

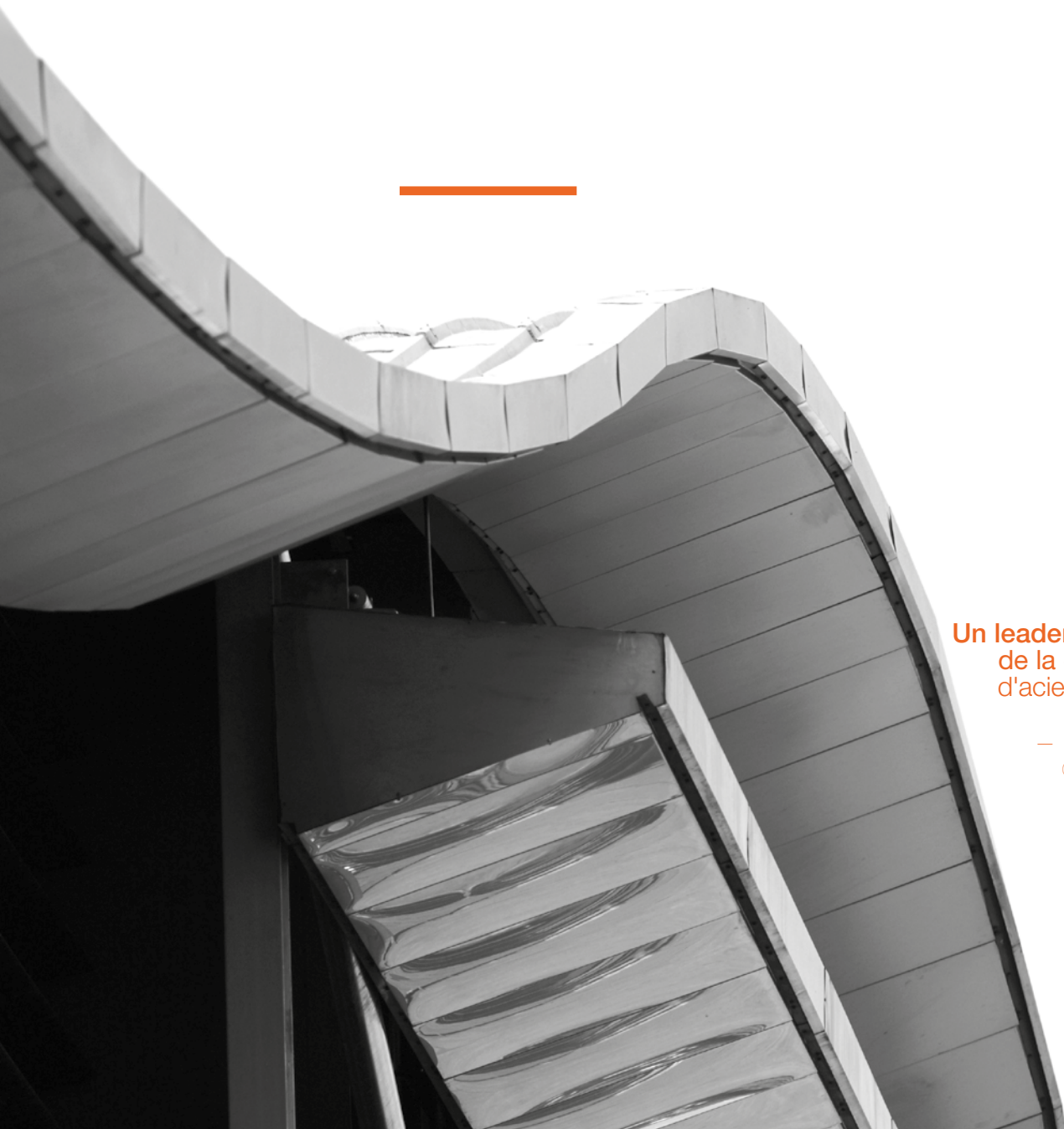
JACQUETMETALSERVICE

Rapport d'activité

31 DÉCEMBRE 2018

**Un leader européen
de la distribution
d'aciers spéciaux**

— Euronext Paris
Compartiment B



Résultats annuels 2018

> Chiffre d'affaires	1 865 m€	(+ 7 % vs. 2017)
> EBITDA ¹	112 m€	(+ 5 % vs. 2017)
> Résultat net part du Groupe	62 m€	(+ 33 % vs. 2017)

Le Conseil d'Administration du 13 mars 2019 présidé par Éric Jacquet a arrêté les comptes consolidés établis au 31 décembre 2018 qui ont fait l'objet d'un audit des Commissaires aux Comptes.

m€	T4 2018	T4 2017	2018	2017
Chiffre d'affaires	427,4	417,9	1 865,0	1 741,1
Marge brute	104,2	107,8	461,0	443,0
en % du chiffre d'affaires	24,4 %	25,8 %	24,7 %	25,4 %
EBITDA¹	17,7	23,6	111,8	106,4
en % du chiffre d'affaires	4,1 %	5,7 %	6,0 %	6,1 %
Résultat opérationnel courant¹	16,4	17,5	95,3	84,2
en % du chiffre d'affaires	3,8 %	4,2 %	5,1 %	4,8 %
Résultat opérationnel	16,2	14,8	98,6	80,8
Résultat net part du groupe	9,2	9,1	61,6	46,2

¹ Ajusté des éléments non-récurrents. La définition et les modalités de calcul des indicateurs financiers non définis par les normes IFRS sont intégrées dans le rapport d'activité.

Faits marquants

En 2018, le Groupe a réalisé de bonnes performances : le chiffre d'affaires atteint son plus haut niveau historique à 1,9 milliard d'euros, en croissance de 7 %, l'EBITDA s'élève à 112 millions d'euros représentant 6 % du chiffre d'affaires. Les conditions de marché, globalement convenables en 2018, ont été moins dynamiques à partir du second semestre, notamment dans la distribution de produits longs.

Tout en veillant au respect des grands équilibres financiers et à la maîtrise de ses coûts, le Groupe, qui a généré 25 millions d'euros de cash-flow d'exploitation en 2018, a poursuivi une politique d'investissement soutenue visant à renforcer son positionnement sur ses marchés.

Par ailleurs, le Groupe a cédé plusieurs actifs non stratégiques au cours de l'exercice pour 15 millions d'euros au total. Les activités cédées réalisaient un chiffre d'affaires annuel de 50 millions d'euros.

En 2019, alors que les conditions de marché du début d'année s'inscrivent dans la continuité de celles rencontrées fin 2018, le Groupe s'attachera à poursuivre le développement de chacune de ses marques et à rechercher des opportunités de croissance.

Activité et résultats 2018

Le chiffre d'affaires s'établit à 1 865 millions d'euros, en progression de +7,1 % par rapport à 2017 (+2,3 % au T4) avec les effets suivants :

- > Volumes distribués : +0,1 % (-4,5 % au T4) avec une évolution contrastée en fonction des marques. Les volumes distribués par JACQUET, Abraservice et STAPPERT ont globalement progressé de 2,5 % en 2018 (-2,5 % au T4) quand ceux d'IMS group sont inférieurs de -2,2 % à ceux de 2017 (-6,9 % au T4).
- > Prix : +7,4 % (+7,3 % au T4). Par rapport au seul troisième trimestre 2018, les prix observés au quatrième trimestre 2018 sont inférieurs de -1,6 %, entraînant mécaniquement une baisse de la rentabilité.
- > Périmètre : -0,3 % (-0,5 % au T4).

En 2018, la marge brute s'élève à 461 millions d'euros soit 24,7 % du chiffre d'affaires (24,4 % au T4), contre 443 millions d'euros en 2017 soit 25,4 % du chiffre d'affaires (25,8 % au T4).

Les charges opérationnelles ont été maîtrisées, avec une évolution de +1,9 % par rapport à 2017, liée principalement à l'augmentation de l'activité et des résultats, ainsi qu'au renforcement de certaines fonctions centrales. Elles s'élèvent à 366 millions d'euros contre 359 millions d'euros en 2017.

Dans ces conditions, le résultat opérationnel courant augmente de 13 % à 95,3 millions soit 5,1 % du chiffre d'affaires, contre 84,2 millions d'euros en 2017 (4,8 % du chiffre d'affaires). L'EBITDA progresse quant à lui de 5 % et s'établit à 111,8 millions d'euros, soit 6 % du chiffre d'affaires.

Après la prise en compte de 4 millions d'euros de plus-values liées aux cessions d'actifs, le résultat net part du Groupe s'élève à 61,6 millions d'euros (3,3 % du chiffre d'affaires) contre 46,2 millions d'euros au 31 décembre 2017 (2,7 % du chiffre d'affaires).

Structure financière

En 2018, le flux de trésorerie d'exploitation généré par le Groupe s'est élevé à +25 millions d'euros.

Au 31 décembre 2018, le besoin en fonds de roulement opérationnel représente 24% du chiffre d'affaires et s'élève à 447 millions d'euros (dont 493 millions d'euros de stocks) contre 383 millions d'euros (dont 418 millions d'euros de stocks) fin 2017. L'augmentation des stocks est liée principalement à l'augmentation de l'activité.

Dans ces conditions, l'endettement net du Groupe au 31 décembre 2018 s'élève à 215 millions d'euros pour des capitaux propres de 377 millions d'euros, soit un ratio d'endettement net (gearing) de 56,9 % (55,2 % au 31 décembre 2017).

Résultats au 31 décembre 2018 par division

	 JACQUET ABRASERVICE		 STAPPERT		 ims	
	Tôles quarto inox et anti-abrasion		Produits longs inox		Aciers pour la mécanique	
m€	T4 2018	2018	T4 2018	2018	T4 2018	2018
Chiffre d'affaires	97,9	409,5	107,0	486,5	222,1	967,2
Variation 2018 vs. 2017	6,6 %	8,2 %	1,9 %	6,5 %	1,2 %	7,4 %
Effet prix	7,7 %	5,6 %	5,6 %	4,2 %	8,2 %	9,6 %
Effet volume	-1,1 %	2,6 %	-3,7 %	2,3 %	-6,9 %	-2,2 %
EBITDA^{1,2}	6,8	34,3	4,0	25,6	3,3	43,3
en % du chiffre d'affaires	7,0 %	8,4 %	3,8 %	5,3 %	1,5 %	4,5 %
Résultat opérationnel courant²	4,5	26,2	4,0	23,7	3,9	38,7
en % du chiffre d'affaires	4,6 %	6,4 %	3,7 %	4,9 %	1,8 %	4,0 %

¹ Hors divisions, les activités contribuent à l'EBITDA pour 3,6 millions d'euros au T4 2018 et 8,6 millions d'euros au 31 décembre 2018.

² Ajusté des éléments non-récurrents. La définition et les modalités de calcul des indicateurs financiers non définis par les normes IFRS sont intégrées dans le rapport d'activité.

JACQUET - Abraservice est spécialisé dans la distribution de tôles quarto respectivement en aciers inoxydables et en aciers anti-abrasion. Les réseaux commerciaux de JACQUET et Abraservice sont distincts. La division réalise 72 % de son activité en Europe et 20 % en Amérique du Nord.

Le chiffre d'affaires s'établit à 409,5 millions contre 378,4 millions d'euros au 31 décembre 2017 soit une progression de +8,2 % (+6,6 % au T4) :

- > les volumes distribués sont en croissance de +2,6 % (-1,1 % au T4), et
- > les prix supérieurs de 5,6 % (+7,7 % au T4). Par rapport au seul T3 2018, l'effet prix au T4 2018 est de -1,4 %.

La marge brute s'élève à 133,8 millions d'euros et représente 32,7 % du chiffre d'affaires (33 % au T4) contre 115,1 millions d'euros au 31 décembre 2017 (30,4 % du chiffre d'affaires dont 30,8 % au T4).

L'EBITDA s'élève à 34,3 millions d'euros représentant 8,4 % du chiffre d'affaires (7 % au T4) contre 22,6 millions d'euros au 31 décembre 2017 (6 % du chiffre d'affaires dont 5,3 % au T4).

STAPPERT est spécialisé dans la distribution de produits longs inoxydables en Europe. La division réalise 42 % de ses ventes en Allemagne, premier marché Européen.

Le chiffre d'affaires s'établit à 486,5 millions contre 456,6 millions d'euros au 31 décembre 2017 soit une progression de +6,5 % (+1,9 % au T4) :

- > les volumes distribués sont en croissance de +2,3 % (-3,7 % au T4), et
- > les prix en croissance de +4,2 % (+5,6 % au T4). Par rapport au seul T3 2018, l'effet prix au T4 2018 est de -2,6 %.

La marge brute s'élève à 103,8 millions d'euros et représente 21,3 % du chiffre d'affaires (21,1 % au T4) contre 103,7 millions d'euros au 31 décembre 2017 (22,7 % du chiffre d'affaires dont 23,2 % au T4).

L'EBITDA s'élève à 25,6 millions d'euros représentant 5,3 % du chiffre d'affaires (3,8 % au T4) contre 28,2 millions d'euros au 31 décembre 2017 (6,2 % du chiffre d'affaires dont 5,7 % au T4).

IMS group est spécialisé dans la distribution d'aciers pour la mécanique le plus souvent sous forme de produits longs. La division réalise 48 % de ses ventes en Allemagne, premier marché Européen.

Le chiffre d'affaires s'établit à 967,2 millions d'euros contre 900,6 millions d'euros au 31 décembre 2017 soit une progression de +7,4 % (+1,2 % au T4) :

- > les volumes distribués sont inférieurs de -2,2 % (-6,9 % au T4), et
- > les prix supérieurs de 9,6 % (+8,2 % au T4). Par rapport au seul T3 2018, l'effet prix au T4 2018 est de -1,1 %.

La marge brute s'élève à 221,3 millions d'euros et représente 22,9 % du chiffre d'affaires (21,9 % au T4) contre 217,5 millions d'euros au 31 décembre 2017 (24,1 % du chiffre d'affaires dont 24,1 % au T4).

L'EBITDA s'élève à 43,3 millions d'euros représentant 4,5 % du chiffre d'affaires (1,5 % au T4) contre 44,2 millions d'euros au 31 décembre 2017 (4,9 % du chiffre d'affaires dont 4,1 % au T4).

Informations financières clés

Résultats

m€	T4 2018	T4 2017	2018	2017
Chiffre d'affaires	427,4	417,9	1 865,0	1 741,1
Marge brute	104,2	107,8	461,0	443,0
en % du chiffre d'affaires	24,4 %	25,8 %	24,7 %	25,4 %
EBITDA ¹	17,7	23,6	111,8	106,4
en % du chiffre d'affaires	4,1 %	5,7 %	6,0 %	6,1 %
Résultat opérationnel courant ¹	16,4	17,5	95,3	84,2
en % du chiffre d'affaires	3,8 %	4,2 %	5,1 %	4,8 %
Résultat opérationnel	16,2	14,8	98,6	80,8
Résultat net part du groupe	9,2	9,1	61,6	46,2

¹ Ajusté des éléments non-récurrents. La définition et les modalités de calcul des indicateurs financiers non définis par les normes IFRS sont intégrées dans le rapport d'activité.

Flux de trésorerie

m€	2018	2017
Capacité d'autofinancement	91,3	89,2
Variation du BFR	(66,6)	(9,3)
Flux de trésorerie d'exploitation	24,7	79,9
Investissements	(24,2)	(31,9)
Cession d'actifs	15,4	1,0
Dividendes versés aux actionnaires de Jacquet Metal Service SA	(16,6)	(11,8)
Intérêts versés	(11,0)	(10,0)
Autres mouvements	(19,8)	(5,0)
Variation de l'endettement net	(31,4)	22,1
Endettement net à l'ouverture	183,1	205,3
Endettement net à la clôture	214,5	183,1

Bilans

m€	31.12.2018	31.12.2017
Écarts d'acquisition	68,3	68,3
Actif immobilisé net	155,9	156,2
Stocks nets	493,0	418,0
Clients nets	182,4	189,3
Autres actifs	100,2	94,0
Trésorerie	119,4	102,1
Total Actif	1 119,0	1 027,9
Capitaux propres	376,8	331,8
Provisions (y.c provisions pour engagements sociaux)	96,2	106,5
Fournisseurs	228,3	224,0
Dettes financières	337,8	289,6
Autres passifs	80,0	76,0
Total Passif	1 119,0	1 027,9

Le Groupe	02
1 Un acteur majeur de la distribution d'aciers spéciaux	02
2 Historique du Groupe	03
3 Gouvernance	04
4 L'activité du Groupe	07
5 Autres informations	14
6 Organigramme	20
7 Informations boursières	22
8 Calendrier de communication financière	23
Rapport d'activité - 31 décembre 2018	24
1 Activité et résultats du Groupe	24
2 Activité et résultats par division	27
3 Situation financière consolidée	29

1 Un acteur majeur de la distribution d'aciers spéciaux

Jacquet Metal Service est un leader européen de la distribution d'aciers spéciaux, également présent en Asie et en Amérique du Nord.

Chiffre d'affaires et répartition

Hors Europe 3 %

Autres Europe 23 %

Amérique du Nord 4 %

Pays-Bas 7 %

Espagne 7 %

1,9 Md€

Italie 8 %

Allemagne 39 %

France 9 %

Un acteur global

> Pays d'implantation	25
> Centres de distribution	111
> Effectif	3 291



2 Historique du groupe

Jacquet Metals

1962 > Création des Établissements JACQUET spécialisés dans le découpage à façon des métaux, par Michel Jacquet à Lyon.

1993 > Éric Jacquet devient actionnaire majoritaire (51 %) de JACQUET SA, société-mère du Groupe.

1994 > Création par Éric Jacquet de JACQUET Industries qui contrôle 100 % du Groupe.

1997 > Le 23 octobre, entrée de JACQUET Industries au Second Marché de la Bourse de Paris.

1991-2006 > Développement du Groupe en Europe (Pays-Bas, Pologne, Royaume-Uni, Italie, Finlande).

2006 > JACQUET Industries devient Jacquet Metals.

2006-2010 > Premières implantations de JACQUET en Asie (à Shanghai en Chine) et aux États-Unis (à Philadelphie, Houston, Chicago et Los Angeles).

2008-2009 > Éric Jacquet et Jacquet Metals acquièrent 33,19 % du capital d'IMS.

IMS

1977 > Fondation de la société "International Metal Service" regroupant les "sociétés de commerce" du sidérurgiste Creusot-Loire.

1983 > Usinor devient actionnaire d'IMS à 100 %.

1987 > Le 11 juin, entrée d'IMS au second marché de la Bourse de Paris.

1996-2002 > Développement du Groupe IMS en Europe (Pologne, Italie, Espagne, France).

2004 > Arcelor sort du capital et le fonds Chequers Capital prend le contrôle d'IMS.

2005 > Acquisitions en Europe centrale (Hongrie, République tchèque, Slovaquie).

2006 > Acquisition d'Hoselmann (Allemagne); Chequers Capital sort du capital : placement des titres IMS sur le marché.

2007 > Acquisition du Groupe Cotubel.

2008 > Cession de la filiale Astralloy aux États-Unis.

03.02.2010 > Dépôt d'un projet d'OPE initié par Jacquet Metals sur les actions de la société IMS.

30.06.2010 > Approbation par les Assemblées générales de JACQUET Metals et d'IMS de la fusion-absorption de JACQUET Metals par IMS sur la base d'une parité de 20 actions IMS à émettre pour 7 actions existantes au sein de JACQUET Metals.

20.07.2010 > Fusion de JACQUET Metals et IMS.

2011-2012 > IMS International Metal Service devient Jacquet Metal Service. Cession des activités aluminium et métaux non ferreux d'IMS France, des sociétés Euralliage (France), Produr (France), Venturi (Italie) et Breccia Acciai (Italie).

2013 > Acquisition de la société Finkenholl (Allemagne) par IMS group.

2014 > Acquisition du groupe Rolark (Canada) par JACQUET.

2015-2017 > Acquisition et intégration de Schmolz+Bickenbach Distribution (Allemagne, Pays-Bas, Belgique, Autriche) par IMS group.

2018 > Cessions des sociétés IMS TecPro (Allemagne) et Calibracrier (France).

3 Gouvernance

3.1 Les mandataires sociaux

3.1.1 Le conseil d'administration

Jacquet Metal Service SA a adopté le 30 juin 2010 le régime d'administration et de gestion à Conseil d'administration.

L'Assemblée générale du 29 juin 2018 a nommé, en qualité d'Administrateurs pour une durée de deux années, soit jusqu'à l'issue de l'Assemblée générale appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2019 :

Éric Jacquet > de nationalité française, 60 ans, Président du Conseil d'administration et Directeur général de Jacquet Metal Service SA depuis le 20 juillet 2010. Auparavant Président du Conseil d'administration et Directeur général de Jacquet Metals SA (anciennement JACQUET Industries SA) depuis sa création en 1994. Éric Jacquet a également exercé la fonction de Vice-président du Conseil de surveillance et de membre du Comité stratégique d'IMS International Metal Service SA du 16 juin 2009 au 3 février 2010.

Éric Jacquet a effectué toute sa carrière au sein du groupe Jacquet Metal Service où il a notamment exercé des fonctions de responsable commercial (1980-1985) et de chargé du marketing et du développement à l'exportation (1986-1993).

Par ailleurs, Éric Jacquet est membre de l'association des juges et anciens juges du Tribunal de commerce de Lyon.

Première date de nomination au Conseil d'administration

> 30 juin 2010

Françoise Papapietro > (réputée indépendante), de nationalité française, 54 ans, a effectué l'essentiel de sa carrière dans le domaine de la banque d'affaires (Paribas et Barclays) où elle a acquis une expertise des opérations financières (fusions acquisitions, opérations de haut de bilan, ingénierie fiscale). Elle a par ailleurs été Responsable de la communication institutionnelle et financière d'Infogrames, Directrice générale d'Henri Germain, Directrice générale de Loze Partners & Vostok.

Quadrilingue, Françoise Papapietro est diplômée de l'EM Lyon. Françoise Papapietro représente actuellement la société Christie's en Rhône-Alpes.

Première date de nomination au Conseil d'administration

> 29 juin 2012

Gwendoline Arnaud > (réputée indépendante), de nationalité française, 46 ans, exerce la profession d'avocat depuis 1998. Elle a fondé en 2003 son cabinet spécialisé en droit de la famille et en droit des affaires.

Gwendoline Arnaud est titulaire d'une maîtrise de droit privé et du CAPA (certificat d'aptitude à la profession d'avocat).

Première date de nomination au Conseil d'administration

> 26 juin 2014

Jean Jacquet > (réputé indépendant), de nationalité française, 86 ans, a exercé les mandats de Président de Faïence et Cristal de France jusqu'en 2012, de Président-Directeur Général de Somergie (Société d'Économie Mixte Locale de gestion des déchets de l'Agglomération Messine) jusqu'en 2011, et de Président-Directeur Général des TCRM (Transports en commun de la région Messine) jusqu'en 2010.

Jean Jacquet a représenté JSA en tant que membre du Conseil de surveillance et membre du Comité des nominations et des rémunérations d'IMS International Metal Service du 16 juin 2009 au 3 février 2010.

Jean Jacquet a effectué la première partie de sa carrière au sein du groupe Renault jusqu'en 1984. Il a ensuite été Président-Directeur Général d'Unimetal/Ascometal entre 1984 et 1988, et Président de l'Union des négociants en aciers spéciaux (Unas) entre 1988 et 1999. Il a également été Président du Conseil de surveillance de Winwise, Administrateur de l'Ecole Nationale d'Ingénieurs de Metz, Président de la Mission Interministérielle de Développement du Pôle européen de Longwy, Président du Conseil d'administration de l'Usine d'électricité de Metz, Vice-président délégué de l'Association Nationale des Régies d'Électricité et Vice-président du District de l'Agglomération Messine (devenue la Communauté d'Agglomération de Metz Métropole). Il est rappelé que Jean Jacquet n'a pas de lien de parenté avec Éric Jacquet.

Jean Jacquet est licencié en droit et diplômé de l'Institut d'Études Politiques de Paris.

Première date de nomination au Conseil d'administration

> 30 juin 2010

Henri-Jacques Nougéin > (réputé indépendant), de nationalité française, 71 ans, est arbitre, médiateur, liquidateur amiable et courtier d'assurances (spécialiste des risques d'entreprise et de responsabilité civile).

Il est également Président honoraire du Tribunal de Commerce de Lyon, ancien Président du Centre Interprofessionnel de Médiation et d'Arbitrage et cogérant du Réseau Européen d'Arbitrage et de Médiation. Il est fondateur et coresponsable du Centre Franco-Argentin de Médiation et d'Arbitrage, du Centre Franco-Chinois de Médiation (en partenariat avec les Autorités du gouvernement de Shanghai) et du Centre Franco-Indien de Médiation et d'Arbitrage (en partenariat avec la Fédération Indienne des Chambres de Commerce et d'Industrie). Monsieur Henri-Jacques Nougéin est par ailleurs chargé d'enseignement à l'Université LYON III (Droit judiciaire économique) et auteur d'études et ouvrages juridiques et techniques.

Il est titulaire d'une licence en droit privé, diplômé de l'Institut d'Études Judiciaires de Lyon, diplômé des Études Supérieures de Droit privé, et docteur d'Etat en droit (1976).

Première date de nomination au Conseil d'administration

> 30 juin 2010

Jacques Leconte > (réputé indépendant), de nationalité française, 74 ans, a été Directeur du centre d'affaires du Crédit Agricole Sud Rhône Alpes. Il a notamment été responsable des activités de financement des grandes entreprises, des coopératives et des investisseurs institutionnels pour des départements de la région Rhône Alpes au sein de l'Agence de Développement Régionale du Crédit Agricole.

Administrateur de Jacquet Metals depuis 2009, il est également membre du Comité stratégique de la société Thermcross SA. Monsieur Jacques Leconte a effectué des études universitaires en géographie et à l'Institut d'Études Politiques de Lyon.

Première date de nomination au Conseil d'administration
> 30 juin 2010

Wolfgang Hartmann > de nationalité allemande, 64 ans, a effectué l'essentiel de sa carrière au sein de la société STAPPERT Deutschland (anciennement dénommée STAPPERT Spezial Stahl), spécialisée dans la distribution de produits longs en aciers inoxydables. Entré chez STAPPERT Spezial Stahl en 1977 au service achats, Wolfgang Hartmann en devient membre du Comité de direction en 2004, Directeur général en 2005 et enfin Directeur opérationnel du groupe STAPPERT de 2010 à 2015.

Première date de nomination au Conseil d'administration
> 5 mai 2015

JSA > société anonyme de droit belge contrôlée par Monsieur Éric Jacquet, dont le représentant est son fils Monsieur Ernest Jacquet. Ernest Jacquet, de nationalité française, 21 ans, prépare actuellement un Bachelor in Business Administration à l'Ecole de Commerce Européenne à Lyon (INSEEC). Ernest Jacquet est le fils d'Éric Jacquet.

Première date de nomination au Conseil d'administration
> 30 juin 2010

Séverine Besson-Thura > (réputée indépendante), de nationalité française, 44 ans, est Vice-Présidente Marketing du Groupe Salveo. Elle a effectué l'essentiel de sa carrière dans le management en environnement industriel et international. Elle a occupé des postes de Consultante marketing, Directrice commerciale/marketing international puis PDG d'une PME dans le secteur de la chimie. Severine Besson-Thura est diplômée d'un Master 2 en Commerce et Marketing et d'un Executive MBA de l'EM Lyon.

Première date de nomination au Conseil d'administration
> 30 juin 2016.

Alice Wengorz > (réputée indépendante), de nationalité allemande, 52 ans, est conseillère en gestion d'entreprise au sein de son propre cabinet. Elle est spécialisée en stratégie, organisation et processus de l'entreprise et ressources humaines. Elle a également exercé cette profession au sein du Cabinet Deloitte & Touche GmbH et du Cabinet Arthur Andersen & Co. GmbH. Alice Wengorz est par ailleurs Juge honoraire au Tribunal de grande instance de Francfort-sur-le-Main en charge des matières pénales. Elle est diplômée en sciences économiques.

Première date de nomination au Conseil d'administration
> 30 juin 2016.

À la connaissance de Jacquet Metal Service SA, aucun membre du Conseil d'administration n'a fait l'objet de sanction publique officielle, n'a été condamné pour fraude au cours des cinq dernières années, n'a été associé à une quelconque mise sous séquestre, n'a été incriminé par des autorités statutaires ou réglementaires, y compris des organismes professionnels désignés, ou n'a fait l'objet d'aucune mesure d'interdiction de diriger, gérer, administrer ou contrôler une entreprise au cours des cinq dernières années.

À la connaissance de Jacquet Metal Service SA, il n'existe pas de conflit d'intérêts potentiel entre les intérêts privés des membres du Conseil d'administration et leurs devoirs à l'égard de Jacquet Metal Service SA.

Il n'existe pas d'arrangement ou d'accord conclu avec les principaux actionnaires, ni avec des clients ou fournisseurs, en vertu desquels un membre du Conseil d'administration aurait été désigné en tant qu'Administrateur de Jacquet Metal Service SA.

L'Assemblée générale du 29 juin 2018 a pris acte de l'expiration du mandat d'Administrateur de :

Xavier Gailly > (réputé indépendant), de nationalité belge, 71 ans, a réalisé la quasi-totalité de sa carrière à la Fabrique de Fer de Charleroi qui deviendra Industeel Belgium, filiale du groupe Arcelor Mittal.

Il a occupé divers postes dans des fonctions très variées (maintenance, investissements, achats, production, ressources humaines, etc.) pour devenir Directeur industriel puis Directeur Général et enfin Administrateur délégué. Il est ensuite nommé Directeur commercial d'Industeel, le département des aciers plats spéciaux d'Arcelor Mittal. Il a été Administrateur ou Président de plusieurs filiales d'Arcelor Mittal en Belgique et à l'étranger. Il a également exercé les mandats d'Administrateur de la Faculté Polytechnique de Mons, d'Igretec (Intercommunale pour la Gestion et la Réalisation d'Études Techniques et Économiques, regroupant 68 villes et communes de la province du Hainaut en Belgique), de Vice-président du Groupement Belge de la Sidérurgie et de Président de sa section francophone.

Monsieur Xavier Gailly est Président de la société GAMI, membre du Comité Perspective de la ville de Charleroi et membre du Conseil Consultatif Régional de CERA (groupe financier coopératif regroupant 415 000 sociétaires).

Monsieur Xavier Gailly est ingénieur civil électricien, diplômé de la Faculté Polytechnique de Mons (Belgique).

Première date de nomination au Conseil d'administration
> 30 juin 2010

Stéphanie Navalon > (réputée indépendante), de nationalité française, 48 ans, est Responsable des relations médias et communication du Groupe JOA (3^e opérateur français de casinos et de loisirs en France). Elle a une expérience de 25 ans en communication stratégique et opérationnelle au service des marques et du retail. Elle a occupé différentes fonctions dans le domaine de la communication en agence (CL Communication, Peillon et associés) et en entreprise (Heytens).

Première date de nomination au Conseil d'administration
> 30 juin 2016.

3.1.2 Le Directeur général et le Directeur général délégué

Le Conseil d'administration du 29 juin 2018 a renouvelé le mandat de Directeur général de M. Éric Jacquet et le mandat de Directeur général délégué de M. Philippe Goczol, tous deux nommés pour la première fois le 20 juillet 2010 :

- > Les informations concernant Éric Jacquet sont indiquées au § 3.1.1 ;
- > Philippe Goczol, de nationalité belge, 52 ans, est Directeur Général délégué de Jacquet Metal Service. Il est titulaire de plusieurs mandats de représentant légal au sein du Groupe Jacquet Metal Service.

Philippe Goczol a exercé la fonction de membre du Conseil de surveillance d'IMS International Metal Service du 16 juin 2009 au 3 février 2010, date à laquelle il a démissionné.

Il a été Directeur du développement de JACQUET Metals entre 2001 et 2004 et Directeur général entre 2004 et 2008. Avant de rejoindre JACQUET Metals, il a été membre du Directoire et CEO d'Anysteel (2000-2001) et a exercé les fonctions de Directeur des ventes (1999-2000), de fondé de pouvoir (1992-2000) et d'ingénieur commercial (1988-1992) chez Industeel (ex CLI-Fafer et ex Fafer). Philippe Goczol est ingénieur commercial, diplômé de l'Université de Mons (Belgique).

3.2 L'équipe dirigeante

- | | |
|--------------------|---|
| > Éric Jacquet | > Président-Directeur général |
| > Philippe Goczol | > Directeur général délégué |
| > Thierry Philippe | > Directeur général finance |
| > David Farias | > Directeur général en charge des marques JACQUET Abraservice |
| > Marc Steffen | > Directeur général en charge de la marque STAPPERT |
| > Patrick Guien | > Directeur organisation et process |
| > Cédric Chaillol | > Responsable communication marques et corporate identity |

3.3 Les Comités du Conseil d'administration

Comité des nominations et des rémunérations

Depuis le 29 juin 2018 le comité des nominations et des rémunérations est composé de :

- > Monsieur Henri-Jacques Nougéin, Président
- > Madame Alice Wengorz
- > Madame Gwendoline Arnaud

Jusqu'au 28 juin 2018, le comité des nominations et rémunérations était composé de :

- > Monsieur Henri-Jacques Nougéin, Président
- > Madame Gwendoline Arnaud
- > Monsieur Xavier Gailly.

Comité d'audit et des risques

Depuis le 29 juin 2018 le comité d'audit et des risques est composé de :

- > Monsieur Jean Jacquet, Président
- > Monsieur Jacques Leconte
- > Monsieur Wolfgang Hartmann

Jusqu'au 28 juin 2018, le comité d'audit et des risques était composé de :

- > Monsieur Jean Jacquet, Président
- > Madame Françoise Papapietro
- > Monsieur Jacques Leconte
- > Monsieur Wolfgang Hartmann

4 L'activité du groupe

Le marché

En 2018, le marché mondial de l'acier représente environ 1,8 milliards de tonnes dont environ 5 % pour les aciers spéciaux.

Le marché des aciers spéciaux recouvrant un grand nombre de niches de produits, de contextes géopolitiques et de typologies du rôle de la distribution, le Groupe dispose en conséquence de peu d'informations chiffrées revêtant un caractère officiel.

Le métier

Jacquet Metal Service est un leader européen de la distribution d'aciers spéciaux.

L'activité principale recouvre l'achat, le stockage et la livraison de différentes familles de produits distribués à une clientèle, essentiellement locale, composée de petites et moyennes entreprises industrielles.

Entre le producteur et le client final, Jacquet Metal Service apporte la valeur ajoutée suivante :

- > Une large gamme de produits stockés, livrés dans des délais courts (les carnets de commandes dépassant rarement quelques semaines);
- > Une sécurité d'approvisionnements et une traçabilité des produits;
- > Une gestion des besoins en flux tendus (stock personnalisé, définition de stratégies d'approvisionnements);
- > Des prix d'achats compétitifs;
- > La gestion pour le client des variations de prix;
- > Des services de découpe et de parachèvement.

En complément de la distribution en l'état de sa gamme de produits, le Groupe a la capacité de proposer à ses clients d'effectuer diverses opérations de première transformation "sur-mesure" pour répondre aux spécifications des utilisateurs finaux. Réalisées au sein des entrepôts du Groupe, ces prestations, variant selon les produits vendus, sont généralement des opérations légères de découpage, dressage, cintrage, pliage ou perçage. Elles constituent un atout commercial important : évitant le recours à un sous-traitant, elles permettent de fidéliser les clients en qualifiant le Groupe comme interlocuteur unique.

Le Groupe achète de grandes quantités auprès de producteurs d'aciers spéciaux
20 fournisseurs représentant 45 % des achats du Groupe,
 avec des délais de livraison compris entre 1 et 12 mois et vend auprès d'une clientèle atomisée
60 000 clients actifs, moyenne de facturation inférieure à 3 000 euros.

La chaîne de valeur

Fournisseurs

- > 20 producteurs : 45 % des achats
- > Délais de livraison : 1 à 12 mois



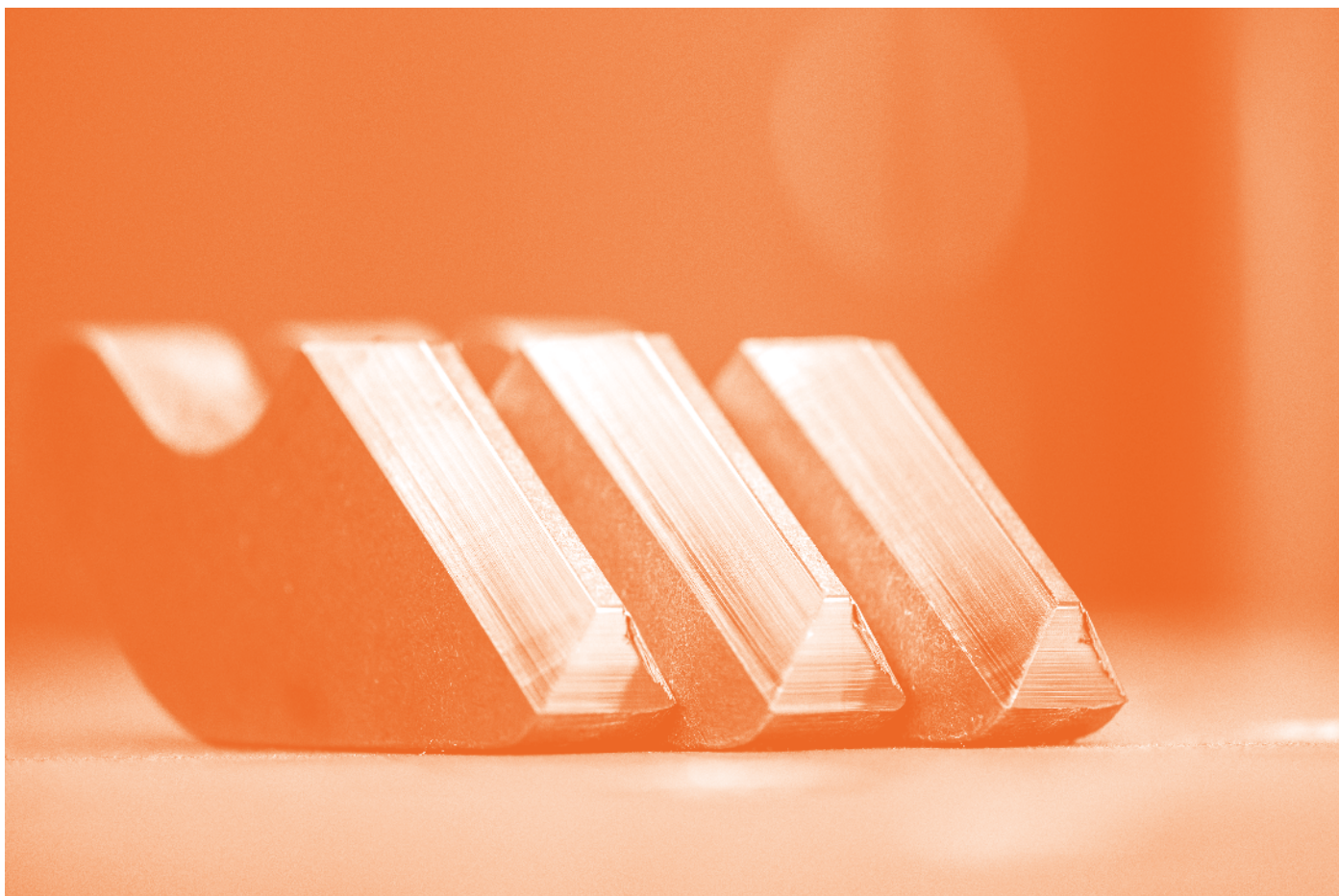
Jacquet Metal Service

- > Prix d'achats
- > Stocker des spécialités
- > Gérer les variations de prix
- > Parachèvement



Clients

- > 60 000 clients
- > Facture moyenne : < € 3 000
- > Délais de livraison : ± 1 semaine



Les achats

La négociation des conditions d'achats est réalisée entre la direction des principaux producteurs et les dirigeants de Jacquet Metal Service SA, en association avec le directeur général/opérationnel de chaque division.

En agrégeant les volumes par division, Jacquet Metal Service apporte aux producteurs une meilleure visibilité sur leur activité et l'organisation de leur production. En retour, le Groupe bénéficie de conditions d'achat optimisées. Les "conditions-cadres" ainsi obtenues sont communiquées aux filiales concernées qui passent directement leurs commandes aux producteurs.

Le Groupe ne dépend pas d'un fournisseur particulier et n'a recours que de façon occasionnelle à la sous-traitance. Un fournisseur donné n'est en mesure de fournir qu'un nombre limité de références. S'agissant de produits dits de spécialité distribués sur des marchés de niche, le nombre de fournisseurs est également restreint.

Pour certains produits de niche, le Groupe s'approvisionne principalement auprès de producteurs avec lesquels il entretient un partenariat étroit (VDM pour les alliages de nickel, Arcelor Mittal Industeel pour la gamme CREUSABRO®, etc.). Le Groupe dispose par ailleurs de contrats d'exclusivité pour certains produits et sur certains pays.

Les clients

Les aciers spéciaux sont utilisés pour des applications spécifiques par une grande variété d'industries. Les grands utilisateurs finaux comme les constructeurs automobiles s'approvisionnent en direct auprès des producteurs.

À l'inverse, le cœur de cible de Jacquet Metal Service est constitué d'un tissu local de PME appartenant à des secteurs industriels diversifiés.

Le Groupe sert plus de 60 000 clients actifs présents dans une centaine de pays et les relations commerciales portent sur une grande quantité de petites commandes (inférieures à 3 000 euros en moyenne). Ainsi, le Groupe ne souffre d'aucune dépendance à un client en particulier. Les clients commandent directement aux sociétés du Groupe, sans procédure d'appel d'offre. La facturation se fait pour chaque commande client après expédition des produits. Une part significative du chiffre d'affaires est assurée auprès de différentes compagnies d'assurance-crédit.

Les relations commerciales sont récurrentes et portent sur une grande quantité de petites commandes qui constituent la majeure partie du chiffre d'affaires du Groupe. Le carnet de commandes représente environ 1 mois de chiffre d'affaires.

Gérer un portefeuille de marques

Jacquet Metal Service décline son offre au travers d'un portefeuille de 4 marques organisées au sein de 3 divisions, chacune s'adressant à des clients et marchés spécifiques.

Chaque division est animée par un Directeur général/opérationnel chargé de la développer dans le cadre des options stratégiques et des objectifs définis par le Groupe.

Les fonctions centrales, négociation des conditions d'achats, affaires financières et légales, informatique, assurance-crédit et communication, sont pilotées par Jacquet Metal Service SA, en étroite collaboration avec les spécialistes de chaque division.

Tôles quarto inox et anti-abrasion



Produits longs inox



Aciers pour la mécanique



JACQUET > Distribution de tôles quarto inox

Le marché des aciers inoxydables

Les aciers inoxydables se caractérisent par des qualités de résistance à la corrosion et de neutralité au traitement des fluides et des gaz. Les principaux secteurs consommateurs d'aciers inoxydables sont les industries opérant dans :

- > La chimie ;
- > L'agro-alimentaire ;
- > Le traitement et le stockage des gaz ;
- > Le traitement de l'eau ;
- > L'environnement et la dépollution ;
- > L'énergie (centrales hydrauliques, nucléaires, thermiques, etc.).

La consommation d'aciers inoxydables a augmenté de 2,4 % en Europe, 3,9 % en Amérique et 5,7 % en Asie par rapport à 2017.

Le secteur des aciers inoxydables est caractérisé par une adaptation régulière des alliages aux exigences de plus en plus élevées des différents secteurs de l'industrie. JACQUET stocke actuellement plusieurs dizaines de nuances d'aciers inoxydables, auxquelles s'ajoutent des nuances d'alliages de nickel dont les qualités de résistance à la corrosion sont encore supérieures à celles de l'inox.

Le marché des tôles quarto inox

Le marché annuel mondial des tôles quarto inox représente un peu plus de 1,43 million de tonnes, soit environ 3,4 % du marché mondial de l'inox. à cet égard, il constitue typiquement un marché de niche. Ce marché se répartit généralement à égalité entre les projets (approvisionnement direct du producteur au consommateur final) et la distribution. JACQUET est leader mondial de la distribution de tôles quarto inox.



La concurrence

La marque JACQUET réalise la majeure partie de son activité dans les tôles découpées où elle trouve deux types de concurrents :

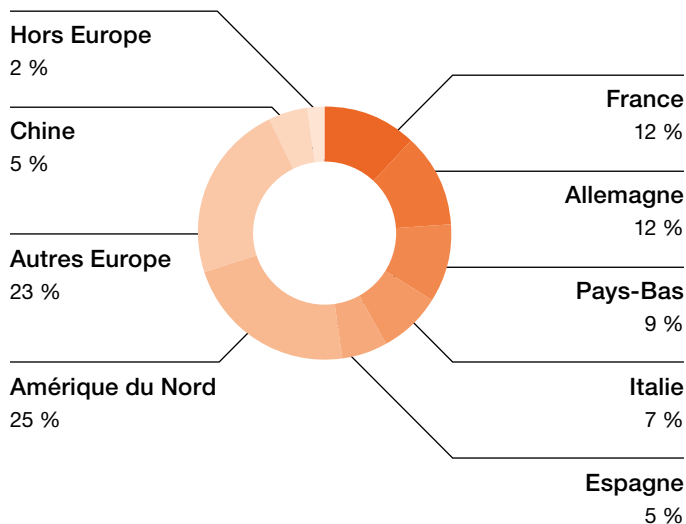
- > Des départements intégrés de groupes sidérurgiques européens (par exemple Outokumpu) présents dans plusieurs pays ;
- > Des sociétés de type familial implantées sur un seul pays.

Pour le négoce (tôles vendues sans transformation), JACQUET mène une politique d'opportunité en fonction des conditions de marché. La disponibilité des produits, donc des stocks, étant un facteur clé dans cette activité, les concurrents sont peu nombreux et sont également de deux types :

- > Les producteurs d'inox qui disposent de leur propre réseau de distribution intégré (Acerinox, Outokumpu, Daekyung) ;
- > Les sociétés indépendantes des producteurs telles que Nichelcrom en Italie et HW Inox en Allemagne.

Répartition géographique de l'activité

La marque JACQUET est présente en Europe, en Amérique du Nord et en Chine.



Abraservice > Distribution de tôles quarto anti-abrasion

Le marché

Le marché annuel européen des aciers résistants à l'abrasion est généralement estimé à 350 000 tonnes, dont 70 % passent par la distribution, le reste étant vendu directement par les producteurs aux utilisateurs finaux. Le marché européen des hautes limites d'élasticité est généralement estimé à 500 000 tonnes, dont 30 % passent par la distribution. Abraservice est un des leaders du marché européen de la distribution de tôles résistant à l'abrasion.

Les tôles quarto anti-abrasion sont destinées aux secteurs industriels confrontés à des problématiques d'usure, de résistance aux impacts, aux frottements, à la température ou aux tensions imposant l'utilisation de matériaux d'une dureté particulière :

- > Mines et carrières ;
- > Métallurgie ;
- > Cimenterie ;
- > Engins de travaux publics ;
- > Matériel agricole ;
- > énergie ;
- > Recyclage.

Les tôles quarto anti-abrasion distribuées par la marque Abraservice satisfont aux exigences de qualité et de longévité particulièrement sévères. En complément de son offre, Abraservice distribue également des tôles à haute limite d'élasticité destinées aux secteurs des engins de levage, des grues télescopiques ou des ouvrages d'art. Ces deux familles de produits partagent en effet les mêmes modes d'élaboration (aciers "trempés et revenus") et les mêmes caractéristiques de mise en forme (opérations de préfabrication réalisées par Abraservice : découpe, perçage, pliage, roulage...).

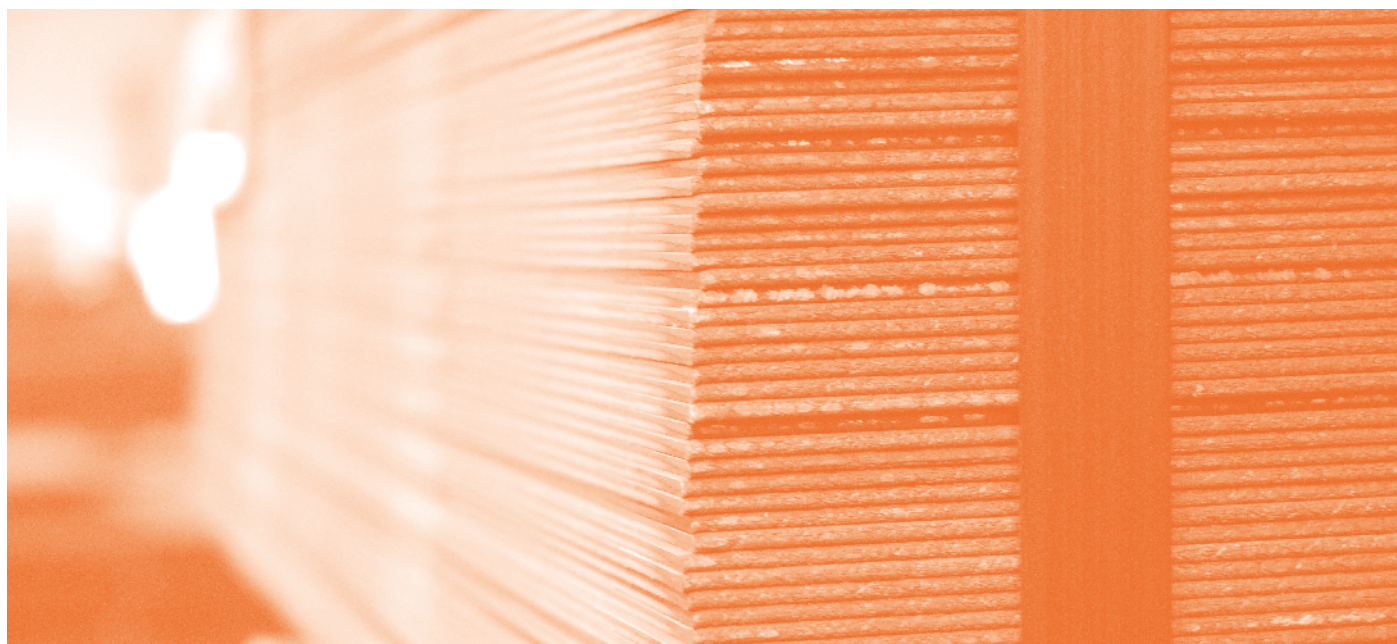
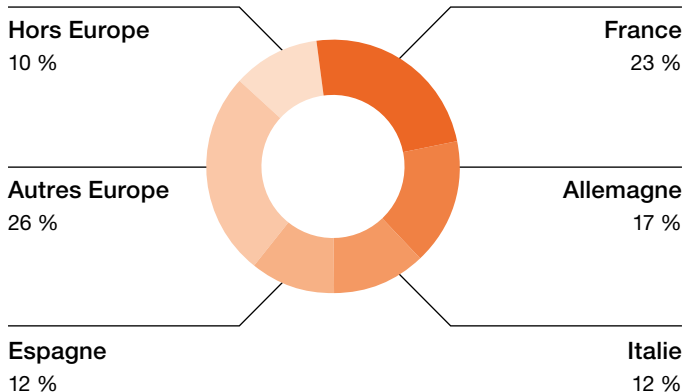
La concurrence

Les produits résistants à l'abrasion sont souvent des aciers de marque développés et distribués par les producteurs d'acier. Le principal concurrent d'Abraservice en Europe est le sidérurgiste suédois SSAB qui commercialise exclusivement ses propres produits.

Quelques concurrents indépendants, dont la taille peut être significative existent au niveau régional ou national. Ils distribuent le plus souvent des produits d'entrée de gamme provenant de producteurs lointains ou de second rang.

Répartition géographique de l'activité

La marque Abraservice est essentiellement présente en Europe.



STAPPERT > Distribution de produits longs inox

Le marché des aciers inoxydables

Les aciers inoxydables se caractérisent par des qualités de résistance à la corrosion et de neutralité au traitement des fluides et des gaz. Les principaux secteurs consommateurs d'aciers inoxydables sont les industries opérant dans :

- > La chimie ;
- > L'agro-alimentaire ;
- > Le traitement et le stockage des gaz ;
- > Le traitement de l'eau ;
- > L'environnement et la dépollution ;
- > L'énergie (centrales hydrauliques, nucléaires, thermiques, etc.).

La consommation d'aciers inoxydables a augmenté de 2,4 % en Europe, 3,9 % en Amérique et 5,7 % en Asie par rapport à 2017.

Le secteur des aciers inoxydables est caractérisé par une adaptation régulière des alliages aux exigences de plus en plus élevées des différents secteurs de l'industrie. STAPPERT stocke actuellement plusieurs dizaines de nuances d'aciers inoxydables, auxquelles s'ajoutent des nuances d'alliages de nickel dont les qualités de résistance à la corrosion sont encore supérieures à celles de l'inox.

Le marché des produits longs inox

Le marché annuel mondial des produits longs en aciers inoxydables représente environ 6,2 millions de tonnes. Le marché mondial des barres inox représente environ 3 millions de tonnes, le marché européen environ 800 000 tonnes. En Europe, la distribution couvre environ 50 % du marché des produits longs inox. STAPPERT est un des leaders du marché européen de la distribution.

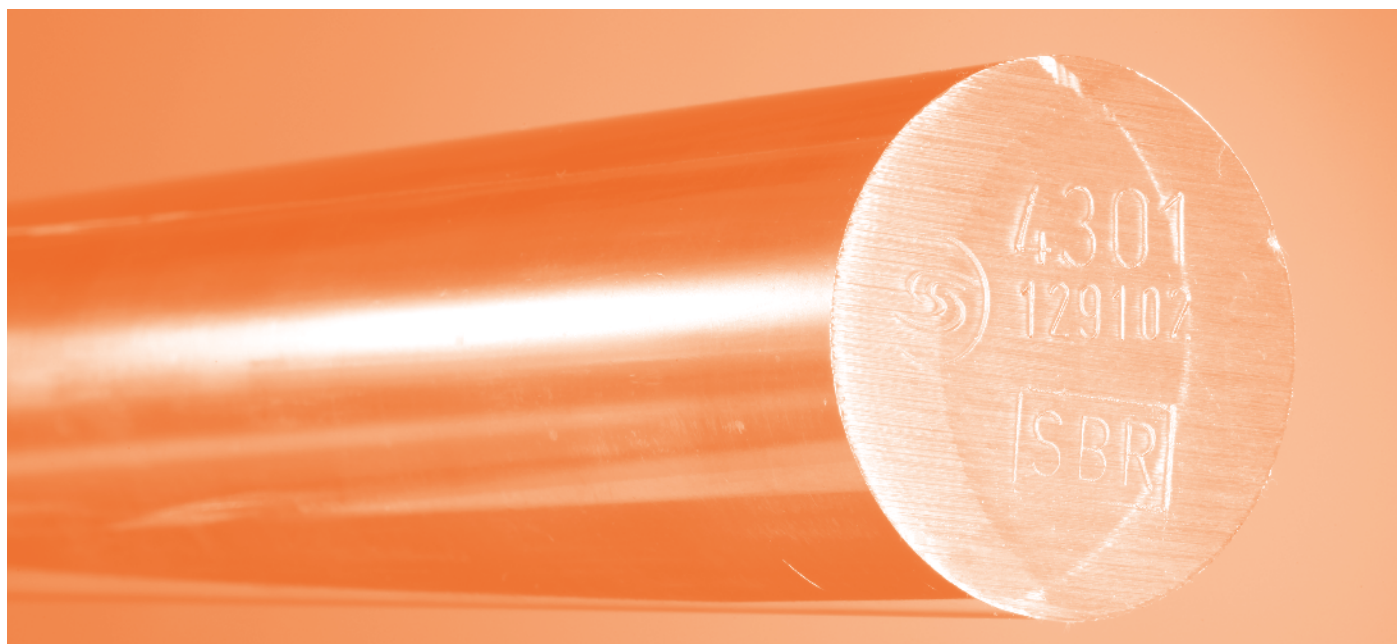
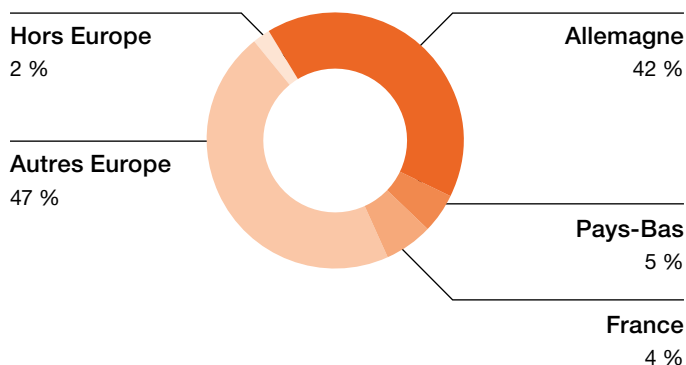
La concurrence

La concurrence de STAPPERT se répartit entre :

- > Des acteurs établis à l'échelle européenne : des producteurs de produits longs inox distribuant leurs produits par leur propre réseau de distribution (Cogne, Valbruna, etc.) ou des distributeurs indépendants de producteurs (Amari, Damstahl, ThyssenKrupp Materials) ;
- > Des distributeurs indépendants dont la taille peut être significative au niveau régional ou national mais qui n'opèrent pas à l'échelle européenne.

Répartition géographique de l'activité

La marque STAPPERT est essentiellement présente en Europe. Elle réalise 42 % de son activité en Allemagne, premier marché européen.



IMS group > Distribution d'aciers pour la mécanique

Le marché

Ces aciers sont utilisés dans la production de pièces soumises à des sollicitations mécaniques importantes. Distribués par la marque IMS group, principalement sous forme de barres et de tubes sans soudure, les aciers pour la mécanique sont produits selon des normes ou des cahiers des charges spécifiques garantissant une aptitude à la transformation par le client (forgeage, usinage, pliage, soudage, traitement thermique) et l'obtention de caractéristiques mécaniques après traitement.

Ils sont utilisés par de nombreux secteurs industriels :

- > La mécanique générale;
- > Les équipements de travaux publics;
- > Le matériel agricole;
- > Les transports (moteurs, transmissions pour l'automobile et les poids lourds et le ferroviaire);
- > Les engins de levage;
- > L'industrie pétrolière;
- > L'énergie (éoliennes etc.);
- > Les centres d'usinage.

Le marché des aciers pour la mécanique regroupe de nombreuses formes et familles de produits. Le marché annuel européen des aciers alliés pour la mécanique est estimé à environ 9,5 millions de tonnes, dont 4,5 millions de tonnes de barres. Les deux plus importants marchés géographiques sont l'Allemagne et l'Italie, représentant globalement 60 % du marché, suivis de la France et de l'Espagne, représentant 20 % du marché européen. La part de la distribution dans le marché des barres en aciers pour la mécanique est estimée à 50 %. IMS group est un des leaders européens de la distribution des aciers pour la mécanique.

La concurrence

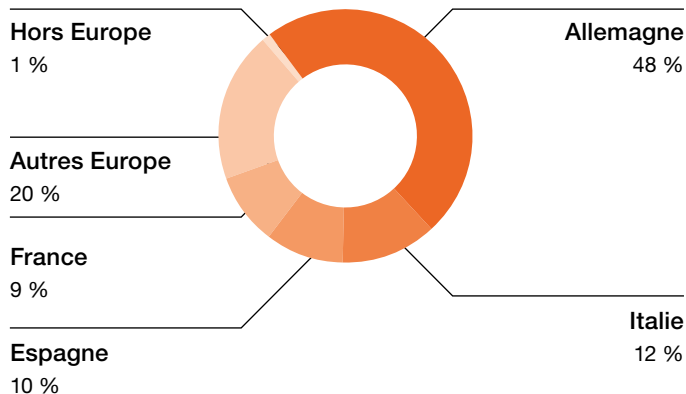
Le marché de la distribution des aciers pour la mécanique compte un nombre restreint d'acteurs internationaux majeurs présents à l'échelle européenne (ThyssenKrupp Materials, etc.).

Le reste du marché est réparti entre un grand nombre de distributeurs dont la taille peut être significative au niveau régional ou national mais qui n'opèrent pas à l'échelle européenne.

Dans la distribution des aciers pour la mécanique, la concurrence provient rarement des producteurs eux-mêmes. Bon nombre d'entre eux ne maintiennent pas de stock. Les différentes nuances ne sont souvent pas produites en continu et sont écoulées dès leur sortie d'usine via le carnet de commandes. Les producteurs ne s'adressent donc en direct qu'aux grands utilisateurs finaux.

Répartition géographique de l'activité

La marque IMS group est implantée sur le territoire européen. Elle réalise 48 % de son activité en Allemagne, premier marché européen.



5 Autres informations

5.1 Les systèmes d'information

Les sociétés appartenant à la division JACQUET-Abraservice et la plupart des sociétés de STAPPERT utilisent le Programme de Gestion Intégré (PGI) développé en interne (Jac). Il comprend l'application métier et la solution comptable adaptée aux impositions locales. Ces outils centralisés sont une des clés d'un contrôle de gestion efficace et réactif. La migration de STAPPERT vers ce système d'information est en cours de déploiement et la migration de la marque IMS group a démarré en 2018.

L'outil informatique dédié offre des solutions optimales pour faciliter l'action commerciale. C'est également un outil indispensable à la mise en place des systèmes d'achats basés sur des négociations centralisées. L'interface utilisateur bénéficie de la convivialité d'un mode "full web". Chaque utilisateur dispose d'un accès en temps réel à tous les stocks de sa marque. Les ventes "intra groupe" sont traitées automatiquement. Les documents commerciaux sont édités en langue locale et respectent les prescriptions nationales de présentation.

L'application métier est développée sur des technologies de dernière génération (mode full web sur plateforme LAOP Linux-Apache, bases de données Oracle, PHP), l'ensemble des sites du Groupe étant relié au site central à travers un réseau MPLS et VPN ipsec. La forte évolutivité de la solution retenue permet d'accompagner les développements du Groupe, quels que soient le nombre d'utilisateurs et/ou les volumes traités.

Le PGI Stratix, utilisé par la majorité des sociétés de la division IMS group (hors entités du périmètre ex-S+B Distribution), sera complètement remplacé par le PGI Jac en 2019.

Les entités du périmètre ex-S+B Distribution utilisent principalement le PGI SAP et plusieurs systèmes périphériques. Son remplacement par le PGI Jac débutera en 2019.

5.2 Développement des marques

Le Groupe développe l'exploitation de ses marques notamment à travers un business model atypique dans la distribution des métaux. Des joint-ventures (JV) sont constituées avec un partenaire local qui, le plus souvent, est le dirigeant de la JV. Ce dernier investit, reçoit une participation au capital allant de 10 à 49 % et s'engage, en cas de pertes, à recapitaliser la JV, au minimum à hauteur du montant initialement investi. La JV bénéficie du droit exclusif d'exploitation de la marque et à ce titre peut commercialiser la gamme complète des produits de la marque sur un territoire déterminé.

Le partenaire local bénéficie d'un ensemble de moyens mis à sa disposition par le Groupe tels que les conditions d'achat, le système d'information produit/marchés adapté à son métier, la formation du personnel, l'accès à un réseau d'information etc. Tout est mis en œuvre pour permettre au partenaire local de se concentrer sur sa mission prioritaire : générer des ventes rentables. Le dirigeant local gère ses stocks en fonction de la politique commerciale qu'il a déterminée.

La rémunération du dirigeant est largement fondée sur le résultat de la JV. Le Groupe facture à la JV des prestations de services, principalement des prestations de direction et informatique. Le cas échéant, le dirigeant perçoit également des dividendes au prorata des parts qu'il détient.

5.3 Politique d'investissement

Cette information est donnée au § 1.3 Structure financière consolidée/Flux de trésorerie du Rapport d'activité.

5.4 Facteurs de risque

La Société a procédé à une revue des risques qui pourraient avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière ou ses résultats (ou sur sa capacité à réaliser ses objectifs).

Une fois par trimestre, la direction générale du Groupe reçoit les dirigeants opérationnels des différentes divisions.

Ces réunions ont notamment pour objet la revue des résultats, le suivi des objectifs, l'identification des opportunités de développement et le recensement des risques.

Ce recensement est complété semestriellement par une déclaration effectuée par les dirigeants de filiales sur les risques identifiés.

Les principaux domaines de risques identifiés concernent :

- > l'environnement économique : changement d'attitude des tiers, évolution des prix et des cours des matières premières, évolutions de marché ;
- > les opérations : suivi de la stratégie et des objectifs, choix des acquisitions et réussite de leur intégration, poursuite des opérations en cas de crise, efficacité des processus de contrôle ;
- > les ressources humaines : motivation et fidélisation des collaborateurs, dépendance du Groupe ou de ses filiales vis-à-vis de certains cadres dirigeants et collaborateurs clés ;
- > les fonctions supports : performance et adaptation des systèmes d'information et outils de mesure de la performance financière.
- > les risques liés aux enjeux sociaux, sociétaux et environnementaux.

D'autres risques que ceux identifiés ci-après peuvent exister ; ils ne sont à ce jour pas identifiés ou leur réalisation n'est pas considérée comme susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur le Groupe.

5.4.1 Risques liés aux activités du Groupe

5.4.1.1 Risques liés au système d'information

Les sociétés appartenant à la division JACQUET - Abraservice et la plupart des sociétés de la division STAPPERT utilisent le Programme de Gestion Intégré (PGI) développé par Jacquet Metal Service. Il comprend l'application métier et la solution comptable adaptée aux contraintes locales. Ces outils centralisés sont une des clés d'un contrôle de gestion efficace et réactif. La finalisation de la migration de STAPPERT vers ce système d'information est en cours de réalisation et le projet de migration de la marque IMS group est lancé.

Jacquet Metal Service sécurise son architecture informatique contre les risques de panne ou de sinistre important au moyen de plusieurs salles informatique. Chaque matériel existe dans deux salles distinctes reliées entre elles, ce qui permet de dupliquer les données en permanence sur les deux sites en temps réel. Les salles informatique sont hébergées dans des "data center" qui offrent un haut niveau de service et de sécurité d'accès, ainsi que des accès internet haut débit.

5.4.1.2 Risques d'approvisionnement

La nature même de l'activité de Jacquet Metal Service lui permet de ne dépendre d'aucun contrat d'approvisionnement particulier. Cette orientation se traduit par une politique d'achat diversifiée et un processus de sélection rigoureux des fournisseurs, qui veille notamment à éviter une situation de dépendance vis-à-vis d'un ou plusieurs fournisseurs.

5.4.1.3 Risques distributeurs

Jacquet Metal Service distribue ses produits essentiellement auprès d'intermédiaires et de distributeurs de second rang rendant le suivi des destinations finales des produits livrés difficile.

5.4.2 Risques de marchés

5.4.2.1 Risques pays

Le Groupe réalise plus de 90 % de ses ventes en Europe et est principalement installé dans des pays membres de l'Union Européenne ou considérés comme politiquement stables. Le risque pays est donc considéré comme faible.

5.4.2.2 Risques d'élasticité des prix d'achat

L'activité principale du Groupe Jacquet Metal Service recouvre l'achat, le stockage et la livraison de différentes familles de produits distribués à une clientèle, essentiellement locale, composée de petites et moyennes entreprises industrielles.

Les prix d'achat des aciers inoxydables (JACQUET et STAPPERT) sont généralement composés de deux éléments distincts :

- > Le prix de base qui est le résultat d'une négociation au moment de la commande avec chaque producteur ;
- > Et d'une part plus variable qui dépend de l'évolution des cours des matières premières. C'est par exemple le surplus ferraille pour les aciers mécaniques ou le surplus extra alliage pour les aciers inoxydables. L'extra d'alliage est généralement fixé au moment de la livraison et résulte d'une formule de calcul propre à chaque producteur qui intègre le prix du nickel, du chrome, du titane, du molybdène, de la ferraille, de la parité euro/dollar, etc.

Les délais de livraison sont par ailleurs un paramètre important dans la détermination des prix. En effet, les délais sont assez peu respectés et généralement compris entre 1 et 12 mois. C'est pourquoi, compte-tenu des variations de prix des matières premières qui impactent la chaîne de valeur, les prix d'achat pourront faire l'objet de clauses d'ajustement en fonction du respect des délais de livraison. Certains accords pourront également prévoir que le prix final sera ajusté en fonction de la date réelle de livraison plutôt qu'à la date théorique, de même que le prix de base pourra être révisé à posteriori par le producteur etc.

Enfin, des bonifications annuelles peuvent être prévues en fonction des volumes achetés et de la performance globale du producteur.

Le taux de marge brute du Groupe, exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, évolue en fonction des éléments suivants :

- > Évolution du mix des activités (poids relatif des marques dans le chiffre d'affaires, celles-ci présentant des différences de taux de marge entre elles) ;
- > Niveau des prix en valeur absolue ;
- > Effet de l'évolution des prix sur l'écoulement des stocks.

À ce titre, la politique du Groupe et la pratique sectorielle conduisent à répercuter, si possible sans délai, les hausses des prix d'achat directement sur les clients lorsque celles-ci interviennent. Symétriquement, en cas de baisse de prix, la situation concurrentielle conduit le Groupe à répercuter, selon des délais variables, ces mêmes baisses de prix. Cette faculté à répercuter ou non les hausses et baisses se traduit par un effet prix sur stocks et à un effet sur la marge brute.

L'évolution des prix de l'acier de base, ainsi que celle du cours de certains métaux entrant dans la composition des alliages (nickel, molybdène, chrome, etc.) entraînent également des variations du taux de marge brute exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires.

5.4.2.3 Risques d'évolution des cours des métaux

Le Groupe ne recourt à aucun instrument financier de couverture des fluctuations des cours des matières premières entrant dans la composition des aciers qu'il commercialise. Cette situation résulte, pour certains des métaux utilisés (molybdène et chrome notamment), de l'absence de marché permettant de mettre en œuvre une telle couverture. Dans le cas du nickel, il s'agit

d'un choix de gestion, le Groupe estimant à ce jour que la mise en place d'une telle politique ne serait pas forcément efficace voire risquée sur le plan économique, les coûts qui lui sont liés pouvant être supérieurs aux bénéfices susceptibles d'en résulter. L'opportunité de mettre en place une telle politique de couverture fait l'objet de réévaluations périodiques. À ce jour, ce choix se traduit par une exposition aux fluctuations de cours des métaux.

Le Groupe n'est pas en mesure de donner des informations chiffrées pertinentes et fiables sur l'élasticité et la sensibilité des prix et des marges en raison des nombreux éléments pris en compte dans la fixation des prix d'achat et des prix de vente des matières premières.

5.4.2.4 Risques de change

Les achats de matières premières des filiales sont principalement réalisés en euro compte-tenu de l'implantation géographique du Groupe. L'exposition du Groupe aux risques de change concerne donc principalement les achats des filiales européennes auprès de producteurs hors zone euro et les achats des filiales hors zone euro pour la partie des achats engagés en euro. Les autres flux sont exprimés dans la monnaie fonctionnelle de chacune des filiales.

Jacquet Metal Service SA est exposée au risque de change lorsqu'elle consent des avances de trésorerie aux filiales hors zone euro en monnaie locale.

5.4.2.5 Risques de taux

Les placements de trésorerie sont essentiellement des comptes à terme présentant un risque de taux limité.

L'exposition aux risques de taux concerne principalement la dette à taux variable, partiellement couverte par des instruments de couverture.

5.4.2.6 Risques de liquidité

Certains emprunts sont soumis au respect de covenants.

Le Groupe a procédé à une revue spécifique de son risque de liquidité et considère être en mesure de faire face à ses échéances futures.

5.4.2.7 Risques de crédit et de contrepartie

L'exposition du Groupe aux risques de crédit et de contrepartie concerne principalement les créances clients non assurées.

Le Groupe ne se trouve pas dans une position de dépendance commerciale vis-à-vis de ses clients.

Il est également précisé que le Groupe ne dépend pas d'un fournisseur particulier et n'a recours que de façon occasionnelle à la sous-traitance.

5.4.2.8 Risques actions

La Société Jacquet Metal Service SA ne détient, hormis ses actions auto-détenues, aucun portefeuille d'actions.

Au 31 décembre 2018, le nombre d'actions auto-détenues s'élève à 373 886 actions représentant 1,56 % du capital pour une valeur nette de 5,2 millions d'euros sur la base du cours au 31 décembre 2018.

Une baisse du cours de l'action Jacquet Metal Service de 10 % entraînerait une dégradation du résultat financier Jacquet Metal Service SA de 0,5 million d'euros. La variation du cours de l'action Jacquet Metal Service serait cependant sans impact sur le résultat consolidé du Groupe et les capitaux propres consolidés du Groupe, les actions auto-détenues étant annulées des capitaux propres consolidés et les impacts résultat éventuels étant neutralisés au 31 décembre 2018.

5.4.3 Risques juridiques

Il n'existe pas de procédure gouvernementale, judiciaire ou d'arbitrage, y compris toute procédure dont la Société a connaissance, qui est en suspens ou dont elle est menacée, susceptible d'avoir ou ayant eu au cours des 12 derniers mois des effets significatifs sur la situation financière ou la rentabilité de la Société et/ou du Groupe.

5.4.4 Brevets

La société n'est pas dépendante de brevets pour l'exercice de son activité.

5.4.5 Sous-traitance

Il n'y a pas de situation de dépendance envers la sous-traitance.

5.4.6 Assurance et couverture des risques

En matière de risques opérationnels, chaque filiale dispose d'une couverture de risque adaptée à son activité, grâce à des polices d'assurance souscrites localement ou par le Groupe et couvrant l'ensemble des risques potentiels tels que :

- > Tous dommages et pertes d'exploitation consécutives ;
- > Responsabilité des mandataires sociaux et dirigeants ;
- > Responsabilité Civile Générale : le Groupe a souscrit une police master auprès de CHUBB garantissant les conséquences de la responsabilité civile de la Société et de ses filiales, du fait des dommages causés à des tiers à hauteur de 25 millions d'euros pour tous dommages confondus, par sinistre, sous réserve de l'existence de limites spécifiques par type de risques prévues par la police.

La Société considère que sa couverture d'assurance est en adéquation avec les standards de l'assurance responsabilité civile professionnelle française et européenne, et suffisamment large pour couvrir les risques normaux inhérents à ses activités.

Néanmoins, elle ne peut pas garantir que ces polices couvriront l'ensemble des sinistres auxquels le Groupe pourrait être confronté.

Au 31 décembre 2018, aucun risque potentiel significatif, dont les conséquences ne seraient pas déjà intégrées dans les comptes 2018, n'a été identifié.

5.4.7 Risques extra-financiers

5.4.7.1 Risques liés aux approvisionnements

5.4.7.1.1 Risques liés au changement climatique

Le Groupe est soucieux de limiter les impacts de son activité sur l'environnement, notamment au regard de l'émission de gaz à effet de serre, de la pollution, et de l'économie circulaire.

Concernant les émissions de GES, l'achat de métal est à l'origine de 97 % des émissions.

Le Groupe va ainsi mettre en place une évaluation périodique de ses principaux fournisseurs afin de mesurer leur exposition au risque environnemental et d'apprécier le niveau d'intégration des critères RSE au sein de leur organisation.

Cette évaluation consistera notamment à s'assurer que les fournisseurs adhèrent à la Charte fournisseurs Groupe, et à recueillir leurs rapports RSE.

L'objectif est de mesurer l'empreinte carbone des produits achetés auprès des principaux fournisseurs, ce critère devant être intégré à la politique d'achat Groupe.

5.4.7.1.2 Risques liés à l'engagement sociétal

L'exposition du Groupe à ces risques concerne principalement :

- > la qualité des approvisionnements (traçabilité des produits, normes ISO...) qui garantissent la réputation des produits auprès des clients finaux ;
- > la diversité de la politique d'achats afin d'éviter une situation de dépendance vis-à-vis des fournisseurs.

La nature même de l'activité du Groupe conduit à acheter exclusivement des produits qui répondent à des normes strictes et prédéfinies. Chaque fournisseur doit s'assurer de la bijection entre le certificat du produit et la matière qui est livrée.

Les échanges avec les tiers (fournisseurs, clients...) sont validés par le niveau hiérarchique adéquat et formalisés au travers de contrats ou de commandes qui respectent les législations en vigueur en matière de loyauté des pratiques. La négociation des conditions d'achats avec les principaux producteurs est réalisée par la direction de Jacquet Metal Service SA, en association avec les directeurs opérationnels de chaque division.

Ainsi, le Groupe maîtrise parfaitement sa chaîne d'approvisionnement et ne dépend d'aucun contrat d'approvisionnement particulier. Cette orientation se traduit par une politique d'achats diversifiée qui a pour objectif d'éviter une situation de dépendance vis-à-vis d'un ou plusieurs fournisseurs. En effet, les 20 principaux fournisseurs représentent moins de 50 % des achats du Groupe.

À ce jour, l'essentiel des approvisionnements du Groupe est traçable. L'objectif est de maintenir ce même niveau d'exigence.

5.4.7.1.3. Risques liés au respect des droits de l'homme et à la corruption

Dans tous les pays où il est implanté, le Groupe s'assure, pour ce qui concerne les droits de l'homme, du respect des législations locales au sein de ses sites. Il veille également à ce que ses principaux fournisseurs aient le même niveau d'exigence.

Le Groupe a mis en place une cartographie de ses fournisseurs basée principalement sur le volume d'affaires et l'implantation géographique. Les fournisseurs ressortent ainsi classés par niveau de risque. Des procédures spécifiques ont été définies et seront déployées pour les fournisseurs les plus à risque. Les fournisseurs devront adhérer à la charte "fournisseurs" du Groupe, cette dernière recensant les valeurs du Groupe dans les domaines environnementaux, de lutte contre la corruption et de respect des droits de l'homme.

Par ailleurs, le Groupe a intégré le risque lié à la corruption en mettant en place les mesures suivantes :

- > un code de conduite anticorruption qui définit le comportement à adopter par chaque société avec l'ensemble de ses partenaires, clients, fournisseurs ou prestataires. Les fournisseurs du Groupe doivent être sélectionnés sur la base de critères objectifs tels que par exemple la qualité, la fiabilité, le prix, la performance ou le service ;
- > et un dispositif d'alerte interne présent dans chaque société qui permet de signaler l'existence de situations ou comportements contraires au code de conduite anticorruption.

Le Groupe a pour objectif d'obtenir la signature de la charte ainsi que du code de conduite anticorruption de l'ensemble de ses fournisseurs les plus importants.

5.4.7.2 Risques liés à l'économie circulaire

5.4.7.2.1 Risques liés à l'efficacité matière

Dans le cadre de son activité, le Groupe est amené à réaliser des opérations de première transformation "sur-mesure" pour ses clients. Ces prestations sont généralement des opérations légères de parachèvement, telles que le découpage, le dressage, le cintrage, le pliage ou le perçage.

La recherche de la performance du Groupe passe par une optimisation de la consommation matière, et à ce titre, par la limitation maximale de la production des chutes et déchets.

Le Groupe réalise un suivi de l'efficacité matière au regard des chutes générées par ses activités de parachèvement. Les rebuts de métal issus de l'activité de découpe sont d'environ 22 000 tonnes/an, ce qui représente un taux de chute faible au regard du secteur d'activité. Ce taux de chute est établi au niveau de chaque entité. L'objectif à terme du Groupe est de maintenir ce taux le plus faible possible.

5.4.7.2 Risques liés au recyclage des déchets

L'activité du Groupe repose sur une économie circulaire basée sur la vente d'acier issu de produits recyclés. Les rebuts de métal sont systématiquement récupérés et valorisés par des recycleurs, puis réintégrés dans le cycle de production de l'acier.

Par ailleurs, les machines de découpe génèrent des volumes limités d'huiles et d'eaux usées, qui font l'objet de mesures de prévention, recyclage et élimination, organisées sous la responsabilité des directeurs des filiales.

Ces processus permettent de valoriser les déchets et de réduire les risques d'incidence directe sur l'environnement.

Le Groupe souhaite maintenir un haut niveau de recyclage de ses déchets générés par son activité.

5.4.7.3 Risques liés à la santé et à la sécurité au travail

Le Groupe réalise des opérations de manutention de produits en acier de plusieurs tonnes et des opérations de parachèvement. Il est soucieux de préserver la santé de ses salariés et d'assurer leur sécurité sur leurs lieux de travail. À ce titre, il applique une politique de formation et de prévention destinée à réduire le nombre et la gravité des accidents du travail.

Des mesures relatives à l'amélioration de la sécurité sont prises par chaque directeur de filiale, dont à titre d'exemples :

- > la diffusion régulière d'instructions et de consignes de sécurité ;
- > les contrats signés avec des organismes extérieurs en charge des contrôles réglementaires des machines et équipements ;
- > le recensement, le suivi et l'analyse des accidents de travail survenus ;
- > les travaux d'amélioration des postes de travail dans les ateliers.

Le suivi des accidents du travail est effectué localement sous la responsabilité de chaque Directeur de filiale.

La fréquence d'accidents du travail ainsi que le taux de gravité d'accidents du travail sont présentés ci-après pour les années 2017 et 2018.

	2018	2017
Fréquence d'accidents du travail ¹	28,25	23,93
Taux de gravité ²	0,49	0,40

¹ Taux de fréquence d'accident du travail
= (nb des accidents avec arrêt/heures travaillées) × 1 000 000.

² Taux de gravité d'accident du travail
= (nb des journées perdues par incapacité temporaire/heures travaillées) × 1 000

5.4.7.4 Risques liés à la gestion des ressources humaines

Le Groupe est attaché à la qualité du management et du dialogue social, garants de la stabilité des équipes et des organisations de manière générale.

La politique du Groupe est mise en œuvre au niveau de chaque société pour tenir compte des spécificités des réglementations locales. Ainsi, la gestion des ressources humaines est assurée par les directeurs des filiales en fonction des besoins des filiales et des spécificités locales. Ils s'assurent du respect de la législation en vigueur dans le pays et notamment :

- > de l'organisation du temps de travail, des formations et de la mise en œuvre du dialogue social ;
- > des conditions de sécurité et de santé au travail ;
- > du respect des droits de l'homme et de l'enfant.

Il n'existe pas de centralisation des accords signés avec les organisations représentatives du personnel car ils dépendent de chaque réglementation locale et structure de filiale.

Cependant, tout accord significatif discuté localement est porté préalablement à la connaissance de la Direction du Groupe. Le dialogue social est régi dans chaque société selon la législation en vigueur dans le pays.

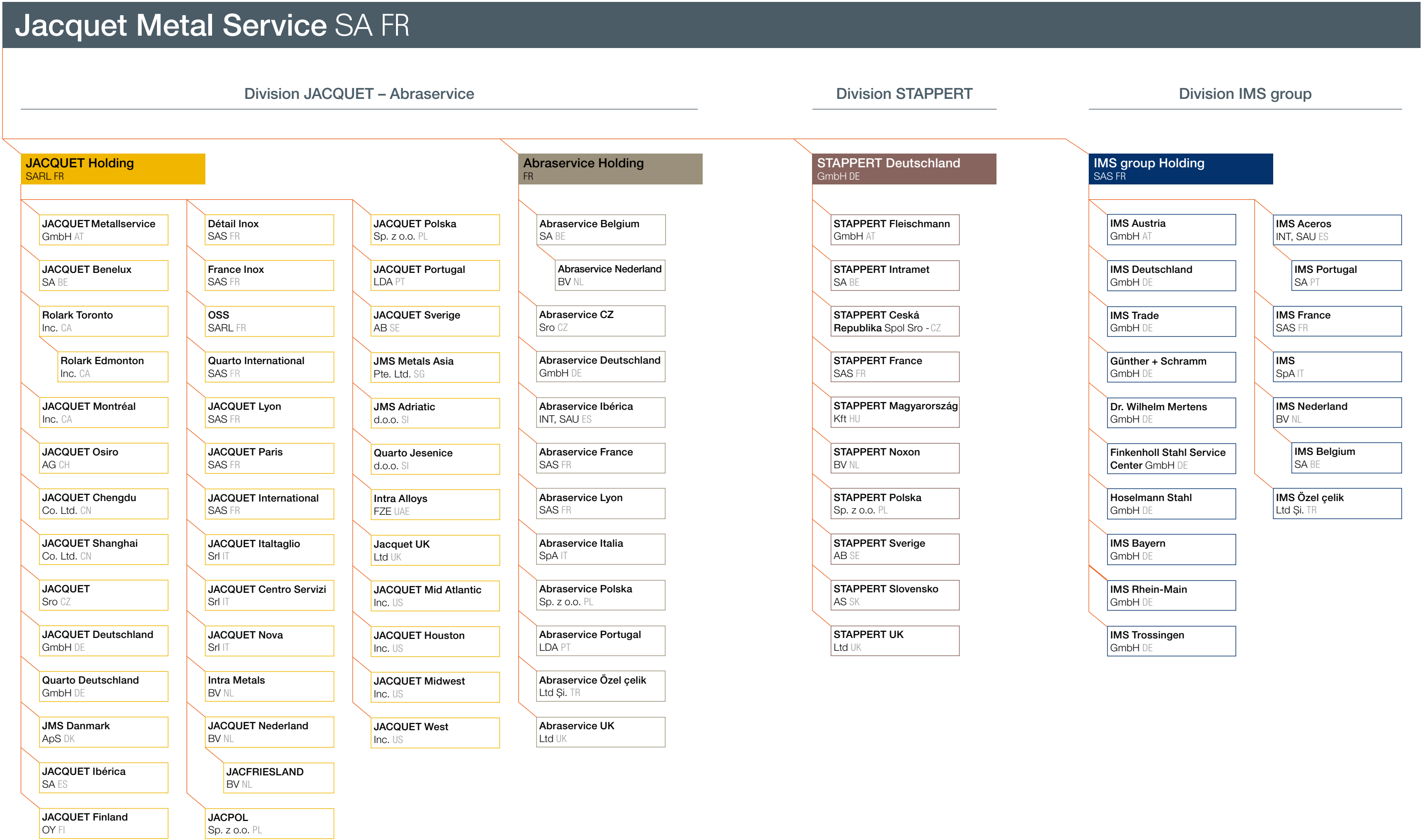
Le Groupe n'a pas connaissance de manquements significatifs à ses obligations sociales.

Le Groupe a identifié comme indicateur de risque le taux d'absentéisme court (inférieur à trois jours). Un processus de suivi du nombre d'absences sera mis en place au niveau du Groupe.

Cet indicateur sera analysé à fréquence régulière de manière à mettre en place des actions correctives le cas échéant.

6

Principales sociétés du groupe



7 Informations boursières

Caractéristiques générales du titre et capitalisation boursière

source : Jacquet Metal Service

> Indices	: CAC® All Shares, CAC® All-Tradable, CAC® Basic Materials, CAC® Mid & Small, CAC® PME, CAC® Small, Next 150
> Marché	: Euronext Paris - Compartiment B
> Place de cotation	: Euronext Paris
> Code ou symbole	: JCQ
> Code ISIN	: FR0000033904
> Reuters	: JCQ.PA
> Bloomberg	: JCQ : FP

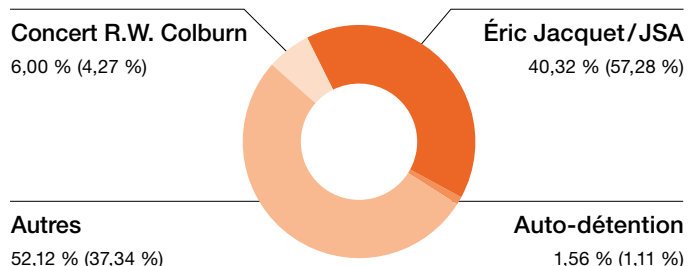
		2018	2017	2016	2015	2014
Nombre d'actions fin de période	actions	24 028 438	24 028 438	24 028 438	24 028 438	24 028 438
Capitalisation boursière fin de période	k€	372 921	660 782	476 003	343 607	373 642
Cours le plus haut	€	32,90	29,61	20,63	20,24	17,80
Cours le plus bas	€	13,56	19,45	10,02	11,32	12,31
Cours fin de période	€	15,52	27,50	19,81	14,30	15,55
Volume quotidien moyen	actions	27 351	24 330	23 718	28 679	23 203
Capitaux quotidiens moyens	€	634 980	596 557	353 251	465 096	352 370

Au 31 décembre 2018, le titre Jacquet Metal Service ("JCQ") s'établit à 15,52 euros, en baisse par rapport au cours de clôture du 31 décembre 2017. Le 12 mars 2019, le cours de bourse s'établit à 16,68 euros.

Le titre Jacquet Metal Service est suivi par Société Générale SGCIB, Oddo Securities et Portzamparc Groupe BNP Paribas.

Actionnariat au 31 décembre 2018

% du capital (% des droits de vote)



Le 31 décembre 2018, Éric Jacquet et la société JSA (qu'il contrôle) détiennent 40,32 % du capital et 57,28 % des droits de vote de la Société.

Au cours de l'année 2018, le Groupe n'a pas cédé ou acquis d'actions auto-détenues (hors contrat de liquidité).

8 Calendrier de communication financière

- | | |
|----------------------------------|---------------------|
| > Résultats au 31 mars 2019 | : 14 mai 2019 |
| > Assemblée générale | : 28 juin 2019 |
| > Résultats au 30 juin 2019 | : 18 septembre 2019 |
| > Résultats au 30 septembre 2019 | : 13 novembre 2019 |
| > Résultats annuels 2019 | : mars 2020 |

L'ensemble des informations financières est à la disposition des investisseurs et des actionnaires sur le site Internet de la société à l'adresse suivante : **www.jacquetmetalservice.com**

Relations investisseurs

- > **Jacquet Metal Service** > Thierry Philippe > Directeur Général Finance > comfi@jacquetmetals.com
- > **NewCap** > Emmanuel Huynh > T +33 1 44 71 94 94 > jacquetmetalservice@newcap.eu

Rapport d'activité

31 décembre 2018

1 Activité et résultats du groupe

Les résultats au 31 décembre 2018 sont comparés aux résultats 2017 disponibles dans le document de référence 2017 déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers le 4 avril 2018 (n° de dépôt D.18-0266).

k€	T4 2018	T4 2017	2018	2017
Chiffre d'affaires	427 361	417 932	1 865 029	1 741 149
Marge brute	104 218	107 798	461 008	443 039
en % du chiffre d'affaires	24,4 %	25,8 %	24,7 %	25,4 %
Charges opérationnelles	(87 005)	(84 143)	(350 565)	(338 267)
Dotation nette aux amortissements	(5 011)	(5 197)	(20 122)	(21 416)
Dotation nette aux provisions	4 206	(3 735)	4 472	(2 671)
Résultat des cessions d'actifs immobilisés	(258)	91	3 827	158
Résultat opérationnel	16 150	14 814	98 620	80 843
Résultat financier	(2 729)	(2 410)	(11 373)	(11 391)
Résultat avant impôts	13 421	12 404	87 247	69 452
Impôts sur les résultats	(3 346)	(2 823)	(22 266)	(20 527)
Résultat net consolidé	10 075	9 581	64 981	48 925
Résultat net part du Groupe	9 201	9 109	61 627	46 235
Résultat net part du Groupe par action émise (en euros)	0,38	0,38	2,56	1,92
Résultat opérationnel	16 150	14 814	98 620	80 843
Éléments non récurrents et résultat de cession	258	2 733	(3 327)	3 369
Résultat opérationnel courant	16 408	17 547	95 293	84 212
en % du chiffre d'affaires	3,8 %	4,2 %	5,1 %	4,8 %
Dotation nette aux amortissements	5 011	5 197	20 122	21 416
Dotation nette aux provisions	(4 206)	3 735	(4 472)	2 671
Éléments non récurrents	482	(2 860)	840	(1 888)
EBITDA	17 695	23 619	111 783	106 411
en % du chiffre d'affaires	4,1 %	5,7 %	6,0 %	6,1 %

Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires s'établit à 1 865 millions d'euros, en progression de +7,1 % par rapport à 2017 (+2,3 % au T4) avec les effets suivants :

- > Volumes distribués : +0,1 % (-4,5 % au T4) avec une évolution contrastée en fonction des marques. Les volumes distribués par JACQUET, Abraservice et STAPPERT ont globalement progressé de 2,5 % en 2018 (-2,5 % au T4) quand ceux d'IMS group sont inférieurs de -2,2 % à ceux de 2017 (-6,9 % au T4);
- > Prix : +7,4 % (+7,3 % au T4). Par rapport au seul troisième trimestre 2018, les prix observés au quatrième trimestre 2018 sont inférieurs de -1,6 %, entraînant mécaniquement une baisse de la rentabilité.
- > Périmètre : -0,3 % (-0,5 % au T4).

m€	T4 2018	T4 2017	2018	2017
Chiffre d'affaires	427,4	417,9	1 865,0	1 741,1
Variation 2018 v. 2017	2,3 %		7,1 %	
Effet prix	7,3 %		7,4 %	
Effet volume	-4,5 %		+0,1 %	
Effet périmètre	-0,5 %		-0,3 %	

Les différents effets sont calculés comme suit :

- > Effet volume = $(V_n - V_{n-1}) \times P_{n-1}$ avec V = volumes et P = prix de vente moyen converti en euro au taux de change moyen;
- > Effet prix = $(P_n - P_{n-1}) \times V_n$;
- > Effet de change est inclus dans l'effet prix. Il n'a pas d'impact significatif en 2018;
- > Effet de périmètre/opérations de l'exercice N
 - > Acquisitions : l'effet périmètre correspond à la contribution (volumes et chiffre d'affaires) de l'entité acquise depuis la date d'acquisition,
 - > Cessions : l'effet périmètre correspond à la contribution (volumes et chiffre d'affaires) en N-1 de l'entité cédée depuis le 1^{er} janvier N-1 jusqu'à la date de cession.

Marge brute

En 2018, la marge brute s'élève à 461 millions d'euros soit 24,7 % du chiffre d'affaires (24,4 % au T4), contre 443 millions d'euros en 2017 soit 25,4 % du chiffre d'affaires (25,8 % au T4).

m€	T4 2018	T4 2017	2018	2017
Chiffre d'affaires	427,4	417,9	1 865,0	1 741,1
Coût des ventes	(323,1)	(310,1)	(1 404,0)	(1 298,1)
Dont achats consommés	(325,8)	(305,2)	(1 396,0)	(1 289,7)
Dont dépréciation des stocks	2,7	(4,9)	(8,0)	(8,4)
Marge brute	104,2	107,8	461,0	443,0
Taux de marge	24,4 %	25,8 %	24,7 %	25,4 %

Résultat opérationnel

Les charges opérationnelles s'élèvent à 366 millions d'euros (19,6 % du chiffre d'affaires) contre 359 millions d'euros en 2017 (20,6 % du chiffre d'affaires). L'évolution est liée principalement à l'augmentation de l'activité et des résultats, ainsi qu'au renforcement de certaines fonctions centrales. Cette variation de 6,9 millions d'euros s'explique principalement par :

- > Une hausse des charges variables et des charges fixes (respectivement 7 millions d'euros et 3,1 millions d'euros)
- > Un effet périmètre favorable de 3,2 millions d'euros.

L'EBITDA progresse de 5 % et s'établit à 111,8 millions d'euros, soit 6 % du chiffre d'affaires, contre 106,4 millions d'euros au 31 décembre 2017 (6,1 % du chiffre d'affaires). L'EBITDA est retraité de 1,3 millions d'euros composés principalement de charges non récurrentes qui ont fait l'objet de reprises de provisions sur la période.

Le résultat opérationnel courant est de 95,3 millions d'euros (5,1 % du chiffre d'affaires) contre 84,2 millions d'euros en 2017 (4,8 % du chiffre d'affaires), soit une progression de 13 %.

Résultat financier

Le résultat financier au 31 décembre 2018 s'élève à -11,4 millions d'euros, stable par rapport au 31 décembre 2017 :

- > Le coût de l'endettement net 2018 est de 8,2 millions d'euros, contre 6,7 millions d'euros en 2017. Le coût moyen de l'endettement brut s'élève à 2,4 % en 2018 contre 2,6 % en 2017 ;
- > Les autres éléments financiers (essentiellement des frais de services bancaires et le résultat de change) s'élèvent à 3,2 millions d'euros (charge) contre 4,7 millions d'euros (charge) en 2017.

m€	T4 2018	T4 2017	2018	2017
Coût de l'endettement net	(2,8)	(1,6)	(8,2)	(6,7)
Autres éléments financiers	0,1	(0,9)	(3,2)	(4,7)
Résultat financier	(2,7)	(2,4)	(11,4)	(11,4)

Résultat net

Le résultat net part du Groupe s'élève à 61,6 millions d'euros (3,3 % du chiffre d'affaires) contre 46,2 millions d'euros au 31 décembre 2017 (2,7 % du chiffre d'affaires).

m€	T4 2018	T4 2017	2018	2017
Résultat avant impôts	13,4	12,4	87,2	69,5
Impôts sur les résultats	(3,3)	(2,8)	(22,3)	(20,5)
Taux d'impôt	24,9 %	22,8 %	25,5 %	29,6 %
Résultat net consolidé	10,1	9,6	65,0	48,9
Part des minoritaires	(0,9)	(0,5)	(3,4)	(2,7)
Résultat net part du Groupe	9,2	9,1	61,6	46,2
en % du chiffre d'affaires	2,2 %	2,2 %	3,3 %	2,7 %

2 Activité et résultats par division

	JACQUET – Abraservice Tôles quarto inox et anti-abrasion		STAPPERT Produits longs inox		IMS group Aciers pour la mécanique	
m€	T4 2018	2018	T4 2018	2018	T4 2018	2018
Chiffre d'affaires	97,9	409,5	107,0	486,5	222,1	967,2
Variation 2018 vs. 2017	6,6 %	8,2 %	1,9 %	6,5 %	1,2 %	7,4 %
Effet prix	7,7 %	5,6 %	5,6 %	4,2 %	8,2 %	9,6 %
Effet volume	-1,1 %	2,6 %	-3,7 %	2,3 %	-6,9 %	-2,2 %
EBITDA^{1,2}	6,8	34,3	4,0	25,6	3,3	43,3
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	7,0 %	8,4 %	3,8 %	5,3 %	1,5 %	4,5 %
Résultat opérationnel courant²	4,5	26,2	4,0	23,7	3,9	38,7
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	4,6 %	6,4 %	3,7 %	4,9 %	1,8 %	4,0 %

¹ Hors divisions, les activités contribuent à l'EBITDA pour 3,6 millions d'euros au T4 2018 et 8,6 millions d'euros au 31 décembre 2018.

² Ajusté des éléments non-récurrents. La définition et les modalités de calcul des indicateurs financiers non définis par les normes IFRS sont intégrées dans le rapport d'activité.

JACQUET - Abraservice > Tôles quarto inox et anti-abrasion

La division est spécialisée dans la distribution de tôles quarto respectivement en aciers inoxydables et en aciers anti-abrasion. Les réseaux commerciaux de JACQUET et Abraservice sont distincts. La division réalise 72 % de son activité en Europe, 20 % en Amérique du Nord et 4 % en Chine.

Le chiffre d'affaires s'établit à 409,5 millions contre 378,4 millions d'euros au 31 décembre 2017 soit une progression de +8,2 % (+6,6 % au T4) :

- > les volumes distribués sont en croissance de +2,6 % (-1,1 % au T4), et
- > les prix supérieurs de 5,6 % (+7,7 % au T4). Par rapport au seul T3 2018, l'effet prix au T4 2018 est de -1,4 %.

La marge brute s'élève à 133,8 millions d'euros et représente 32,7 % du chiffre d'affaires (33 % au T4) contre 115,1 millions d'euros au 31 décembre 2017 (30,4 % du chiffre d'affaires dont 30,8 % au T4).

L'EBITDA s'élève à 34,3 millions d'euros représentant 8,4 % du chiffre d'affaires (7 % au T4) contre 22,6 millions d'euros au 31 décembre 2017 (6 % du chiffre d'affaires dont 5,3 % au T4).

m€	T4 2018	T4 2017	2018	2017
Chiffre d'affaires	97,9	91,8	409,5	378,4
Variation 2018 vs. 2017	6,6 %		8,2 %	
Effet prix	7,7 %		5,6 %	
Effet volume	-1,1 %		2,6 %	
Marge brute	32,3	28,3	133,8	115,1
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	33,0 %	30,8 %	32,7 %	30,4 %
EBITDA	6,8	4,9	34,3	22,6
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	7,0 %	5,3 %	8,4 %	6,0 %
Résultat opérationnel courant	4,5	2,9	26,2	13,7
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	4,6 %	3,1 %	6,4 %	3,6 %

STAPPERT > Produits longs inox

La division est spécialisée dans la distribution de produits longs inoxydables en Europe. La division réalise 42 % de ses ventes en Allemagne, premier marché Européen.

Le chiffre d'affaires s'établit à 486,5 millions contre 456,6 millions d'euros au 31 décembre 2017 soit une progression de +6,5 % (+1,9 % au T4) :

- > les volumes distribués sont en croissance de +2,3 % (-3,7 % au T4), et
- > les prix en croissance de +4,2 % (+5,6 % au T4). Par rapport au seul T3 2018, l'effet prix au T4 2018 est de -2,6 %.

m€	T4 2018	T4 2017	2018	2017
Chiffre d'affaires	107,0	105,0	486,5	456,6
Variation 2018 vs. 2017	1,9 %		6,5 %	
Effet prix	5,6 %		4,2 %	
Effet volume	-3,7 %		2,3 %	
Marge brute	22,6	24,4	103,8	103,7
en % du chiffre d'affaires	21,1 %	23,2 %	21,3 %	22,7 %
EBITDA	4,0	6,0	25,6	28,2
en % du chiffre d'affaires	3,8 %	5,7 %	5,3 %	6,2 %
Résultat opérationnel courant	4,0	4,9	23,7	25,6
en % du chiffre d'affaires	3,7 %	4,7 %	4,9 %	5,6 %

IMS group > Aciers pour la mécanique

La division est spécialisée dans la distribution d'aciers pour la mécanique le plus souvent sous forme de produits longs. La division réalise 48 % de ses ventes en Allemagne, premier marché Européen.

Le chiffre d'affaires s'établit à 967,2 millions contre 900,6 millions d'euros au 31 décembre 2017 soit une progression de +7,4 % (+1,2 % au T4) :

- > les volumes distribués sont inférieurs de -2,2 % (-6,9 % au T4), et
- > les prix supérieurs de 9,6 % (+8,2 % au T4). Par rapport au seul T3 2018, l'effet prix au T4 2018 est de -1,1 %.

m€	T4 2018	T4 2017	2018	2017
Chiffre d'affaires	222,1	219,4	967,2	900,6
Variation 2018 vs. 2017	1,2 %		7,4 %	
Effet prix	8,2 %		9,6 %	
Effet volume	-6,9 %		-2,2 %	
Marge brute	48,7	52,8	221,3	217,5
en % du chiffre d'affaires	21,9 %	24,1 %	22,9 %	24,1 %
EBITDA	3,3	8,9	43,3	44,2
en % du chiffre d'affaires	1,5 %	4,1 %	4,5 %	4,9 %
Résultat opérationnel courant	3,9	6,8	38,7	36,3
en % du chiffre d'affaires	1,8 %	3,1 %	4,0 %	4,0 %

La marge brute s'élève à 103,8 millions d'euros et représente 21,3 % du chiffre d'affaires (21,1 % au T4) contre 103,7 millions d'euros au 31 décembre 2017 (22,7 % du chiffre d'affaires dont 23,2 % au T4).

L'EBITDA s'élève à 25,6 millions d'euros représentant 5,3 % du chiffre d'affaires (3,8 % au T4) contre 28,2 millions d'euros au 31 décembre 2017 (6,2 % du chiffre d'affaires dont 5,7 % au T4).

La marge brute s'élève à 221,3 millions d'euros et représente 22,9 % du chiffre d'affaires (21,9 % au T4) contre 217,5 millions d'euros au 31 décembre 2017 (24,1 % du chiffre d'affaires dont 24,1 % au T4).

L'EBITDA s'élève à 43,3 millions d'euros représentant 4,5 % du chiffre d'affaires (1,5 % au T4) contre 44,2 millions d'euros au 31 décembre 2017 (4,9 % du chiffre d'affaires dont 4,1 % au T4).

3 Structure financière consolidée

Bilan simplifié

m€	31.12.2018	31.12.2017
Écarts d'acquisition	68,3	68,3
Actif immobilisé net	155,9	156,2
Stocks nets	493,0	418,0
Clients nets	182,4	189,3
Autres actifs	100,2	94,0
Trésorerie	119,4	102,1
Total Actif	1 119,0	1 027,9
Capitaux propres	376,8	331,8
Provisions (y.c provisions pour engagements sociaux)	96,2	106,5
Fournisseurs	228,3	224,0
Dettes financières	337,8	289,6
Autres passifs	80,0	76,0
Total Passif	1 119,0	1 027,9

Besoin en fonds de roulement

Au 31 décembre 2018, le besoin en fonds de roulement opérationnel représente 24 % du chiffre d'affaires et s'élève à 447 millions d'euros (dont 493 millions d'euros de stocks) contre 383 millions d'euros (dont 418 millions d'euros de stocks) fin 2017. L'augmentation des stocks est liée essentiellement à l'augmentation de l'activité.

k€	31.12.2018	31.12.2017	Variations
Stocks nets	492 972	418 012	
Nombre de jours de vente ¹	153	141	
Clients nets	182 358	189 296	
Nombre de jours de vente	50	49	
Fournisseurs	(228 254)	(224 047)	
Nombre de jours d'achats	63	56	
BFR opérationnel net	447 076	383 261	63 815
en % du chiffre d'affaires ¹	24,0 %	22,0 %	
Autres créances / dettes hors impôts et éléments financiers	(20 783)	(28 219)	
BFR hors impôts et éléments financiers	426 293	355 042	
Autres et variations de périmètre		4 610	
BFR avant impôts et éléments financiers retraité des autres variations	426 293	359 652	66 641
en % du chiffre d'affaires ¹	22,9 %	20,7 %	

¹ 12 mois glissants

Les stocks du Groupe s'élèvent à 493 millions d'euros fin décembre 2018 contre 418 millions d'euros fin 2017. Ils représentent 153 jours de vente au 31 décembre 2018 contre 141 jours fin 2017.

Les créances clients s'établissent à 182 millions d'euros fin décembre 2018 avec un délai moyen de règlement des clients stable par rapport à fin 2017 (environ 50 jours de chiffre d'affaires hors impact des créances cédées sans recours).

Au 31 décembre 2018, le Groupe a cédé sans recours des créances clients pour 48 millions d'euros contre 43,7 millions d'euros fin 2017.

Les dettes fournisseurs s'établissent à 228 millions d'euros fin décembre 2018, avec un délai moyen de règlement des fournisseurs de 63 jours (contre 56 jours à fin 2017).

Provisions pour risques et charges et engagements sociaux

Les provisions pour risques et charges et engagements sociaux s'établissent à 96,2 millions d'euros au 31 décembre 2018 contre 106,5 millions d'euros au 31 décembre 2017. Elles sont composées de :

- > Provisions pour engagements sociaux (57,3 millions d'euros au 31 décembre 2018 contre 64,5 millions d'euros au 31 décembre 2017) qui correspondent à des engagements de retraite pour l'essentiel. Cette variation s'explique principalement par l'actualisation des hypothèses actuarielles.
- > Provisions courantes et non courantes (38,9 millions d'euros au 31 décembre 2018 contre 42 millions d'euros au 31 décembre 2017) principalement liées à des litiges salariaux, des coûts de réorganisation et des contentieux clients et fournisseurs.

Endettement net

L'endettement net du Groupe au 31 décembre 2018 est de 214,5 millions d'euros pour des capitaux propres de 376,8 millions d'euros soit un ratio d'endettement net (gearing) de 56,9 % (55,2 % au 31 décembre 2017).

k€	31.12.18	31.12.2017
Dettes financières	337 790	289 588
Trésorerie, équivalent de trésorerie et autres	123 258	106 464
Dette nette	214 532	183 124
Gearing (Dette nette / Capitaux propres)	56,9 %	55,2 %

Échéancier des dettes financières :

m€	Utilisés au 31.12.18	<1 an	1 à 5 ans	> 5 ans	Utilisés au 31.12.17
Financements Jacquet Metal Service SA	199,4	23,4	175,3	0,8	160,6
Crédit syndiqué revolving	—	—	—	—	—
Schuldscheindarlehen (placement privé de titres de créances de droit allemand)	150,0	—	150,0	—	88,0
Lignes de crédit	49,4	23,4	25,3	0,8	72,6
Financements filiales	138,4	110,6	17,9	9,9	129,0
Lignes de crédit	75,6	75,6	—	—	58,1
Factoring	5,1	5,1	—	—	4,9
Financements d'actifs (term loans, revolving et leasing)	57,7	29,7	18,1	9,9	66,0
Total	337,8	133,6	193,5	10,7	289,6

Décomposition des dettes financières :

m€	31.12.18	31.12.17
Dettes financières à taux fixe	46,2	57,5
Dettes financières à taux variable	291,6	232,1
Dettes financières	337,8	289,6

Les échéances des contrats de "swap" pour 75 millions d'euros s'échelonnent de 2021 à 2023 et les taux de 0,335 % à 0,445 %.

Financements

Au 31 décembre 2018, le Groupe dispose de 662 millions d'euros de lignes de crédits utilisées à hauteur de 51 % :

m€	Autorisés au 31.12.2018	Utilisés au 31.12.2018	% utilisation
Financements Jacquet Metal Service SA	431,8	199,4	46 %
Crédit syndiqué revolving	125,0	—	—
Schuldscheindarlehen (placement privé de titres de créances de droit allemand)	150,0	150,0	100 %
Lignes de crédit	156,8	49,4	32 %
Financements filiales	230,1	138,4	60 %
Lignes de crédit	139,2	75,6	54 %
Factoring	33,2	5,1	15 %
Financements d'actifs (term loans, revolving et leasing)	57,7	57,7	100 %
Total	661,9	337,8	51 %

En plus des financements donnés dans le tableau ci-dessus, le Groupe dispose de 78,2 millions d'euros de lignes de cessions de créances sans recours, utilisées à hauteur de 48 millions d'euros au 31 décembre 2018.

Les obligations associées aux financements concernent principalement le crédit syndiqué revolving et le Schuldscheindarlehen. Ces obligations correspondent essentiellement à des engagements à respecter au niveau du Groupe.

Au 31 décembre 2018, les obligations associées aux financements sont respectées.

Les principales caractéristiques du crédit syndiqué revolving sont :

- > Date de signature : juin 2017
- > Date d'échéance : 16 juillet 2020
- > Montant : 125 millions d'euros (non-utilisé)
- > Garantie : Néant
- > Clause de changement de contrôle :
JSA doit détenir au minimum 40 % du capital social et des droits de vote de Jacquet Metal Service SA
- > Principales obligations :
La société doit respecter l'un des deux critères suivants :
 - > Ratio d'endettement net sur capitaux propres (gearing) inférieur à 1 **ou**
 - > Levier inférieur à 2.

Les principales caractéristiques du Schuldscheindarlehen sont :

- > Date de signature : février 2018
- > Date d'échéance : 30 avril 2023
- > Montant : 150 millions d'euros (entièrement utilisé)
- > Amortissement : in fine
- > Garantie : Néant
- > Clause de changement de contrôle :
JSA doit détenir au minimum 37 % du capital social et des droits de vote de Jacquet Metal Service SA
- > Principale obligation :
 - > Ratio d'endettement net sur capitaux propres (gearing) inférieur à 1.

Flux de trésorerie

m€	2018	2017
Capacité d'autofinancement	91,3	89,2
Variation du BFR	(66,6)	(9,3)
Flux de trésorerie d'exploitation	24,7	79,9
Investissements	(24,2)	(31,9)
Cession d'actifs	15,4	1,0
Dividendes versés aux actionnaires de Jacquet Metal Service S.A	(16,6)	(11,8)
Intérêts versés	(11,0)	(10,0)
Autres mouvements	(19,8)	(5,0)
Variation de l'endettement net	(31,4)	22,1
Endettement net à l'ouverture	183,1	205,3
Endettement net à la clôture	214,5	183,1

Au 31 décembre 2018, la capacité d'autofinancement du Groupe est de 91,3 millions d'euros et finance l'augmentation du besoin en fonds de roulement (+66,6 millions d'euros dont +75 millions d'euros de stocks). L'augmentation des stocks est liée principalement à l'augmentation de l'activité. Dans ces conditions, le flux de trésorerie d'exploitation généré par le Groupe s'est élevé à +25 millions d'euros.

Les investissements au 31 décembre 2018 se sont élevés à 24,2 millions d'euros, essentiellement liés à de nouvelles capacités de parachèvement.

Le Groupe a cédé plusieurs actifs non stratégiques au cours de l'exercice pour 15 millions d'euros au total. Les activités cédées réalisaient un chiffre d'affaires annuel de 50 millions d'euros.

L'endettement net du Groupe au 31 décembre 2018 est de 214,5 millions d'euros pour des capitaux propres de 376,8 millions d'euros soit un ratio d'endettement net (gearing) de 56,9 % (55,2 % au 31 décembre 2017).

Événements postérieurs à la clôture

Néant.