

NR 21

L'année 2012 fut une année difficile pour notre société ARTHUR SA, avec la mise en redressement judiciaire, le 14 novembre 2012, de ses filiales LTJ DIFFUSION et AMS. La société mère cotée ARTHUR SA continue son exploitation normale.

La difficulté financière provient de plusieurs facteurs conjugués, forte baisse du CA dans la distribution de gros, France et export (-24%), baisse des marges suite à une politique volontariste de déstockage avec une baisse des stocks de 1.3M€, effondrement de la consommation dans notre réseau en fin d'année, pic de CA à Noël.

Malgré des efforts importants pour réduire les frais de structure, notre trésorerie, impactée aussi par la loi LME, réduction des délais de paiement fournisseurs (1 M€), ne permettait plus de faire face au paiement de nos obligations sociales et fiscales. Le résultat d'exploitation, compte tenu de provisions importantes et suite à la baisse du CA et des marges, extériorise une perte de 3579 K€ et le résultat net ressort à -3064 K€, compte tenu d'un impôt négatif reportable de l'ordre de 1.2 M€.

Pour protéger la marque ARTHUR de rumeurs commerciales négatives durant cette période de redressement judiciaire des filiales, le groupe a changé de nom au premier semestre 2013 et s'appelle désormais NR21. (publications en France et Belgique) Malgré ce très mauvais résultat, la situation s'est redressé en 2013, la trésorerie permettant de faire face à nos nouvelles obligations de paiement comptant.

Le redressement judiciaire prendra fin en novembre 2013 avec mise en place d'un plan de continuation fin janvier 2014 avec les associés d'origine, qui conservent la confiance des actionnaires. La dette sera écrasée dans le cadre d'une option courte et la pérennité de la société assurée avec retour à un EBIT positif et une trésorerie d'exploitation renforcée (2 M€ fin 2013, 2.6 M€ fin 2014).

L'année 2013 restera stable en CA et des mesures de redéploiement des forces commerciales vers notre site en ligne opéré pour l'année 2014, ainsi que le renforcement du CA au M2 dans nos boutiques par une meilleure gestion des approvisionnements et la mise en place de nouveaux produits basiques vendus régulièrement toute l'année.