



Communiqué Financier

RESULTATS ANNUELS 2018

Progression de +6% du Résultat Opérationnel à périmètre constant
Premiers succès de la stratégie orientée sur les marques premium

Reims, le 28 mars 2019 - Le Conseil d'Administration de Vranken-Pommery Monopole s'est réuni le 28 mars 2019, sous la présidence de Monsieur Paul-François Vranken et en présence des commissaires aux comptes, pour arrêter les états financiers du groupe pour l'exercice 2018.

Chiffres clés

Comptes Consolidés en millions d'euros	2018	2017	Variation en %	2017 retraité (*)	Variation en %
Chiffre d'affaires Chiffre d'affaires à périmètre comparable (*)	300,4 299,6	300,2 288,7	0,0 % +3,8%		
Résultat Opérationnel Courant % Chiffre d'Affaires	26,7 8,9%	26,2 8,7%	+ 1,9 %	25,2 8,7%	+5,8%
Résultat Opérationnel % Chiffre d'Affaires	23,1 7,7%	22,7 7,6%	+ 1,8 %	20,8 7,2%	+11,0%
Résultat Financier	- 19,5	- 19,4	- 0,5 %	-19,4	-0,5%
Résultat Net	3,4	8,7	- 60,9 %	7,1	-52,2%
- dont part du Groupe	3,3	8,7	- 62,1 %	7,1	-53,6%

(*) hors impact de Listel

Le processus d'audit et d'émission du rapport d'audit relatif à la certification des comptes consolidés sont en cours de finalisation.

Paul-François Vranken, Président Directeur Général, déclare : « Dans un environnement général contrasté, le groupe a réalisé en 2018 de bonnes performances, avec une croissance organique de près de 4% et un Résultat Opérationnel Courant en progression de près de 6% et des fonds propres solides de 376 M€. Le groupe est résolument engagé dans une stratégie de croissance rentable, avec l'ambition déterminante de se concentrer sur les marques premium et d'optimiser ses ressources en champagne. Parallèlement, le groupe poursuit son développement sur le marché à fort potentiel des vins rosés. Ces priorités stratégiques permettront au groupe de faire rayonner ses marques, de conquérir de nouveaux territoires à l'international et d'optimiser ses performances sur le long terme ».

Résultats 2018

- Chiffres d'affaires de 300,4 M€ en hausse de 3,8% à périmètre comparable, porté par la dynamique du groupe à l'international
- Résultat opérationnel courant de 26,7 M€, en hausse de 5,8% à périmètre comparable, soit une marge de 8,9% en amélioration de 20 points de base
- Résultat, opérationnel de 23,1 M€, en hausse de 11% à périmètre comparable compte tenu de la non-réurrence d'éléments négatifs qui avaient impactés l'exercice 2017
- Stabilité du résultat financier, avec une baisse de 1 M€ des charges financières brutes
- Résultat net part du groupe de 3,3 M€, en retrait par rapport à l'exercice 2017 qui avait bénéficié d'un produit d'impôt de 5,4 M€.
- Les capitaux propres sont en hausse à 375,6 M€ contre 372,1 M€ à fin 2017.
- Le groupe proposera un dividende stable de 0,80 € par action à l'Assemblée Générale du 5 juin prochain, faisant ressortir un rendement brut de 3,42% sur la base du cours au 27 mars 2019.

Analyse par activités

- Champagne

Le groupe a accéléré le développement du grand export, tout en maintenant ses positions en France. Il a ainsi franchi cette année un cap avec un chiffre d'affaires à l'export qui a dépassé celui de la France, récompensant ainsi la stratégie et les investissements menés pour devenir un acteur fort à l'international sur le segment des marques premiums.

Sur un marché français qui a connu une nouvelle érosion des volumes en 2018 impactée par le contexte économique exceptionnel de fin d'année, Vranken-Pommery a confirmé sa position de leader grâce à son portefeuille de marques prestigieuses et dynamiques (Vranken, Pommery & Greno, Heidsieck & Co et Charles Lafitte).

En Europe, la Belgique, l'Allemagne, et la Scandinavie sont toujours orientées à la hausse, et la filiale britannique a renoué avec la croissance en 2018 après deux années de baisses consécutives suite à l'annonce du Brexit et la dévaluation de la livre sterling qui s'en est suivie.

Sur les pays tiers, les ventes en Suisse, aux États-Unis, au Japon et en Australie restent particulièrement dynamiques et représentent désormais 10% des volumes du groupe.

Les marques haut de gamme Vranken et Pommery & Greno ont poursuivi leur forte croissance et représentent désormais 53% des volumes vendus. Cette évolution de la demande vers plus de champagnes premium toujours plus qualitatifs et exclusifs, représente une réelle opportunité pour le groupe qui dispose du savoir-faire, des marques, et du maillage international permettant de répondre à cette attente des consommateurs.

L'année 2018 a été marquée par des vendanges exceptionnelles tant en qualité qu'en quantité. Pour autant le prix du raisin a poursuivi sa hausse qui s'élève à 15% sur 4 ans.

- Provence et Camargue

Les ventes de vins de Provence et de Camargue progressent de 33% en 2018, et s'affirment de plus en plus auprès de la clientèle française et internationale comme des références.

En Provence, le Château La Gordonne, poursuit son développement notamment à l'export qui représente désormais 53% des volumes. Les États-Unis sont particulièrement dynamiques avec une progression de +34% en 2018.

Les ventes de Camargue du Domaine Royal de Jarras ont connu une croissance de 74% en volume, dont 58% à l'export.

Le retour à des rendements normatifs lors de la vendange 2018 en Camargue, assure au groupe les volumes nécessaires à son développement commercial. Le travail de référencement sur l'ensemble de la distribution européenne et internationale se poursuit de manière dynamique.

La conversion bio des vignobles de Provence est achevée dans la totalité. Pour ceux de Camargue, la conversion continue à un rythme soutenu. Ces investissements sont porteurs d'avenir en permettant de répondre à l'exigence croissante des consommateurs pour des vins de qualité issus d'une agriculture durable et respectueuse de l'environnement.

- Portos, Sparkling Wines et divers

Le référencement des Portos et Douro Wines se poursuivent au plan européen. Les ventes des vins tranquilles produits dans les vignobles du Douro (Quinta do Grifo) continuent de progresser pour atteindre à ce jour 10% de l'activité Porto.

L'activité de Sparkling Wines poursuit son développement aux États-Unis. Le groupe dispose désormais des ressources nécessaires en raisin pour sa production et les retours des consommateurs sont très positifs sur cette catégorie.

Perspectives

Vranken-Pommery Monopole poursuit sa stratégie de croissance rentable vers la production raisonnée de produits extrêmement qualitatifs s'appuyant sur un stock optimisé. L'innovation est au cœur de cette démarche pour accompagner l'évolution de la demande, en particulier sur les marchés internationaux.

Cette ambition est portée par une équipe de managers renouvelée, en marketing, commercial, et finance, qui permet de renforcer le groupe par l'intégration de profils plus internationaux et de nouvelles expertises aptes à aborder les enjeux à venir.

Pour 2019 et au-delà, le groupe vise à accélérer l'amélioration de ses marges grâce à son positionnement premium dans le champagne, au développement de ses vins rosés, et à ses ambitions à l'international. Cette évolution s'appuie sur la mise en place d'une structure de coûts optimale, en adéquation avec l'évolution du profil du groupe.

- **Champagne**

Précurseur en matière de viticulture durable en Champagne, le groupe s'inscrit pleinement dans la décision de l'interprofession qui vise à obtenir une certification totale du vignoble en 2030. Une cellule d'accompagnement des partenaires vignerons vers ces certifications a été mise en place, confirmant ainsi la stratégie de maîtrise des approvisionnements du groupe.

La certification ISO 22000 relative à la sécurité alimentaire de nos unités de production a été obtenue en 2018. Elle permet de compléter les certifications ISO 9001 et 14001 acquises de longue date, mais surtout d'anticiper les futures exigences du commerce mondial.

Cette stratégie amont permet à Vranken-Pommery Monopole de disposer des cuvées premium attendues sur les marchés internationaux à fort potentiel.

En France, le marché concurrentiel est impacté par les conséquences commerciales de la loi Egalim pour la grande distribution (niveau de marge minimum, limitation des promotions en valeur et en volume) même si celles-ci demeurent difficilement quantifiables en ce début d'année. Vranken-Pommery Monopole est un acteur de premier plan de ce marché grâce à l'étendue de son portefeuille de marques.

En Belgique, la Maison Vranken est devenue fournisseur officiel de la Cour Royale. Cette distinction, qui valorise un savoir-faire d'exception, constitue à la fois une marque de reconnaissance et pérennise les liens forts avec ce marché.

Au grand export, l'Asie-Pacifique reste un des principaux axes de développement à 2 chiffres, avec de nouveaux marchés ouverts sur Hong-Kong, Singapour et Taïwan, le groupe conforte sa présence.

Le marché nord-américain est un marché stratégique majeur, et représente un des leviers de croissance pour le Champagne Pommery & Greno.

Enfin de nouveaux accords de distribution ont été pris au Canada, aux Caraïbes, mais aussi au Mexique où s'ouvrent de nouvelles perspectives dans le seul îlot de croissance en Amérique Latine.

- **Provence et Camargue**

Les accords de distribution en Europe comme au grand export ont fortement augmenté ou sont en phase de finalisation. Ils contribueront à l'accélération de la croissance des marques Pink Flamingo et Domaine Royal de Jarras en Camargue, et du Château La Gondonne en Provence.

La création d'un Sparkling Wine rosé sous la marque Pink Flamingo, élaboré à partir de nos vignobles de Camargue, répond à la demande d'un secteur en forte croissance. Il sera lancé cette année en France et à l'International.

- **Sparkling Wines Internationaux**

Le Groupe a sécurisé son approvisionnement californien, et dispose aujourd'hui des stocks nécessaires au développement de "Louis Pommery California", qui s'installe progressivement dans tous les états américains et sur certains marchés internationaux déjà ouverts comme le Japon et l'Allemagne.

"Louis Pommery England" lancé en 2018 a rencontré un vif succès et conforte le groupe dans ses choix. Le Sparkling Wine britannique est en croissance et bénéficie de l'attrait du marché local pour un produit domestique, permettant de tisser des liens forts et pérennes avec le consommateur anglo-saxon. Aujourd'hui, "Louis Pommery England" est également présent en Australie.

Agenda

Publication du document de référence du groupe le 15 avril 2019, après bourse.

A propos de Vranken-Pommery Monopole :

Vranken-Pommery Monopole est un acteur majeur en Europe et le deuxième acteur Champenois.

Le groupe gère 2 600 hectares en propriété ou en exploitation, répartis sur 4 vignobles implantés en Champagne, en Provence, en Camargue et dans le Douro. Le groupe exerce son activité dans les métiers de la vigne, de l'élaboration de vins, et de la distribution et commercialisation, avec un engagement fort en matière de valorisation des terroirs, de viticulture durable et de préservation de l'environnement.

Son portefeuille de marques comprend :

- les Champagnes Vranken, Pommery & Greno, Heidsieck & Co Monopole, Charles Lafitte, et Bissinger & Co ;
- les Portos Rozes et Sao Pédro, et des vins du Douro Terras do Grifo ;
- les Camargue Domaine Royal de Jarras, Pink Flamingo, et Provence Chateau La Gondonne ;
- les Sparkling Wines : Louis Pommery California, Louis Pommery England, et Brut de France.

Vranken-Pommery Monopole est une société cotée sur NYSE Euronext Paris (code « VRAP ») et Bruxelles (code VRAB »). Code ISIN : FR0000062796.

Contacts

Vranken-Pommery Monopole :

Franck Delval, Directeur des Contrôles Financiers
+33 3 26 61 62 34, comfi@vrankenpommery.fr

Presse

Laurent Poinot, + 33 1 53 70 74 77 lpoinot@image7.fr
Claire Doligez, +33 1 53 70 74 25, cdoligez@image7.fr
Caroline Simon, +33 1 53 70 74 65, caroline.simon@image7.fr



VRANKEN-POMMERY MONOPOLE - SOCIÉTÉ ANONYME AU CAPITAL DE 134 056 275 EUROS

5, PLACE GÉNÉRAL GOURAUD - BP 1049 - 51689 REIMS CEDEX 2 - TÉL. : 33 (0)3 26 61 62 63 - FAX : 33 (0)3 26 61 63 88
348 494 915 RCS REIMS - SIRET : 00054 - N° TVA : FR 36 348 494 915 - APE : 4634 Z