

AVIS DES SOCIETES

INDICATEURS D'ACTIVITE TRIMESTRIELS

Société NEW BODY LINE

Siège social : Avenue Ali Balhaouane – 5199 Mahdia – Tunisie.

La Société NEW BODY LINE publie ci-dessous ses indicateurs d'activité relatifs au 2^{ème} trimestre 2017.

Indicateurs	2ème Trimestre			Cumul du 01/01 au 30/06			Exercice 2016 définitif
	2017	2016	Var (%)	2017	2016	Var (%)	
Production Lingerie Basique	48 499	95 563	-49.25%	101 788	130 540	-22.03%	237 384
Production Lingerie intelligente	177 183	199 261	-11.08%	338 112	485 127	-30.30%	804 773
Total Production vendue (en unité)	225 682	294 824	-23.45%	439 900	615 667	-28.55%	1 042 157
CA Lingerie Basique	343 377	502 279	-31.64%	774 270	661 231	17.10%	1 128 031
CA Lingerie intelligente	1 242 795	1 015 633	22.37%	2 270 509	2 676 279	-15.16%	4 680 077
Chiffre d'affaires (en DT)	1 586 171	1 517 912	4.50%	3 044 779	3 337 510	-8.77%	5 808 108
Investissements nets	54 370	34 694	57%	69 599	58 822	18%	65 259
Endettement LMT	0	0		0	0		0

(i)- Les bases retenues pour l'élaboration des indicateurs d'activité trimestriels au 30 juin 2017, publiés ci-dessus sont extraits des livres comptables de la société et arrêtés provisoirement à la date de cette publication.

(ii)- Les chiffres de l'exercice 2016 sont audités et définitifs.

COMMENTAIRES

1. La NBL a enregistré, courant le 2^{ème} trimestre 2017, une augmentation de 4,50% de son chiffre d'affaires, en comparaison avec le même trimestre de 2016. Toutefois, pour tout le semestre 2017, il y a eu une régression du chiffre d'affaires de 8,77% par rapport au 1^{er} semestre 2016. Cette baisse est la résultante conjuguée :

- D'une part, d'une évolution des ventes des produits basiques de 17,1%,
- Contre d'autre part, une baisse des ventes des produits intelligents de 15,16%

Cette situation s'explique principalement par les facteurs suivants :

- La substitution de l'ancien principal client LYTESS par de nouveaux clients dont la montée en charge progressive se confirme au fil du temps;
- L'effet de la mode qui a intégré un nouveau facteur, perturbateur pour les producteurs, à savoir la multitude de colories pour un seul article ;

- Le comportement devenu commun à tous les clients de la NBL à savoir le stockage des articles chez elle et l'adoption de la technique des petites commandes. L'évolution de la NBL ainsi que ses performances pour livrer les marchandises à un temps record n'a fait qu'encourager ses clients à adopter ce comportement.

Pour faire face à cette situation, NBL a commencé depuis fin 2016, et tout en se basant sur ses multiples actions de recherche et de développement innovatrices, à mener des actions commerciales et marketing en vue de conquérir de nouveaux marchés et de proposer de nouveaux produits innovants à forte valeur ajoutée. C'est ainsi par exemple que NBL vient de lancer de nouvelles gammes dans le domaine du **Paramédical** et du **Sport Technique** et estime intéresser, dans les années à venir, un nombre important de clients.

2. Les investissements réalisés courant le **2^{ème}** trimestre **2017** se rattachent aux activités d'extension et de développement de la NBL. Cet investissement d'un montant de **54 370** dinars a été réalisé sur fonds propres de la société, ce qui laisse le niveau d'endettement de la société toujours égal à zéro.