



Résultats du 1er semestre 2003



25 septembre 2003

RESULTATS DU 1er SEMESTRE 2003

Progression de la rentabilité des Vins et Spiritueux
Croissance du résultat net consolidé
Poursuite d'un désendettement rapide



Eléments financiers marquants

- ▶ **Chiffre d'affaires Vins et Spiritueux : croissance interne +8%**
- ▶ **Résultat opérationnel Vins et Spiritueux +25% à taux de change constants**
- ▶ **Dette nette hors Océane inférieure à 2 Md€**
- ▶ **Résultat net courant +3,7 % (croissance interne +34%)**





Vins & Spiritueux



Vins & Spiritueux

Un semestre fortement impacté par la variation des changes...

| M€ | S1 02 | S1 03 Taux de change 2002 | Impact change | S1 03 Taux de change 2003 |
|--|------------|------------------------------------|------------------|------------------------------------|
| Chiffre d'affaires | 1 503 | 1 653 | (157) | 1 496 |
| Marge brute | 974 | 1 099 | (114) | 985 |
| Investissement Publi- promotionnels | (329) | (344) | 30 | (314) |
| Frais de distribution | (63) | (74) | 7 | (67) |
| Frais commerciaux et généraux | (317) | (351) | 25 | (326) |
| Résultat opérationnel | 265 | 330 | (51) | 279 |



Vins & Spiritueux



....dans un contexte difficile...

- ▶ **France : mauvaises conditions du marché des boissons alcoolisées**
- ▶ **Irlande : très forte hausse des droits (+42%) en décembre 2002**
- ▶ **Japon, Corée, Amérique latine : conditions économiques difficiles**
- ▶ **SRAS : impact très significatif sur le Duty Free asiatique**



Vins & Spiritueux

....mais une performance financière remarquable

- ▶ Taux de marge brute en forte progression : +1,7 point à tx change 02
- ▶ Taux d'investissement publi-promotionnel toujours à un très haut niveau
- ▶ Marge opérationnelle : +2,4 points à tx change 02

| | S1 02 | S1 03 | S1 03 Tx change 02 |
|-----------------------------|--------------|--------------|-----------------------|
| Taux MB/CA | 64,8% | 65,8% | 66,5% |
| Taux PP/CA | 21,9% | 21,0% | 20,8% |
| Marge opérationnelle | 17,6% | 18,6% | 20,0% |



Vins & Spiritueux

| | S1 02 | S1 03 |
|----------------------------------|-------|-------|
| Frais de distribution /CA | 4,2% | 4,5% |
| Frais commerciaux et généraux/CA | 21,1% | 21,8% |

- ▶ La progression des frais de distribution traduit les changements d'organisation (production, logistique) réalisés pour améliorer la marge brute
- ▶ L'évolution des frais commerciaux et généraux reflète :
 - ▶ L'adaptation progressive des structures pour accueillir les marques Seagram
 - ▶ Le transfert sur l'activité Vins et Spiritueux de frais généraux jusqu'à présent affectés à l'activité « Sans Alcool »



Vins & Spiritueux

Résultat opérationnel

► Une forte progression ...

| M€ | S1 02 | S1 03 | Var 03/02 |
|-----------------------|-------|-------|-----------|
| Résultat opérationnel | 265 | 279 | + 5,2% |
| Effet devises | | (51) | -19,3% |
| Effet périmètre* | | 7 | + 2,5% |
| Croissance interne | | 58 | + 22% |

* Effet périmètre lié au décalage de l'intégration Seagram sur certains marchés

| | | | |
|---|-----|-----|-------|
| Résultat opérationnel à change constant | 265 | 330 | + 25% |
|---|-----|-----|-------|



Vins & Spiritueux

Résultat opérationnel

- ...qui traduit une excellente croissance sous-jacente

| M€ | S1 02 | S1 03 | Var 03/02 |
|--|-------|-------|-----------|
| Résultat opérationnel à change constants | 265 | 330 | + 25% |
| Éléments non récurrents (1) | 40 | | |
| Résultat opérationnel comparable | 305 | 330 | + 8,2% |

(1) *Surstockage, Purchase accounting, décalage de l'intégration Seagram*



Vins & Spiritueux

Une croissance des ventes de toutes les régions sauf la France

France

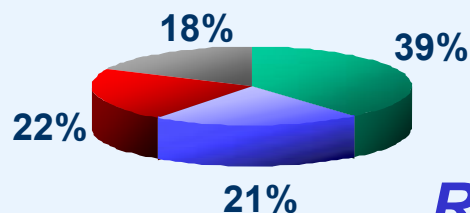
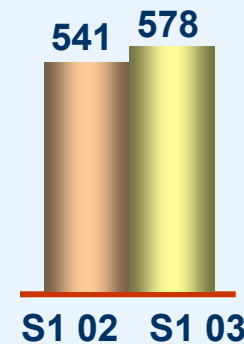
M€

Europe

| | |
|---------------------------|---------------|
| Variation totale | - 3,7% |
| Effet périmètre | - |
| Effet devises | - |
| Croissance interne | - 3,7% |

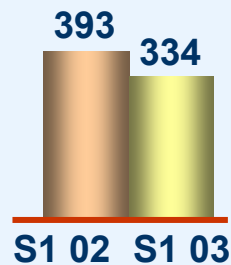


| | |
|---------------------------|--------------|
| Variation totale | + 6,9% |
| Effet périmètre | + 2,3% |
| Effet devises | - 3,9% |
| Croissance interne | +8,5% |



Amériques

| | |
|---------------------------|---------------|
| Variation totale | - 15 % |
| Effet périmètre | + 1,1 % |
| Effet devises | - 22,7% |
| Croissance interne | +6,6 % |



Reste du monde

| | |
|---------------------------|---------------|
| Variation totale | + 8,5 % |
| Effet périmètre | + 4,6% |
| Effet devises | - 15,9% |
| Croissance interne | +19,9% |



Vins & Spiritueux

Redressement de Chivas (1/2)



Progression de Chivas Regal : +4%

▶ **Europe:**

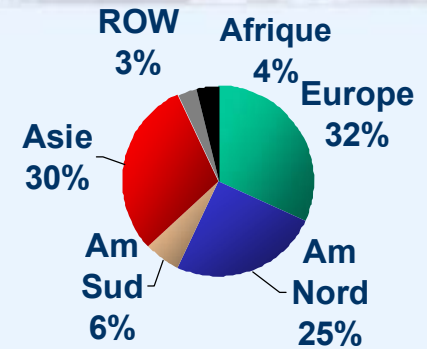
- ▶ Forte croissance de Chivas en Europe (+27%), notamment en Espagne et en Grèce

▶ **Asie:**

- ▶ Nette progression (Chine x 2,5) à l'exception du Japon et de la Corée
- ▶ Grand succès de la reprise de Royal Salute qui progresse très fortement en Duty Free et en Chine
- ▶ Lancement de Revolve 17 ans en Corée
- ▶ Incidence du SRAS, impact significatif sur le Duty Free

▶ **Amériques:**

- ▶ Résultats décevants en Amérique du Nord et conditions difficiles en Amérique Latine



Vins & Spiritueux

Redressement de Chivas (2/2)



- ▶ **Important soutien publi-promotionnel sur les marchés clés**
 - ▶ **Nouvelle campagne de publicité mondiale (octobre 2003) dans plus de 35 marchés (télévision, affichage, presse)**
 - ▶ **Programme très actif de promotions sur le dernier trimestre**
 - ▶ **Amélioration du packaging pour début 2004**

Croissance soutenue attendue au second semestre

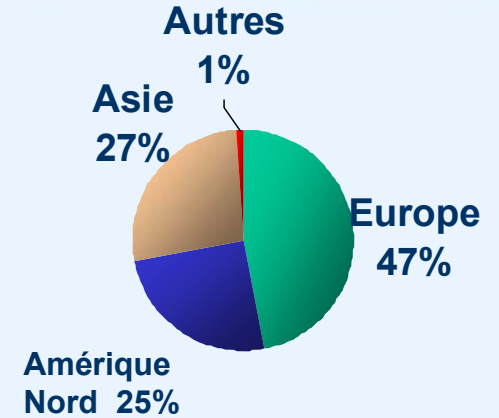


Vins & Spiritueux

Redressement de Martell (1/2)



Nette progression : + 9%



- ▶ Europe
 - ▶ Vigoureuse reprise au Royaume Uni
- ▶ Asie:
 - ▶ Activité très satisfaisante : +14%
 - ▶ Croissance spectaculaire en Chine (+83%)
 - ▶ Marché de premium (Cordon Bleu, XO) ⇒ effet mix favorable
- ▶ USA
 - ▶ Performance moins satisfaisante en l'attente du relancement



Vins & Spiritueux

Redressement de Martell (2/2)



- ▶ Mise en œuvre d'une stratégie globale de revalorisation se traduisant par une communication différenciée :
 - ▶ USA: lancement de la campagne « Rise above »: septembre/octobre 2003
 - ▶ Asie: lancement de la campagne « Only a few can tell » novembre 2003



Poursuite de la croissance en Europe et en Asie



Vins & Spiritueux

Les relais de croissance : Jameson



Croissance soutenue : +7%

- ▶ **Croissance très rapide hors France et Irlande: +13%**
- ▶ **Progression > 20% aux USA, en Espagne, au Portugal, en Russie, en Australie et en Afrique du Sud**
- ▶ **Travel retail : +14%**

Maintien d'une croissance comparable au second semestre





Croissance : + 4%

- ▶ Progression > 10% dans des marchés importants : Italie, Allemagne, Grèce, Suisse,
- ▶ Situation plus difficile en Espagne : lancement de l'Anejo Especial en octobre
- ▶ 2ème semestre : lancement d'une nouvelle campagne de publicité, nouveaux packagings, augmentation des budgets media

Retour à une croissance plus soutenue





Croissance : + 11%

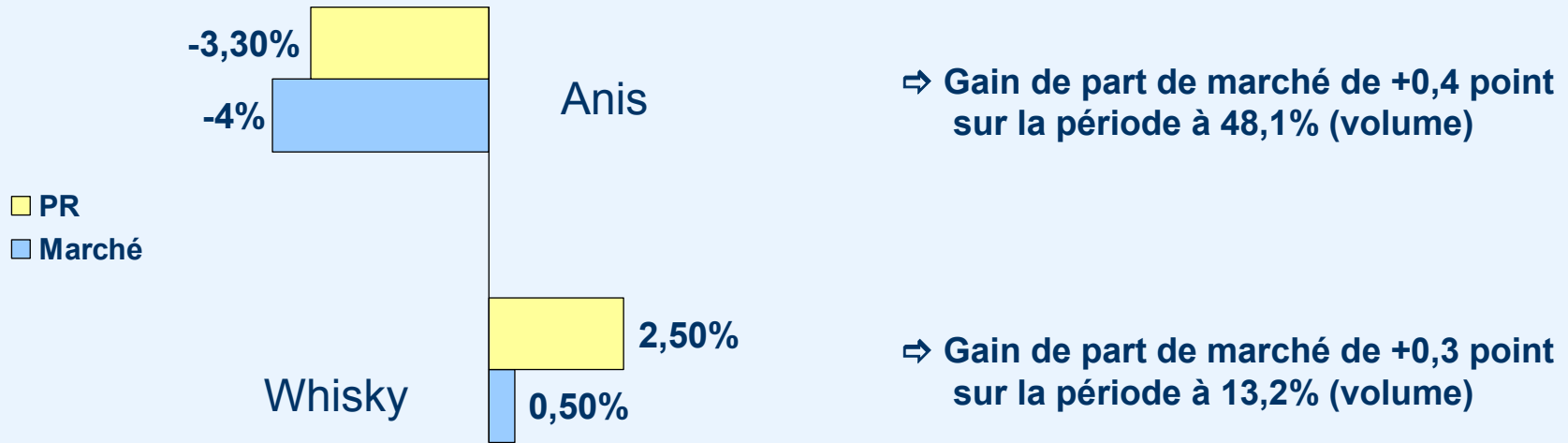
- ▶ **Nette accélération au second trimestre (T2 +17% vs T1 +5%)**
 - ▶ **vigoureuse aux USA, Canada et Australie**
 - ▶ **sensible au Royaume Uni (position de leader)**
- ▶ **Développement de la gamme supérieure Jacob's Creek Reserve > +20%**

Poursuite d'une croissance à deux chiffres



Vins & Spiritueux

Les marques France au premier semestre 2003



Source : panel IRI

- ▶ Début d'année difficile pour les marques Ricard, Pastis 51 et Clan Campbell
 - ▶ Renforcement des contrôles sur l'alcool et la conduite
 - ▶ Conjoncture économique déprimée

Tendance à l'amélioration observée pendant l'été dans un marché restant difficile





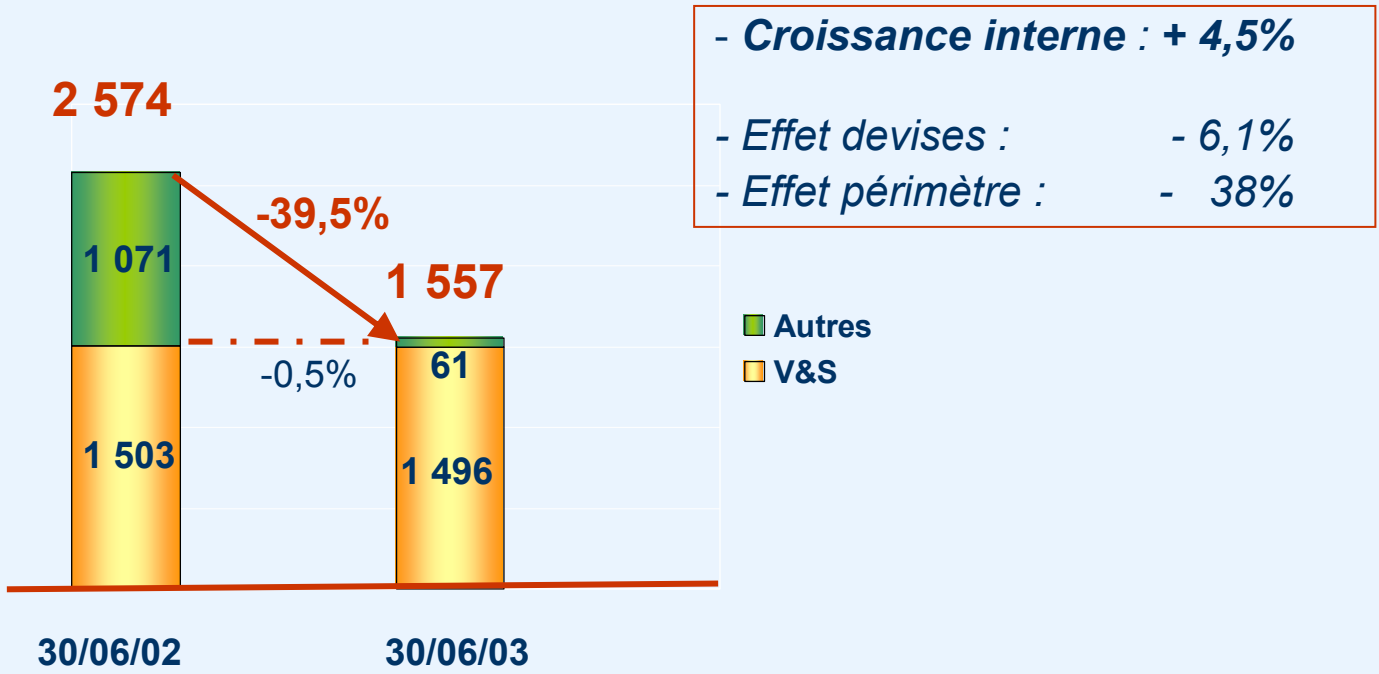
Résultats consolidés



Résultat consolidé au 30/06/03

Chiffre d'affaires

► Confirmation du désengagement des activités non stratégiques



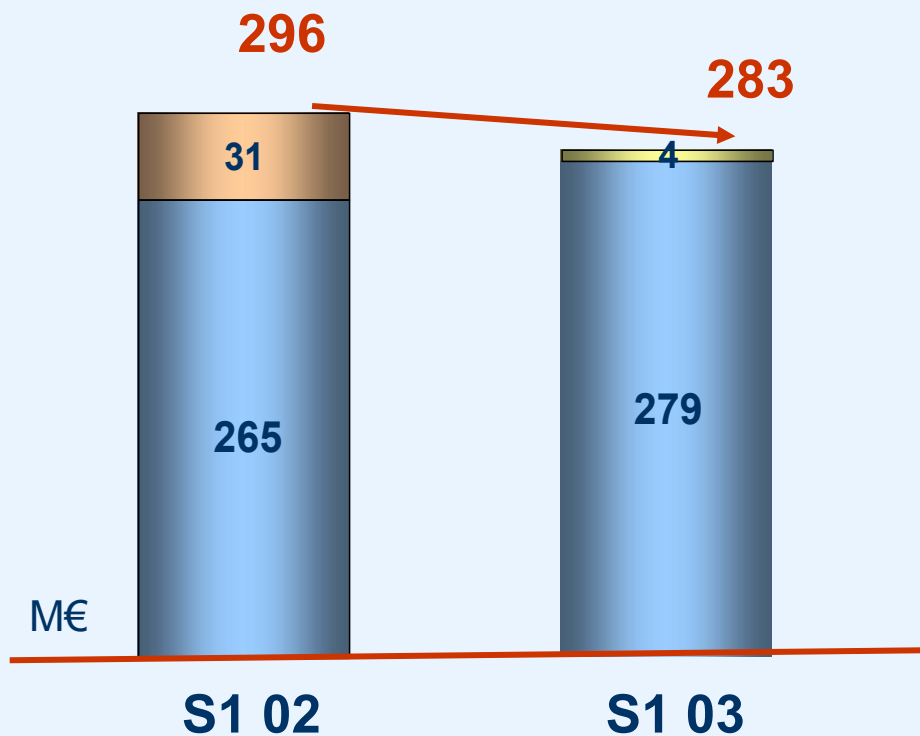
(M€)



Résultat consolidé

Résultat opérationnel

- ▶ L'acquisition Seagram et le recentrage dans les Vins et Spiritueux ont remarquablement amélioré la marge opérationnelle



Marge op. : 11,5% 18,2%

| | M€ | % |
|---------------------------|-------------|---------------|
| Variation totale | (12,8) | -4,3% |
| Effet devises | (51,1) | -17,3% |
| Effet périmètre | (21,5) | -7,3% |
| Croissance interne | 59,8 | +20,2% |

 V & S  Activités non stratégiques



Résultat consolidé

Résultat financier

- ▶ Forte baisse des frais financiers (40%)

| M€ | S1/02 | S1/03 | △ |
|----------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Frais financiers | (84) | (50) | -40% |
| Dividendes reçus et divers | 12 | 3 | -52% |
| Résultat de change | (7) | (7) | - |
| Résultat financier | (79) | (54) | -32% |

- Coût moyen de la dette hors Océane : 3,5%
- Pourcentage de la dette (hors Océane) à taux fixe ou plafonné : 87%



Résultats consolidés

Résultat financier

- ▶ Amélioration due en grande partie à la baisse de la dette

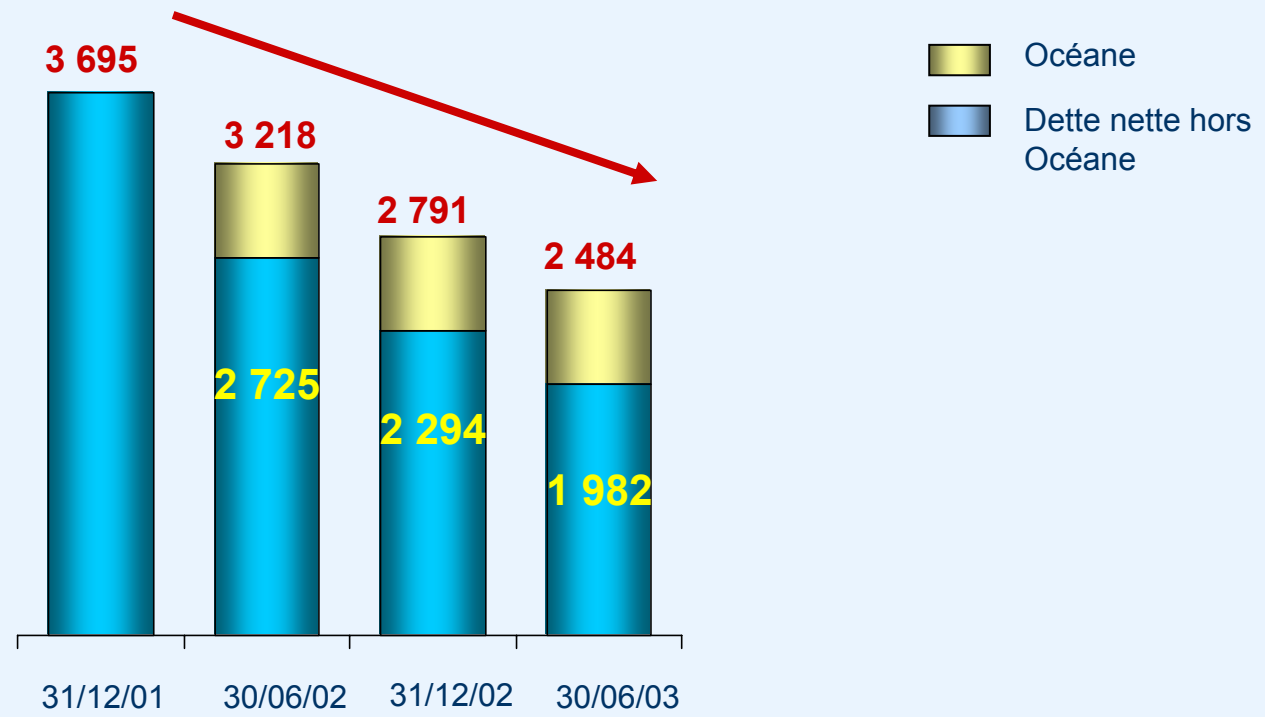
| M€ | S1 03 |
|--|-------------|
| • Incidence du désendettement | (18) |
| • Incidence baisse de taux (taux moyen 4,8% à 3,5%) | (10) |
| • Effet devises s/intérêts | (6) |
| • Baisse des frais financiers | (34) |



Résultats consolidés

Endettement

► Poursuite d'un désendettement rapide : endettement net inférieur à 2 Md€ hors Océane



Résultats consolidés

Ratios d'endettement

- ▶ Les ratios de solvabilité se rapprochent de la situation pre-Seagram

| | 12/00 | 06/03 |
|---------------------------|-------|-------|
| Dette nette*/EBITDA** | 1,7 | 2,4 |
| EBITDA**/frais financiers | 7,5 | 6,9 |

* Hors Océane

** sur 12 mois glissant

⇒ **Marge sur crédit syndiqué = 55pb en 2003, niveau plancher du contrat**

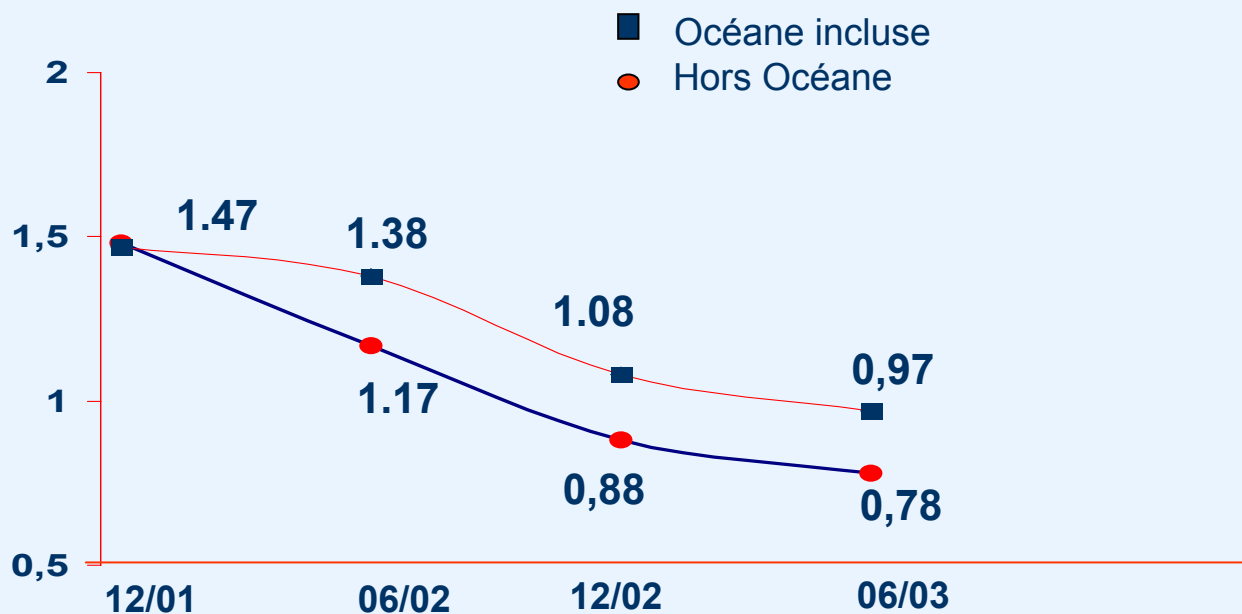


Résultats consolidés

Ratios d'endettement

► Ratio d'endettement net / capitaux propres : 0,78

Endettement net/capitaux propres



Résultats consolidés

Free Cash Flow

- ▶ Forte progression x 2,4
- ▶ Effet devises favorable
- ▶ Evolution maîtrisée du BFR ⇒ diminution de 37 M€

| M€ | S1/02 | S1/03 | |
|--|------------|------------|--------------|
| Capacité d'autofinancement | 160 | 196 | |
| Variation du BFR | (17) | 37 | |
| Investissements d'exploitation | (62) | (36) | |
| Free Cash Flow | 81 | 197 | x 2,4 |
| (Investissements financiers)/désinvestissements + effet périmètre | 345 | 151 | |
| Dividendes (yc précompte) | (101) | (121) | |
| Ecart de conversion | 151 | 80 | |
| Diminution (augmentation) de l'endettement* | 476 | 307 | |

* Hors Océane

Poursuite au deuxième semestre d'un désendettement rapide :

- génération de Free Cash Flow
- cession totale des actions Société Générale détenues (185 M€ bruts)



Résultats consolidés

Impôt sur les sociétés

► Stabilité du taux d'impôt

Impôt sur les sociétés : (58 M€)
Taux 25,3%

Impôt sur le résultat courant : (59 M€)
Taux 25,9%

**Effet impôt sur les éléments
exceptionnels : +1 M€**

Rappel: S1 02 : 24,2%
2002 : 25,1%



Résultats consolidés

Analyse du résultat exceptionnel

| M€ | S1 03 |
|-----------------------------------|----------|
| Plus value nette sur cessions | 9 |
| Provisions pour litige juridique | (4) |
| Provisions sur cessions et divers | (4) |
| Résultat exceptionnel | 1 |



Résultats consolidés

Résultat net

| M€ | S1 02 | S1 03 | |
|------------------------------------|------------|------------|--------------|
| Résultat courant | 217 | 229 | +5,6% |
| Résultat exceptionnel | 18 | 1 | |
| Impôts sur les sociétés | (71) | (58) | |
| Amortissement des survaleurs | (7) | (8) | |
| Autres | (4) | (3) | |
| Résultat net part du Groupe | 154 | 161 | +4,7% |
| Résultat net courant* | 161 | 167 | +3,7% |

*Résultat courant net d'IS courant, après résultat des sociétés MEE et droit des tiers



Résultats consolidés

► Croissance interne du résultat net courant consolidé

| M€ | 30/06/2002 « périmètre 2003 » | 31/06/2003 taux de change 2002 | |
|-----------------------------|-------------------------------------|--------------------------------------|-------------|
| Résultat opérationnel | 275 | 334 | |
| Résultat financier | (74) | (60) | |
| Résultat courant | 201 | 275 | |
| IS | (49) | (71) | |
| Droit des tiers | (5) | (5) | |
| Résultat net courant | 148 | 199* | +34% |

* Au 30/06/2003, la baisse de l'USD vs EUR explique les 2/3 de l'effet devise négatif sur la progression du résultat net courant

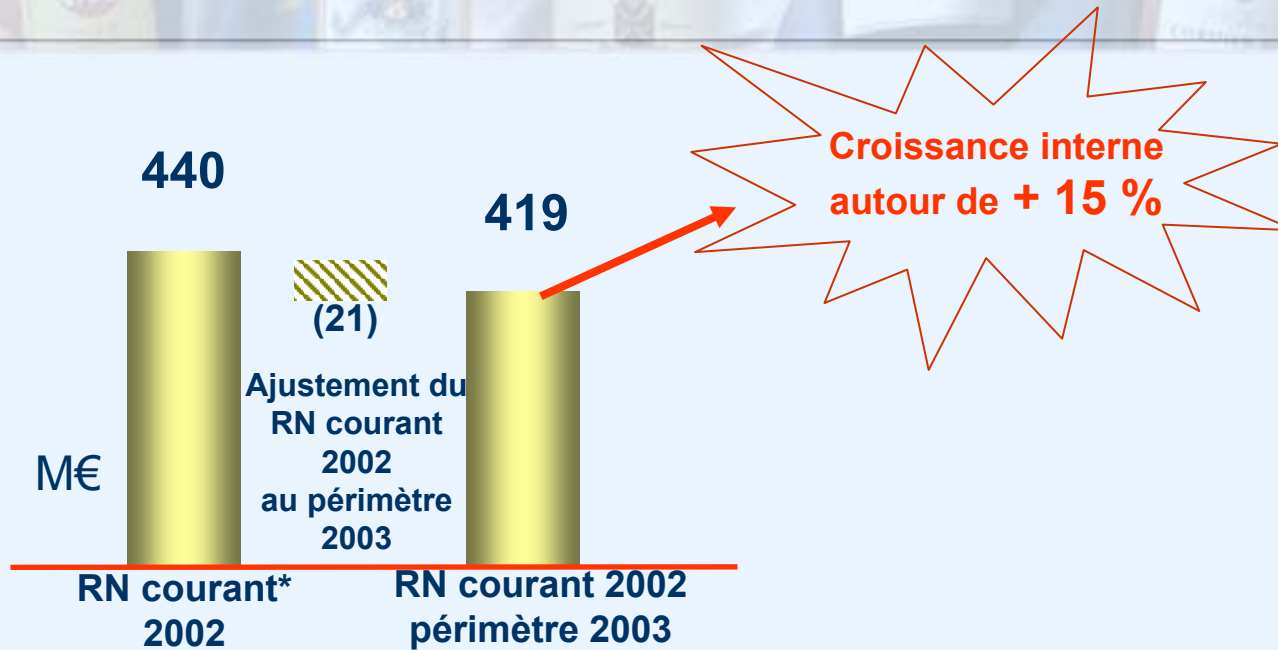




Perspectives et Conclusions



Perspectives et Conclusions



- ▶ **Compte tenu de la bonne performance du 1er semestre 2003....**
- ▶ **....réestimation à la hausse de la croissance interne** du résultat net courant autour de 15% (comparé à +10% - annonce de mai 2003)**

* *Résultat courant net d'IS courant, après résultat des sociétés MEE et droit des tiers*

** *Sur la base du périmètre 2003, progression, à taux de change constants du résultat net courant*







Annexes



Compte de Résultat consolidé synthétique

| M€ | S1 02 | S1 03 | △ |
|-------------------------------------|--------------|--------------|---------------|
| Chiffre d'affaires (HDT) | 2 574 | 1 557 | -39,5% |
| Marge brute* | 1 150 | 1 001 | -13,0% |
| Frais de distribution | (108) | (69) | -36,2% |
| Frais publi-promo | (354) | (316) | -10,8% |
| Contribution après publi-promo | 688 | 616 | -10,4% |
| Frais commerciaux et frais généraux | (392) | (333) | -15% |
| Résultat opérationnel | 296 | 283 | -4,3% |
| Résultats financiers nets | (79) | (54) | -31,7% |
| Résultat courant | 217 | 229 | +5,6% |

*après frais de production



Compte de Résultat consolidé synthétique

| M€ | S1 02 | S1 03 | % |
|--|------------|------------|--------------|
| Résultat courant | 217 | 229 | +5,6% |
| Résultat exceptionnel | 18 | 1 | NC |
| Impôt sur les sociétés | (71) | (58) | -17,4% |
| Résultat des sociétés mises en équivalence | 1 | 0 | NC |
| Amortissement des survaleurs | (7) | (8) | +1,4% |
| Droit des tiers | (5) | (3) | - |
| Résultat net part du Groupe | 154 | 161 | +4,7% |



Bilan résumé consolidé

M€

| Actif | 2002 | S1 03 | Passif | 2002 | S1 03 |
|---|-------|-------|-----------------------------------|-------|-------|
| Immobilisations corporelles et financières | 1 183 | 1 057 | Fonds propres | 2 593 | 2 552 |
| Immobilisations incorporelles et survaleurs | 2 335 | 2 243 | Provisions | 509 | 476 |
| Besoin de fonds de roulement | 2 375 | 2 212 | Endettement net Océane incluse | 2 791 | 2 484 |
| Total | 5 893 | 5 512 | Total | 5 893 | 5 512 |

| | 2002 | S1 03 |
|-----------------|-------|-------|
| Océane* | 497 | 502 |
| Endettement net | 2 294 | 1 982 |

* Net de la prime de remboursement



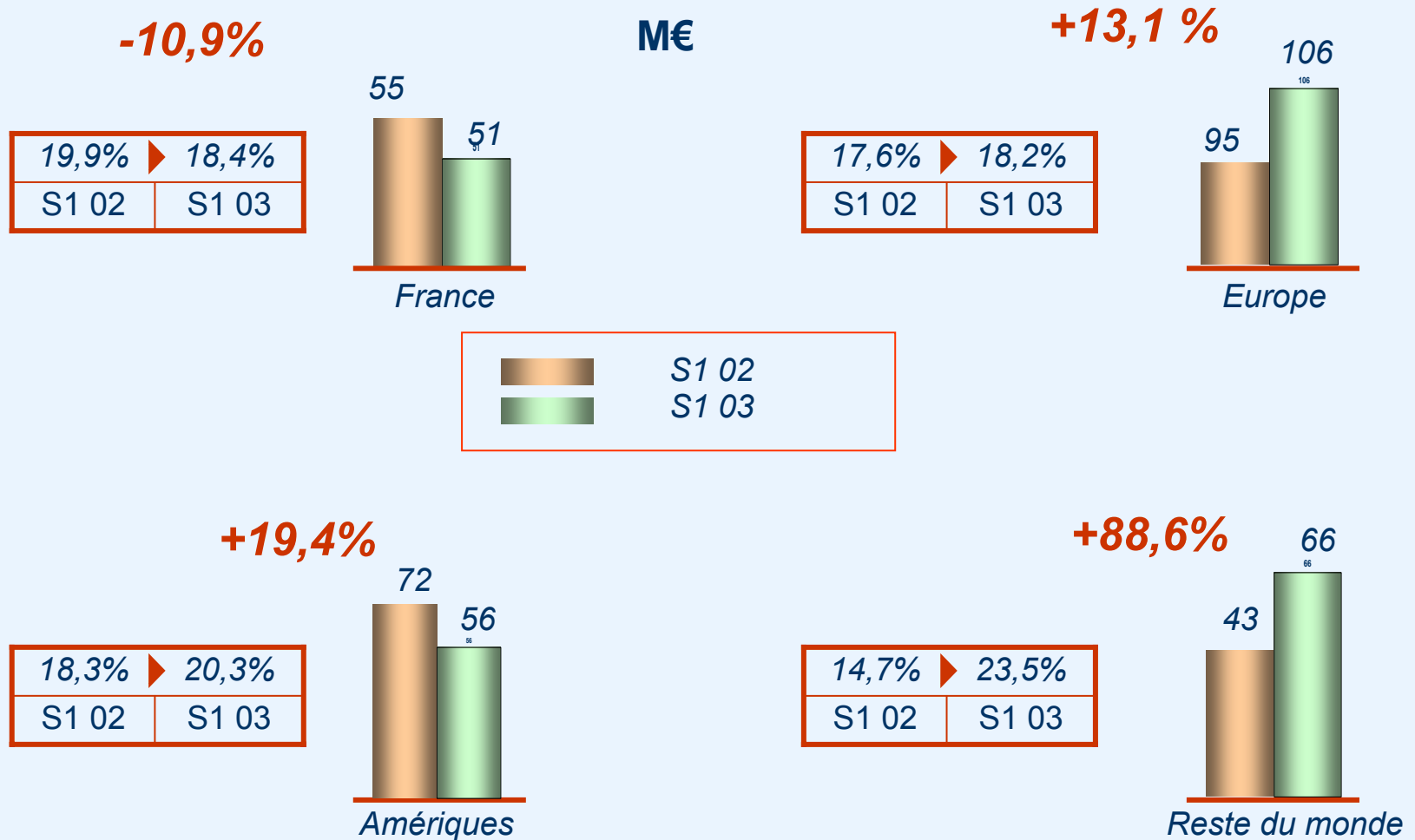
Volumes 1er semestre 2003

| | S1 2003/2002 | Année mobile 2003/2002 à fin juin 2003 |
|----------------------------------|--------------|--|
| Amaro Ramazzotti | +16% | +18% |
| Jacob's Creek | +11% | +10% |
| Martell | +9% | +3% |
| Jameson | +7% | +7% |
| Havana Club | +4% | +8% |
| Chivas | +4% | +0% |
| The Glenlivet | +3% | +5% |
| Seagram Gin | +1% | +4% |
| Wild Turkey | -1% | -5% |
| Clan Campbell | -9% | -5% |
| Ricard | -9% | -6% |
| Pastis 51 | -12% | -8% |
| Total des 12 marques clés | +0,2% | +2% |
| Total Spiritueux | +7% | +8% |
| Total Vins | +14% | +13% |



Vins & Spiritueux : marge opérationnelle

Croissance interne et taux de marge par zone géographique



S1 03 : taux de marge à taux de change constant

