

Résultats semestriels 2007/08



28 février 2008



Progression historique de l'activité
Accélération de la croissance
des marges

Chiffres clés 1^{er} semestre 2007/08

→ Chiffre d'affaires : 3 713 M€ (+10,1%⁽¹⁾)

- Remarquable dynamisme de l'activité notamment sur le Top 15 (+13%⁽¹⁾)
- Accélération dans les pays émergents⁽²⁾ (+25 %⁽¹⁾)
et pour les spiritueux premium⁽³⁾ (+17%⁽¹⁾)

→ Résultat opérationnel courant : 966 M€ (+15,3%⁽¹⁾)

- Amélioration des marges, liée à la premiumisation et aux hausses de prix
- Renforcement des investissements sur les marques stratégiques

→ Résultat net courant part du Groupe : 594 M€ (+18,6%⁽⁴⁾)

→ Résultat net part du Groupe : 588 M€ (+17,7%)

(1) Croissance interne

(2) PNB/Habitant < 10 000 USD

(3) Marques >= Chivas 12 ans ou Martell VS

(4) à change constant

- Résultat net courant part du Groupe
- Résultat opérationnel courant
- Compte de résultat synthétique
- Analyse par zone géographique
- Résultat financier courant et dette
- Autres éléments du résultat net courant
- Résultat net courant part du Groupe
- Éléments non courants et résultat net
- Conclusion et perspectives

Compte de résultat synthétique : croissance interne

M€	S1 06/07	S1 ⁽¹⁾ 07/08	S1 07/08	Δ	Δ Interne
Chiffre d'affaires	3 507	3 801	3 713	+5,9%	+10,1%
Marge brute après coûts logistiques MB/CA	1 963 56,0%	2 206 58,0%	2 126 57,3%	+8,3%	+12,8%
Investissements publi-promo Inv. PP/CA	(561) 16,0%	(643) 16,9%	(623) 16,8%	+11,1%	+14,8%
Contribution après publi-promo (CAAP) CAAP/CA	1 402 40,0%	1 563 41,1%	1 503 40,5%	+7,2%	+12,0%
Résultat opérationnel courant (ROC) ROC/CA	886 25,3%	1 014 26,7%	966 26,0%	+9,0%	+15,3%

➔ Forte progression du résultat opérationnel courant et de la rentabilité :

- Remarquable dynamisme de l'activité grâce aux marques premium et aux pays émergents
- Amélioration des marges liée à la premiumisation et aux hausses de prix
- Renforcement des investissements publi promotionnels sur les marques stratégiques

(1) à change constant

Effets devises/périmètre

M€	SI 06/07	Croissance Interne	Effet devises	Effet périmètre	SI 07/08
Chiffre d'affaires	3 507	348	(88)	(54)	3 713
Résultat opérationnel courant	886	135	(49)	(6)	966

- Effet devises négatif sur la profitabilité : impact de (49) M€ sur le ROC, principalement lié à l'USD et aux devises liées (Taux moyen €/USD = 1,41 au SI 07/08 vs 1,28 au SI 06/07)
- Aux taux actuels, l'effet devises sur le résultat opérationnel courant peut être estimé entre (80) M€ et (90) M€ pour l'ensemble de l'exercice 2007/08
- Effet périmètre (cession Rich & Rare, arrêt co-packing pour Fortune Brands, etc ...) en ligne avec l'estimation annuelle de (110) M€ sur le CA et (10) M€ sur le ROC

Chiffre d'affaires

M€	SI 06/07	SI ⁽¹⁾ 07/08	Croissance interne	SI 07/08
Chiffre d'affaires	3 507	3 801	+10,1%	3 713

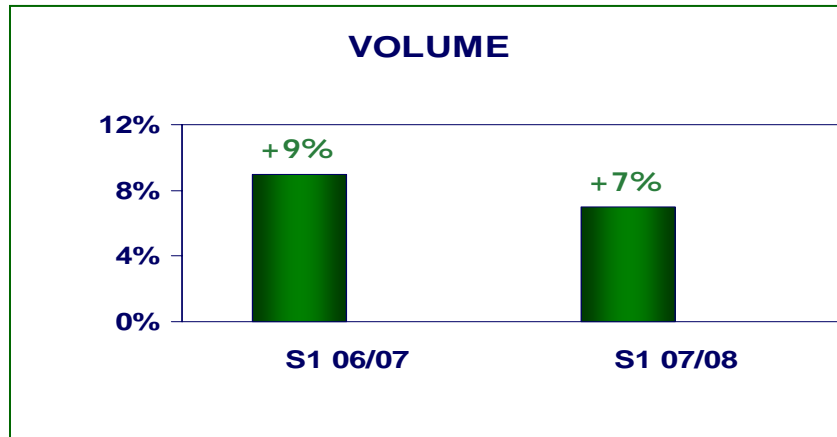
- Le Top 15 a progressé de +13%⁽²⁾ et généré plus de 70% de la croissance interne au SI 07/08
- Les marques premium⁽³⁾ qui représentent un peu plus du tiers de l'activité au SI 07/08 sont à l'origine de plus de la moitié de la croissance interne du semestre
- Accélération dans les pays émergents (+25%⁽²⁾) qui génèrent près des 2/3 de la croissance interne au SI: la Chine (+31%⁽²⁾), l'Inde (+49%⁽²⁾), et la Russie (+51%⁽²⁾), sont dans cet ordre les trois premiers pays contributeurs à la croissance interne du Groupe au SI

(1) à change constant

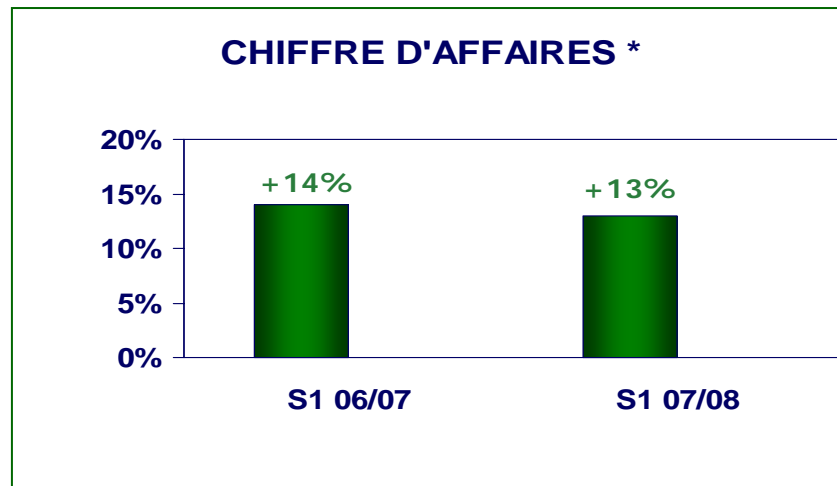
(2) Croissance interne

(3) Marques >= Chivas 12 ans ou Martell VS + Champagnes + vins > 10 USD

Croissance du Top 15 : 07/08 vs 06/07











Très fort dynamisme du Top 15
Effet de base de comparaison favorable au
S1 06/07










+ 6% de croissance entre volume et CA
grâce aux effets du mix
et des hausses de prix

*Le CA de chacune des marques du Top 15 progresse plus vite
que les volumes au S1 07/08*

Croissance du Top 15 : 07/08 vs 06/07

	Croissance Volume	Croissance interne CA	Commentaires
	13%	16%	Forte croissance, tirée par les pays émergents en dépit du recul sur T2 aux USA
	8%	12%	Bonne performance en Europe et mix amélioré grâce à l'Asie
	2%	3%	Forte reprise au T2 et progression de la part de marché en France
	6%	27%	Mise en œuvre de la stratégie valeur avec un fort effet positif mix / prix
	6%	13%	Croissance dans toutes les régions, accentuée par le développement des flavours
	-3%	-1%	Lancement de la nouvelle campagne « Dare to be curious » fin 2007 aux USA
	16%	23%	Forte progression dans toutes les régions, notamment aux USA
	2%	4%	Recul aux USA, stabilité en Espagne, forte progression : Russie, RU, Grèce,...

Croissance du Top 15 : 07/08 vs 06/07

	Croissance Volume	Croissance interne CA	Commentaires
	7%	11%	Progression aux USA avec hausses de prix et doublement de Stolichnaya Elit
	14%	16%	Croissance à deux chiffres sur toutes les régions
	15%	18%	Dynamisme confirmé aux USA et très forte progression en Asie : Taiwan, Duty Free
	9%	10%	La marque renoue avec un fort dynamisme et continue sa premiumisation
	11%	17%	Gains de part de marché en France en on et off-trade avec un meilleur mix (Rosé)
	2%	7%	Forte reprise au T2
	-5%	6%	Hausses de prix → recul en Nouvelle Zélande très forte progression aux USA
Top 15	7%	13%	Dynamisme et effet mix / hausses de prix très marqués

Marge brute après coûts logistiques

M€	SI 06/07	SI ⁽¹⁾ 07/08	Croissance interne	SI 07/08
Marge brute après coûts logistiques	1 963	2 206	+12,8%	2 126
MB/CA	56,0%	58,0%		57,3%

+200pb



- ➔ Très forte amélioration du taux Marge Brute après coûts logistiques / CA
- ➔ 70 % de cette croissance est générée par le Top 15
- ➔ Le développement dans les pays émergents et celui des marques premium expliquent l'essentiel de la progression

(1) à change constant

Investissements publi-promotionnels

M€	SI 06/07	SI ⁽¹⁾ 07/08	Croissance interne	SI 07/08
Investissements PP	(561)	(643)	+14,8%	(623)
Inv. PP / CA	16,0%	16,9%		16,8%

+90pb



- ➔ La très forte progression des marges et le dynamisme de la croissance des profits, nous ont permis d'accélérer la croissance de nos investissements publi-promotionnels
- ➔ Le Top 15 a bénéficié de près de 80% de la hausse des investissements publi-promotionnels
- ➔ Nous concentrons nos moyens sur les marques premium et les marchés émergents

(1) à change constant



Contribution après publi-promotion

M€	SI 06/07	SI ⁽¹⁾ 07/08	Croissance interne	SI 07/08
Contribution après publi-promo (CAAP)	1 402	1 563	+12,0%	1 503
CAAP/CA	40,0%	41,1%		40,5%

+ 110pb

- Vigoureuse progression de la contribution des marques après publi-promotion
- Poursuite de la premiumisation du portefeuille et de la mise en œuvre de la stratégie
« valeur » → très forte amélioration du taux CAAP/CA (+110 pb⁽¹⁾)

(1) à change constant

Frais de structure

M€	SI 06/07	SI ⁽¹⁾ 07/08	Croissance interne	SI 07/08
Frais de structure*	(516)	(549)	+6,5%	(538)
Frais de structure/CA	14,7%	14,4%		14,5%

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

-30pb



- La forte progression de l'activité permet de réduire de nouveau le ratio Frais de structure/CA, en ligne avec les objectifs du Groupe
- La progression des frais de structure est concentrée sur les pays émergents notamment en Chine, en Russie et en Inde.

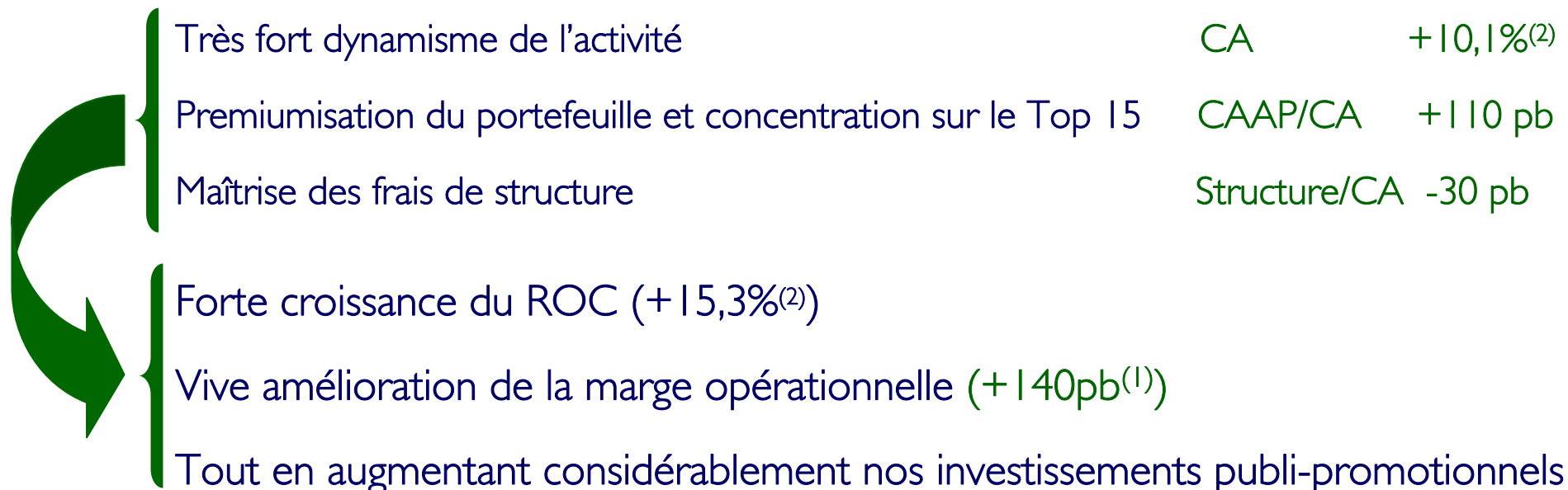
(1) à change constant



Résultat opérationnel courant

M€	SI 06/07	SI ⁽¹⁾ 07/08	Croissance interne	SI 07/08
Résultat opérationnel courant	886	1 014	15,3%	966
ROC/CA	25,3%	26,7%		26,0%

+ 140pb

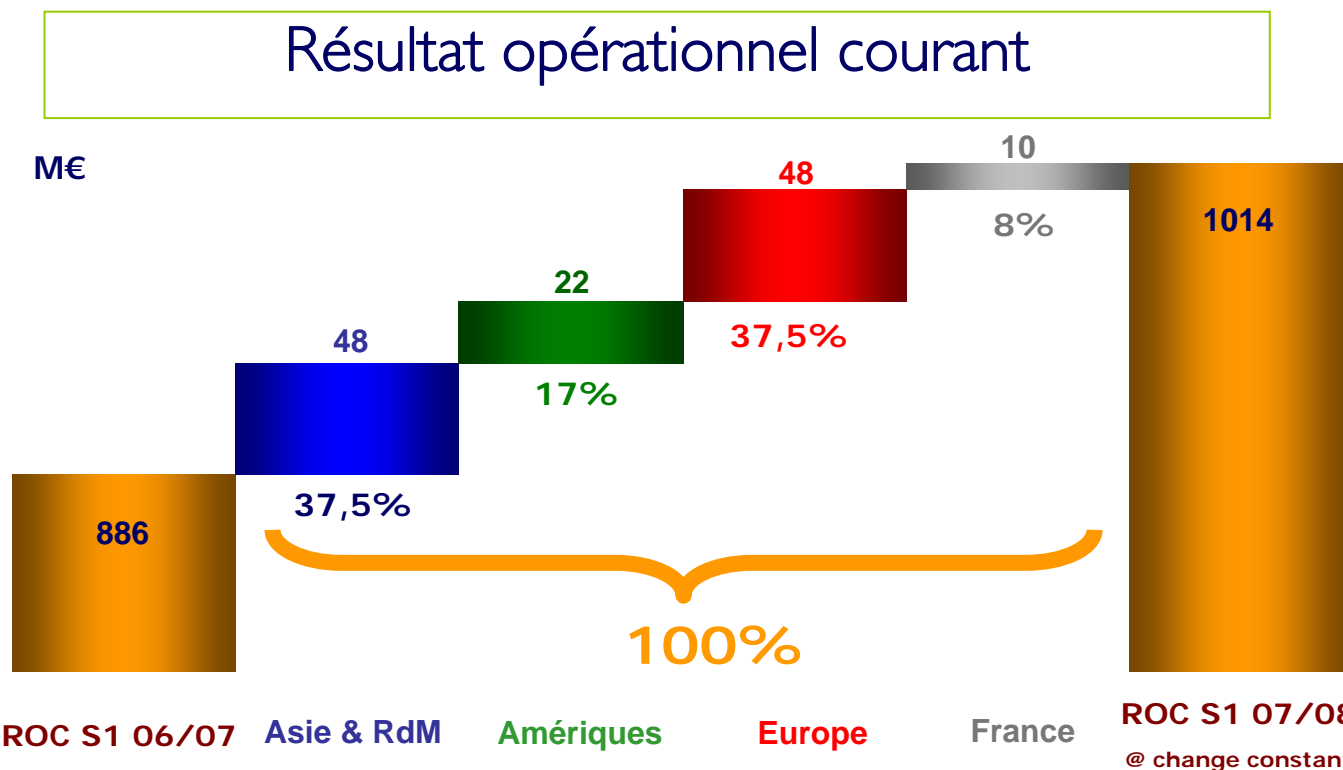


(1) à change constant

(2) Croissance interne

- Résultat net courant part du Groupe
- Résultat opérationnel courant
- Compte de résultat synthétique
- Analyse par zone géographique
- Résultat financier courant et dette
- Autres éléments du résultat net courant
- Résultat net courant part du Groupe
- Éléments non courants et résultat net
- Conclusion et perspectives

Contribution à la Croissance / Région



- ➔ Toutes les régions ont connu une croissance interne à deux chiffres de leur résultat opérationnel courant
- ➔ Les pays émergents d'Europe, d'Asie et d'Amérique Latine sont les principaux contributeurs à la croissance du ROC

Asie – Reste du Monde

M€	S1 06/07	S1 07/08	Δ	Croissance interne
CA ⁽¹⁾	980	1 085	+11%	+13%
Marge brute après coûts logistiques	473	557	+ 18%	+22%
MB/CA	48,2%	51,4%		
Investissements publi-promo	(177)	(205)	+16%	+20%
Inv. PP / CA	18,1%	18,9%		
Résultat opérationnel courant ⁽²⁾	194	233	+20%	+25%
ROC/CA	19,8%	21,5%		
ROC/(CA hors droits de douane)	24,2%	25,8%		

(1) droits de douane inclus (2) les frais de siège sont répartis au prorata de la contribution

- ➔ Martell, Ballantine's et Chivas sont les principaux moteurs de croissance
- ➔ Forte hausse du taux de marge brute grâce aux hausses de tarifs et au développement des marques premium
- ➔ Ceci permet d'augmenter très fortement les investissements sur les marques tout en assurant une nouvelle progression de la rentabilité, particulièrement en Chine et en Inde

Amériques

M€	S1 06/07	S1 07/08	Δ	Croissance interne
CA	984	970	-1%	+10%
Marge brute après coûts logistiques	563	552	-2%	+9%
MB/CA	57,2%	56,9%		
Investissements publi-promo	(150)	(159)	+6%	+14%
Inv. PP / CA	15,2%	16,4%		
Résultat opérationnel courant ⁽¹⁾	277	265	-5%	+10%
ROC/CA	28,2%	27,3%		

(1) les frais de siège sont répartis au prorata de la contribution

- Chivas, Stolichnaya, Jameson, Malibu et Something Special dynamisent la croissance
- Hors effet devises, le taux de marge opérationnelle aurait atteint 29%, poursuivant sa progression, en dépit de la forte hausse des investissements publi-promotionnels

Europe (hors France)

M€	S1 06/07	S1 07/08	Δ	Croissance interne
CA	1 175	1 262	+7%	+9%
Marge brute après coûts logistiques	674	747	+ 11%	+12%
MB/CA	57,4%	59,2%		
Investissements publi-promo	(151)	(172)	+14%	+15%
Inv. PP / CA	12,8%	13,7%		
Résultat opérationnel courant ⁽¹⁾	330	372	+13%	+15%
ROC/CA	28,1%	29,5%		

(1) les frais de siège sont répartis au prorata de la contribution

- ➔ Chivas, Ballantine's, Jameson et Jacob's Creek génèrent près de la moitié de la croissance*
- ➔ Forte hausse du taux de marge brute grâce au développement du Top 15 et à celui de certaines marques locales comme Ararat, Olmeca ou Ruavieja
- ➔ Rentabilité en croissance grâce également à la maîtrise des coûts de structure et en dépit du fort accroissement des investissements publi-promotionnels sur les pays émergents

France

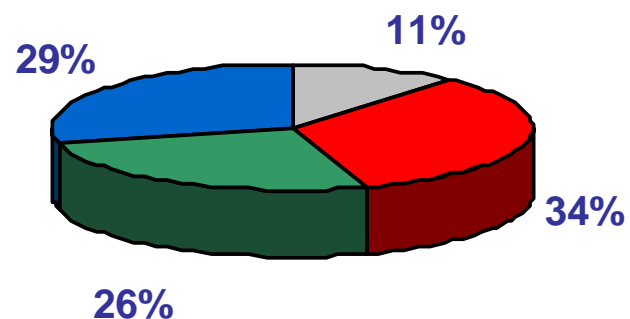
M€	S1 06/07	S1 07/08	Δ	Croissance interne
CA	368	396	+8%	+8%
Marge brute après coûts logistiques	253	270	+ 7%	+7%
MB/CA	68,8%	68,1%		
Investissements publi-promo	(83)	(87)	+5%	+5%
Inv. PP / CA	22,5%	21,8%		
Résultat opérationnel courant ⁽¹⁾	86	96	+12%	+12%
ROC/CA	23,2%	24,2%		

(1) les frais de siège sont répartis au prorata de la contribution

- Très forte croissance de Mumm et bonne progression de Ricard et Chivas
- Légère érosion du taux MB/CA, du fait de la baisse de la part de l'anis dans l'activité
- La maîtrise des frais de structure et des investissements publi-promotionnels permet un fort accroissement de la rentabilité opérationnelle

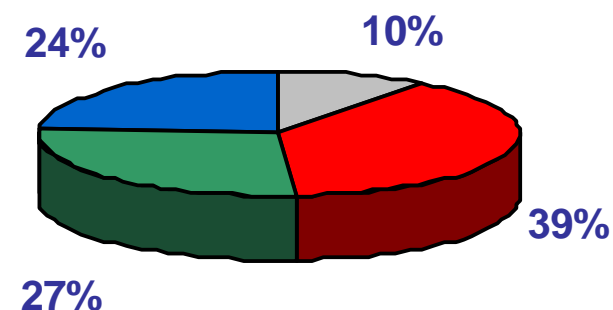
Répartition par zone géographique

Chiffre d'affaires
SI 07/08



France
Europe
Amériques
Asie et RdM

Résultat opérationnel courant
SI 07/08



- Répartition équilibrée de l'activité et homogénéité de la rentabilité entre les régions
- Retraitée de l'impact des droits de douanes, la rentabilité de l'Asie et RdM est en ligne avec celle de la moyenne du Groupe
- Les Amériques ont été doublement impactées par les effets devises et périmètre

- Résultat net courant part du Groupe
- Résultat opérationnel courant
- Compte de résultat synthétique
- Analyse par zone géographique
- Résultat financier courant et dette
- Autres éléments du résultat net courant
- Résultat net courant part du Groupe
- Éléments non courants et résultat net
- Conclusion et perspectives

Résultat financier courant

	M€
Frais financiers nets	(168)
Autres produits et charges courants	(8)
Résultat financier courant	(176)

- Le coût moyen de la dette s'établit à 5%, stable par rapport à l'exercice précédent
- Les autres produits et charges financiers courants sont constitués de :
 - L'amortissement des commissions bancaires payées pour la mise en place du crédit syndiqué (6) M€
 - Autres produits et charges : (2) M€

Répartition de la dette

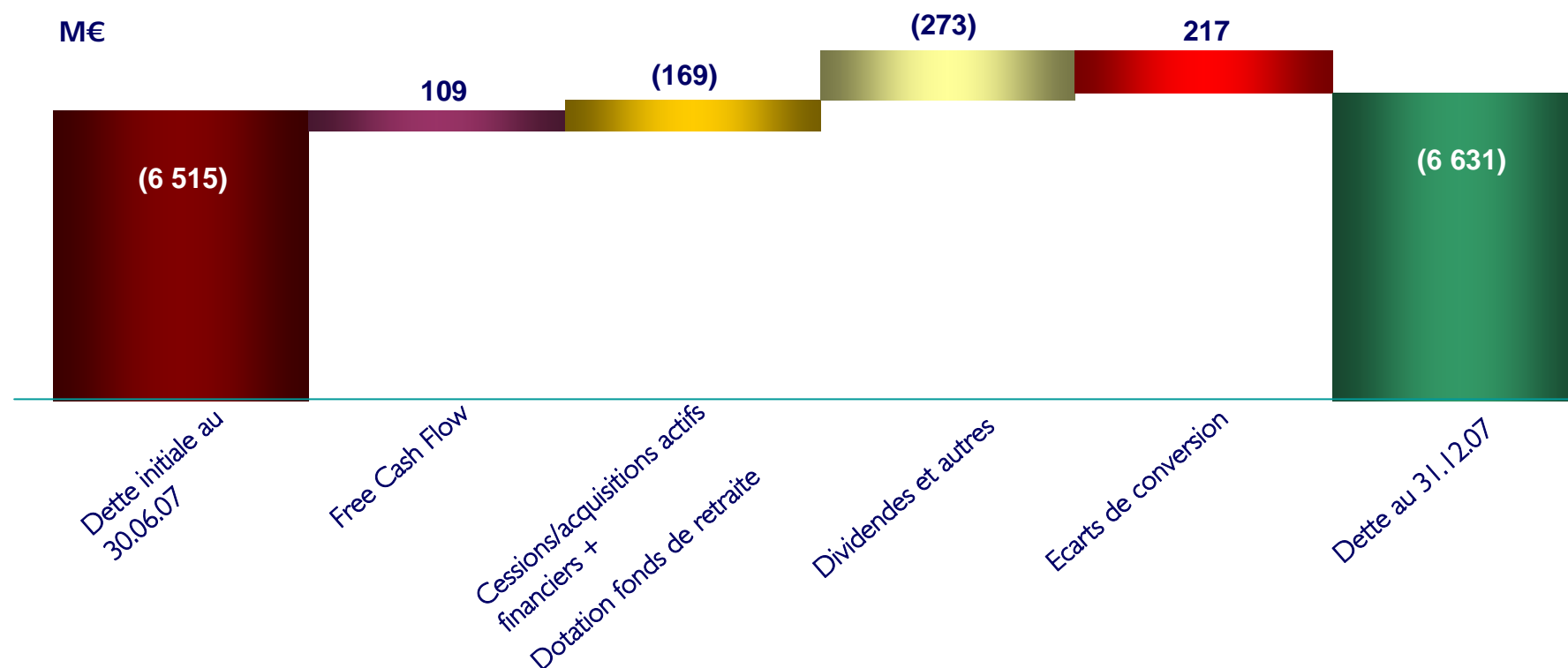
→ Par devises au 31/12/07 :

→ % Euro	53%
→ % USD	43%
→ % Autres devises	4%
→ Total	<u>100%</u>

→ Variable, variable capée et fixe au 31/12/07 :

	Dette variable	Dette variable capée	Dette fixe
→ Euro	36%	26%	38%
→ USD	38%	17%	45%
→ Autres devises	100%	0%	0%
→ Total	<u>40%</u>	<u>21%</u>	<u>39%</u>

Évolution de la dette nette



➔ Nouvelle amélioration du ratio Dette nette* / EBITA = 3,8 (vs 3,9 au 30 juin 2007)

➔ Premier semestre impacté par :

- Le programme de reconstitution des stocks de cognac
- La saisonnalité des ventes qui se traduit par des créances clients élevées au 31 décembre
- Le paiement des dividendes

* Après retraitement de la contre-valeur des titres autodétenus

Tableau de financement

Détail free cash flow

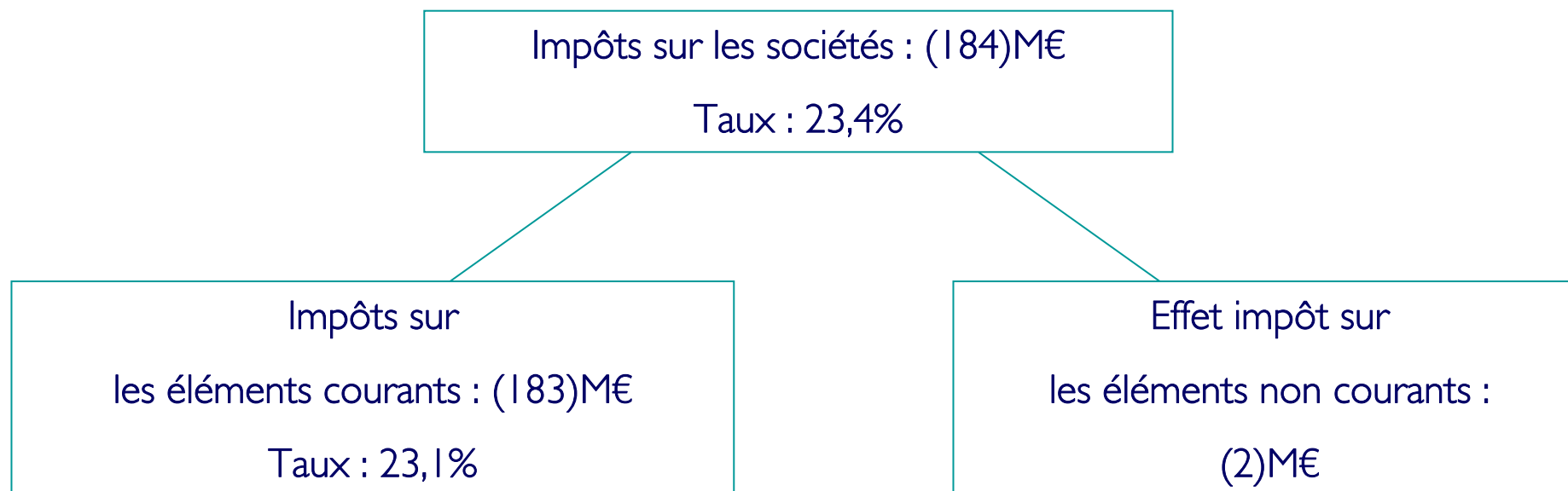
M€	31.12.06	31.12.07
Résultat opérationnel courant	886	966
Amortissement immobilisations, variations de provisions & divers	76	83
Capacité d'autofinancement hors éléments non courants	962	1 049
Éléments non courants	(65)	(43)
Diminution (augmentation) du BFR	(284)	(550)
Résultat financier, impôts et autres éléments cash	(279)	(281)
Acquisitions immobilisations non financières et divers	(45)	(66)
Free cash flow	289	109

→ Forte progression de la capacité d'autofinancement

→ Forte hausse du BFR - en ligne avec nos attentes – notamment issue de la croissance des créances clients, liée aux plus fortes ventes de fin d'année en 2007 et à la mise en œuvre du programme de reconstitution des stocks de cognac

- Résultat net courant part du Groupe
- Résultat opérationnel courant
 - Compte de résultat synthétique
 - Analyse par zone géographique
- Résultat financier courant et dette
- Autres éléments du résultat net courant
- Résultat net courant part du Groupe
- Éléments non courants et résultat net
- Conclusion et perspectives

Impôt sur les sociétés



- ➔ Taux d'impôt sur résultat des activités courantes en ligne avec les anticipations
- ➔ Éléments non courants : non déductibilité de certaines charges et provisions (impact non significatif)

	S1 06/07	S1 07/08
Droits des tiers	(14)	(13)

➔ Stabilité des « Minoritaires », qui incluent notamment :

- Havana Club
- Corby (Canada)

- Résultat net courant part du Groupe
- Résultat opérationnel courant
 - Compte de résultat synthétique
 - Analyse par zone géographique
- Résultat financier courant et dette
- Autres éléments du résultat net courant
- Résultat net courant part du Groupe
- Éléments non courants et résultat net
- Conclusion et perspectives

Résultat net courant part du Groupe

M€	S1 06/07	S1 ⁽¹⁾ 07/08	Δ (1)	S1 07/08	Δ
Résultat opérationnel courant	886	1 014	+14,5%	966	+9,0%
Résultat financier courant	(173)	(181)	+4,5%	(176)	+1,6%
IS sur activités courantes	(170)	(193)	+13,3%	(183)	+7,4%
Droits des tiers & MEE	(14)	(13)	-5,7%	(13)	-8,1%
Résultat net courant part du Groupe	529	627	+18,6%	594	+12,4%

Forte progression du résultat net courant, qui reflète la remarquable performance du S1

(1) à change constant

- Résultat net courant part du Groupe
- Résultat opérationnel courant
 - Compte de résultat synthétique
 - Analyse par zone géographique
- Résultat financier courant et dette
- Autres éléments du résultat net courant
- Résultat net courant part du Groupe
- Éléments non courants et résultat net
- Conclusion et perspectives

Éléments non courants

- Charges de restructuration compensées par le bénéfice de la meilleure couverture de nos engagements de retraite par les actifs de régime dont la valorisation s'est accrue

	M€
Plus ou moins values nettes sur cessions et évaluations d'actifs	2
• Canei, siège Wyborowa, Brandies espagnols...	
Charges de restructuration	(17)
• Mise en œuvre des restructurations industrielles et optimisation des structures	
Autres produits et charges non récurrents	20
• IAS 19 / Produit sur couverture plan de retraite,	
Autres produits et charges opérationnels	5

- Écarts de change défavorables


	M€
Éléments financiers non courants (écart de change)	(9)

Résultat net part du Groupe

	S1 06/07	S1 07/08	△
Résultat opérationnel courant	886	966	+9,0%
Autres produits et charges opérationnels	(21)	5	N/A
Résultat opérationnel	865	970	+12,2%
Résultat Financier courant	(173)	(176)	+1,6%
Autres éléments financiers non courants	5	(9)	N/A
Impôt sur les sociétés	(183)	(184)	+0,6%
Droits des tiers & MEE	(14)	(13)	- 8,1%
Résultat net part du Groupe	500	588	+17,7%

→ La faible augmentation des frais financiers et de la charge d'impôt permet une forte progression du Résultat net part du Groupe (+18%)

Conclusion et perspectives

- 
- Croissance historique de l'activité et forte progression des marges au SI
 - La forte croissance des profits a permis de faire le choix d'accélérer la hausse des investissements publi-promotionnels renforçant ainsi encore les perspectives de croissance

Nouvelle révision à la hausse de l'objectif de croissance pour l'exercice 2007/08

Nous visons à présent une croissance
du résultat opérationnel courant, d'au minimum +12%⁽¹⁾
à données comparables⁽²⁾, pour l'exercice 2007/08

(1) vs autour de +12% précédemment

(2) Change et périmètre



Annexes

Revue du portefeuille



Volume +13% CA* +16%

- Asie : Accélération de la croissance au T2, et stabilisation en Chine
- Europe : Très forte progression notamment en Europe de l'Est
- Amériques: Etats-Unis : Depletions S1 = -7% vs Nielsen = -8% (sur marché scotch 12 ans à -3%) et forte croissance en Amérique Latine



Chivas 18 et 25 ans progressent de + 50% vs + 11% pour Chivas 12 ans



Volume +8% CA* +12%

- Ballantine's Finest : Bonne tenue des marchés traditionnels en Europe Occidentale et très forte croissance dans les pays émergents hors Asie
- Ballantine's Qualités Supérieures (+ 15%) : Très forte progression en Asie avec les plus fortes hausses sur le 12 ans (+25%) et sur le 30 ans (+ 21%)





Volume +6% CA* +27%

Mise en œuvre de la Stratégie valeur



→ Concentration sur les **qualités supérieures : volume + 27%**

- Rapide développement des qualités supérieures en Asie principalement : les qualités les plus premium affichent les plus remarquables croissances avec Noblige (+90%), Cordon Bleu (+ 32%) et XO (+42%)

→ **Martell VS : volume -19%**

- Forte augmentation des prix et baisse des volumes notamment aux USA et au RU, conformément à la stratégie annoncée

Revue du portefeuille



Volume +14% CA* +16%

- Croissance à deux chiffres sur toutes les régions
- La France, la Grèce, la République Tchèque, la Russie, le Canada et le Chili ont connu de très fortes croissances



Volume +16% CA* +23%

- Poursuite du remarquable développement aux Etats-Unis avec des depletions sur S1 à +23% (Nielsen +32%)
- Forte progression à deux chiffres en Afrique du Sud sur la période
- Croissance à deux chiffres en Europe notamment grâce à un très bon T2 en Irlande, en Europe de l'Est, en Russie et sur le Duty Free



*Croissance interne

Revue du portefeuille



Volume +2% CA* +3%

- Forte reprise au T2 en France et progression de la part de marché
- Bonne tenue sur l'ensemble des autres marchés européens



Volume +15% CA* +18%

- Poursuite du dynamisme aux Etats-Unis : depletions S1 = +5% (Nielsen +1% et NABCA +4%)
- Très forte progression en Asie grâce à Taiwan et au Duty Free
- Europe : Progression à deux chiffres grâce au RU, à la France, à l'Allemagne et au Duty Free



*Croissance interne

Revue du portefeuille



Volume +6% CA* +13%

- Croissance dans toutes les régions, accentuée par le développement des flavours
- Progression en Europe : RU, France, Espagne, Belgique et Duty Free
- Dynamisme aux Etats-Unis : depletions S1 = +4% (Nielsen +13% et NABCA + 9%)



Volume -3% CA* -1%

- Etats-Unis :
 - Situation encore difficile, depletions S1 = -6% (Nielsen = -2%)
 - Lancement au T2 de la nouvelle plateforme marketing « Dare to be curious »
- Progression en Europe, en Australie et au Canada mais recul des expéditions vers le Japon



*Croissance interne

Revue du portefeuille

BEEFEATER
LONDON

Volume +2% CA* +4%

→ Europe :

- Espagne : Stabilité des volumes sur une catégorie en repli
- Forte progression sur la plupart des marchés : RU, Russie, Grèce, ...

→ Etats-Unis : Marché qui reste difficile, depletions S1 = -5% (Nielsen -4%)



STOLICHNAYA
RUSSIAN VODKA

Volume +7% CA* +11%



- Etats-Unis : Poursuite de la croissance des volumes, en dépit des augmentations de prix, depletions S1 = +1% (Nielsen +4%)
- Progression à deux chiffres en Europe et en Asie
- Doublement des volumes de Stolichnaya Elit



*Croissance interne

Revue du portefeuille

**JACOB'S CREEK®**

Volume +9% CA* +10%

La marque renoue avec un fort dynamisme et poursuit sa stratégie de premiumisation

- Accélération au T2 (+10%) et progression de 17% des qualités supérieures sur l'ensemble du premier semestre
- Etats-Unis : stabilité des depletions (Nielsen +5%) avec une amélioration du mix



**MONTANA**
NEW ZEALAND

Volume -5% CA* +6%

- Recul sur les deux principaux marchés suite à des hausses de prix importantes
- RU : Rebond au T2 et impacts positifs du mix et des hausses de prix
- Très forte progression aux Etats-Unis : depletions S1 = +19% (Nielsen +31%)



*Croissance interne

Revue du portefeuille



Volume +11% CA* +17%

- Forte progression sur le marché français avec des gains de part de marché en Grande Distribution et dans le on-trade
- Impact positif des hausses de prix et du mix qualité (Rosé +109% en France)



Volume +2% CA* +7%

- Bonne progression aux États-Unis et en France confirmée sur T2
- Recul au RU lié à une stratégie de hausse de prix agressive et au Japon où nous avons repris la distribution à Suntory (base de comparaison défavorable)



*Croissance interne

Compte de résultat consolidé synthétique 6 mois (1/2)

M€	S1 06/07	S1 07/08	Δ
Chiffre d'affaires (HDT)	3 507	3 713	+5,9%
Marge brute*	2 088	2 249	+7,7%
Coûts logistiques	(125)	(123)	-1,9%
Marge brute après coûts logistiques	1 963	2 126	+8,3%
Investissements publi-promo	(561)	(623)	+11,1%
Contribution après publi-promo	1 402	1 503	+7,2%
Frais de structure**	(516)	(538)	+4,2%
Résultat opérationnel courant	886	966	+9,0%

* après frais de production

** incluent les autres produits et charges

Compte de résultat consolidé synthétique 6 mois (2/2)

M€	S1 06/07	S1 07/08	Δ
Résultat opérationnel courant	886	966	+9,0%
Autres produits et charges opérationnels	(21)	5	N/A
Résultat opérationnel	865	970	+12,2%
Résultat financier courant	(173)	(176)	+1,6%
Éléments financiers non courants	5	(9)	N/A
Impôt sur les sociétés	(183)	(184)	+0,6%
Droit des tiers & MEE	(14)	(13)	- 8,1%
Résultat net part du Groupe	500	588	+17,7%

Asie – Reste du Monde

M€	S1 06/07	S1 07/08	Δ	Croissance interne	Effet périmètre
CA*	980	1 085	+11%	+13%	-
Marge brute après coûts logistiques	473	557	+ 18%	+22%	-
MB/CA	48,2%	51,4%			
Investissements publi-promo	(177)	(205)	+16%	+20%	-
Inv. PP / CA	18,1%	18,9%			
Contribution après PP	295	352	+19%	+23%	-
CAAP/CA	30,1%	32,5%			
Résultat opérationnel courant**	194	233	+20%	+25%	-
ROC/CA	19,8%	21,5%			
ROC/(CA hors droits de douane)	24,2%	25,8%			

* droits de douane inclus ** les frais de siège sont répartis au prorata de la contribution

Amériques

M€	S1 06/07	S1 07/08	Δ	Croissance interne	Effet périmètre
CA	984	970	-1%	+10%	(45)
Marge brute après coûts logistiques	563	552	-2%	+9%	(7)
MB/CA	57,2%	56,9%			
Investissements publi-promo	(150)	(159)	+6%	+14%	-
Inv. PP / CA	15,2%	16,4%			
Contribution après PP	413	393	-5%	+7%	(6)
CAAP/CA	41,9%	40,5%			
Résultat opérationnel courant*	277	265	-5%	+10%	(6)
ROC/CA	28,2%	27,3%			

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

Europe (hors France)

M€	S1 06/07	S1 07/08	Δ	Croissance interne	Effet périmètre
CA	1 175	1 262	+7%	+9%	(9)
Marge brute après coûts logistiques	674	747	+ 11%	+12%	(1)
MB/CA	57,4%	59,2%			
Investissements publi-promo	(151)	(172)	+14%	+15%	-
Inv. PP / CA	12,8%	13,7%			
Contribution après PP	524	575	+10%	+11%	(1)
CAAP/CA	44,6%	45,6%			
Résultat opérationnel courant*	330	372	+13%	+15%	(1)
ROC/CA	28,1%	29,5%			

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

France

M€	S1 06/07	S1 07/08	Δ	Croissance interne	Effet périmètre
CA	368	396	+8%	+8%	-
Marge brute après coûts logistiques	253	270	+ 7%	+7%	-
MB/CA	68,8%	68,1%			
Investissements publi-promo	(83)	(87)	+5%	+5%	-
Inv. PP / CA	22,5%	21,8%			
Contribution après PP	170	183	+8%	+8%	-
CAAP/CA	46,3%	46,3%			
Résultat opérationnel courant*	86	96	+12%	+12%	-
ROC/CA	23,2%	24,2%			

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

Effets devises / périmètre

M€	SI 06/07	Croissance Interne	Effet devises	Effet périmètre	SI 07/08
Chiffre d'affaires	3 507	348	(88)	(54)	3 713
Marge brute après coûts logistiques MB/CA	1 963 56,0%	251	(80)	(7)	2 126 57,3%
Investissements publi-promo Inv. PP/CA	(561) 16,0%	(83)	20	0	(623) 16,8%
Contribution après publi-promo CAAP/CA	1 402 40,0%	168	(60)	(7)	1 503 40,5%
Résultat opérationnel courant ROC/CA	886 25,3%	135	(49)	(6)	966 26,0%

Bilan 1/2 - Actif

M€	30.06.2007	31.12.2007
Immobilisations incorporelles et Goodwill	11 313	10 844
Immobilisations corporelles et autres actifs	1 858	1 759
Impôt différé actif	839	701
Actif non courant	14 010	13 304
Stocks et créances	5 079	5 551
Trésorerie et équivalent et autres actifs courants*	383	435
Actif courant	5 462	5 986
Total actif	19 472	19 291

* A prendre en compte pour déterminer le montant de la dette nette

Bilan 2/2 - Passif

M€	30.06.2007	31.12.2007
Capitaux propres Groupe	6 290	6 381
Intérêts minoritaires	168	169
dont résultats tiers	25	13
Capitaux propres	6 458	6 550
Provisions non courantes et impôts différés	3 633	3 296
Emprunts obligataires *	2 511	2 479
Dettes financières et dérivés non courants *	4 011	3 359
Passif financier non courant	10 155	9 134
Provisions courantes	355	320
Dettes d'exploitation et dérivés	2 112	2 030
Autres passifs financiers courants*	375	1 229
Instruments dérivés courants	16	28
Total passif courant	2 859	3 607
Total passif et capitaux propres	19 472	19 291

* A prendre en compte pour déterminer le montant de la dette nette

Endettement

→ Répartition de la dette nette

→ Crédit syndiqué	60%
→ Obligations	37%
→ Divers	3%
	<hr/>
	100%

→ Répartition par échéance (M€) :

→ < 1 an	(1 229)	17%
→ 1 an < < 5 ans	(4 868)	69%
→ > 5 ans	(970)	14%
	<hr/>	
	(7 067)	100%
→ Disponibilité et VMP	435	
	<hr/>	
→ Endettement net	(6 631)	

Nombre d'actions pour le calcul du BPA

(×1000)	S1 06/07	S1 07/08
Nombre d'actions en circulation fin période, y compris actions gratuites du 16/01/2007	109 264	109 736
Nombre d'actions en circulation pondéré (prorata temporis)	109 115	109 666
Nombre d'actions en circulation pondéré * 2	218 231	219 331
Nombre d'actions auto-détenues	(7 400)	(7 372)
Effet dilutif des stocks options	3 566	3 356
Nombre d'actions pour le calcul du BPA	214 397	215 315

→ Les calculs pour S1 2006/07 et S1 2007/08 ont été rendus comparables, en intégrant pour les deux périodes l'impact de l'échange de chaque action existante (de 3,10 € de valeur nominale) contre deux actions nouvelles (de 1,55 € de valeur nominale chacune) le 15 janvier 2008

Résultat net courant part du Groupe par action



M€ et €/action	S1 06/07	S1 07/08	△
Nombre d'actions dilués (milliers)	214 397	215 315	+0,4%
Résultat net courant	529	594	+12,4%
Résultat net courant par action dilués	2,47	2,76	+11,9%

➔ Progression de +11,9% (18,1%*) du résultat net courant par action dilués en ligne avec celle du résultat net courant

* à change constant