



Paris, le 20 septembre 2017

## Résultats du 1<sup>er</sup> semestre 2017

- **Croissance du chiffre d'affaires de 3,9% vs. 1<sup>er</sup> semestre 2016**
- **EBITDA de -1,9 M€ impacté par une hausse de 3 M€ des investissements publicitaires et par la reconfiguration des réseaux de distribution en Pologne et aux Etats-Unis**
- **Bénéfice net de 2,2 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2017**
- **Amélioration de la trésorerie liée aux activités opérationnelles : +6,8 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2017**

Marie Brizard Wine & Spirits (Euronext Paris : MBWS) publie ses résultats consolidés pour le 1<sup>er</sup> semestre 2017\*. Les comptes ont été arrêtés par le Conseil d'Administration du Groupe en date du 19 septembre 2017. Les procédures d'audit relatives aux comptes consolidés du 1<sup>er</sup> semestre 2017 ont été effectuées et le rapport d'audit relatif à la certification est en cours d'émission.

Comme annoncé le 27 juillet dernier, le chiffre d'affaires net consolidé s'élève à 212,5 M€ pour le 1<sup>er</sup> semestre 2017, en progression de 3,9%. L'EBITDA consolidé s'établit à -1,9 M€ pour le 1<sup>er</sup> semestre 2017, contre 0,4 M€\*\* au 1<sup>er</sup> semestre 2016. Le résultat net consolidé ressort à 2,2 M€ pour le 1<sup>er</sup> semestre 2017, contre -13,6 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2016.

Jean-Noël Reynaud, Directeur Général de MBWS commente : « *Comme anticipé, l'EBITDA semestriel du Groupe a été impacté par la reconfiguration de nos réseaux de distribution en Pologne et aux Etats-Unis en fin d'année 2016. Nous avons également été confrontés à un certain nombre de défis, notamment à une forte pression concurrentielle en Pologne, à la transformation du marché de la vodka aux Etats-Unis et à un marché français des spiritueux atone.*

*Malgré ces impacts négatifs à court terme, nous avons continué à investir dans la croissance de nos marques, avec une augmentation de 3 M€ de nos investissements publicitaires au 1<sup>er</sup> semestre 2017. Ils représentent, sur cette période, 9,4% du chiffre d'affaires de l'Activité Marques, conformément à notre stratégie de croissance. Ces investissements, en plus des défis mentionnés précédemment, ont impacté notre rentabilité à court terme, en particulier celle du 1<sup>er</sup> trimestre. Nous sommes néanmoins confortés dans notre stratégie de croissance par les gains de parts de marché de William Peel, Sobieski, Krupnik aromatisée et Fruits and Wine, sur leurs marchés respectifs. Nous sommes également satisfaits de la dynamique de croissance de Marie Brizard et de Cognac Gautier sur nos différents marchés.*

\* Tous les pourcentages sont exprimés à taux de change et à périmètre constants, sauf mention contraire

\*\* EBITDA retraité



*Nous réaffirmons notre confiance en la capacité de notre business model - basé sur l'expansion du segment mainstream des vins et spiritueux - à générer de la croissance et de la création de valeur à long terme, grâce à une approche différenciée du marché des vins et spiritueux.*

*D'ailleurs, je souhaite souligner l'amélioration de notre flux de trésorerie, avec notamment un besoin en fonds de roulement (BFR1) en amélioration de 33 millions d'euros au 1<sup>er</sup> semestre 2017, et un flux de trésorerie lié aux activités opérationnelles en progression de 6,8 M€ sur cette période ».*

### Compte de résultat simplifié du 1<sup>er</sup> semestre 2017

En M€, sauf BPA	S1 2016	S1 2017
Chiffre d'affaires (hors droits d'accise)	202,3*	212,5
Marge brute	69,7*	72,5
Taux de marge brute	34,5%*	34,1%
EBITDA	0,4*	-1,9
Résultat opérationnel courant	-1,7	-6,1
Résultat net Part du Groupe	-13,5	2,2
Bénéfice Par Action	- 0,50	0,08

\* Chiffres retraités, afin de tenir compte de l'arrêt des contrats de distribution de Mateus et de Ferreira au WEMEA, de la reclassification du contrat Pulco en Espagne dans la catégorie MDD, et de la vente de Augustowianka en Pologne.

Le chiffre d'affaires, hors droits d'accise, s'élève à 212,5 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2017, en progression de 3,9% par rapport au chiffre d'affaires retraité du 1<sup>er</sup> semestre 2016.

La marge brute ressort à 72,5 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2017. Le taux de marge brute s'établit à 34,1% au 1<sup>er</sup> semestre 2017, en recul de 0,4 point par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2016. Le taux de marge brute de l'Activité Marques continue de progresser. L'érosion de la marge brute consolidée est due à une plus forte pondération des Autres Activités dans le chiffre d'affaires total du groupe au 1<sup>er</sup> semestre 2017 (42,5%) qu'au 1<sup>er</sup> semestre 2016 (39,6%).

L'EBITDA se dégrade à -1,9 M€ pour le 1<sup>er</sup> semestre 2017, contre 0,4 M€ un an auparavant. Cette dégradation est liée à la hausse de 3 M€ des investissements promotionnels et marketing, et à l'impact sur le 1<sup>er</sup> semestre 2017 du renforcement des équipes réalisé au cours du 2<sup>ème</sup> semestre 2016.

Le résultat net Part du Groupe s'élève à 2,2 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2017, contre -13,5 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2016. La progression est tirée essentiellement par une plus-value liée à la vente du siège historique de Marie Brizard à Bordeaux, et par la baisse des charges financières suite au remboursement de l'intégralité de la dette gelée en 2016.



### EBITDA du 1<sup>er</sup> semestre 2017 par cluster

	S1 2016 retraité*	Croissance organique	Effet de change	S1 2017	Croissance organique (hors change)	Croissance organique (incl. change)
<b>Activité Marques</b>						
WEMEA	3,6	-0,6	0,0	3,0	-16,5%	-16,5%
CEE	2,3	-0,1	0,0	2,2	-3,6%	-3,8%
Amériques	0,8	0,3	0,0	1,1	31,2%	28,6%
Asie-Pacifique	-0,3	-0,4	0,0	-0,7	-117,6%	-117,6%
<b>Sous Total Activité Marques</b>	<b>6,4</b>	<b>-0,8</b>	<b>0,0</b>	<b>5,6</b>	<b>-12,4%</b>	<b>-12,8%</b>
Holding	-5,5	-0,6	0,0	-6,1	10,3%	10,3%
<b>Total Activité Marques</b>	<b>0,8</b>	<b>-1,4</b>	<b>0,0</b>	<b>-0,6</b>	<b>n/a</b>	<b>n/a</b>
Autres Activités	-0,4	-0,9	0,0	-1,3	-223,9%	-234,4%
Actifs cédés	-0,1	0,0	0,0	-0,1	35,4%	33,9%
<b>TOTAL MBWS</b>	<b>0,4</b>	<b>-2,2</b>	<b>-0,1</b>	<b>-1,9</b>	<b>n/a</b>	<b>n/a</b>

\* L'EBITDA du 1<sup>er</sup> semestre 2016 a été retraité afin de tenir compte de l'arrêt des contrats de distribution de Mateus et de Ferreira au WEMEA, de la reclassification du contrat Pulco en Espagne dans la catégorie MDD, et de la vente de Augustowianka en Pologne.

Au 1<sup>er</sup> semestre 2017, l'Activité Marques a généré un chiffre d'affaires de 122,2 M€, en repli de 1,0% par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2016. La croissance du chiffre d'affaires des clusters CEE et Asie-Pacifique (respectivement +2,8% et +34,5%) n'a pas totalement compensé la baisse de chiffre d'affaires des clusters Amériques et WEMEA (respectivement -12,1% et -1,9%). Les Autres Activités ont généré un chiffre d'affaires en progression de 11,3%.

L'augmentation de 3 M€ des investissements publicitaires au 1<sup>er</sup> semestre 2017 a impacté l'EBITDA de la plupart des clusters. L'Activité Marques affiche un EBITDA de -0,6 M€ pour le 1<sup>er</sup> semestre 2017, contre 0,8 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2016. A l'exception du cluster Amériques, qui enregistre un EBITDA en croissance de 31,2% à 1,1 M€, les autres clusters enregistrent une dégradation de leur EBITDA par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2016.

Les Autres Activités affichent un EBITDA de -1,3 M€ pour le 1<sup>er</sup> semestre 2017, contre -0,4 M€ un an auparavant.

#### Europe de l'Ouest, Moyen-Orient et Afrique : hausse des investissements publicitaires et charge de participation exceptionnelle

Le cluster Europe de l'Ouest, Moyen-Orient et Afrique (WEMEA) a généré un chiffre d'affaires de 66,4 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2017, en repli de 1,9 % par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2016. L'EBITDA du cluster WEMEA ressort à 3,0 M€ sur le 1<sup>er</sup> semestre 2017, en repli de 16,5% par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2016.

Le 1<sup>er</sup> semestre 2017 se caractérise par des gains de parts de marché pour la plupart des marques piliers du Groupe. En France, les spiritueux de Groupe confirment leur dynamisme sur un marché atone : William Peel continue de gagner des parts de marché (+0,4 point) et consolide sa première place sur le marché français du Scotch Whisky. Sobieski se renforce également, pour atteindre 15,7% de parts de



marché. Fruits and Wine renforce sa position de leader dans la catégorie des boissons aromatisées à base de vin, avec 30,2% de parts de marché, en progression de 0,5 point (sources : Nielsen CAD P06 2017 et IRI P06 2017).

L'EBITDA du 1<sup>er</sup> semestre 2017 a été impacté par une charge de participation exceptionnelle de 0,5 M€, liée à la vente du site historique de Marie Brizard à Bordeaux, et par l'augmentation des investissements publicitaires et marketing.

#### Europe Centrale et de l'Est : dégradation de l'EBITDA, mais amélioration du mix/produit en Pologne et optimisation des coûts

Le chiffre d'affaires du cluster Europe Centrale et de l'Est (CEE) s'élève à 43,0 M€ sur le 1<sup>er</sup> semestre 2017, en progression de 2,8% par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2016. L'EBITDA du cluster CEE s'élève à 2,2 M€ sur le 1<sup>er</sup> semestre 2017, en contraction de 3,6% par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2016.

La dégradation de l'EBITDA est concentrée sur le 1<sup>er</sup> trimestre 2017, et concerne essentiellement le marché polonais. Au delà de cette dégradation, MBWS enregistre une tendance positive avec une amélioration du mix/produit en Pologne, soutenue par une croissance à deux chiffres de Krupnik aromatisée et par l'optimisation des coûts de production. Cette dynamique positive a été éclipsée par une hausse des dépenses publicitaires et promotionnelles, conséquence de la forte pression concurrentielle sur le marché polonais de la vodka.

Les résultats du Groupe en Lituanie et en Bulgarie ont partiellement compensé ceux du marché polonais, grâce à un meilleur mix/prix et à une optimisation des coûts de production (essentiellement grâce aux nouveaux équipements de rectification d'alcool, mis en service mi-2016). Les exportations à partir du cluster ont également contribué à la croissance.

#### Amériques : croissance de l'EBITDA

Le cluster Amériques a généré un chiffre d'affaires de 11,2 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2017, en baisse de 12,1% par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2016, le ralentissement étant concentré essentiellement sur le 1<sup>er</sup> trimestre.

Aux Etats-Unis, Sobieski a surperformé le segment des vodkas importées dans certains états (mesurés par NABCA) mais n'a pas été épargnée par la forte pression concurrentielle sur le marché de la vodka. La performance de Sobieski a été partiellement compensée par la croissance de Marie Brizard et de Cognac Gautier. Les marques piliers du Groupe affichent également une croissance significative au Canada.

Le cluster Amériques a généré un EBITDA de 1,1 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2017, en progression de 31,2% par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2016, grâce à une meilleure optimisation des coûts et à une prise en charge d'une partie des investissements marketing et promotionnels par la holding du Groupe. Les résultats positifs enregistrés sur le marché américain ont permis de compenser les pertes du marché brésilien, toujours impacté par un environnement macroéconomique fortement dégradé.

#### Asie-Pacifique : investissements en faveur de la croissance

Le cluster Asie-Pacifique a généré un chiffre d'affaires de 1,6 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2017, en croissance de 34,5% par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2016, tiré essentiellement par le développement de la distribution de William Peel en Chine. Les ventes de Marie Brizard en Australie, et de Fruits and Wine au Japon ont également contribué à la croissance du chiffre d'affaires.



L'EBITDA du cluster Asie-Pacifique s'établit à -0,7 M€ sur le 1<sup>er</sup> semestre 2017, contre -0,3 M€ un an auparavant. Cette dégradation est liée essentiellement à une hausse significative des investissements marketing en Chine, conformément à la stratégie de croissance du Groupe pour la région Asie-Pacifique, et au renforcement des équipes du cluster.

#### Autres Activités

Les Autres Activités affichent un EBITDA de -1,3 M€ pour le 1<sup>er</sup> semestre 2017, contre -0,4 M€ au 1<sup>er</sup> semestre 2016. Cette dégradation s'explique notamment par la forte pression concurrentielle sur le marché polonais de la vodka au 1<sup>er</sup> semestre, qui a eu un impact significatif sur les marges de Sobieski Trade.

#### Holding

Les dépenses de la holding ont augmenté de 10,3% au 1<sup>er</sup> semestre 2017, par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2016, pour atteindre 6,1 M€. Cette progression est liée principalement à la hausse des investissements marketing et promotionnels, dont certains (Etats-Unis) sont pris en charge directement par la holding. L'augmentation des dépenses de la holding est liée également au renforcement des équipes de direction au cours du deuxième semestre 2016, et à l'impact des charges IFRS2.

La hausse des dépenses de la holding a été partiellement compensée par une diminution des frais d'honoraires et de consulting, au fur et à mesure que le Groupe réintègre certaines fonctions en interne.

#### **Bilan consolidé et trésorerie**

Au 30 juin 2017, les capitaux propres Part du Groupe s'élèvent à 233,8 M€, quasiment stables par rapport au 31 décembre 2016.

Trésorerie brute au 31 dec 2016	Var. BFR1	Var. BFR2	Impôts versés	Capex	Variation financement	Achat d'actions propres	Actifs cédés	Rachat des minoritaires	Autres	Trésorerie brute au 30 juin 2017
49,9	33,0	-24,2	-1,2	-14,2	5,3	-1,5	13,5	-0,9	-2,0	57,7

La trésorerie brute a augmenté de 7,8 M€ sur le premier semestre 2017, passant de 49,9 M€ au 31 décembre 2016 à 57,7 M€ au 30 juin 2017.

La trésorerie du Groupe a essentiellement été renforcée par une amélioration du BFR1, via des conditions de paiement aux fournisseurs plus favorables, notamment en France. La montée en puissance du S&OP (chantiers d'excellence liés aux opérations) a par ailleurs favorisé une gestion plus saine des stocks, en légère diminution. Le BFR2 a été impacté négativement par la baisse des dettes fiscales en Lituanie et en Pologne.



Les acquisitions d'immobilisations (Capex) s'élèvent à 14,2 M€ et concernent essentiellement la construction d'une unité de distillation sur le site de Lancut, en Pologne.

La cession du site historique de Marie Brizard à Bordeaux se traduit par un encaissement exceptionnel de 13,5 M€.

L'endettement financier du Groupe s'élève à 59,6 M€ au 30 juin 2017, contre 52,0 M€ au 31 décembre 2016. Il correspond principalement à un emprunt bancaire de 62,5 M€, signé en mai 2016, et tiré à hauteur de 45 M€ au 30 juin 2017.

### Perspectives

MBWS anticipe, pour le 2<sup>ème</sup> semestre 2017, un maintien de la forte pression concurrentielle sur le marché de la vodka en Pologne et aux Etats-Unis, avec un impact potentiel à court terme sur les marges du Groupe. A long terme, cette tendance renforce la pertinence du business model *mainstream* et conforte le Groupe dans la réalisation de sa stratégie de croissance pour 2020.

### Calendrier financier

MBWS publiera son chiffre d'affaires du 3<sup>ème</sup> trimestre 2017 le 7 novembre 2017.

### A propos de Marie Brizard Wine & Spirits

Marie Brizard Wine & Spirits est un Groupe de vins et spiritueux implanté essentiellement en Europe et aux Etats-Unis. Marie Brizard Wine & Spirits se distingue par son savoir-faire, combinaison de marques à la longue tradition et d'un esprit résolument tourné vers l'innovation. De la naissance de la Maison Marie Brizard en 1755 au lancement de Fruits and Wine en 2010, le Groupe Marie Brizard Wine & Spirits a su développer ses marques dans la modernité tout en respectant leurs origines. L'engagement de Marie Brizard Wine & Spirits est d'offrir à ses clients des marques de confiance, audacieuses et pleines de saveurs et d'expériences. Le Groupe dispose aujourd'hui d'un riche portefeuille de marques leaders sur leurs segments de marché, et notamment William Peel, Sobieski, Krupnik, Fruits and Wine, Marie Brizard et Cognac Gautier. Marie Brizard Wine & Spirits est coté sur le compartiment B d'Euronext Paris (FR0000060873 - MBWS) et fait partie de l'indice EnterNext© PEA-PME 150.



#### Contact Presse :

**Stéphane Pedrazzi**

stephane.pedrazzi@mbws.com

Tel : +33 1 76 28 40 71

#### Contact Investisseurs :

**Raquel Lizarraga**

raquel.lizarraga@mbws.com

Tel : +33 1 43 91 50 18

**Simon Zaks, Image Sept**

szaks@image7.fr

Tel : +33 1 53 70 74 63



**Annexe 1 : compte de résultat au 30 juin 2017 consolidé**

<i>(en milliers d'euros)</i>	<b>30.06.2017 (6 mois)</b>	<b>30.06.2016 (6 mois)</b>
<b>Chiffre d'affaires net de droits</b>	<b>212 495</b>	<b>205 012</b>
Achats consommés	(139 995)	(132 571)
Charges externes	(35 908)	(34 788)
Charges de personnel	(34 370)	(32 366)
Impôts et taxes	(4 141)	(4 664)
Dotations aux amortissements	(4 095)	(3 175)
Autres produits d'exploitation	4 348	4 262
Autres charges d'exploitation	(4 391)	(3 407)
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>(6 058)</b>	<b>(1 697)</b>
Autres produits opérationnels non courants	12 850	8 227
Autres charges opérationnelles non courants	(1 012)	(4 704)
<b>Résultat Opérationnel</b>	<b>5 780</b>	<b>1 826</b>
Produits de trésorerie et d'équivalents de trésorerie	65	124
Coût de l'endettement financier brut	(3 594)	(957)
<b>Coût d'endettement financier net</b>	<b>(3 529)</b>	<b>(833)</b>
Autres produits financiers	5 283	1 382
Autres charges financières	(5 067)	(17 679)
<b>Résultat financier</b>	<b>(3 313)</b>	<b>(17 130)</b>
<b>Résultat avant impôt</b>	<b>2 467</b>	<b>(15 304)</b>
Impôt sur les résultats	(254)	1 662
<b>Résultat net des activités poursuivies</b>	<b>2 213</b>	<b>(13 642)</b>
Résultat net des activités poursuivies part du groupe	2 160	(13 529)
<b>Résultat par action</b>	<b>0,08</b>	<b>-0,50</b>



**Annexe 2 : bilan au 30 juin 2017 consolidé**

<i>(en milliers d'euros)</i>	<b>30.06.2017</b>	<b>31.12.2016</b>	<i>(en milliers d'euros)</i>	<b>30.06.2017</b>	<b>31.12.2016</b>
<b>Actions non courants</b>			<b>Total capitaux propres</b>	<b>236 046</b>	<b>238 525</b>
Goodwill	28 581	28 408	Avantages au personnel	5 676	5 470
Immobilisations incorporelles	111 194	110 065	Provisions non courantes	1 317	1 385
Immobilisations corporelles	71 414	61 868	Emprunts à long terme – part à plus d'un an	5 133	4 082
Actifs financiers	4 749	4 602	Passifs d'impôts différés	14 323	15 493
Instruments dérivés non-courants	253	633	Autres passifs non courants	2 387	2 391
Actifs impôts différés	5 535	6 087	Instruments dérivés non courants	1 156	587
<b>Total actifs non courants</b>	<b>221 727</b>	<b>211 662</b>	<b>Total passifs non courants</b>	<b>29 993</b>	<b>29 408</b>
Stocks et en-cours	72 858	75 931	Provisions courantes	3 504	3 913
Créances clients	75 715	103 140	Emprunts à long terme – part à moins d'un an	47 795	45 418
Créances d'impôt	1 177	699	Emprunts à court terme	6 682	2 535
Autres actifs courants	31 506	28 881	Fournisseurs et autres crédateurs rattachés	73 449	70 993
Instruments dérivés courants	579	356	Dettes d'impôt	920	806
Trésorerie et équivalents de trésorerie	57 657	49 928	Autres passifs courants	63 523	82 110
<b>Total actifs courants</b>	<b>239 492</b>	<b>258 936</b>	Instruments dérivés courants	861	650
Actifs destinés à être cédés	1 557	3 760	<b>Total passifs courants</b>	<b>196 735</b>	<b>206 425</b>
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>462 775</b>	<b>474 359</b>	Passifs destinés à être cédés		
			<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>462 775</b>	<b>474 359</b>





### Annexe 3 : flux de trésorerie consolidés du premier semestre 2017

<i>(en milliers d'euros)</i>	<b>30.06.2017</b>	<b>30.06.2016</b>
<b>Résultat net total consolidé</b>	<b>2 213</b>	<b>(13 642)</b>
Amortissements et provisions	1 500	(1 379)
Profits / pertes de réévaluation (juste valeur)	77	33
Effets d'actualisation financière		14 615
Ecart juste valeur/trésorerie obtenue sur le transfert des actions propres	(140)	34
Résultats de cession et des pertes et profits de dilution	(8 154)	(4 929)
<b>Capacité d'autofinancement après coût de l'endettement financier net et impôt</b>	<b>(4 505)</b>	<b>(5 269)</b>
Charge (produit) d'impôt	254	(1 662)
Coût de l'endettement financier net	3 529	833
<b>Capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement financier net et impôt</b>	<b>(721)</b>	<b>(6 098)</b>
Incidence de la variation en besoin en fonds de roulement 1 (stocks-clients-fournisseurs)	32 955	9 953
Incidence de la variation en besoin en fonds de roulement 2 (autres postes)	(24 185)	(77 839)
Impôts versés	(1 216)	(3 917)
<b>Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles</b>	<b>6 832</b>	<b>(77 902)</b>
Acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles	(14 028)	(6 470)
Augmentation des prêts et avances consentis	(313)	(2 997)
Diminution des prêts et avances consentis	147	257
Cession d'immobilisations corporelles et incorporelles	13 548	3 430
Incidence de variation de périmètre	(925)	(792)
<b>Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement</b>	<b>(1 571)</b>	<b>(6 572)</b>
Augmentation de capital	34	35 192
Acquisition d'actions propres	(1 500)	(3 282)
Emission d'emprunts	1 551	43 801
Remboursement d'emprunts	(349)	(1 379)
Intérêts financiers nets versés	(1 332)	(693)
Variation nette des financements court terme	4 149	572
<b>Flux de trésorerie liés aux activités de financement</b>	<b>2 552</b>	<b>74 211</b>
Incidence de la variation des taux de change	(84)	(239)
<b>Variation de la trésorerie</b>	<b>7 729</b>	<b>(10 501)</b>



**Annexe 4 : chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> semestre 2017 par cluster**

	S1 2016 retraité*	Croissance Organique	Effet de change	S1 2017	Croissance organique (hors change)	Croissance organique (change incl.)
<u>Activité Marques</u>						
<b>WEMEA</b>	<b>67,7</b>	<b>-1,3</b>	<b>0,0</b>	<b>66,4</b>	<b>-1,9%</b>	<b>-1,9%</b>
<i>France</i>	56,3	-0,9	0,0	55,4	-1,7%	-1,7%
<i>Reste du cluster WEMEA</i>	11,4	-0,4	0,0	11,0	-3,2%	-3,2%
<b>CEE</b>	<b>41,2</b>	<b>1,2</b>	<b>0,6</b>	<b>43,0</b>	<b>2,8%</b>	<b>4,4%</b>
<i>Pologne</i>	27,6	-0,8	0,6	27,5	-2,8%	-0,5%
<i>Reste du cluster CEE</i>	13,5	1,9	0,0	15,5	14,3%	14,3%
<b>Amériques</b>	<b>12,1</b>	<b>-1,5</b>	<b>0,6</b>	<b>11,2</b>	<b>-12,1%</b>	<b>-7,4%</b>
<b>Asie-Pacifique</b>	<b>1,2</b>	<b>0,4</b>	<b>0,0</b>	<b>1,6</b>	<b>34,5%</b>	<b>34,5%</b>
<b>Sous Total</b>						
<b>Activité Marques</b>	<b>122,2</b>	<b>-1,2</b>	<b>1,2</b>	<b>122,2</b>	<b>-1,0%</b>	<b>0,0%</b>
<u>Autres Activités</u>						
<i>Sobieski Trade</i>	41,1	6,9	1,1	49,2	16,9%	19,6%
<i>Private Label</i>	39,0	2,1	0,0	41,1	5,4%	5,4%
<b>Sous Total</b>						
<b>Autres Activités</b>	<b>80,1</b>	<b>9,1</b>	<b>1,1</b>	<b>90,3</b>	<b>11,3%</b>	<b>12,7%</b>
<b>TOTAL MBWS</b>	<b>202,3</b>	<b>7,9</b>	<b>2,3</b>	<b>212,5</b>	<b>3,9%</b>	<b>5,0%</b>

\* Le chiffre d'affaires du S1 2016 a été retraité suite à l'arrêt des contrats de distribution de Mateus et de Ferreira au WEMEA, à la reclassification du contrat Pulco en Espagne dans l'activité MDD, et à la cession de Augustowianka en Pologne.