



EXPERIENCE
POMMERY
#13

Pablo VALBUENA,
Kinematope, 2016
@Fred Laures

RESULTATS ANNUELS

2017

Sommaire

- ☆ **Chiffres clés et faits marquants**
- ☆ Résultats financiers 2017
- ☆ Prévisions de marché et perspectives du groupe

- La cession des titres Listel SAS pour 43,1 M€
- La stratégie de redéploiement des marques du groupe porte ses fruits : les marques Vranken & Pommery poursuivent leur progression tout comme le Résultat Opérationnel Courant (+ 8,7%).
- En 2017, tout comme en 2016, les évènements climatiques en Camargue ont conduit à un rendement inférieur à 40% du plafond autorisé. Les incidences de cette récolte exceptionnellement basse sont enregistrées en Autres Charges pour un montant de 3,7 M€ en 2017.
- La réduction de l'endettement financier net de 32,8 M€

	M€	2017	2016	Evolution
■ Chiffre d'Affaires consolidé		300,2	300,1	0,0%
■ Résultat Opérationnel Courant		26,2	24,1	8,7%
■ Résultat Opérationnel*		22,7	21,9	3,7%
■ Résultat Net consolidé		8,7	6,0	45,0%
■ Capitaux Propres Consolidés		372,1	371,1	0,3%
<i>dont Part du groupe</i>		<i>368,1</i>	<i>366,3</i>	<i>0,5%</i>
■ Endettement Financier Net		618,3	651,1	-5,0%

* après quote-part du résultat de la société LISTEL

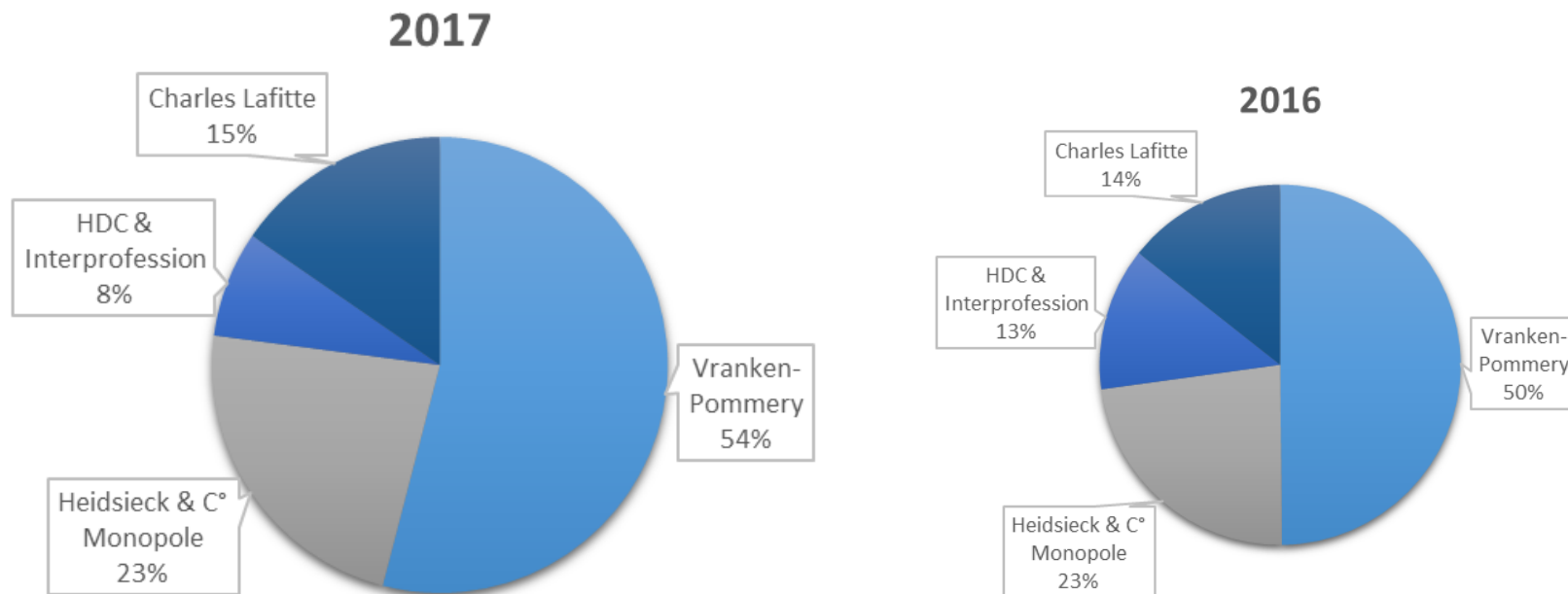
Activité commerciale Champagne

- **En France**, dans un marché qui a connu une nouvelle érosion de la consommation du Champagne, Vranken-Pommery a maintenu sa position d'intervenant majeur grâce à l'attractivité de son portefeuille de marques (Vranken, Pommery & Greno, Heidsieck & Co et Charles Lafitte). Ces succès illustrent la force du modèle du groupe qui a toujours privilégié le choix d'une force commerciale intégrée. Celle-ci, pleinement mobilisée dans des négociations commerciales stratégiques, a montré son efficacité en obtenant une remise à plat indispensable des tarifs de nos produits pour 2018.
- **En Europe**, le Brexit et la faiblesse de la Livre Sterling qui s'en suivit ont continué à provoquer une chute significative des expéditions vers le Royaume-Uni. Dans ce contexte, le groupe s'est organisé afin de faire face à une situation qu'il anticipe comme durable. En revanche, la Belgique, l'Allemagne et l'Italie sont restés des marchés très dynamiques pour Vranken-Pommery Monopole en 2017.
- **Au grand international**, les ventes en volume aux États-Unis, au Japon et en Australie se sont développées de manière plus significative, à hauteur respectivement de 10 % pour les deux premiers et de 50 % pour le troisième.

Ces résultats illustrent la très forte mobilisation des neuf filiales du groupe réparties sur le globe, qui aujourd'hui ont atteint une grande maturité. Deux décennies d'investissements ont été nécessaires pour obtenir cette efficacité.

Activité commerciale Champagne (suite)

⇒ Les deux marques Vranken et Pommery continuent leur progression dans les segments les plus valorisés. En 2017, elles représentent 54 % des ventes contre 50 % en 2016. L'évolution du modèle du groupe amorcée depuis 4 ans trouve ici l'expression de sa pertinence.



Sommaire

- ☆ Chiffres clés et faits marquants
- ☆ **Résultats financiers 2017**
- ☆ Prévisions de marché et perspectives du groupe

- Compte de résultat

en M€	2017	2016	Evolution
Chiffre d'Affaires	300,2	300,1	0,0%
Résultat Opérationnel Courant	26,2	24,1	8,7%
<i>En pourcentage du C.A.</i>	8,7%	8,0%	0,7%
Résultat Opérationnel*	22,7	21,9	3,7%
<i>En pourcentage du C.A.</i>	7,6%	7,3%	0,3%
Résultat financier	-19,4	-17,5	10,9%
Impôts sur les sociétés	5,4	1,8	200,0%
Résultat net consolidé	8,7	6,0	45,0%

* après quote-part du résultat de la société LISTEL

Chiffre d’Affaires

Evolution des expéditions (volumes)

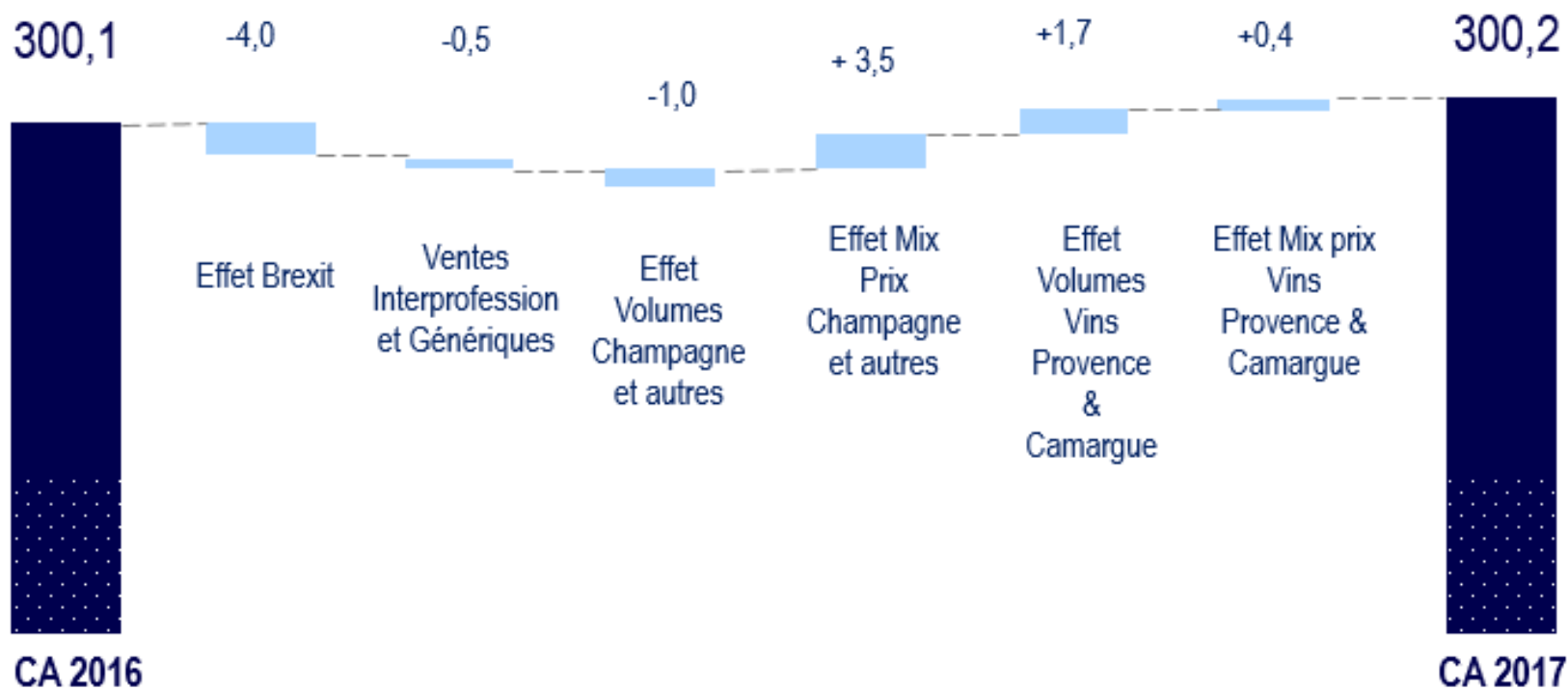
Marché Champagne (Source CIVC) stable

- France - 2,46 %
- U.E. -1,33 %
- Pays Tiers + 8,68 %

Vranken-Pommery Monopole

- France & Dom-Tom - 2,15 %
- U.E. - 4,52 %
hors U.K. + 0,48 %
- Pays Tiers + 16,74 %

▪ **Variation du Chiffre d’Affaires** (en M€)






France (C.A.)

Le groupe confirme à nouveau sa position de leader dans le Off-Trade (consommation à domicile), avec des ventes conformes aux attentes. Les ventes dans le On-Trade (consommation hors domicile) amorcent leur reprise, avec des signes encourageants pour l'année à venir.

En Europe (C.A.)

Les conséquences de la dévaluation de la livre Sterling suite à l'annonce du Brexit ne doivent pas effacer les bonnes performances enregistrées sur la zone.

	Royaume-Uni	-33%
	Italie	14%
	Belgique	28%

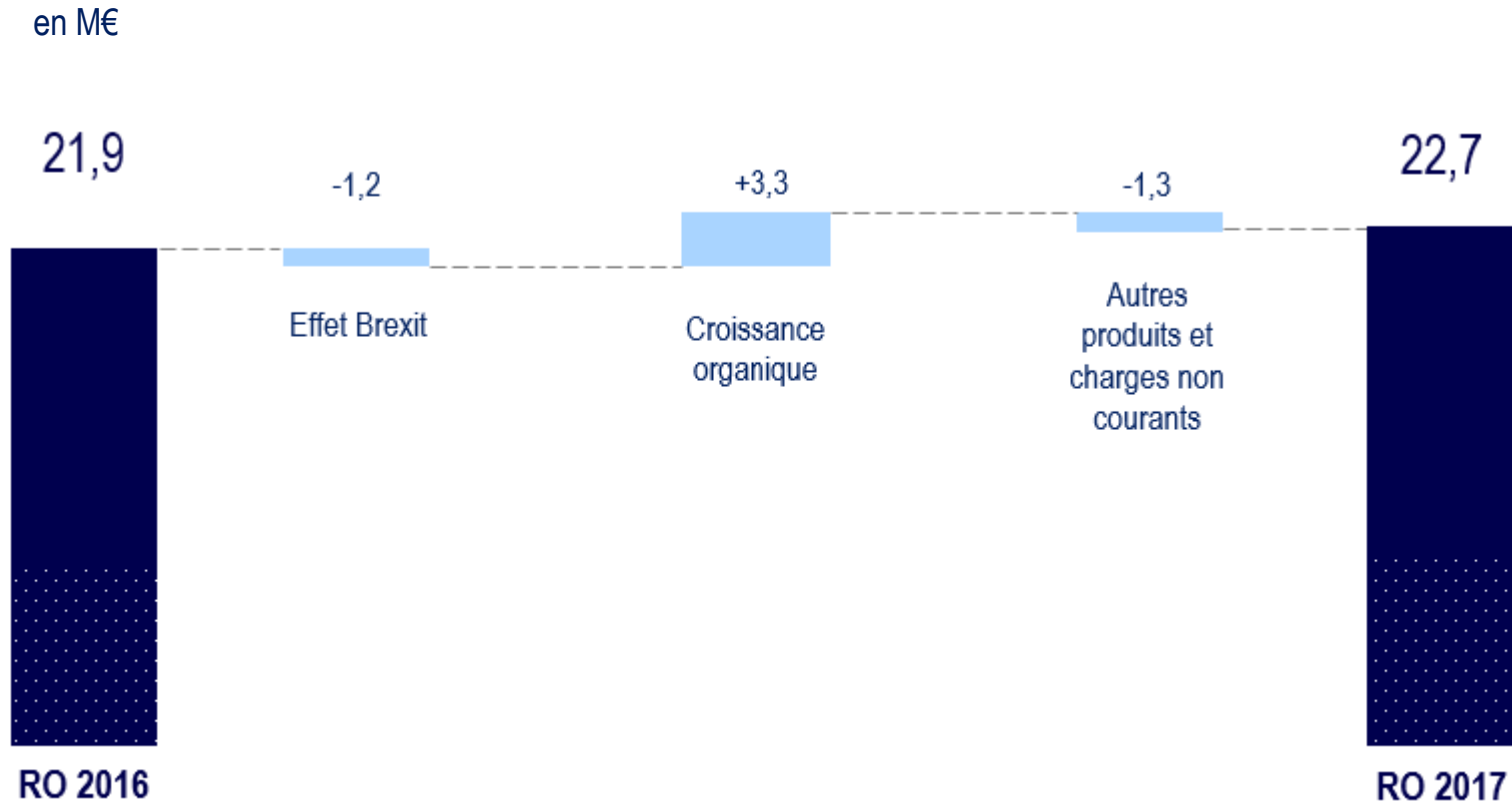
Pays Tiers (C.A.)

	Japon	11%
	Australie	45%
	Etats-Unis	11%

- Les conditions climatiques exceptionnellement difficiles, avec un déficit de pluviométrie jamais enregistré depuis les trente dernières années dans le sud de la France, ont engendré une baisse très importante, plus de 40%, des volumes à la vendange pour nos vignobles de Camargue.
- La commercialisation à la clientèle des Provinces du Château La Gordonne et des Camargues du Domaine Royal de Jarras a connu une croissance de 30%. Les vins bénéficient désormais de référencements chez tous les grands clients européens et américains.

Résultat Opérationnel

- Analyse économique de l'activité opérationnelle



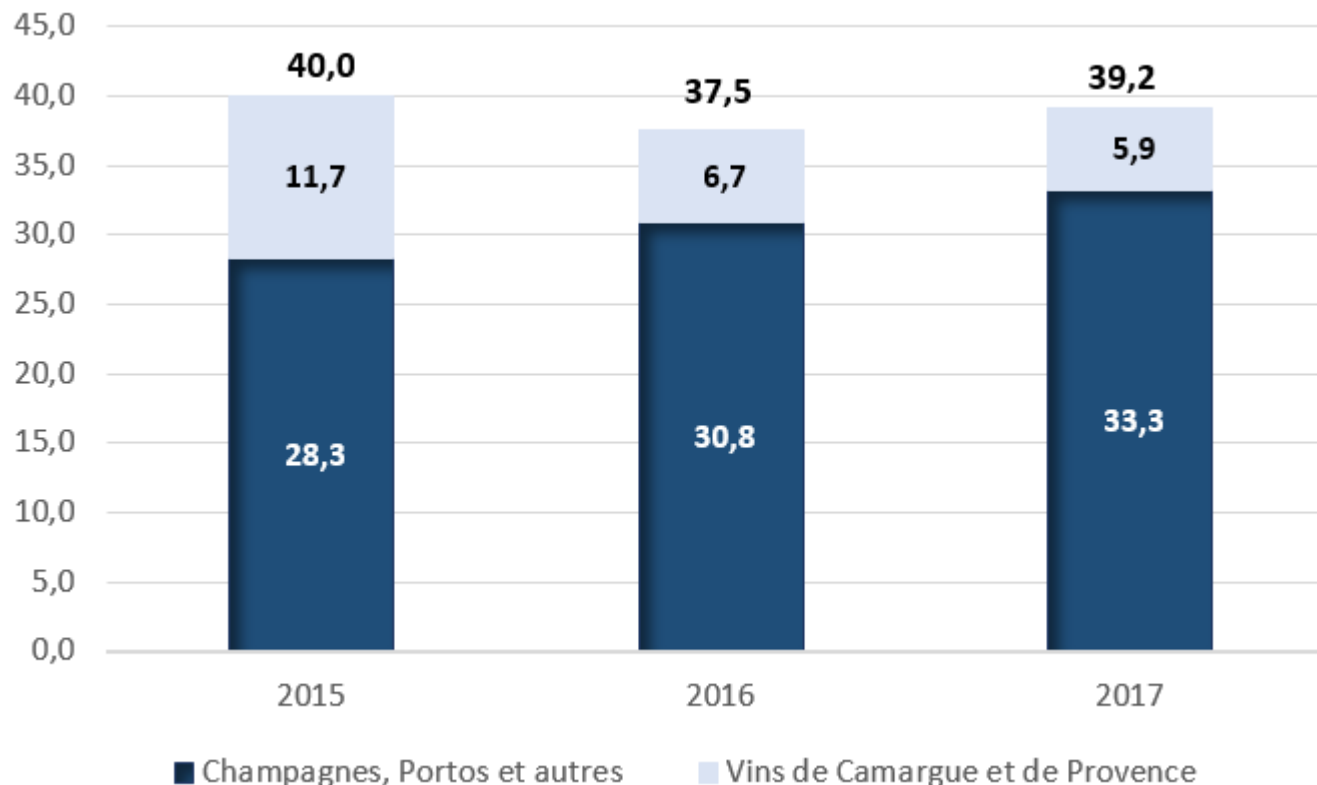
* Résultat opérationnel après prise en compte de la quote-part du résultat de Listel SAS

- Secteurs opérationnels

en M€	ANNEE 2017			ANNEE 2016		
	Champagne et Porto	Camargue et Provence	TOTAL VPM	Champagne et Porto	Camargue et Provence	TOTAL VPM
Chiffre d'Affaires	261,1	39,1	300,2	261,9	38,2	300,1
Résultat opérationnel courant	23,3	2,9	26,2	21,7	2,4	24,1
% du Chiffre d'affaires	8,9%	7,4%	8,7%	8,3%	6,3%	8,0%

A noter que le Résultat opérationnel courant de la branche Champagne et Porto enregistre une progression de + 7,4 % à 23,3 M€ contre 21,7 M€ en 2016.

- Evolution de l'EBITDA* par secteurs opérationnels (en M€)



* L'EBITDA = Résultat net +/- impôts sur les sociétés + charges financières + dotations aux amortissements et provisions + impôts et taxes du résultat opérationnel

**Autres produits
&
autres charges**

- Autres produits & autres charges

en M€	Autres produits	Autres charges	TOTAL
Evènements climatiques vendange Camargue		-3,7	-3,7
Cessions d'actifs	0,3	-0,2	0,1
Litiges et indemnités	0,5	-1,3	-0,8
Autres	1,2	-1,2	0,0
Total	2,0	-6,4	-4,4

L'année 2017 est principalement marquée par le déficit de récolte en Camargue en raison d'évènements climatiques ayant conduit à un rendement inférieur de plus de 40 % du plafond du rendement autorisé, générant un surcoût de 3,7 M€ (2,3 M€ en 2016).

Les opérations de cessions d'actifs génèrent un produit de 0,1 M€. L'incidence des autres produits et charges reste maîtrisée à - 0,8 M€.

**Charges
&
produits financiers**

en M€	2017	2016
Intérêts	17,8	15,6
Couverture de taux	0,5	0,6
Engagements sociaux	0,2	0,4
Différences de change	0,4	0,3
Autres	0,5	0,6
Charges financières nettes	19,4	17,5

Le résultat financier s'inscrit en diminution de 1,9 M€ à - 19,4 M€ du fait de la progression du coût de la dette liée notamment à une clause de Step-Up.

Comme annoncé, le programme de désendettement du Groupe a été conforté par la cession de la participation de 50% de Vranken-Pommery Monopole dans la société Listel SAS. L'endettement financier net recule de 32,8 M€ à 618,3 M€ au 31 décembre 2017. L'impact du désendettement devrait avoir des effets sur le coût de la dette en 2018.

Analyse du bilan

▪ Bilan

en M€

ACTIF	31.12.17	31.12.16	PASSIF	31.12.17	31.12.16
Actifs non courants	470,9	503,4	Capitaux part du Groupe	368,1	366,3
Stocks et encours	670,8	650,8	Intérêts minoritaires	3,9	4,7
Clients et autres actifs courants	77,1	88,2	Passifs non courants	635,1	680,7
Trésorerie	48,8	33,6	Passifs courants	260,3	224,1
TOTAL	1 267,6	1 276,0	TOTAL	1 267,6	1 276,0

↳ Une structure de bilan stable, légère progression de la valeur des fonds propres, réduction de l'endettement financier net de 32,8 M€

- Actifs non courants : 470,9 M€

L'actif immobilisé du Groupe est principalement constitué par :

- ❖ 2.100 hectares de vignobles en propriété pour une valeur de 162 M€
- ❖ Patrimoine et sites industriels pour 141 M€
- ❖ Portefeuille de marques du Groupe inscrit pour sa valeur d'origine, soit 80 M€
 - ⇒ Cession des titres de la société Listel SAS pour une valeur de 43,1 M€

- Actifs courants : 796,7 M€

- ❖ Les stocks représentent 84 % de ce poste, soit 670,8 M€
- ❖ La trésorerie progresse de 15,2 M€ et représente 48,8 M€ au 31 décembre 2017

↳ Un patrimoine unique dans lequel la valeur comptable du portefeuille de marques ne représente que 17 % du total des actifs non courants

- Capitaux propres Part du Groupe 368,1 M€

	En M€
Capitaux propres part du groupe au 31 décembre 2016	366,3
Dividendes 2017 au titre de 2016	-7,1
Incidences des normes IAS 32/39, 16 et 19	0,6
Incidences des changements de taux d'impôts	1,9
Ecart de conversion	-2,0
Divers	-0,3
Résultat 2017	8,7
Capitaux propres au 31 décembre 2017	368,1

Proposition de distribution de dividendes au titre de l'exercice 2017

- un dividende de **0,80 €** par action sera proposé à l'Assemblée Générale du 4 juin 2018

↳ Un rendement brut de 3,52% par rapport au cours de bourse du 28 mars 2018 de 22,70 €

- Cash Flow

	En M€
Résultat 2017	8,7
Dotation amortissements et non cash	5,1
Variation du Besoin en Fonds de Roulement	1,1
Cash Flow généré	14,9
Investissements Nets	25,5
Dividendes 2017 au titre de 2016	-8,2
Cash Flow résiduel	32,2
Incidence IAS 32/39	0,6
Variation de l'Endettement Financier Net	32,8

- Endettement financier net

Comme annoncé, le programme de désendettement du Groupe a été conforté par la cession de la participation de 50% de Vranken-Pommery Monopole dans la société Listel SAS.

Endettement en M€	2017	2016
Emprunts et dettes bancaires (non courants)	565,4	607,2
Emprunts et concours bancaires (courants)	101,5	76,4
Instruments Financiers IAS 32/39	0,8	1,4
Autres actifs financiers	-0,6	-0,3
Trésorerie positive	-48,8	-33,6
Total Endettement Financier Net	618,3	651,1

↳ Un endettement financier net en forte baisse de 32,8 M€

	2017	2016
Endettement financier net / Stocks	0,92	1,00
Endettement financier net / Fonds propres	1,66	1,75

Sommaire

- ☆ Chiffres clés et faits marquants
- ☆ Résultats financiers 2017
- ☆ **Prévisions de marché et perspectives du groupe**

- Le groupe Vranken-Pommery Monopole fait le choix d'accélérer son déploiement digital avec une stratégie ambitieuse et tournée vers la vente. Un engagement stratégique fort a déjà été initié en 2017 dans ce domaine qui devrait, entre 2018 et 2019, voir la mise en place d'outils performants et adaptés à notre métier.

- Champagnes
 - ❖ En France, le marché des Champagnes en ce début d'année 2018 amorce un retournement avec une reprise des ventes en hausse de 1,4 % en février par rapport à 2017 (source CIVC).
 - ❖ Vranken-Pommery Monopole continue à conforter sa politique d'accompagnement commercial des grands acteurs, en adaptant son portefeuille de marques et les performances de celles-ci à tous les réseaux de distribution.
 - ❖ Créateur de tendances et de nouveaux modes de dégustation depuis quarante ans, le groupe affirme sa détermination par la mise en valeur d'un terroir d'exception, la Champagne, avec la mise en marché réussie de la première gamme " Brut Nature".

- Champagnes (suite)

- ❖ Au grand international, l'Asie-Pacifique reste un des axes principaux de développement, d'autant plus avec la conquête de la Nouvelle Zélande par la filiale australienne et de la Corée par la filiale japonaise.

- ❖ Le marché américain est aussi prioritaire et sera un des leviers de croissance important pour Champagne Pommery & Greno.

Le succès du sparkling wine californien Louis Pommery a créé une véritable dynamique sur le marché américain pour la marque Pommery.

Notre filiale peut désormais afficher légitimement de grandes ambitions.

- ❖ La sécurité alimentaire sera également renforcée par une certification ISO 22000 de nos unités de production, venant ainsi compléter les certifications ISO 9001 et 14001 déjà acquises de longue date.

- Provence et Camargue
 - ❖ Le plan d'action commercial national et multi-réseaux est en place, et sécurisé pour les marques Pink Flamingo du Domaine Royal de Jarras en Camargue et du Château La Gordonne en Provence.
 - ❖ Les accords de distribution en Europe comme au grand export, particulièrement sur le continent Nord Américain, continuent à progresser et vont engendrer une croissance significative.

- Sparkling Wines

- ❖ Dans la seconde partie de l'année 2017, a été lancé aux États-Unis le Sparkling Wine "Louis Pommery California". Les ventes en 2018 vont se développer sur tout le territoire américain suite aux référencements déjà acquis, auprès des distributeurs de tous les États.
- ❖ La première mise en marché en Belgique du "Brut de France" de Vranken, Sparkling Wine élaboré en Camargue, a été réalisée à mi-février. "Brut de France", méthode traditionnelle, a été créé pour répondre à une véritable attente du marché pour un produit français sur un segment jusque-là occupé par des vins étrangers.

Nos leviers de création de valeur reposent sur :

- ❖ Une présence renforcée de toutes nos marques dans la grande distribution française et européenne.
- ❖ La poursuite de notre développement sur le grand export et nos marques premium
- ❖ Une vendange espérée « normale » après 3 années consécutives de déficit hydrique en Camargue
- ❖ Des premiers retours encourageants sur la commercialisation de notre gamme internationale de Sparkling Wines : Louis Pommery aux Etats-Unis et en Angleterre, Brut de France sur le continent européen
- ❖ Le renforcement de notre présence sur les segments de viticulture durable en Champagne et bio pour les vins Gris et Rosés.

VRANKEN POMMERY

MONOPOLE



EXPERIENCE
POMMERY
#13

Galimatias
Œuvre de Séverine Hubard