



Résultats du 1^{er} semestre de l'exercice 2014-2015

Jeudi 27 novembre 2014

Agenda

- Un semestre marqué par des actions fortes
- Hausse de la marge opérationnelle et du résultat net
- Perspectives d'avenir

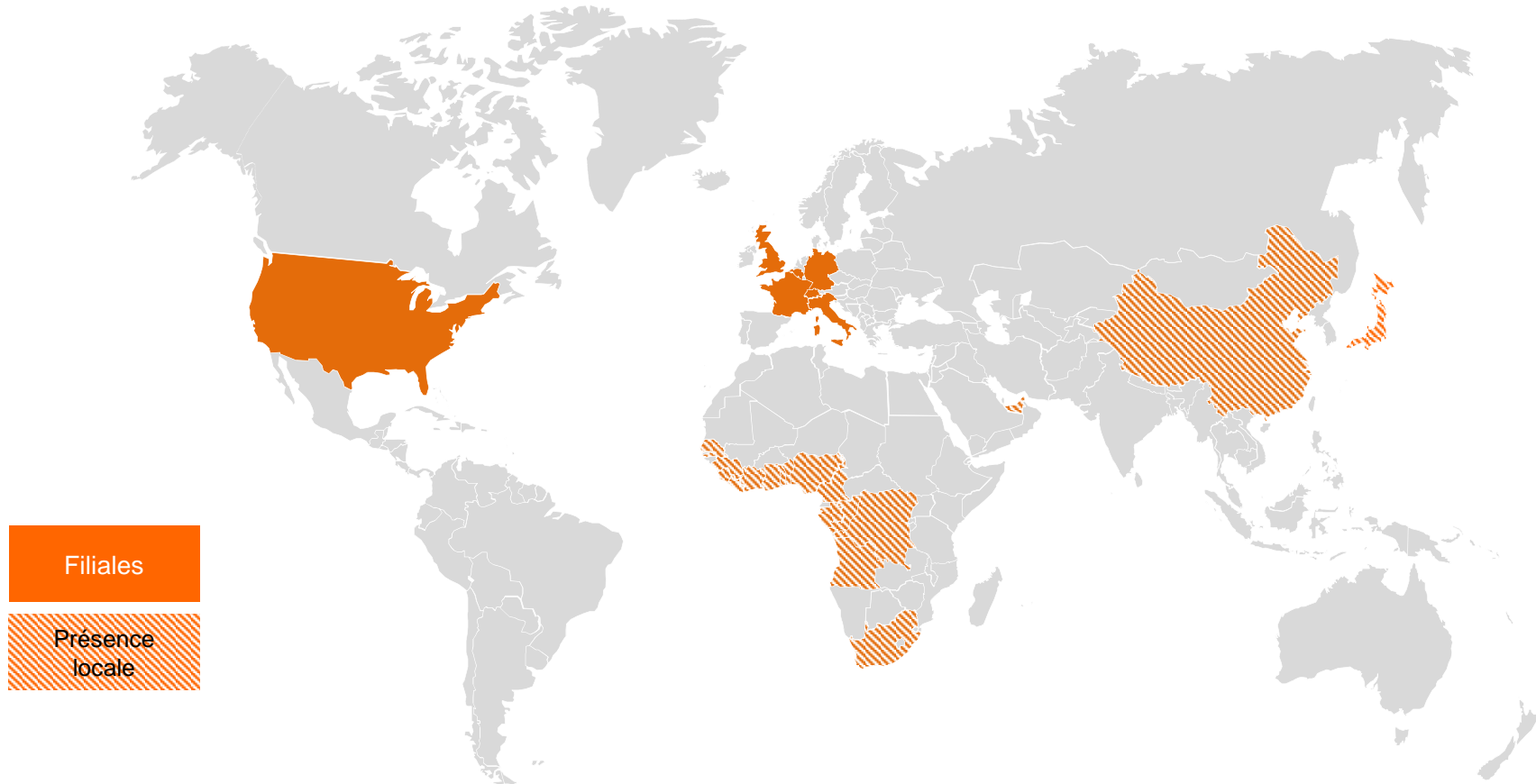
Agenda

- Un semestre marqué par des actions fortes
- Hausse de la marge opérationnelle et du résultat net
- Perspectives d'avenir

Agenda

- Un semestre marqué par des actions fortes
 - ➔ Création d'une filiale en Italie
 - ➔ Renforcement de la base d'approvisionnement
 - ➔ Investissements soutenus sur les points de vente
 - ➔ Excellents résultats du millésime 2002 de Salon
 - ➔ Démarrage des investissements à Tours-sur-Marne

Les filiales de Laurent-Perrier couvrent désormais 80% du marché mondial



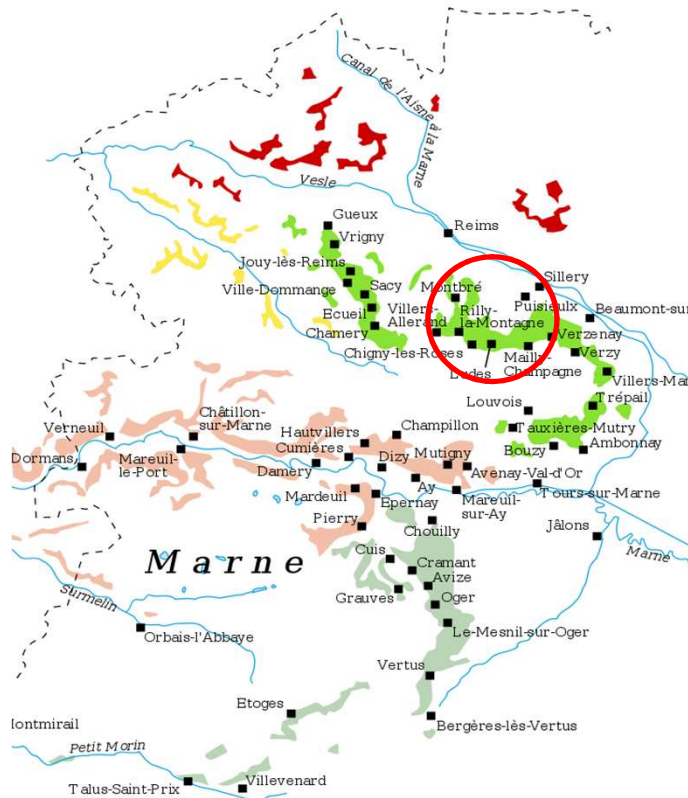
Renforcement de la distribution en propre

- Création d'une filiale en Italie, la 7^{ème} dans le monde
France, Royaume-Uni, Suisse, Belgique, Etats-Unis, Allemagne

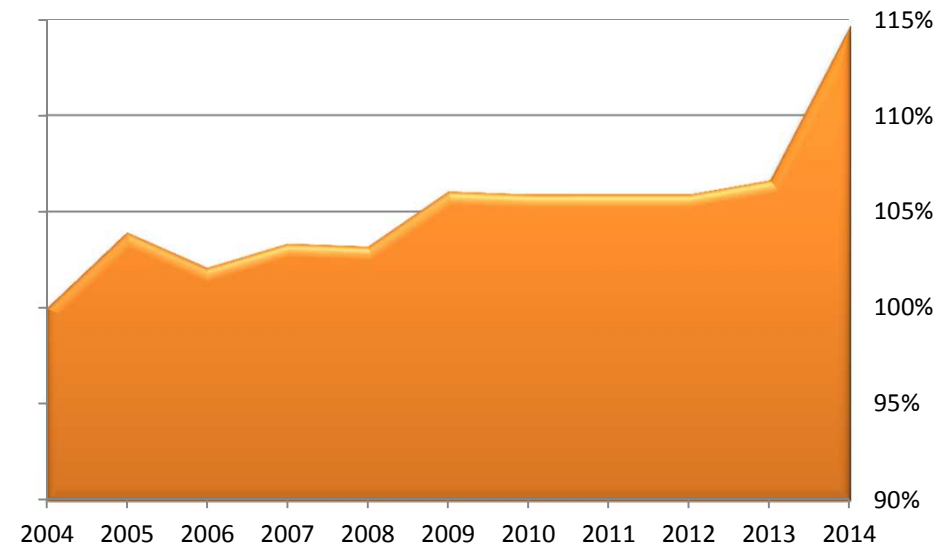


Élargissement de la base d'approvisionnement

- Acquisition de la société de négoce Daumale
 - ➔ Renforcement des positions dans le secteur de la Montagne de Reims



Evolution de l'approvisionnement en base 100 depuis 2004



Bilan de la vendange 2014

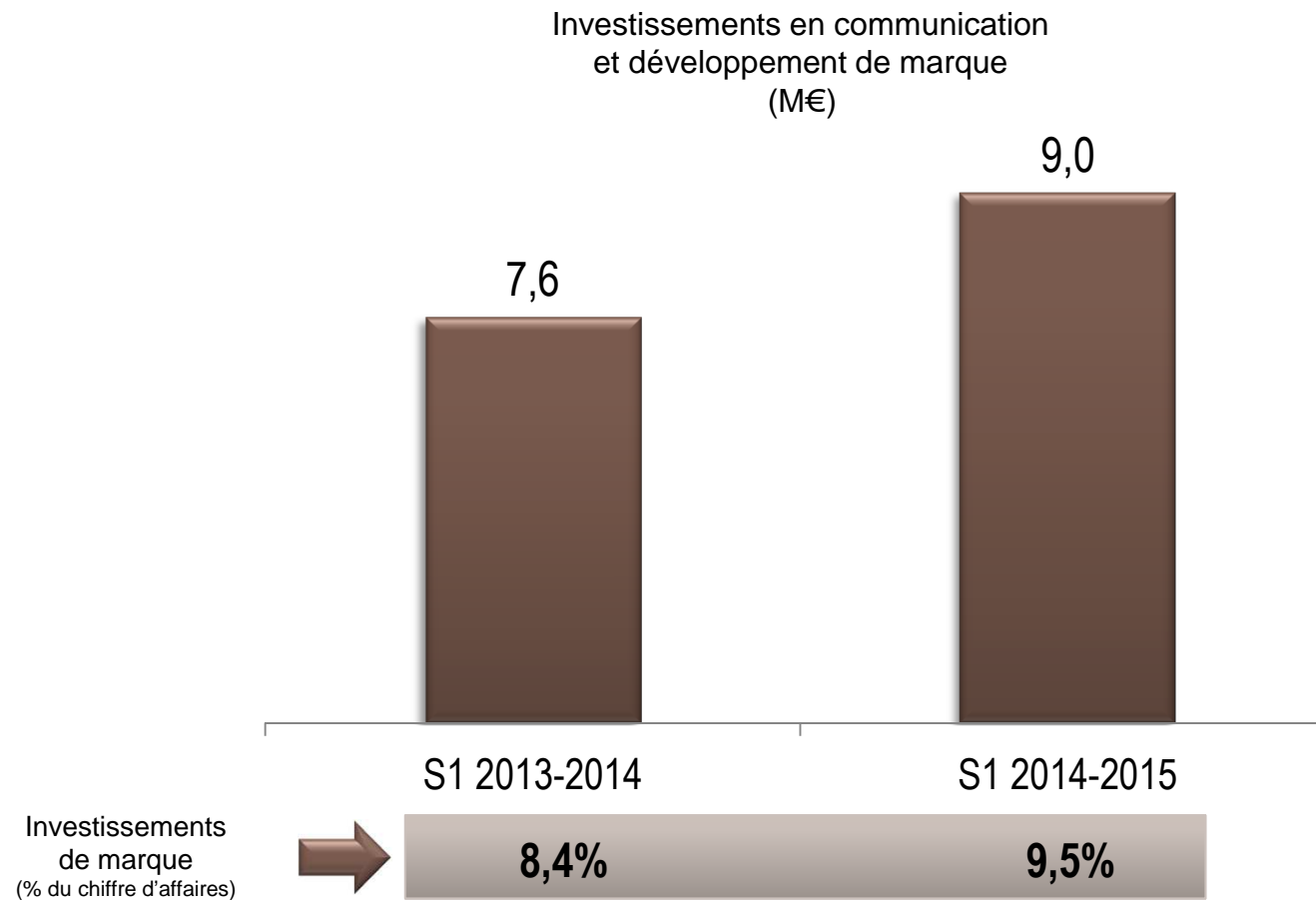
- Vendange concentrée avec d'excellentes conditions climatiques
- Maturité régulière avec un bon final
- Vendange qualitative surtout dans les chardonnays



Rendement tirable conforme au niveau du marché

- Rendement agronomique = 14 000 Kgs/Ha
- Rendement AOC tirable = 10 500 Kgs/Ha
(10 100 Kgs + 400 Kgs de déblocage de la réserve individuelle)
- Hausse du prix du raisin : environ +1%

Les investissements sur les points de vente et en communication se sont intensifiés au 1^{er} semestre



Cage Cuvée Rosé



Boite métal Cuvée Rosé



Pop up store



Vasque lumineuse



Pochon Brut



Nouvelle aiguière Grand Siècle



Chelsea Flower Show

Best In Show + Médaille d'Or



Excellents résultats du millésime 2002 de Salon

Lancement à la Saatchi Gallery - Londres



March 11th, 2014



Champagne connoisseurs around the world are drinking Salon Champagne Blanc de Blancs. This is a Chardonnay Champagne that has been disgorged and released. This is the first vintage which are selling 2004, 2005, or

2002 Champagne Salon: Absolutely magnificent

BY MICHAEL SCHUSTER

Champenois by birth, successful Parisian furrier by trade, pioneer of Blanc de Blancs Champagne by passion. In the first decade of the past century, Eugene-Aimé Salon, unsatisfied with what was available, set out to make what he conceived of as the perfect Champagne, a combination of power, delicacy, and absolute refinement. With this in mind he sought out prime parcels

including a limited number of magnums. It is typically disgorged and released over two years, and the first release of the 2002, in March 2014, was of 10,000 bottles, at the all-inclusive price of €350 per bottle and €830 per magnum in Europe.

The 2002 vintage was a great one for Champagne. Despite a topsy-turvy summer it was one of the driest growing seasons on record, flowering conditions were perfect, as was a September of warm, sunny days and very cold nights.

A wine of extraordinary intensity and presence, given its overall lightness, delicacy, and refinement

relatively closed of course. This is a rich, but particularly refined, wine with a marked, tautening vitality behind a great

HUFFPOST TASTE

The Singular Greatness of Champagne Salon

Posted: 05/21/2014 - By Richard Jennings Wine writer and reviewer



Juhlin's top 20 prestige Champagnes



Salon, Cuvée S 2002 19.5/20 (98/100pts) Jury result 19 (96)

£158-£380 **Corney & Barrow, Latimer Vintners, Nickolls & Perks**

Just a half-point difference from a perfect score might make you believe that this is a fast-maturing Salon. Unfortunately, it will take almost 20 years before its full maturity is reached. In fact, my high score is probably

quite rare since the wine is extremely young right now. Personally I have come to love the youthful expression where all instruments are playing their own tune separately. Mouthfeel is velvety and aromatically the walnut oil and the salty minerals are playing against the apple blossom. Here we have a purity and brightness that sharpens all senses. This magic wine reminds me a lot of my first meeting with legendary 1982 Salon.

Démarrage des investissements pluriannuels à Tours-sur-Marne

- **Centralisation des processus d'élaboration à Tours-sur-Marne** (bâtiment, caves, cuverie)
 - *Qualité des vins*
 - *Amélioration des conditions de travail*
 - *Productivité*
- **Investissement évolutif en fonction du développement commercial et du contexte champenois**



Planning des investissements pluriannuels à Tours-sur-Marne

[en année calendaire]

		2 ^{ème} semestre 2014	1 ^{er} semestre 2015	2 ^{ème} semestre 2015	1 ^{er} semestre 2016	2 ^{ème} semestre 2016	1 ^{er} semestre 2017	2 ^{ème} semestre 2017	1 ^{er} semestre 2018	
<i>centralisation des processus d'élaboration</i>	Caves	→								
	Cuverie			→						
<i>modernisation des structures accueil et visites</i>	Accueil Visite					→				
<i>rénovation du cadre de travail</i>	Cadre Bureau			→						

Agenda

- Un semestre marqué par des actions fortes
- Hausse de la marge opérationnelle et du résultat net
- Perspectives d'avenir

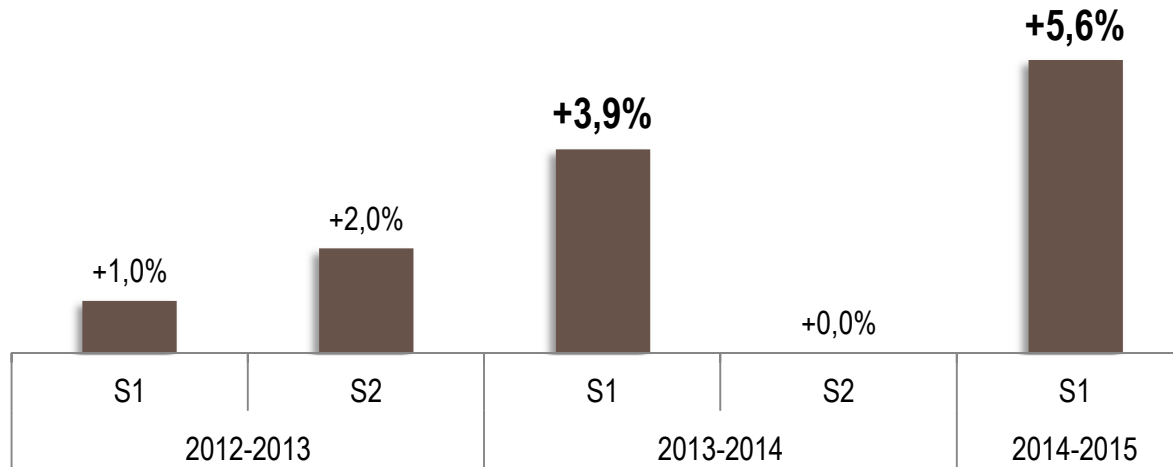
Hausse de la marge opérationnelle et du résultat net

Groupe Laurent-Perrier (en millions d'euros)	1 ^{er} semestre 2013-2014	1 ^{er} semestre 2014-2015	Variation
Chiffre d'affaires	90,1	94,4	+4,8%
Résultat opérationnel	17,1	19,7	+15,2%
<i>Marge opérationnelle</i>	19,0%	20,9%	+1,9Pt
Résultat net part du Groupe	8,2	10,4	+27,7%
Cash-Flow net (*)	-29,3	-35,6	-6,4

(*) trésorerie générée par l'activité – investissements nets - dividendes

Effet prix/mix positif sur le semestre soutenu par le succès du millésime 2002 de Salon

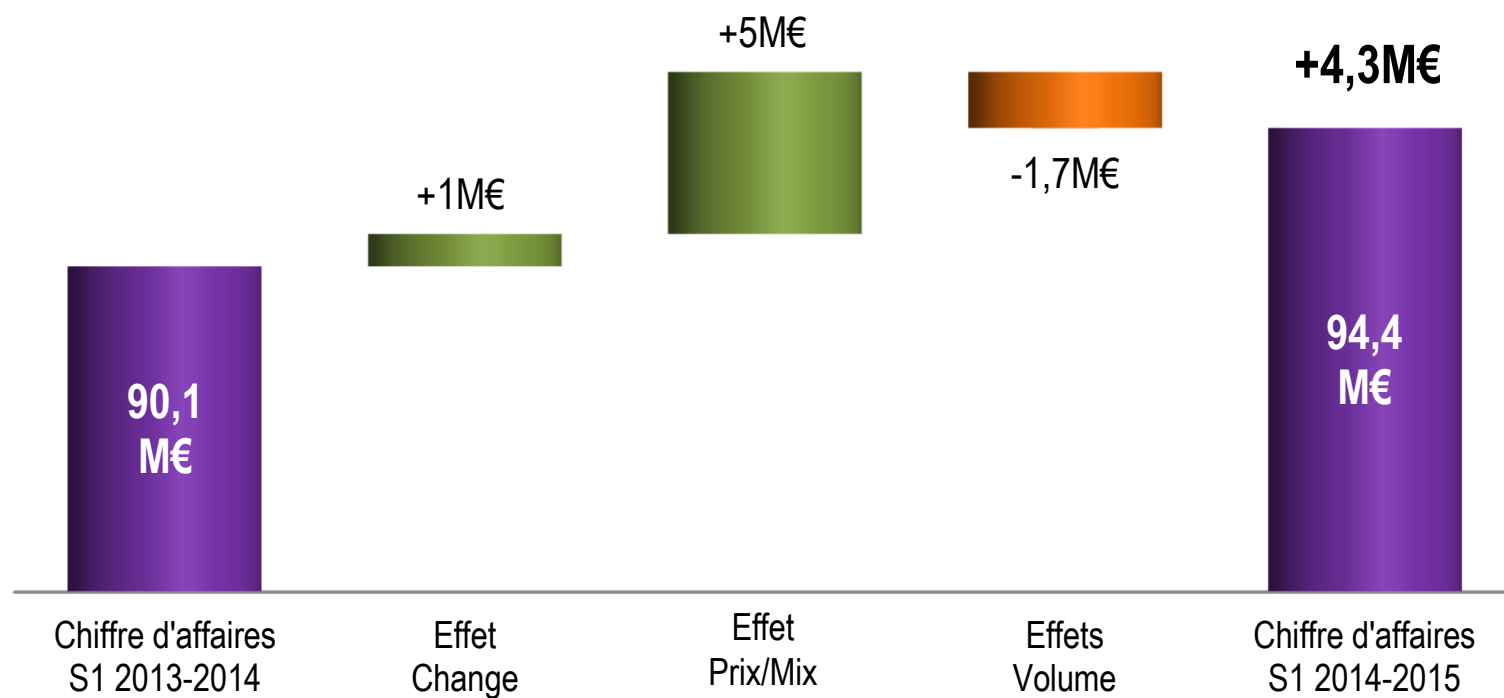
[Part des effets Prix et Mix dans la croissance du C.A. - septembre 2014]



Contribution de l'effet prix/mix dans la croissance du chiffre d'affaires

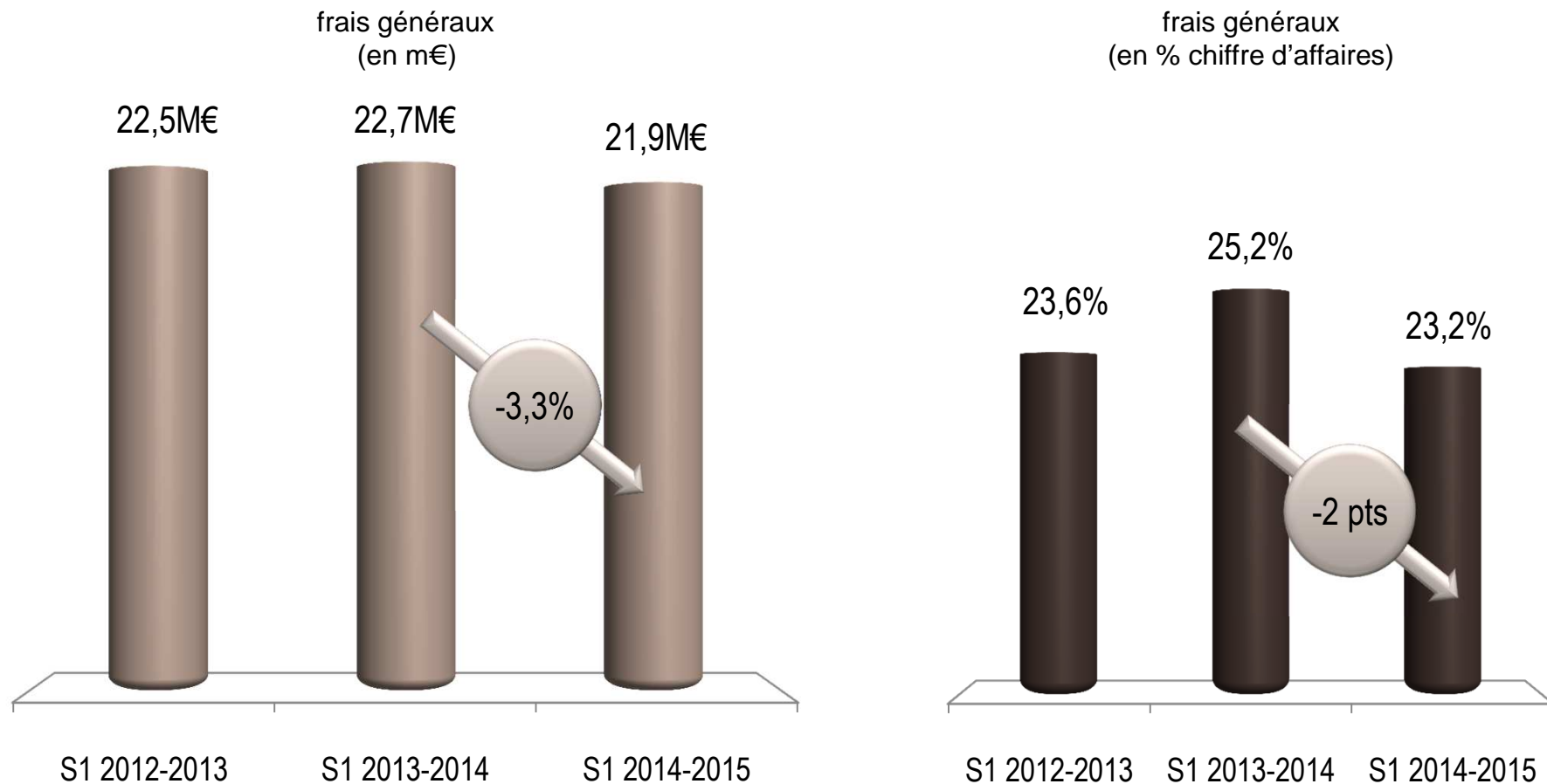
L'effet prix/mix contribue à la croissance de 4,8% du chiffre d'affaires

[Analyse des variances de chiffre d'affaires - septembre 2014]



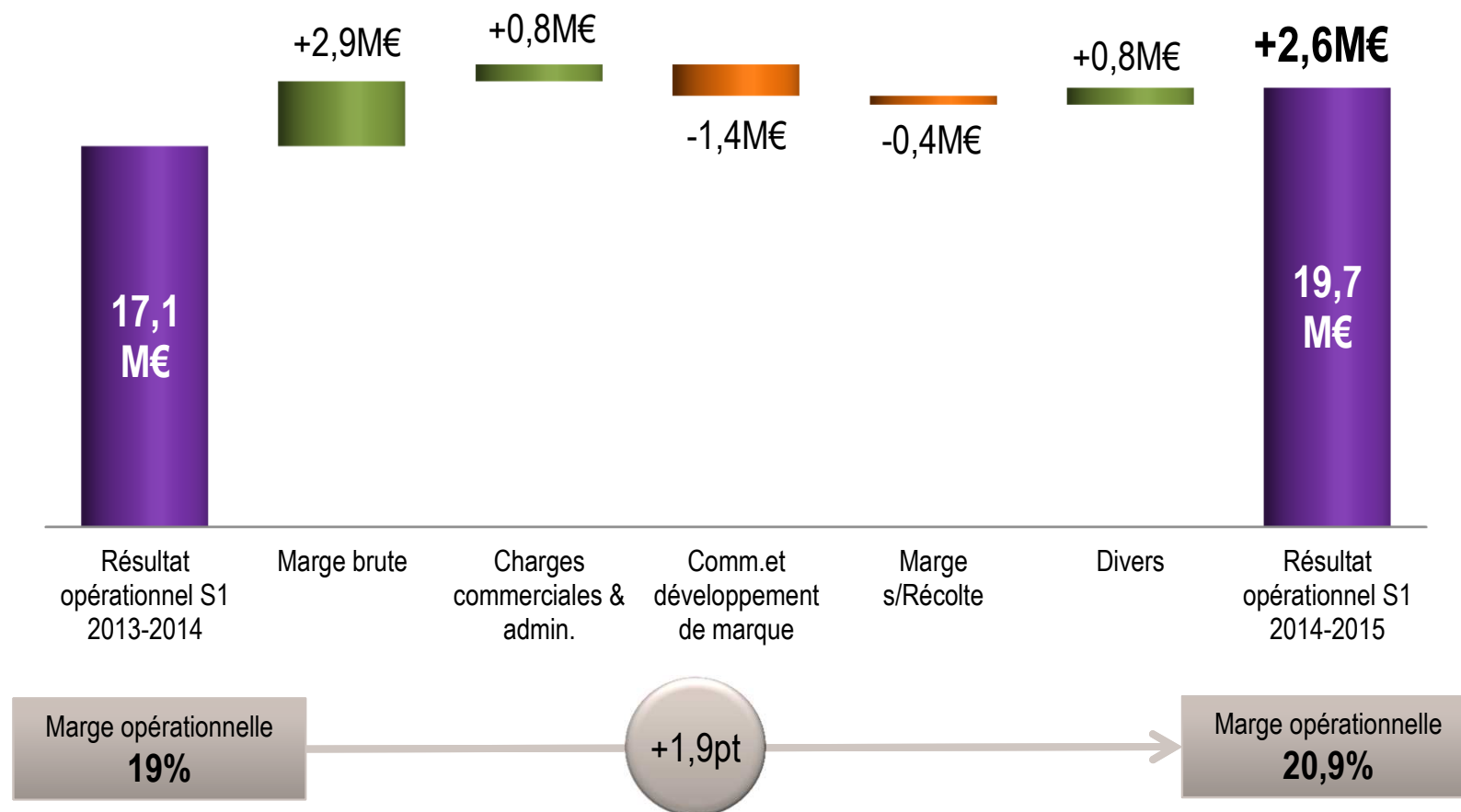
Les charges commerciales et administratives sont maîtrisées

[Groupe Laurent-Perrier – 30 septembre 2014]



Le résultat opérationnel progresse de 15,2% et la marge opérationnelle gagne près de 2 points

[Analyse des variances de résultat opérationnel - septembre 2014]



Compte de résultat semestriel

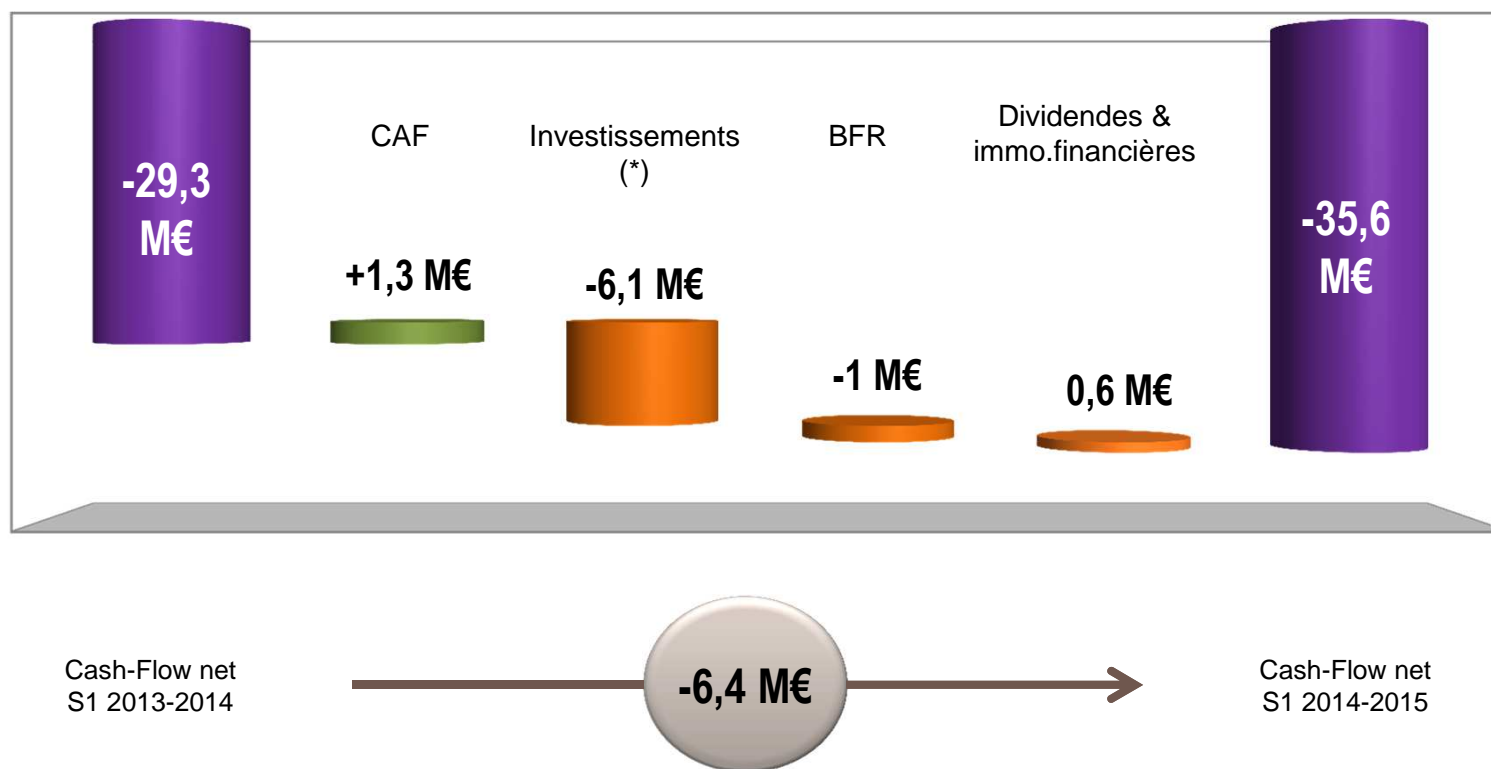
[1^{er} semestre clos le 30 septembre]

Groupe Laurent-Perrier	S1 2013-2014	S1 2014-2015	Variations
Chiffre d'affaires	90,1	94,4	+4,8%
Marge brute	46,8	49,7	+6,2%
<i>en % chiffre d'affaires</i>	51,9%	52,6%	+0,7Pts
Développement de marque & Comm.	-7,6	-9,0	+18,5%
Charges commerciales & admin.	-22,7	-21,9	-3,3%
Autres charges & produits	0,6	1,0	+56,1%
Résultat opérationnel	17,1	19,7	+15,2%
<i>en % chiffre d'affaires</i>	19,0%	20,9%	+1,9Pt
Résultat financier	-3,7	-3,2	-13,2%
Impôts	-5,1	-5,9	+16,2%
Résultat net part du Groupe	8,2	10,4	+27,7%
<i>en % chiffre d'affaires</i>	9,1%	11,1%	+2,0Pts

Analyse de la structure financière

La hausse des investissements explique la baisse du cash-flow net au 1^{er} semestre

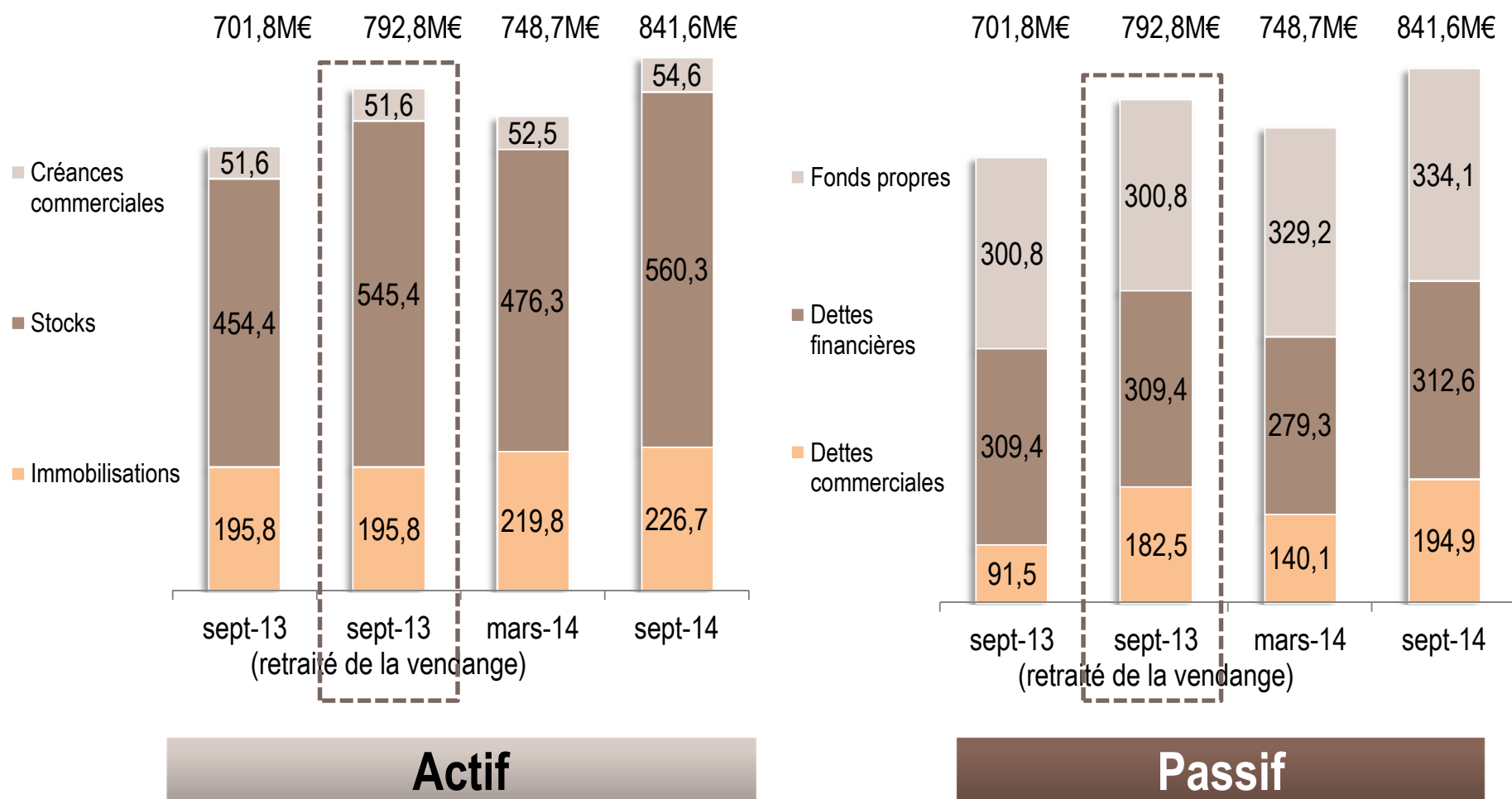
[Variations de CF net]



(*) incl.acquisition de la société F. Daumale

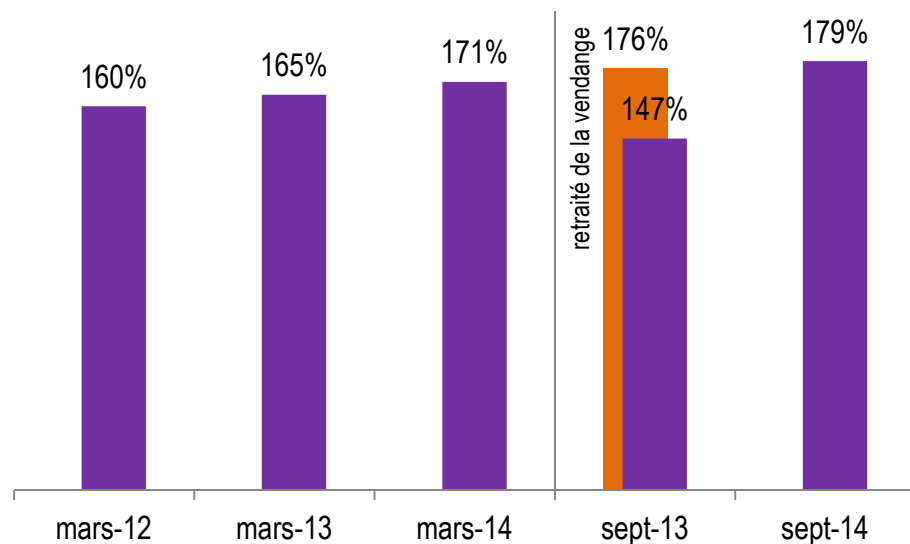
La structure financière reste saine et comparable à septembre 2013

[Bilan Groupe: cumul fin septembre 2014 – En millions d’euros]



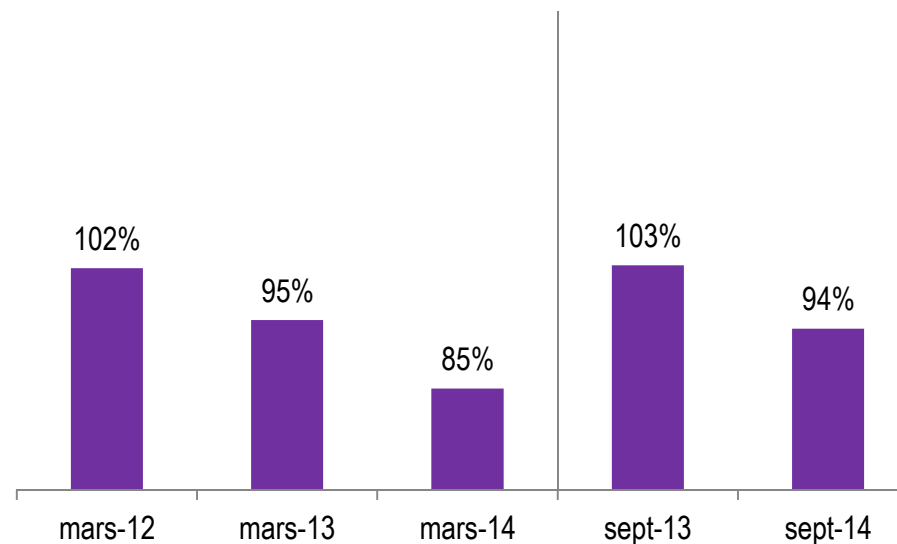
Les ratios financiers continuent de s'améliorer

Stocks/Endettement net en %



La valeur des stocks dépasse toujours très largement celle de l'endettement net

Endettement net/ Fonds propres en %



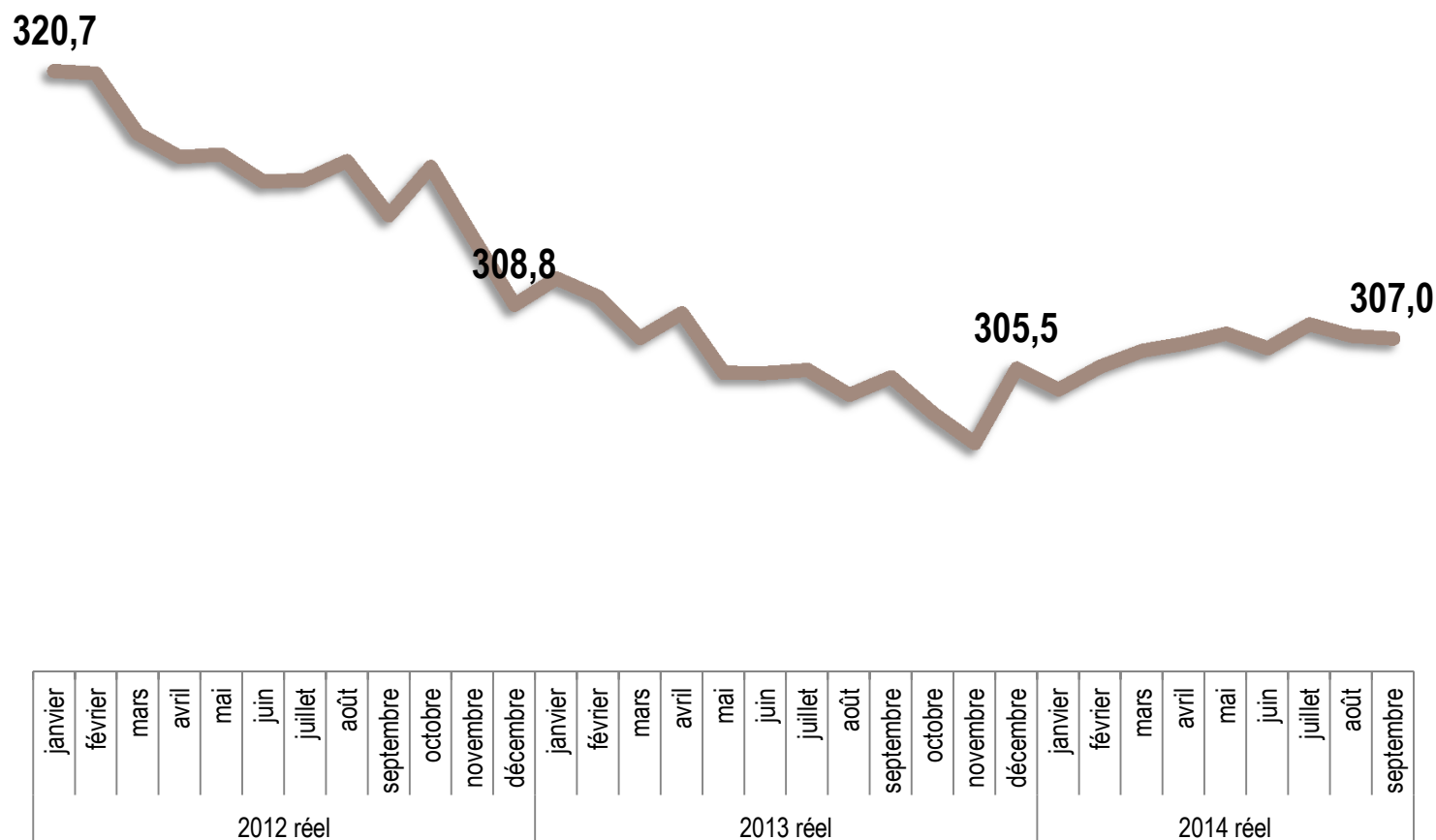
Le ratio de l'endettement net sur les fonds propres passe en dessous de 100%

Agenda

- Un semestre marqué par des actions fortes
- Hausse de la marge opérationnelle et du résultat net
- **Perspectives d'avenir**

Le marché devrait afficher une légère croissance de ses expéditions en 2014

Expéditions marché en cumul 12 mois
[source CIVC] - en millions de bouteilles



Restons prudents sur le second semestre

- Persistance d'un marché contrasté
 - ➔ Stabilité en Europe
 - ➔ Progression du grand export
- Performances du S1 non extrapolables au S2
- Gestion rigoureuse du cash-flow et des charges opérationnelles

Conclusion

- La qualité de nos vins est reconnue dans le monde entier
- Notre rentabilité s'améliore en dépit d'un environnement toujours difficile
- Notre solidité financière autorise la poursuite des investissements, y compris en matière de notoriété et de visibilité de la marque Laurent-Perrier



Résultats du 1^{er} semestre de l'exercice 2014-2015

Jeudi 27 novembre 2014