



Communiqué de Presse
Paris, le 31 octobre 2007

Forte amélioration de la marge brute

Au moment de l'introduction en bourse de décembre 2006, plusieurs priorités avaient été fixées : amélioration de la marge brute par renforcement des fonds propres; optimisation des coûts opérationnels; développement de l'activité "Fine Wine" (hors Bordeaux).

Premier semestre 2007

Le chiffre d'affaires social de 1855 pour le premier semestre 2007 s'est établi à 6,2 ME en progression de 225% sur celui du premier semestre 2006. L'évolution de la croissance s'explique par la livraison et la facturation des primeurs du millésime 2004 soit 4 ME contre 275 000 EUR au premier semestre 2006.

L'activité "Fine Wine" qui a représenté 2,2 ME est en retrait de 7% au premier semestre 2007. Le marché des vins en France a été en faible croissance sur le premier semestre 2007 après une très bonne année 2006 marquée par le grand millésime 2005.

L'activité Primeurs sur le millésime 2006 a eu peu d'impact sur le premier semestre 2007. La campagne de primeurs a débuté avec retard. Les prix n'ont été communiqués par certains grands châteaux de Bordeaux qu'à fin juin 2007 : Latour et Margaux le 27 juin, Lafite Rothschild le 28 juin et Mouton Rothschild le 29 juin. Selon de nombreux critiques spécialisés, dans l'ensemble le niveau de prix proposé par les châteaux n'a pas pris en compte la qualité du millésime jugée moyenne par les experts. Robert Parker a notamment écrit que « Assurément, les prix de certains vins du millésime 2006 vont baisser car ce n'est pas un grand millésime ».

Le niveau de marge brute de l'activité « Fine wine» a fortement progressé en 2007 passant de 14,60% sur l'ensemble de l'année 2006 à 25,20% sur le premier semestre 2007.

Un EBITDA attendu positif sur le quatrième trimestre 2007

Le **business model** de 1855 consiste pour le management à piloter la croissance autour de deux moteurs que sont le « Fine wine» et les Primeurs. Sur une année 2007 marquée par une activité Primeurs en retrait, cela permet à 1855 d'éviter de supporter un risque important sur les stocks, tant en volume qu'en prix.

Sur l'ensemble de l'année 2007, les ventes traduiront les évolutions suivantes :

A fin septembre 2007, l'activité «**Fine Wine**» a retrouvé son niveau de septembre 2006 en raison de la forte activité du troisième trimestre due aux opérations « Crazy Bordeaux » et « Tour du Monde ». Compte tenu du calendrier des opérations marketing et commerciales à venir, l'activité «**Fine Wine**» devrait marquer une progression de 20% en 2007 et atteindre un niveau record depuis la création de la société.

L'activité Primeurs marquera un recul significatif sur l'ensemble de l'année 2007.

L'amélioration de la **marge** devrait se poursuivre sur l'ensemble de l'année. Elle illustre le lien direct entre un renforcement des fonds propres de la société intervenue en décembre 2006 et l'amélioration immédiate et significative de ses marges.

Les **coûts marketing et opérationnels** sur 2007 seront au total inférieurs à ceux de l'année 2006. Notamment, le coût d'acquisition client unitaire sera en baisse importante de 20% au delà des objectifs fixés en début d'année. Le coût unitaire de livraison sur Paris et sa région sera en forte baisse de près de 50%.

L'**Ebitda de la société** est attendu en positif sur le quatrième trimestre 2007 pour la première fois. Sur l'ensemble de l'année, il sera encore négatif mais en amélioration très significative par rapport à 2006.

Bilan

Comptes économiques

	<u>30-juin-2007</u>	<u>30-juin-2006</u>
Système IT	1 060	1 176
Portefeuille allocation primeur	619	619
1855 Publishing	151	97
Total Investments	1 831	1 892
Wine Inventory	793	651
Primeurs Inventory	0	0
Clients Receivables	394	320
Other Receivables	2 990	1 517
Profit Tax Receivables	10 179	6 636
Current Assets	14 356	9 124
Cash	4 208	349
Total Assets	20 395	11 365
Total Capital	19 139	8 072
Cumulative Net Profit	-22 176	-17 486
Equity	-3 037	-9 414
Wine Suppliers	2 106	3 170
Primeurs Suppliers	1 240	3 043
Others Suppliers	4 784	2 930
Payables	8 130	9 143
Primeurs Debt	14 220	11 077
Bank Debt	1 082	559
Debts	15 302	11 636
Total Assets	20 395	11 365

euros Thousands

Compte de résultat

Comptes économiques

Euros Thousands	<u>30-juin-07</u>	<u>30-juin-06</u>
Wines	2 291	2 436
Primeurs	1 482	4 226
Revenues	3 773	6 662
Gross Margin	831	1 153
as % of Revenue	22%	17%
Costs	2 786	1 811
as % of Revenue	74%	27%
EBIT before Client Acquisition Costs	-1 955	-658
Clients Acquisition Costs	352	722
EBIT	-2 307	-1 380
as % of Revenue	-61%	-21%
Net Profit before Tax	-3 428	-721
as % of Revenue	-90,9%	-10,8%
Tax	0	0
Net Profit after Tax	-3 428	-721
as % of Revenue	-91%	-11%

L'objectif de 1855 est de bâtir la première marque mondiale de la distribution haut de gamme de vins, d'être dans ce domaine ce qu'Hermès est à la mode, la bagagerie, les accessoires. Avec plus de 15 000 références de vins, 1855 propose le plus grand choix de vins au monde aux clients particuliers haut de gamme.

* L'ensemble des chiffres de ce communiqué de presse sont issus des comptes économiques de la société et non des comptes sociaux. En effet, afin de refléter la réalité économique, la Société souhaite communiquer des données intégrant le plein effet de son activité de vente et d'achat de Bordeaux Primeurs, ce qui n'est pas le cas à travers la présentation comptable.

1855 est une société cotée sur le marché Alternext d'Euronext Paris
Code ISIN FR0004168243 - Code MNEMO : AL185

Contact Investisseur

Emeric Sauty de Chalon

Président

Tél. : +33 (0) 1 42 61 28 55

e.sauty@1855.com

Bruno Vié

Directeur Administratif et Financier

Tél. : +33 (0) 1 42 61 97 43

bvie@1855.com