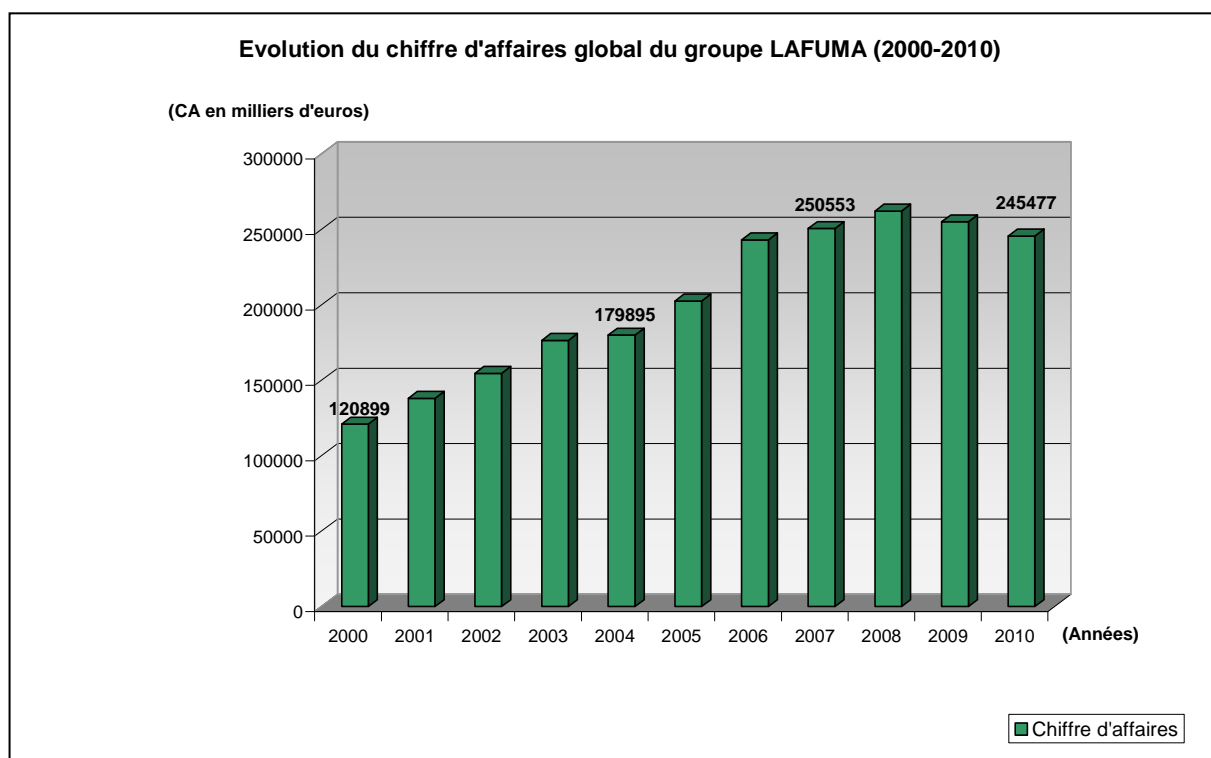


## Evolution du chiffre d'affaires de quelques équipementiers sportifs français

Les graphiques présentés ci-après proposent de mettre en relief l'évolution de l'activité de plusieurs équipementiers sportifs. Suite à une recherche complexe d'éléments relatifs aux chiffres d'affaires de nombreux équipementiers sportifs, le choix a été fait de se restreindre à un groupe de quatre équipementiers cotés en bourse : Lafuma, Go-sport, Oxylane (décathlon) et Quicksilver. Ces entreprises sont, en effet, tenues de publier des rapports financiers annuels, ce qui nous a permis de dresser les figures suivantes. A contrario, l'ensemble des professionnels (contactés dans le cadre de notre travail) appartenant à des groupes non cotés ont refusé de nous communiquer leurs chiffres d'affaires globaux sur plusieurs années en mettant en avant l'argument de la confidentialité.

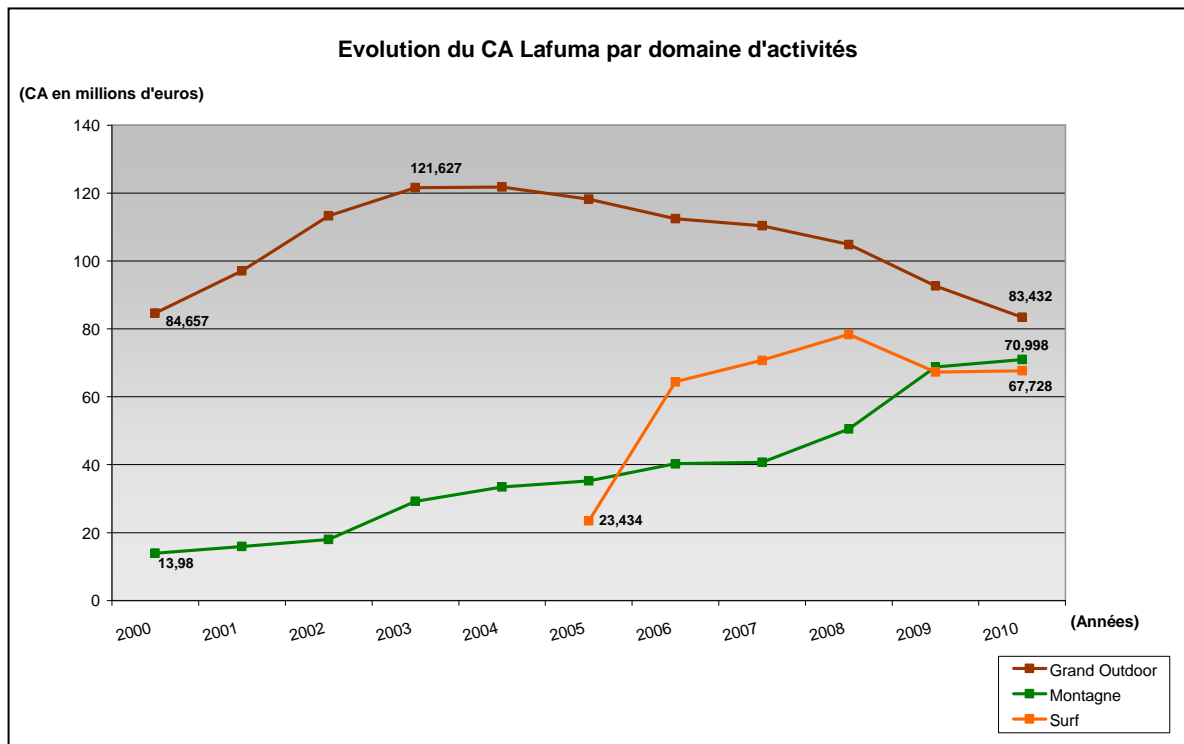
### I/ Lafuma

Cette première figure (ci-dessous) concerne le groupe Lafuma. On observe rapidement une évolution croissante (+ 103%) du chiffre d'affaires du groupe entre 2000 et 2010. Néanmoins, sur les trois dernières années (2008-2010) l'équipementier connaît une baisse de 6% de son CA.



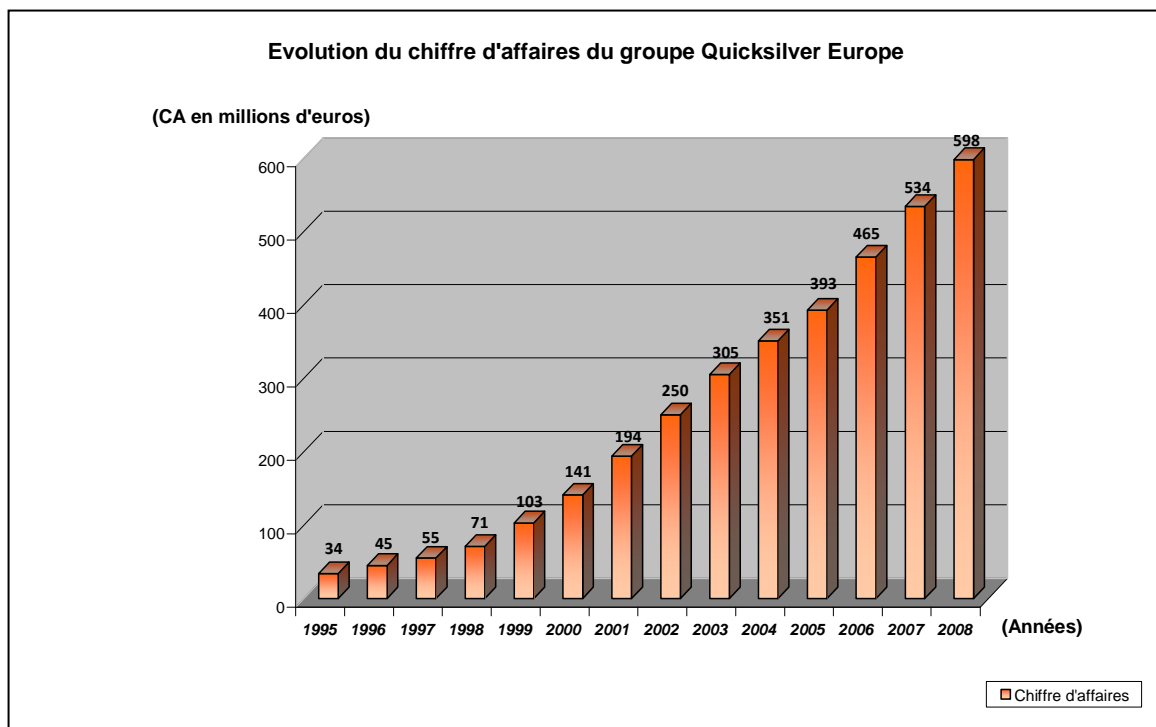
Comme de nombreux équipementiers, Lafuma se segmente en différentes branches d'activités. Nous en avons sélectionné trois d'entre elles afin d'apprécier leurs évolutions respectives. Il s'agit des activités : Grand Outdoor, Montagne (Eider et Millet depuis 2008) et surf (depuis 2005).

Le graphique présenté en page suivante présente l'évolution du groupe Lafuma par domaine d'activités. Globalement, les secteurs « surf » et « Montagne (Millet et Eider) » connaissent une croissance sur la période des dix dernières, contrairement à la branche « Grand Outdoor » qui accuse une baisse de chiffre d'affaires de -27% sur la période 2003-2010.



## II/ Quiksilver

Le groupe australien Quiksilver fondé dans les années 70 et spécialisé dans les sports de glisse n'est pas spécifiquement orienté dans les activités de montagne. Néanmoins, ce groupe comporte toutefois une importante activité de snowboarding et fut l'un des repreneurs de Salomon entre 2005 et 2008.

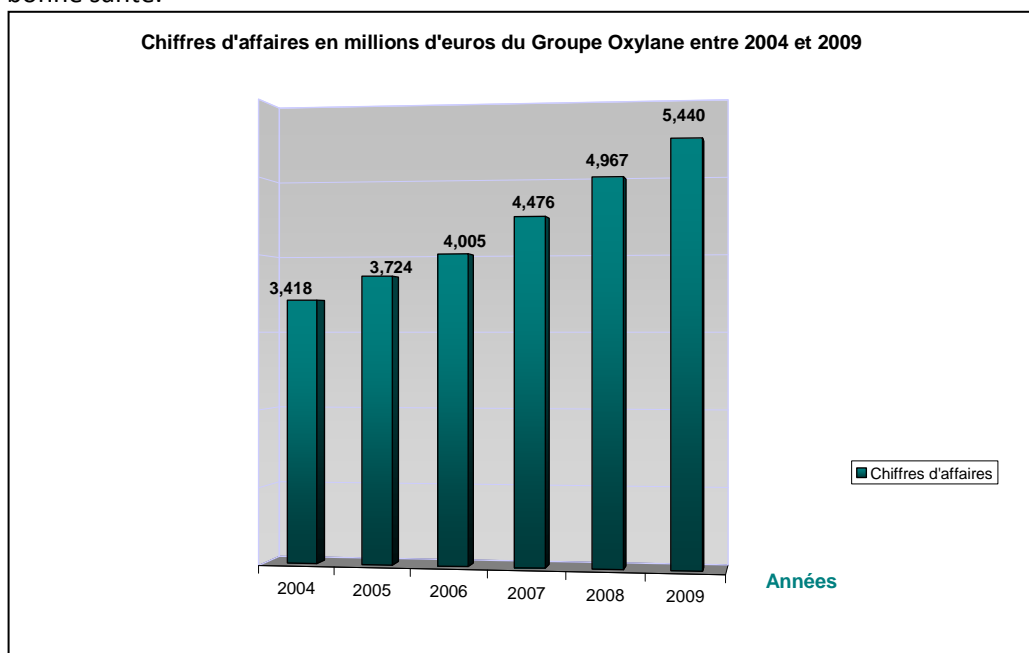


Le graphique ci-dessus, représentant l'activité générale du groupe entre 1995 et 2008. L'évolution du CA est exponentielle. En l'espace de dix ans (1998-2008), le CA du groupe a connu une augmentation fulgurante de +740%.

### III/ Le groupe Oxyane

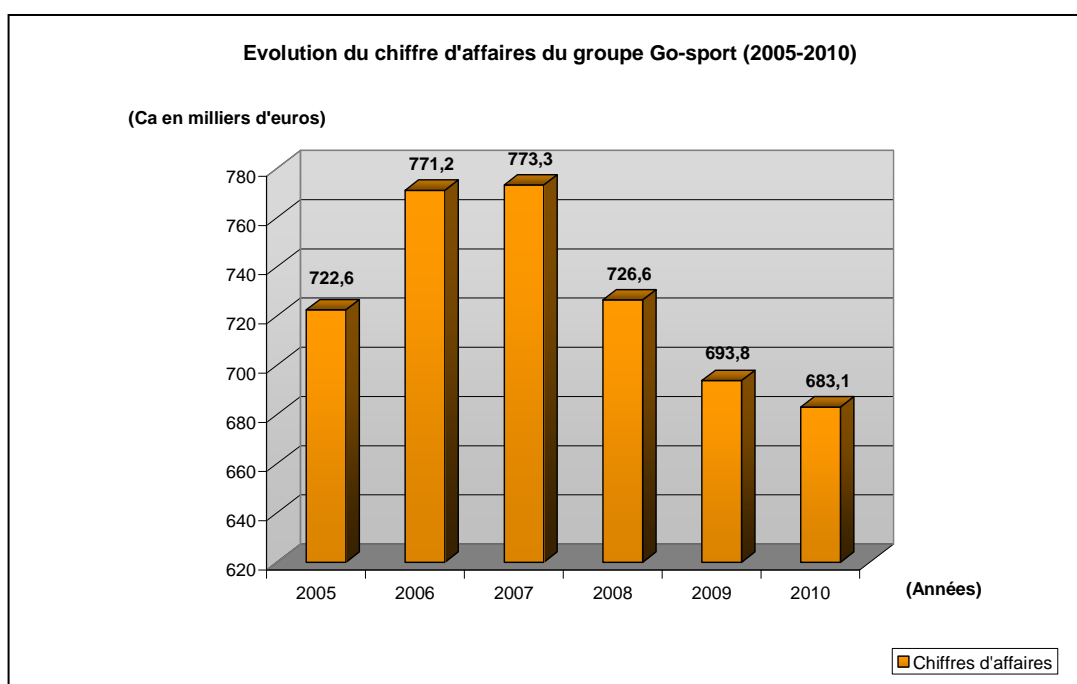
Le groupe Oxyane est un réseau d'entreprises centrées sur les utilisateurs sportifs. Il regroupe de nombreuses marques telles que Décathlon ou Koodza. Ces deux marques regroupent à elles deux 270 points de ventes en France.

Entre 2004 et 2009, l'évolution du chiffre d'affaires du groupe a augmenté de +60% pour arriver à un chiffre d'affaires global de 5,440 millions d'euros, dont 47% est réalisé en France. Ces chiffres d'affaires brut du groupe Oxyane ne donnent pas des informations précises sur le segment « montagne » de l'équipementier. Néanmoins, le marché des articles de sport (en général) semble être en bonne santé.



### IV/ Le groupe Go-sport

Entre 2005 et 2010, après avoir connu une augmentation de son chiffre d'affaire (période 2005-2007), le groupe accuse des baisses d'activité notables expliqués par des incidences conjoncturelles (crises, baisse de la consommation) et structurelles (baisse de la fréquentation dans les enseignes suite à des campagnes de travaux de modernisation).



Naturellement il aurait été plus pertinent et plus efficace de pouvoir analyser l'activité d'équipementiers sportifs entièrement spécialisés dans les activités de montagne. Encore que l'analyse des chiffres d'affaires (ou plus globalement des résultats d'activités) ne permettent que peu d'extrapolations vis-à-vis de la demande et du nombre de pratiquants en montagne. Il est envisageable de penser que des équipementiers sportifs en bonne santé reflètent un marché sain, donc un nombre de pratiquants correcte et en augmentation. Néanmoins, cette interprétation serait faussée par le manque de données en notre possession. Que signifie une forte évolution du CA de tel ou tel équipementier sur les dix dernières années ? Signifie t-elle que le nombre de pratiquants évolue proportionnellement à l'activité de l'équipementier ? Ou que sur la période étudiée, le taux de renouvellement du matériel est très fort ?

Très peu de corrélations équipementiers/pratiquants (au stade de notre analyse, et relativement aux données que nous avons réunis) ne sont envisageables. Une connaissance plus fine des données financières des principaux équipementiers sportifs de nature permettrait de dégager (ou non) les liens entre marchés et pratiques. L'idéal étant de réunir des informations relatives aux ventes par type de matériel (chaussures, sacs, cordes, skis, casques...) et par niveau de pratique, afin de déterminer l'évolution du taux de débutants ou de pratiquants confirmés.

Hélas, hormis auprès des groupes cotés en bourse, la récupération de données financières précises, (ni même globales) n'est envisageable. Cette récolte difficile d'éléments financiers freine considérablement les travaux de recherche dans ce domaine. Les équipementiers sportifs spécialisés dans le segment montagne devraient davantage consentir à laisser transparaître des informations, même grossièrement arrondies, sur leurs activités respectives.