

Résultats annuels 2005/2006

21 septembre 2006



Chiffres clés 2005-2006

- ▶ CA net HDT : 6 066 M€ = +68%
- ▶ Résultat Opérationnel Courant : 1 255 M€ = +72%
- ▶ Résultat Net Courant part du Groupe : 711 M€ = +49% soit 8,12 €/ action (supérieur au haut de la fourchette « 7,80 € - 8,00 € » annoncée en juillet)
- ▶ Résultat net part du Groupe : 639M€ = +32%
- ▶ Réduction spectaculaire de l'endettement à 6,35Md€ contre 9,9 Md€ post acquisition AD



Faits marquants 2005-2006

- ▶ **Poursuite du succès des marques premium historiques**
- ▶ **Apport des marques Allied Domecq conforme aux attentes**
- ▶ **Forte croissance des investissements publi-promotionnels**
- ▶ **Succès de l'intégration Allied Domecq:**
 - **Synergies mises en œuvre plus rapidement**
 - **Produits des cessions d'actifs supérieurs**
 - **Coûts d'intégration inférieurs**



Plan de la présentation

- ▶ **Résultat Net Courant**
- ▶ **Éléments non courants et résultat net**
- ▶ **Conclusion et perspectives**



► **Résultat Net Courant**

- **Résultat opérationnel courant**

- **Chiffre d'affaires et Compte de résultat synthétique**
- **Contribution des marques Pernod Ricard**
- **Contribution des marques Allied Domecq**
- **Frais de structure et résultat opérationnel courant**
- **Analyse du nouvel ensemble par zone géographique**

- **Résultat Financier Courant et Dette**

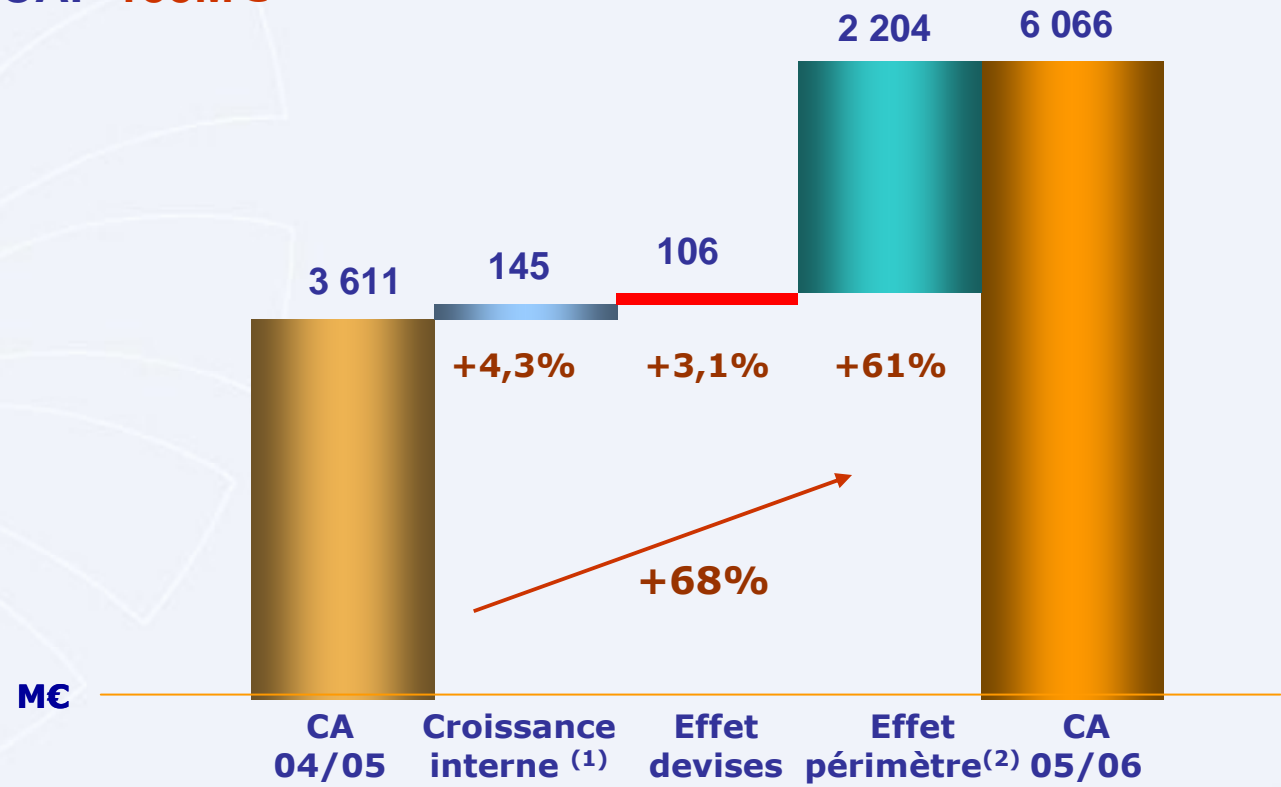
- **Autres éléments du Résultat Net Courant**

- **Résultat Net Courant part du Groupe**



Chiffre d'affaires 12 mois 05/06

- ▶ Croissance interne : **+4,3%** ⁽¹⁾ dont **+5,3%** (Spiritueux) et **-1,3%** (Vins)
- ▶ Apport des marques Allied Domecq (depuis le 26 juillet 2005) : **2 390 M€**
- ▶ Cessions (Bushmills, Larios, Seagram's vodka, Glen Grant..):
impact CA: **-155M€**



⁽¹⁾ Hors incidence des ventes de vrac des spiritueux
⁽²⁾ Inclut les variations des ventes de vrac de spiritueux



Compte de résultat synthétique

M€	FY 04/05	FY 05/06	Δ
Chiffre d'affaires	3 611	6 066	+68,0%
Marge brute	2 156	3 578	+65,9%
MB/CA	59,7%	59,0%	
Investissements publi-promo	(593)	(1 035)	+74,5%
PP/CA	16,4%	17,1%	
Contribution après Publi-Promo (CAAP)	1 413	2 330	+64,9%
CAAP/CA	39,1%	38,4%	
Résultat opérationnel courant	729	1 255	+72,1%
ROC/CA	20,2%	20,7%	

- ▶ Forte progression de l'activité et légère érosion du taux de marge brute, liée à l'intégration du portefeuille AD (destockage sur des catégories à fort taux de marge brute, mix vins/spiritueux)
- ▶ Taux de marge opérationnel courant en amélioration avec une forte croissance des investissements publi-promotionnels et une première concrétisation des synergies

Chiffres en normes IFRS



► **Résultat Net Courant**

- **Résultat opérationnel courant**
 - **Compte de résultat synthétique**
 - **Contribution des marques Pernod Ricard**
 - **Contribution des marques Allied Domecq**
 - **Frais de structure et résultat opérationnel courant**
 - **Analyse du nouvel ensemble par zone géographique**
- **Résultat Financier Courant et Dette**
- **Autres éléments du Résultat Net Courant**
- **Résultat Net Courant part du Groupe**



Périmètre historique Pernod Ricard

Compte de résultat synthétique

M€	FY 04/05	Croiss. Interne	%	Effet devises	Périmètre	FY 05/06
Chiffre d'affaires	3 611	145 ⁽¹⁾	+4,3%	106	(186) ⁽²⁾	3 676
Marge brute	2 156	114	+5,5%	59	(90)	2 239
MB/CA	59,7%					60,9%
Investissements publi- promo	(593)	(55)	+9,7%	(20)	24	(645)
PP/CA	16,4%					17,5%
CAAP	1 413	60	+4,4%	35	(59)	1 449
CAAP/CA	39,1%					39,4%

- ▶ La forte progression des marques premium, permet une croissance soutenue et simultanée de la contribution et des investissements publi-promo

Chiffres en normes IFRS

⁽¹⁾ Hors incidence des ventes de vrac des spiritueux

⁽²⁾ Inclut les variations des ventes de vrac de spiritueux



Périmètre historique Pernod Ricard

Chiffre d'affaires

M€	FY 04-05	Croiss. Interne	%	Effet devises	Périmètre	FY 05-06
Chiffre d'affaires	3 611	145	+4,3%	106	(186)	3 676

- ▶ Belle progression du Top 12 (Chivas, Martell notamment)
Volume +2% ⇒ Chiffre d'affaires +7% (croissance interne)

	Volumes	CA*
Chivas	+11%	+14%
Jameson	+12%	+15%
The Glenlivet	+10%	+15%
Martell	+11%	+21%

- ▶ Forte progression des whiskies en Inde, ralentissement en Thaïlande
- ▶ Effet devises favorable (principalement dollar US, devises liées et Real brésilien)

*croissance interne annuelle



Forte croissance des marques premium



Chivas: 3,9 Mc9L +11 % vs 2004/2005

- ▶ **Nouveau record historique des ventes de Chivas > 3,9 millions de caisses**
 - ▶ **Europe : marque en croissance** ⇒ bonne performance de la Grèce, de la France, de la Russie et du Royaume Uni qui compense la faiblesse constatée en Espagne, en Italie et en Allemagne
 - ▶ **Amériques : Léger repli aux USA et croissance à 2 chiffres en Amérique Latine**
 - ▶ **Asie : +23% sur l'ensemble de l'exercice avec + 51 % en Chine et progression à deux chiffres sur la plupart des marchés**



Forte croissance des marques premium

Martell: 1,3 Mc9L + 11 % vs 2004/2005



- ▶ **Accélération de la croissance des qualités supérieures (XO, Cordon Bleu, Noblige, VSOP)**
- ▶ **Doublement au T4 des volumes de XO dont le succès se confirme 12 mois après son lancement**
- ▶ **Asie : poursuite d'un remarquable dynamisme (Chine, Malaisie, Singapour)**
- ▶ **Europe : malgré un très fort rebond au T4, léger déclin sur l'année (UK, France, Espagne et Italie)**
Très forte croissance en Russie et en Ukraine
- ▶ **USA: repli du VS, mais croissance des qualités supérieures qui permet une progression de la rentabilité de la marque**

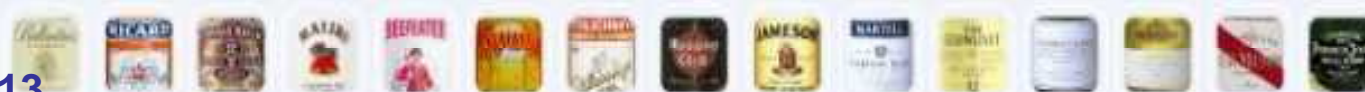


Forte croissance des marques premium

Jameson: 2,1 Mc9L + 12 % vs 2004/2005



- ▶ Croissance soutenue (+8%) en Europe portée par l'Irlande, la France et le Royaume Uni
- ▶ USA : poursuite d'une performance remarquable, supérieure à 20 %
- ▶ Progression toujours forte en Afrique du Sud (+43% # 100 K caisses)

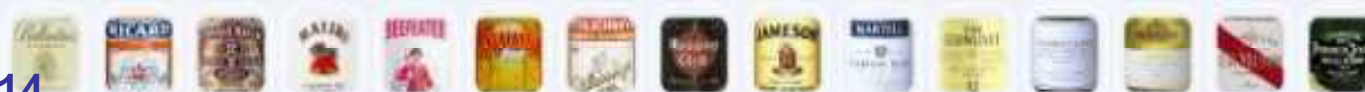


Forte croissance des marques premium

The Glenlivet: 0,46 Mc9L + 10 % vs 2004/2005



- ▶ **Croissance en Europe portée par la France et le Duty Free, malgré un léger déclin au Royaume Uni**
- ▶ **USA : dans une catégorie en croissance (Single malt), The Glenlivet surperforme le marché**
- ▶ **Très forte progression en Asie (Taiwan et Japon)**



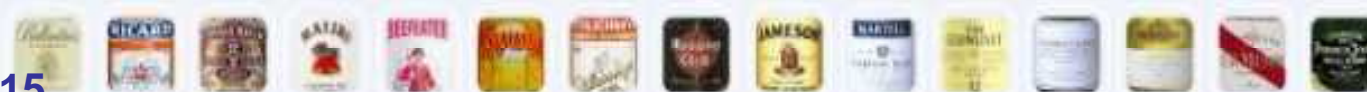
Périmètre historique Pernod Ricard

Marge brute

M€	FY 04/05	Croiss. Interne	%	Effet devises	Périmètre	FY 05/06
Marge brute	2 156	114	+5,5%	59	(90)	2 239
Marge brute / CA	59,7%					60,9%

- ▶ Premiumisation du portefeuille
- ▶ Et amélioration du mix

⇒ Croissance interne de la marge brute plus rapide que celle du chiffre d'affaires



Périmètre historique Pernod Ricard

Investissements Publi-Promo

M€	FY 04/05	Croiss. Interne	%	Effet devises	Périmètre	FY 05/06
Inv. PP	(593)	(55)	+9,7%	(20)	24	(645)
Inv PP / CA	16,4%					17,5%

- ▶ **Nouvelle forte progression des investissements Publi-Promo (croissance interne +9,7%)**
 - **Croissance des marques premium**
 - **Concentration sur les marchés à forte croissance, Asie/Reste du Monde et Amériques, qui représentent la quasi-totalité de la croissance des investissements Publi-Promo**

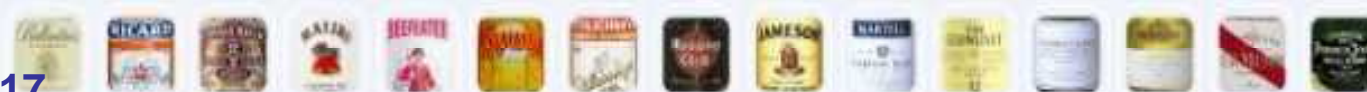


Périmètre historique Pernod Ricard

Contribution après Publi-Promo

M€	FY 04/05	Croiss. Interne	%	Effet devises	Périmètre	FY 05/06
CAAP	1 413	60	4,4%	35	(59)	1 449
CAAP / CA	39,1%					39,4%

- ▶ Poursuite d'une forte croissance interne de la CAAP
- ▶ Progression (30 pb) du taux de CAAP/CA, qui intègre :
 - La premiumisation du portefeuille : + 120 pb
 - Un fort réinvestissement sur les marques : - 110 pb
 - Une distribution plus efficace : + 20 pb



► **Résultat Net Courant**

- **Résultat opérationnel courant**
 - **Compte de résultat synthétique**
 - **Contribution des marques Pernod Ricard**
 - **Contribution des marques Allied Domecq**
 - **Frais de structure et résultat opérationnel courant**
 - **Analyse du nouvel ensemble par zone géographique**
- **Résultat Financier Courant et Dette**
- **Autres éléments du Résultat Net Courant**
- **Résultat Net Courant part du Groupe**



Marques Allied Domecq

Compte de résultat synthétique

M€	FY 05/06*	% CA
CA	2 390	100%
Marge Brute	1 339	56,0%
Frais de distribution	(67)	(2,8)%
Inv. Publi-Promo	(391)	(16,3)%
Contribution après PP	881	36,9%

- ▶ Forte contribution immédiate des marques Allied Domecq
- ▶ Une année d'intégration du portefeuille Allied Domecq :
 - Assainissement du marché
 - Déstockage de certains marchés (Espagne, Mexique)
 - Arrêt des flux de parallèles
 - Changement de distributeurs US

	Volume		Volume
Ballantine's	-12%	Malibu	+2%
Beefeater	-6%	Stolichnaya	+16%

*activité sur 11 mois et 4 jours



Marques clés Allied Domecq

Ballantine's: 5,3 Mc9L – 12 % vs 2004/2005



- ▶ Croissance en France et en Allemagne mais repli en Espagne et en Italie
- ▶ Confirmation du potentiel de la marque en Europe Centrale et de l'Est
- ▶ Perspectives favorables en Asie pour les qualités premium de la gamme
- ▶ Arrêt des flux de parallèle en Amérique Latine, mais encore des ventes sur S1 05/06

Les qualités premium représentent environ 15% des volumes mais 45% de la contribution de la marque



Marques clés Allied Domecq

Beefeater : 2,3 Mc9L – 6 % vs 2004/2005

- ▶ Situation redevenue positive en Espagne (premier marché de la marque)
- ▶ Légère croissance aux USA
- ▶ Forte croissance en Russie et en France



Marques clés Allied Domecq

Malibu: 3,3 Mc9L + 2% vs 2004/2005

- ▶ **Croissance affectée par une base de comparaison défavorable (lancement des « Flavors » l'année précédente)**
- ▶ **Forte progression aux USA**
- ▶ **Bonne tenue en Europe malgré certains déstockages**
- ▶ **Arrêt des ventes à bas prix au Brésil et des ventes générant du parallèle en Amérique Centrale**



Marques clés Allied Domecq

Stolichnaya: 2,6 Mc9L + 16 % vs 2004/2005

- ▶ Poursuite d'une forte croissance sur le marché US avec le lancement réussi de la version aromatisée « Blueberi »
- ▶ Développement prometteur de la marque en Grèce, au Royaume-Uni et en Espagne



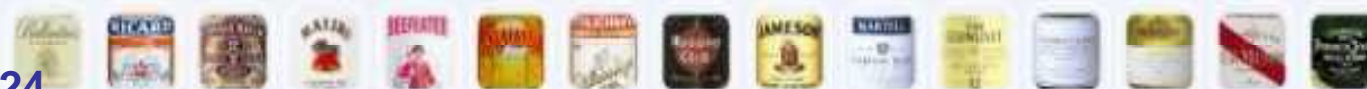
Marques Allied Domecq

Marge brute

M€	FY 05/06*
Marge brute	1 339
Marge brute / CA	56,0%
Marge brute / CA (périmètre PR)	60,9%

- ▶ Marge brute des marques ex-Allied (56,0%) inférieure à celle du portefeuille historique de Pernod Ricard
 - Mix portefeuille de spiritueux différent
 - Part des vins supérieure (taux de marge brute inférieur à celle des spiritueux)
- ▶ Opportunités de premiumisation sur de nombreuses catégories (Ballantine's, Beefeater, Stolichnaya, Champagne...)

* Activité sur 11 mois et 4 jours

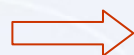


Marques Allied Domecq

Investissements Publi-Promo

M€	FY 05/06*
Inv. Publi-Promo	(391)
PP / CA	16,3%

- ▶ Investissements Publi-Promo : PP/CA = 16,3% contre 17,5% pour Pernod Ricard
 - Une exposition moindre aux catégories super premium et ultra premium
 - Rapprochement du taux PP/CA d'AD de celui de PR, avec le début de la montée en puissance de l'effort de réinvestissement derrière les marques AD pour développer les ventes dès la fin d'année 2006



Dès la première année, un effort accru derrière les marques avec un taux de 16,3% contre environ 14,5% sur l'exercice 04/05, avant acquisition

*Activité sur 11 mois et 4 jours



Marques Allied Domecq

Contribution après Publi-Promo

M€	FY 05/06*
CAAP	881
CAAP / CA	36,9%

- ▶ Une CAAP conforme à nos attentes :

	881 M€
Impact des 27 jours de juillet 2005	70 M€
Impact déstockage initial, environ	20- 30 M€
Relance des marques, environ	30 - 40 M€
Montant proforma IFRS, hors effets non récurrents et relance des marques	>= 1000 M€

*Activité sur 11 mois et 4 jours



► **Résultat Net Courant**

- **Résultat opérationnel courant**
 - **Compte de résultat synthétique**
 - **Contribution des marques Pernod Ricard**
 - **Contribution des marques Allied Domecq**
 - **Frais de structure et résultat opérationnel courant**
 - **Analyse du nouvel ensemble par zone géographique**
- **Résultat Financier Courant et Dette**
- **Autres éléments du Résultat Net Courant**
- **Résultat Net Courant part du Groupe**



Frais de structure consolidés

M€	FY 04/05	FY 05/06	△
Frais de structure*	685	1 075	+57,1%
Frais de structure/CA	19,0%	17,7%	-130pb

- ▶ Mise en œuvre rapide des synergies : déjà plus de 60% des synergies AD annoncées sur les frais de structure (270 M€), prises en profit sur la période FY 05/06, sur 11 mois et 4 jours
- ▶ Les frais de structure FY 06/07 intégreront 100 % des synergies et devraient se situer au niveau de 16 % du CA HDT, tel qu'annoncé initialement, hors impact cumulé des stock option (30 M €)**

* Frais de structure : Frais commerciaux + Frais généraux + Autres produits et charges

** Normes IFRS

Chiffres en normes IFRS



Résultat opérationnel courant

	FY 04/05	FY 05/06	△
Résultat opérationnel courant	729	1 255	+72,1%
ROC/CA	20,2%	20,7%	+50bp

► **Forte croissance du Résultat Opérationnel Courant :**

- ⇒ Bonne tenue des marques PR
- ⇒ Contribution des marques AD
- ⇒ Synergies mises en œuvre

⇒ **Le taux ROC/CA s'améliore de 50 pb**

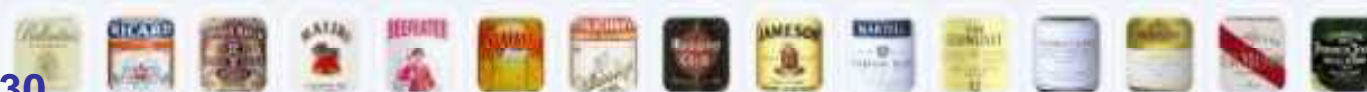
- **Le résultat opérationnel courant 05/06 bénéficie de la contribution des marques cédées (27 M€) et des marques d'agence héritées d'AD (23 M€) qui disparaîtront en 2006/2007**

Chiffres en normes IFRS



► **Résultat Net Courant**

- **Résultat opérationnel courant**
 - **Compte de résultat synthétique**
 - **Contribution des marques Pernod Ricard**
 - **Contribution des marques Allied Domecq**
 - **Frais de structure et résultat opérationnel courant**
 - **Analyse du nouvel ensemble par zone géographique**
- **Résultat Financier Courant et Dette**
- **Autres éléments du Résultat Net Courant**
- **Résultat Net Courant part du Groupe**



Asie – Reste du Monde

M€	FY 04/05	FY 05/06	Δ	Croiss. interne	Effet périmètre
Chiffre d'Affaires*	980	1 717	+75,3%	+9,6%	598
Marge brute	492	884	+ 79,6%	+14,4%	284
MB/CA	50,3%	51,5%			
Contribution après PP	298	540	+81,3%	+10,1%	188
CAAP/CA	30,4%	31,4%			
Rés. opérationnel courant**	158	289	+83,2%		
ROC/CA	16,1%	16,9%			
ROC/CA (hors droits de douane)	19,8%	20,9%			

* normes IFRS incluent les droits de douane

** les frais de siège sont répartis au prorata de la contribution

- ▶ **Poursuite d'une croissance dynamique grâce à :**
 - Une position de leader fort sur la région
 - La progression des marques historiques PR
 - L'intégration des marques AD

- ▶ **Hors droits de douane (335 M € en FY 05 / 06), particulièrement élevés en Corée du Sud et en Thaïlande, le ratio ROC/CA de la région est proche de la moyenne du Groupe, le poids des marques et qualités premium compensant le poids des vins**

Chiffres en normes IFRS



Amériques

M€	FY 04/05	FY 05/06	Δ	Croiss. interne	Effet périmètre
Chiffre d'Affaires	741	1 681	+127%	+6,7%	843
Marge brute	443	1 005	+127%	+8,2%	502
MB/CA	59,9%	59,8%			
Contribution après PP	303	672	+122%	+5,5%	338
CAAP/CA	40,8%	40%			
Rés. opérationnel courant *	177	391	+121%		
ROC/CA	23,9%	23,2%			

* les frais de siège sont répartis au prorata de la contribution

- ▶ **L'acquisition d'AD transforme PR en un des leaders, sur chaque marché de la région**
 - **USA : Une année d'intégration avec la poursuite des succès sur Jameson, The Glenlivet et Seagram's Gin**
 - **Amérique Latine : Forte croissance de Chivas, Havana Club, Something Special et Montilla**

Chiffres en normes IFRS



Europe (hors France)

M€	FY 04/05	FY 05/06	Δ	Croiss. Interne**	Effet périmètre**
Chiffre d'Affaires	1 352	2 014	+49%	+0,8%	643
Marge brute	824	1 207	+46,6%	+2,1%	373
MB/CA	60,9%	59,9%			
Contribution après PP	558	814	+45,8%	+3,0%	248
CAAP/CA	41,3%	40,4%			
Rés. opérationnel courant *	297	453	+52,9%		
ROC/CA	21,9%	22,5%			

*les frais de siège sont répartis au prorata de la contribution

** variation des ventes de vrac de spiritueux inclus dans l'effet périmètre

- Poursuite de la croissance en Europe, grâce au dynamisme de Chivas, de Jameson et de Ruavieja notamment, et en dépit des difficultés sur certains marchés (Allemagne, Italie)

Chiffres en normes IFRS



France

M€	FY 04/05	FY 05/06	Δ	Croiss. interne	Effet périmètre
Chiffre d'Affaires	539	654	+21,3%	-1,1%	121
Marge brute MB/CA	397 73,6%	482 73,7%	+21,3%	-1,7%	90
Contribution après PP CAAP/CA	255 47,2%	304 46,5%	+19,4%	-0,3%	49
Rés. opérationnel courant *	98	121	+24,3%		
ROC/CA	18,1%	18,5%			

* les frais de siège sont répartis au prorata de la contribution

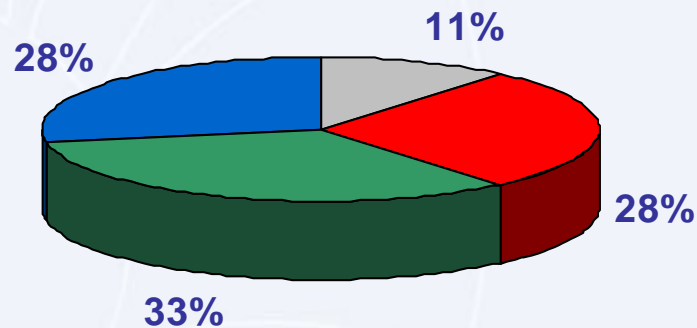
- ▶ **Stabilité de la CAAP sur le périmètre historique PR, avec la bonne performance du portefeuille des whiskies et d'Havana Club, qui compense la poursuite du léger déclin du marché des anisés**
- ▶ **Amélioration de la tendance de l'anis au T4, à confirmer sur les prochaines périodes**
- ▶ **Développement dynamique des marques AD**

Chiffres en normes IFRS

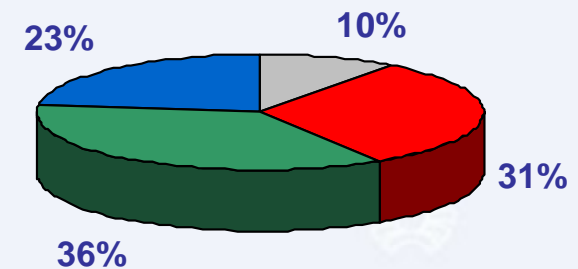


Répartition par zone géographique

Chiffre d'affaires



Résultat opérationnel courant



Asie et RDM

France

Amériques

Europe

► **Poursuite d'une internationalisation réussie**

⇒ **Près de 55 % des profits réalisés sur les zones à forte croissance (Asie, Amériques), contre moins de 45 % avant l'acquisition AD**



► **Résultat Net Courant**

- **Résultat opérationnel courant**
 - **Compte de résultat synthétique**
 - **Contribution des marques Pernod Ricard**
 - **Contribution des marques Allied Domecq**
 - **Frais de structure et résultat opérationnel courant**
 - **Analyse du nouvel ensemble par zone géographique**
- **Résultat Financier Courant et Dette**
- **Autres éléments du Résultat Net Courant**
- **Résultat Net Courant part du Groupe**



Résultat financier courant

	M€
Frais financiers nets	(319)
Autres produits et charges courants	(31)
Résultat Financier courant	(350)

- ▶ **Autres produits et charges financiers courants :**
 - Amortissement des commissions bancaires payées pour la mise en place du crédit syndiqué (22)M€
 - Coût financier net des engagements de retraite (12)M€
 - Autres produits et charges +3M€

Chiffres en normes IFRS



Endettement et Frais Financiers

- ▶ Frais financiers liés au financement de l'acquisition d'Allied Domecq qui courent depuis le 2 août 2005

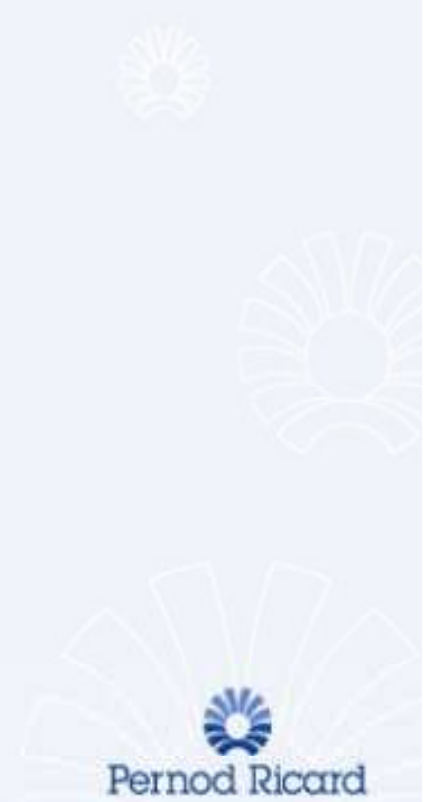
- ▶ Coût moyen de la dette : env. 4,5%

- ▶ Répartition de la dette par devises au 30/06/06:

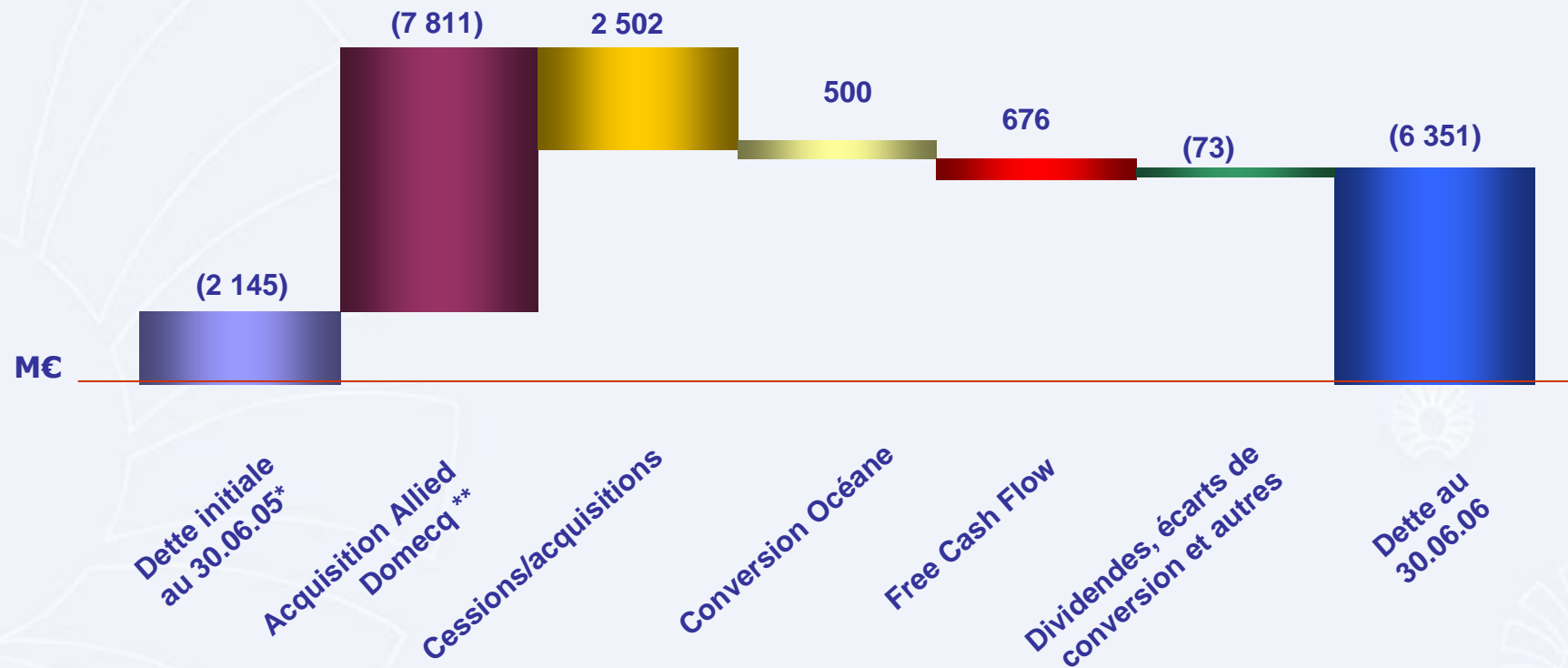
• % USD	40%
• % Euro	56%
• % Autres	4%
Total	<u>100%</u>

- ▶ Couverture de taux au 30/06/06 (cap ou swap):

• Euro	48%
• USD	<u>95%</u>
Total	65%



Évolution de la dette



* Incidence IFRS sur la dette initiale Pernod Ricard (149M€)

** nette de cession à Fortune Brands 3 969M€ et de la cession Britvic

- ▶ Dette réduite de près de 3,6Md€ depuis l'acquisition
- ▶ Montant des taxes sur cession d'actifs (QSR et à FB) à payer sur FY 06/07 = environ 550 M€



Tableau de financement

Détail Free Cash Flow

M€	FY 04/05	FY 05/06
Résultat opérationnel	745	1 129
Amortissement immobilisations et variations de provisions	63	141
Résultat des cessions d'actifs	(52)	(325)
Divers	35	43
Capacité d'autofinancement	791	988
Diminution (augmentation) du BFR*	(23)	238
Résultat financier, impôts et autres éléments cash	(269)	(512)
Acquisitions immos. non financières et divers	(97)	(38)
Free Cash Flow	402	676

* Hors incidence des variations du périmètre de consolidation

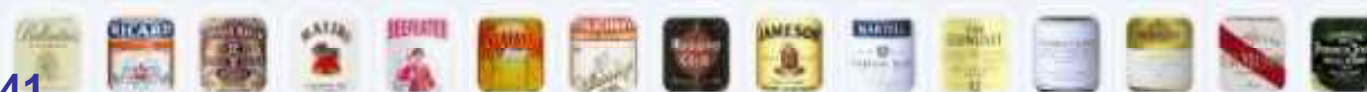
- ▶ Free Cash Flow FY 05/06 pénalisé par les charges de restructuration liées à l'acquisition d'AD mais augmenté des cessions liées à l'acquisition AD : Larios, Glen Grant, ...

Chiffres en normes IFRS



► **Résultat Net Courant**

- **Résultat opérationnel courant**
 - **Compte de résultat synthétique**
 - **Contribution des marques Pernod Ricard**
 - **Contribution des marques Allied Domecq**
 - **Frais de structure et résultat opérationnel courant**
 - **Analyse du nouvel ensemble par zone géographique**
- **Résultat Financier Courant et Dette**
- **Autres éléments du Résultat Net Courant**
- **Résultat Net Courant part du Groupe**



Impôt sur les sociétés

Impôts sur les sociétés : (108) M€

Taux : 15,0%

**Impôt sur
les éléments courants : (222) M€**

Taux : 24,5%

**Effet impôt sur
les éléments non courants :**

+ 114 M€

- ▶ **Taux d'impôt sur résultat des activités courantes conforme aux annonces ≈ 25%**
- ▶ **Éléments non courants : fiscalité favorable sur certains éléments**



Résultat des activités cédées

Intérêts minoritaires

M€	FY 04/05	FY 05/06
Résultat des activités cédées	-	57

- ▶ 7 mois d'activité de Dunkin' Brands + résultat de Britvic jusqu'en décembre 2005

Part des minoritaires : M€	FY 04/05	FY 05/06
	(9)	(30)

⇒ « Les minoritaires » incluent dorénavant :

- Havana Club
- Corby (Canada)
- Jinro Ballantine's (Corée du Sud)

Chiffres en normes IFRS



► **Résultat Net Courant**

- **Résultat opérationnel courant**
 - **Compte de résultat synthétique**
 - **Contribution des marques Pernod Ricard**
 - **Contribution des marques Allied Domecq**
 - **Frais de structure et résultat opérationnel courant**
 - **Analyse du nouvel ensemble par zone géographique**
- **Résultat Financier Courant et Dette**
- **Autres éléments du Résultat Net Courant**
- **Résultat Net Courant part du Groupe**



Résultat Net Courant part du Groupe

M€	FY 04/05	FY 05/06	△
Résultat opérationnel courant	729	1 255	+72,1%
Résultat financier courant	(98)	(350)	+298%
IS sur activités courantes	(165)	(222)	
Minors. et Rés. des activités cédées et divers	10	28	
Résultat Net Courant* part du Groupe	476	711	+49,4%

* Résultat opérationnel courant + résultat financier courant – IS courant +/- Minoritaires et activités cédées

► Forte progression du Résultat Net Courant

Chiffres en normes IFRS



Résultat Net Courant pdG par action

€	FY 04/05	FY05/06	△
Nombre d'actions dilué IFRS (milliers)	71 080*	87 659*	NA
Résultat Net « Courant » par action	6,70**	8,12	+21,2%

- ▶ Très forte progression du Résultat Net Courant pdG par action (8,12€), supérieure au haut de la fourchette 7,80€ - 8,00€ communiquée le 27 juillet
- ▶ Acquisition AD fortement créatrice de richesses pour les actionnaires dès le 1er exercice

* normes IFRS

** présentation comparable selon norme IFRS



Dividende : croissance de 17 %

€	2002	Δ	2003	Δ	04/05	Δ	05/06**
Dividende proposé	1,80	9%	1,96	+10%	2,15*	+17%	2,52

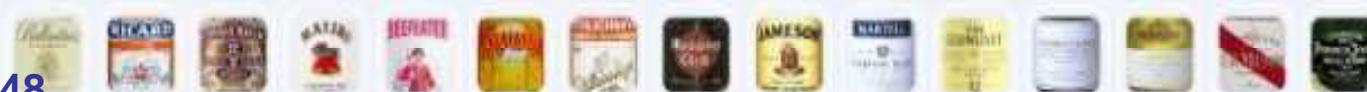
* Moyenne arithmétique des 2 acomptes et du solde, payés au titre de l'exercice de 18 mois 04/05

** normes IFRS



► **Éléments non courants et résultat net**

- **Résultat Opérationnel non courant**
- **Autres éléments financiers non courants**
- **Résultat net Part du Groupe**



Résultat Opérationnel non courant

M€

FY 05/06

Plus ou moins values de cessions d'actifs	326
<ul style="list-style-type: none"> • Plus value nette Bushmills, Seagram's vodka... 	
Charges de restructuration et d'intégration	(333)
Frais d'acquisition	(54)
<ul style="list-style-type: none"> • Dont commissions bancaires et frais de conseils (RH, DSI, etc.) 	(50)
Autres produits et charges non courants	(65)
<ul style="list-style-type: none"> • Dont mise à la juste valeur des stocks de produits finis • Dépréciation contrat distribution Stolichnaya 	(24) (25)
Résultat opérationnel non courant	(126)

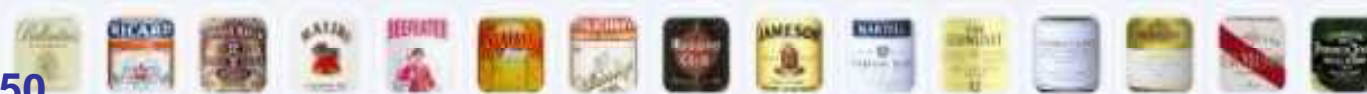
- ▶ Les charges de l'intégration seront moindres qu'anticipé (entre 350 et 400 M€ vs 450 M €)

Chiffres en normes IFRS



▶ **Éléments non courants et résultat net**

- **Résultat Opérationnel non courant**
- **Autres éléments financiers non courants**
- **Résultat net Part du Groupe**



Éléments financiers non courants

M€

FY 05/06

Éléments financiers non courants

(60)

dont :

- Coût net des options de couverture de change sur l'acquisition (20)
 - Frais de conversion anticipée de l'Océane (34)
 - Autres écarts de change (6)
-

Chiffres en normes IFRS



► Éléments non courants et résultat net

- Résultat Opérationnel non courant
- Autres éléments financiers non courants
- Résultat net Part du Groupe



Résultat net Part du Groupe

M€	FY 04/05	FY 05/06	△
Résultat opérationnel courant	729	1 255	+72,1%
Résultat opérationnel non courant	16	(126)	NC
Résultat opérationnel	745	1 129	+51,6%
Résultat Financier courant	(98)	(350)	NC
Autres éléments financiers non courants	10	(60)	
Impôt sur les sociétés	(163)	(108)	NC
Rés. des activités cédées + Minoritaires + divers	(9)	28	NC
Résultat net Part du Groupe	484	639	+32%

- ▶ Les plus-values de cession d'actifs ont compensé les coûts de restructuration
⇒ très vive croissance du Résultat net Part du Groupe

Chiffres en normes IFRS



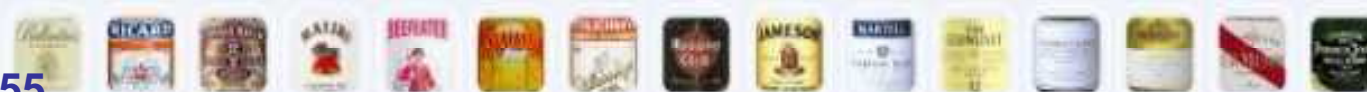
► Conclusion et perspectives



Conclusion 2005/2006

- ▶ Poursuite du succès des marques historiques
- ▶ Réussite de l'intégration des marques et des structures AD
- ▶ Investissements publi-promotionnels renforcés sur les marques stratégiques
- ▶ Succès des cession d'actifs

⇒ BPA de 8,12 € = +21% et réduction de l'endettement à 6,35Md€



Perspectives 2006/2007

- ▶ **Qualité du portefeuille et force du réseau de distribution du nouveau périmètre Pernod Ricard**
- ▶ **Encore des bases de comparaison élevées sur les premiers mois de l'exercice (surstockage de certains marchés autour de la clôture de l'opération AD, poursuite de ventes en Amérique Centrale après juillet 05)**
- ▶ **Dynamisme apporté par la mise en œuvre dès la fin de l'année 2006, des nouvelles plateformes stratégiques (positionnement, communication, packaging) des marques Allied Domecq**



- ▶ **Objectif 2006/2007:**
- ▶ **Croissance interne du Chiffre d'affaires dans le haut de l'objectif long terme : + 4% à +6%**
- ▶ **Forte croissance à deux chiffres du résultat net courant part du Groupe, hors effet devises**





Annexes



Compte de résultat consolidé synthétique (1/2)

M€	FY 04/05	FY 05/06	Δ
Chiffre d'affaires (HDT)	3 611	6 066	68,0%
Marge brute*	2 156	3 578	65,9%
Frais de distribution	(150)	(213)	42,3%
Investissements Publi-Promo	(593)	(1 035)	74,5%
Contribution après Publi-Promo	1 413	2 330	64,9%
Frais commerciaux et généraux**	(685)	(1 075)	57,1%
Résultat des activités courantes	729	1 255	72,1%
Résultat des activités non courantes	16	(126)	NC
Résultat opérationnel	745	1 129	51,6%

* après frais de production

** incluent les autres produits et charges

Chiffres en normes IFRS



Compte de résultat consolidé synthétique (2/2)

M€	FY 04/05	FY 05/06	Δ
Résultat opérationnel	745	1 129	51,6%
Résultat financier courant	(98)	(350)	NC
Éléments financiers non courants	10	(60)	NC
Résultat des activités cédées	-	57	NC
Impôt sur les sociétés	(163)	(108)	NC
Résultat des sociétés mises en équivalence	-	2	NC
Droit des tiers	(9)	(30)	NC
Résultat net part du Groupe	484	639	32,1%

Chiffres en normes IFRS



Bilan 1/2

M€	30.06.05	30.06.06
Immobilisations Incorporelles et Goodwill	2 210	11 555
Immobilisations corporelles et autres actifs	951	1 842
Impôt différé actif	354	821
Actif non courant	3 515	14 218
Stocks et créances	3 357	5 095
Trésorerie et équivalent	135	447
Actif courant	3 492	5 542
Total actif	7 007	19 760

Chiffres en normes IFRS



Bilan 2/2

M€	30.06.05	30.06.06
Capitaux propres Groupe	2 530	5700
Intérêts minoritaires	35	172
dont résultats tiers	9	30
Capitaux propres	2 565	5872
Provisions non courantes et impôts différés	918	3 980
Emprunts obligataires	502	-
Dette financière et dérivés non courants	507	2 308
Passif financier non courant	1 927	6 288
Provisions courantes	121	458
Dette d'exploitation et dérivés	1 111	2 653
Dette financière et dérivés courants	1 283	4 489
Total passif courant	2 515	7 599
Total passif et capitaux propres	7 007	19 760

Chiffres en normes IFRS



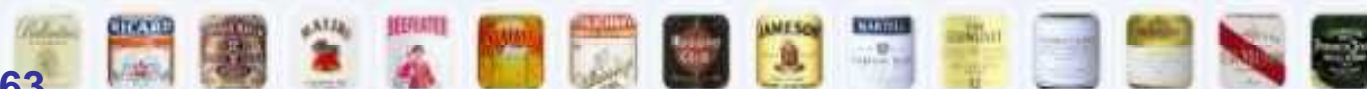
Endettement et Frais Financiers

▶ Répartition de la dette :

• Crédit syndiqué	71%
• Obligation AD	27%
• Divers	2%
	<hr/>
	100%

▶ Répartition par échéance (M€) :

• < 1 an	= (506)	7%
• 1 an < 5 ans	= (5 046)	74%
• > 5 ans	= (1 248)	19%
	<hr/>	
	(6 799)	100%
• Disponibilité et VMP	448	
• Endettement net	<hr/>	
	6 351	



Nombre d'actions à prendre en compte pour le calcul du BPA

(x1000)	30.06.05	30.06.06
Nombre d'actions en circulation	70 484	94 061
Augmentation de capital : effet pro-rata temporis net *	-	(1 676)
Nombre d'actions conversion Océane	5 704	-
Nombre d'actions auto-détenues	(3 190)	(3 136)
Nombre d'actions détenues SIFA / Santa Lina	(3 209)	(3 209)
Effet dilutif des stocks options	1 291	1 619
	71 080	87 659

* normes IFRS

