

First-Half Results, FY 2013-2014

Friday 29 November 2013

Overview

- Laurent-Perrier brand resilient in a difficult market
- Operating margin up, debt down
- Harvest 2013 report
- Outlook



Key Financial Data

Laurent-Perrier Group (en millions d'euros)	Q1 2012-2013	H1 2013-2014	Change
Turn over	95,5	90,1	-5,6%
Operating income	15,5	17,1	+10,5%
Operating margin	16,2%	19,0%	+2,8pts
Group Net income	6,9	8,2	+18,2%
Net Cash Flow(*)	-30,8	-29,3	+1,6

^(*) Cash-flow generated by activity, minus net investment, minus dividends



Overview

- Laurent Perrier brand resilient in a difficult market
- Operating margin up, debt down
- Harvest 2013 report
- Outlook

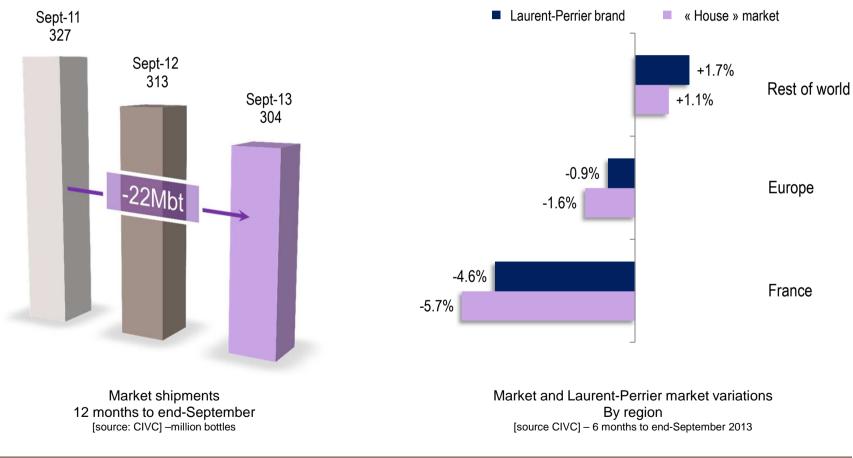


Group's value indicators saw further improvement in the first half of 2013-2014

- Overseas exports proving to be a growth driver
- Share of premium cuvées growing
- Further improvement in price/mix effect

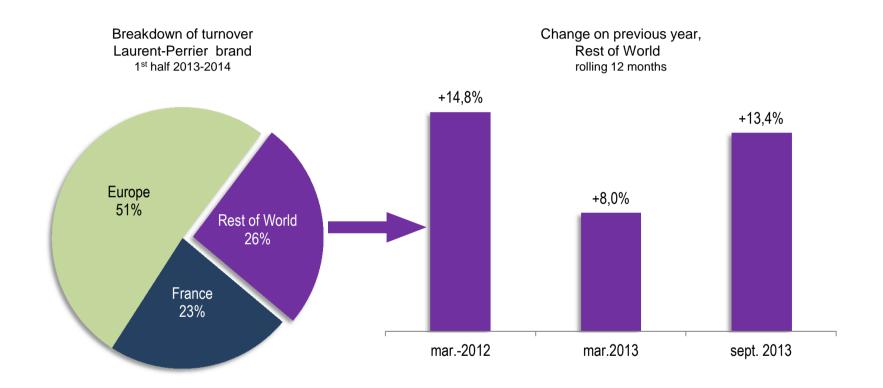


Laurent-Perrier saw further market share gains in all regions, in an ongoing difficult market environment



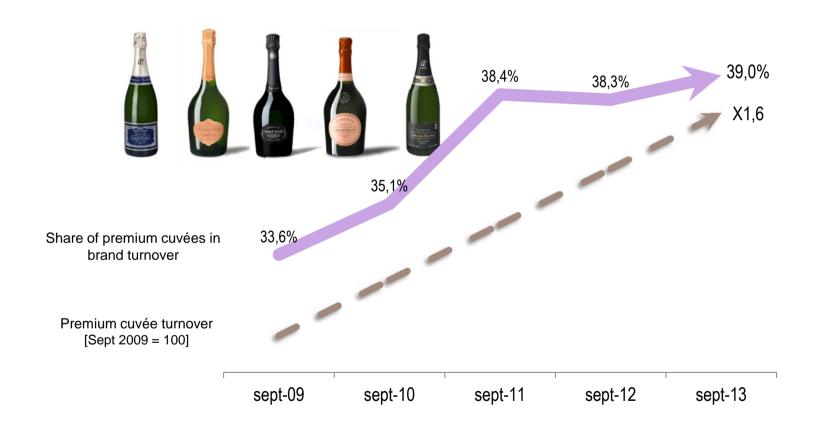


Overseas exports driving growth, and now account for over a quarter of Laurent-Perrier sales



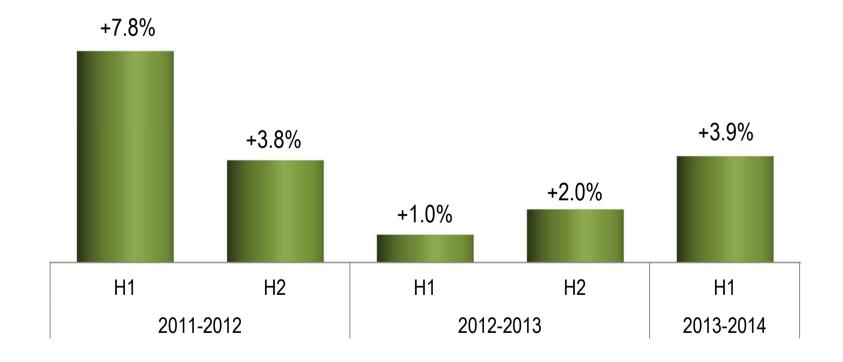


Premium cuvées now account for close to 40% of Laurent-Perrier turnover





Price increases at the beginning of the year contribute to price/mix effect resilience



Contribution of price/mix effect to increased turnover



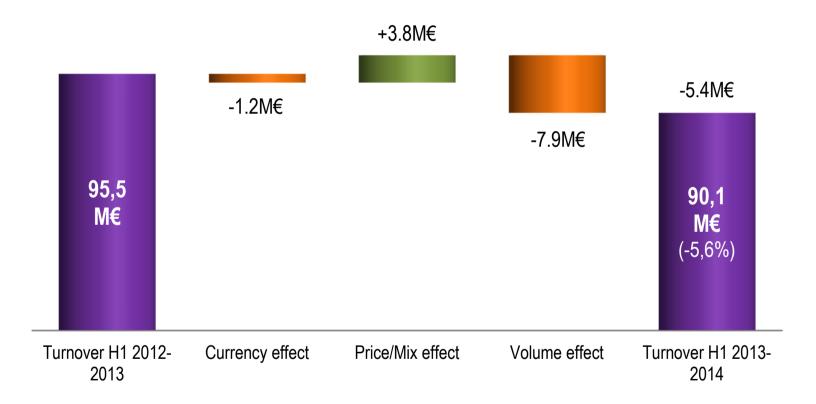
Overview

- Laurent-Perrier resilient in a difficult market
- Operating margin up, debt down
- Harvest 2013 report
- Outlook



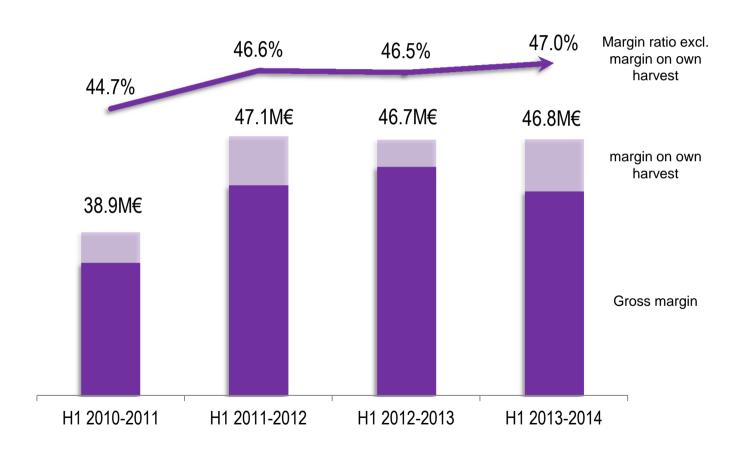
Price/mix effect partly offsets impact of drop in sales volumes on turnover

[Analysis of changes in turnover]



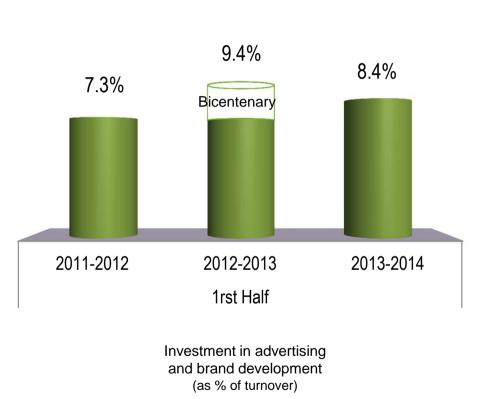


Gross margin ratio up 0.5 of a point, excluding margin on own harvest [Analysis of changes in gross margin]





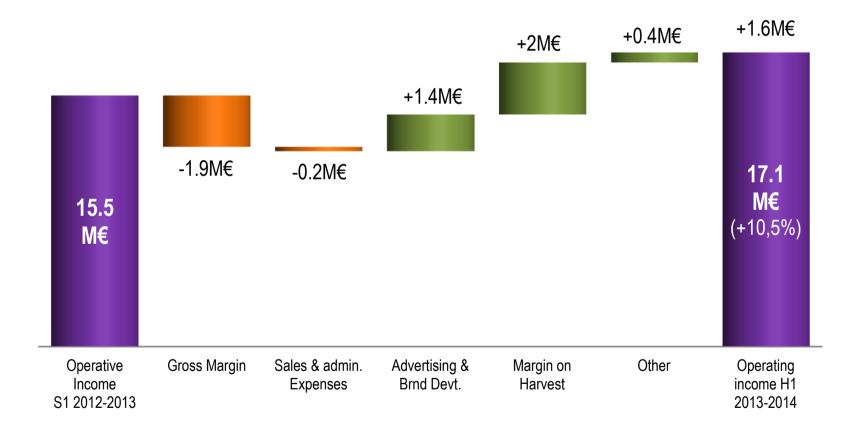
The Group continues to invest in Laurent-Perrier brand development



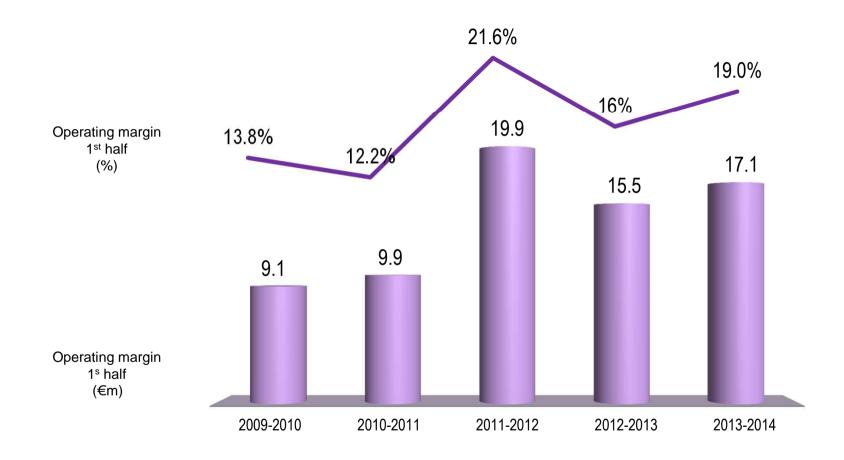




Operating income up 10.5%



Operating margin at 19%





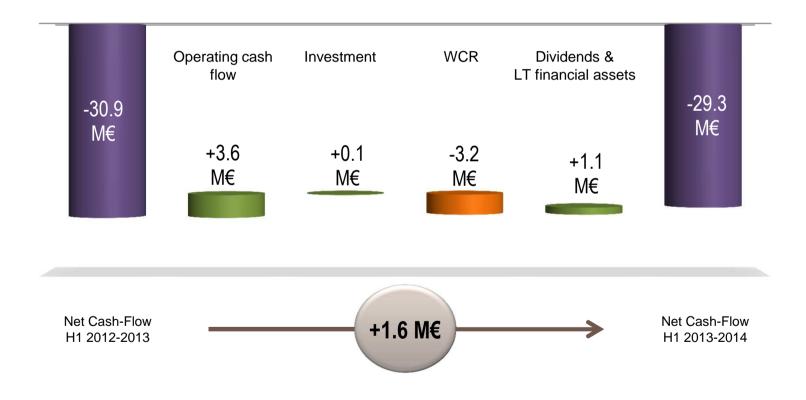
Income Statement

[Six months to 30 September 2013]

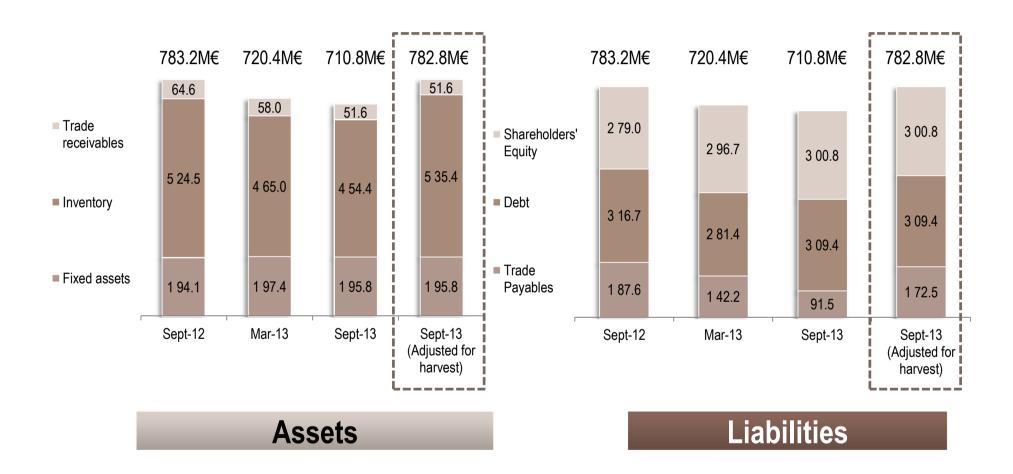
Laurent-Perrier Group	H1 2012-2013	H1 2013-2014	Change
Turnover	95.5	90.1	-5.6%
Gross margin	46.7	46.8	+0.1%
as % of turnover	48.9%	51.9%	+3.0Pts
Brand Dévelopt & Advertising	-9.0	-7.6	-15.4%
Sales & Admin expenses	-22.5	-22.7	+0.7%
Other expenses & income	0.2	0.6	+153.2%
Operating income	15.5	17.1	+10.5%
as % of turnover	16.2%	19.0%	+2.8Pts
Financial result	-4.7	-3.7	-19.5%
Tax	-3.9	-5.1	+31.8%
Group net income	6.9	8.2	+18.2%
as % of turnover	7.2%	9.1%	1.8Pt



Net cash-flow, traditionally negative in 1st half, up €1.6 million vs the same period of last year

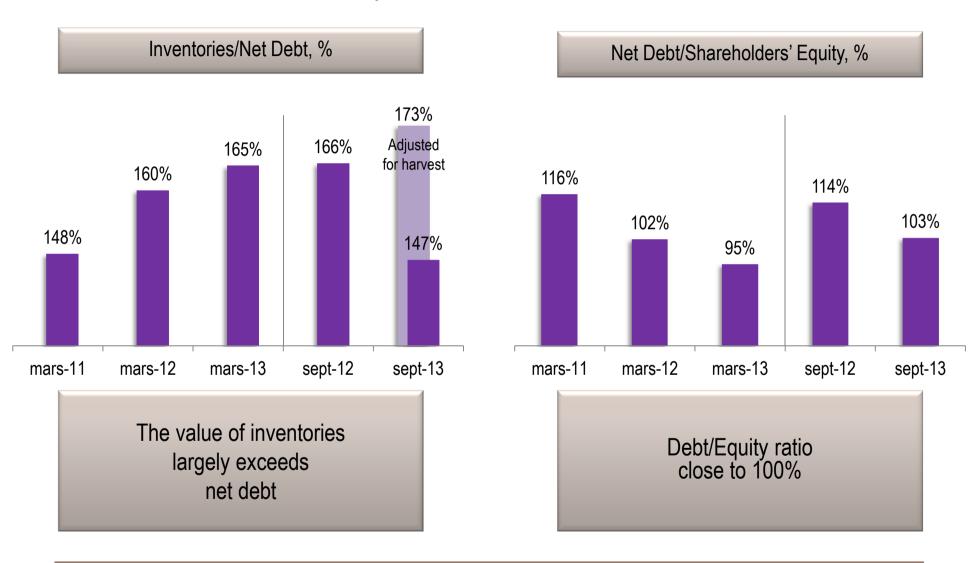


Net debt down €7.3 million relative to end-September 2012





Financial ratios further improve





Overview

- Laurent-Perrier brand resilient in a difficult market
- Operating margin up, debt down
- Harvest 2013 report
- Outlook



Harvest 2013 Report

- A late, harvest due to difficult weather conditions throughout the grape-growing year
- First October harvest since 1991
- Significant ripeness differences according to grape varietal and area



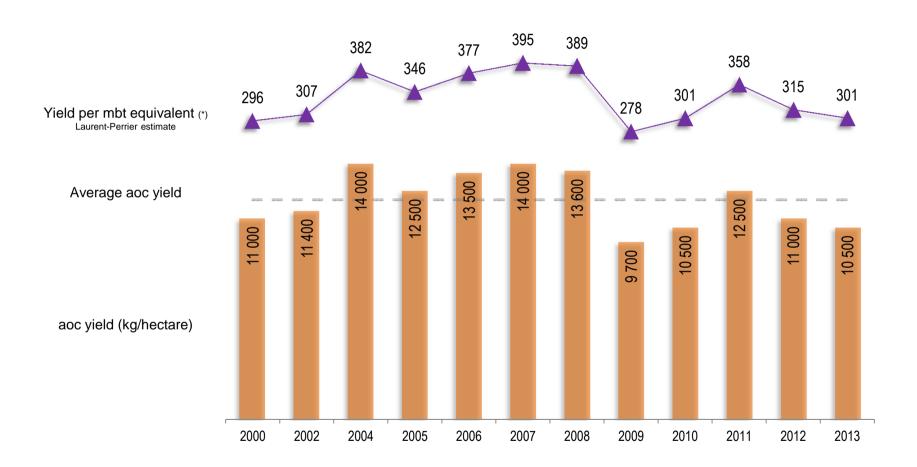


Agronomic yield back at ten-year average

- Agronomic yield = 12,500kg/ha (vs 8,700kg in 2012)
- AOC yield = 10,500kg/ha (10,000kg + release 500kg of set-aside reserve)
- Estimated grape price increase of 2%



The agreed yield takes market trends into account





Overview

- Laurent-Perrier brand resilient in a difficult market
- Operating margin up, debt down
- Harvest 2013 report
- Outlook



A cautious approach in the short term

- No change expected in current market dynamics
 - sluggish in Europe
 - upbeat demand in rest of world
- H1 performance cannot be fully extrapolated to H2
- Strict management of operating expenses
- Tax rate slightly higher
- Control over WCR should help generate positive net cashflow over the full year



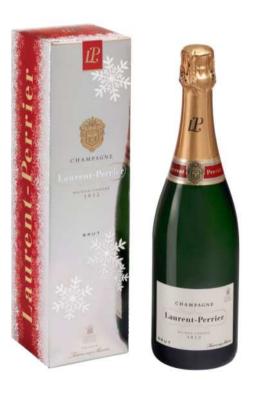
Sustained confidence in long-term potential

- Uncompromising quality standards
 - → Long-term supplies based on close relationships with growers
 - Unique Laurent-Perrier know-how
 - An inventory management system consistent with the style of its cuvées
- Export sales teams strengthened
- Speed-up investment in brand image and advertising
 - Greater point-of-sale visibility
 - Initiation into Laurent-Perrier art de vivre at Tours-sur-Marne
 - → Corporate communications and media relations



Greater point-of-sale visibility







Greater point-of-sale visibility





Greater point-of-sale visibility





Initiation into Laurent-Perrier art de vivre at Tours-sur-Marne

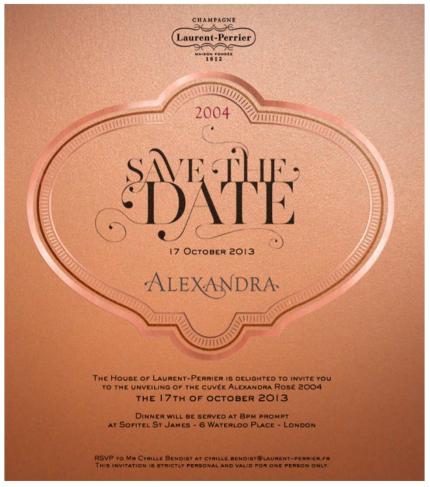








Corporate communications and media relations









MODAY EDIZIONE

actuelles



Juida alle migliori bollicine francesi in Italia COME AVERE LA GUIDA 2014/2015

Alexandra 2004: un eccezionale champagne rosé



Sono convinto e lo dico sempre che è molto difficile fare un ottimo **rosé** e di questo tipo di champagne credo che si arrivi appena a una quindicina di etichette veramente valide. Tra queste, poi, le eccellenti sono ancor meno, per giunta pure molto costose: Cuvée Elisabeth di Billecart-Salmon, Dom Pérignon, Cristal di Louis Roederer, La Grande Dame di Veuve Clicquot e l'Alexandra di Laurent-Perrier, Ecco, questi a mio avviso rappresentano l'eccellenza assoluta e, a seconda dell'annata, vi si potrebbe aggiungere anche il Dom Ruinart Rosé... Da considerare, poi, anche il Vintage Rosé sempre di Veuve Clicquot (che del rosé vanta sempre la primogenitura...), il Rosé di Selosse, il Rosé de Saingnée di Larmandier-Bernier, il Clos des Goisses Justè Rosé di Philipponat, i sorprendenti rosati non millesimati di Delamotte ed Henriot, l'ottimo Contes de Champagne di Taittinger, il confortante Vintage Rosé di Pol Roger, i Deutz, con il millesimato in testa, la Cuvée Rosé di L-P, ovviamente... Quanti sono? Sedici, appunto.



marco signori su Alexandra un eccezionale champagn Alberto Lupetti su Alexano un eccezionale champagn

marco signori su Alexandr un eccezionale champage

Alberto Lupetti su Alexano

marco signori su Alexandra

Aiuti Carlo su Grandi Cham

Categorie:

Abbinamenti

- Consigli
- Cuvée de Prestige
- Degustazioni
- » Il Personaggio
- Informazione La Guida
- Millésime
- Mondo Vigneron
- News Non solo Champagne » Rosé
- Sans Année
- Verticale



Cuvée Alexandra 2004 (rosé) Laurent-Perrier

Champagne della sett La bouteille de la semaine.

Lorsque Bernard de Nonencourt prend la tête de Laurent-Perrier en

1948, celle-ci produit 80 000 bouteilles par an. Son dynamisme

va porter la production à plus de 11 millions de cols. Ce bond

en avant passait inévitablement

par la création de nouvelles cuvées. En 1968, la maison lance

le brut rosé. Il s'agit d'un rosé de macération et non d'assemblage (technique pourtant le plus

souvent usitée en champagne). Les cuvées se succèdent, mais sa plus belle composition, Bernard de Nonencourt l'offrira à sa fille, lors de son mariage, le 17 octobre

1987 : la cuvée Alexandra 1982, un rosé très haut de gamme issu de la macération conjointe du chardonnay et du pinot noir. Elle ne sera ensuite produite qu'en

de rares occasions. Alexandra de Nonancourt, qui a pris la suite de son père décédé en 2010, a choisi la date symbolique du 17 octobre 2013 pour lancer la

cuvée 2004. Le prix de cette bouteille est à la hauteur de sa rareté : 350 euros. Mais quel plaisir lors de





Lancement champagne Alexandra SOFITEL marrakech http://t.co/ujm1blTNE8



Instagram instagram.com katyapelleg's photo on Instagram

@LuxeMagazineVO on Twitter Partager

Kathy Khan aime ça.



Trad Optimum, Guillaume Ferroni, Elodie van Zele et 5 autres personnes aiment ça.

LAURENT-PERRIER

LE GRAND OBJECTIF DE LA MAISON POUR L'ANNÉE 2014 : LE LANCEMENT D'ALEXANDRA ROSÉ 2004. MICHEL FAUCONNET Y VEILLE DE TRÈS PRÈS.

l aura fallu attendre un peu plus longtemps que prévu mais, depuis la rentrée, le nouveau millésime d'Alexandra Rosé 2004 est disponible partout dans le monde, y compris - et c'est une première - en magnum. Au départ, pourtant, rien n'était acquis : lent à se faire et à se livrer, le millésime 2004 avait la peau dure à sa naissance. "Il évolue aujourd'hui parfaitement, la finale s'est bien arrondie, mais elle a été longtemps un peu austère", concède Michel Fauconnet.

Mue par un sens aiguisé de l'à-propos, fidèle à son audace, la maison de Tours-sur-Marne a choisi de sortir un 2004 fringant, encore dans les limbes, après un vieillissement de près de huit ans sur lattes, un peu plus que pour le précédent millésime 1998. Les fondamentaux du style - fraîcheur, finesse et élégance - sont au rendez-vous, sagement garantis par Michel Fauconnet. Entré dans la maison par la petite porte en 1973, le troisième chef de cave seulement à occuper ce poste en soixante ans déclare aimer "les vins nerveux, qui ont du ressort". Comme ses prédécesseurs, il recherche lui aussi une énergie autant de corps que d'esprit dans ses cham-

Alexandra Rosé s'inscrit parfaitement dans cette exigence bâtie par Bernard de Nonancourt, favorisant largement le chardonnay dans les assemblages, orientant les vins vers l'apéritif et les portant vers plus de légèreté et de dynamisme. Ce caractère primesautier, qui établit la marque de fabrique de la maison et qui n'a pas pris une ride depuis lors, était à l'époque

Après le lancement de Grand Siècle en 1959, la grande cuvée multimillésimée (là encore un pari à rebours des façons de faire de l'époque), la création de la Cuvée Rosé en 1968 puis de l'Ultra Brut en 1981, Bernard de Nonancourt imagina pour le mariage de sa fille Alexandra, en 1987, un champagne rosé éponyme.



"Le vin conserve beaucoup de fraicheur, il est très rond, avec une finale qui se fond de façon très agréable. On reste vraiment sur le fruit à ce stade mais dans dix ans, on évoluera vers des arômes plus confiturés, de pâte de fruits, comme le 1998, qui est toujours resté très frais."

que plus précis et plus purs. Il n'empêche, c'est encore la nature qui dicte sa loi même si sur ces grandes cuvées, la maîtrise est à son comble. "Finalement, ce 2004 est une surprise car au début, on ne pensaît pas conserver cette fraîcheur. L'année 2004, très quantitative, venait juste après la petite récolte de 2003; il y a eu un assez grand décalage de maturité entre les chardonnays et les pinots noirs." Mais c'est aussi une année de Ph élevé et de basse acidité qui ne présageait en rien

de son potentiel. "Exactement comme le 1982, finalement!" sourit Michel Fauconnet.

Après 6 millèsimes (1982, 1985, 1988, 1990,

cuvée d'exception, méthodes hors normes:

Champagne, le pressurage, les raisins macèrent

fermentation. C'est un parti pris tout à fait singulier et assumé qu'a choisi là Laurent-Perrier, ajou-

tant 20 % de chardonnay des plus grands crus à

temps de macération à l'année, les raisins parlent au moment de la vendange", explique Michel Faucon-

net. Bien sûr, dêpuis 1982, la technique a évolué

et s'est grandement améliorée. Les vins n'en sont

Troublante ressemblance en effet entre ces deux millésimes d'abondance, qui sont arrivés après des années de faible récolte (1981 comme 2003). La nature se répète. Avec succès pour l'Alexandra Rosé car les arômes fruités les plus purs et les plus proches du raisin sont bien au rendez-vous, avec des notes de raisin frais, de mirabelle et de pêche blanche. Laurent-Perrier est assez fier de ce nouveau venu, qui ne demande qu'à s'épanouir. On pourra toujours patienter et suivre son évolution, qui, si elle doit s'apparenter à celle du 1982, promet le meilleur! ... VÉRONIQUE RAISIN



VIGNERON HIVER 2013-2014







Publié le 25 novembre, 2013 | 0 commentaire

Quasi inexistants il y a trente ans, les champagnes rosés sont aujourd'hui incontournables pour (presque) toutes les Maisons. Ce sont des vins exceptionnels, pour des instants rares et intimes.



La robe finement mordorée de la cuvée demeure la même, millésime après millésime, tout comme la délicatesse quintessentielle du vin, son raffinement et sa persistance. S'y ajoute dans ce millésime une dimension de fraîcheur et de vivacité qui la rend inoubliable.

www.laurent-perrier.com

350 €







Conclusion

- Global recognition for the quality of our wines
- Steady improvement in value indicators reflects the solidity of our competitive strengths
- Profitability improving despite ongoing difficult market environment
- Our financial strength enables us to make further investment dedicated to international development

