



Résultats semestriels 2006/2007

Croissance du chiffre d'affaires : +12,5%
Nouvelle progression de la rentabilité

Au 30 septembre Millions d'euros	S1 2006/2007	S1 2005/2006	Var n/n-1
Chiffre d'affaires	15,34	13,63	+ 12 %
Taux de marge brute	60,1%	58,8%	
Résultat d'exploitation <i>En % du chiffre d'affaires</i>	1,71 10,5%	1,19 8,8%	+ 43 %
Résultat courant avant impôt <i>En % du chiffre d'affaires</i>	0,77 5,0%	0,64 4,7%	+ 20 %
Résultat net part du groupe <i>En % du chiffre d'affaires</i>	0,65 4,3%	0,51 3,7%	+ 27 %
Capitaux propres	20,0	17,2	+ 16 %

Le premier semestre de l'exercice 2006/2007 s'achève sur une hausse sensible des résultats. Cette performance confirme la pertinence de la stratégie du groupe LAROCHE.

Elle place le groupe dans une dynamique de croissance et de rentabilité.

Une croissance à deux chiffres de l'activité

Le chiffre d'affaires consolidé semestriel 2006/2007 s'élève à **15,34 M€** contre **13,63 M€**, soit une hausse de **+ 12 %** par rapport au premier semestre de l'exercice précédent.

L'activité globale du groupe LAROCHE progresse en volume de **12%**. Cette croissance demeure très équilibrée entre les gammes de vins au départ de Chablis et celles au départ du Sud de la France.

Grâce à la qualité de ses vins, à la pertinence du marketing et à la puissance de son réseau commercial, toutes les marques du groupe ont poursuivi leur développement au cours du premier semestre 2006/2007.

Ces succès permettent au groupe de renforcer régulièrement ses positions dans les circuits de distribution à forte valeur ajoutée.

Au 30 septembre 2006, Laroche réalise **86%** de ses ventes à l'international dans plus de 70 pays.

Une amélioration de la rentabilité, en ligne avec les attentes du groupe

Le taux de marge brute s'établit à **60,1%** du chiffre d'affaires contre **58,8%** au premier semestre de l'exercice précédent en raison notamment de la hausse sensible des marges en Languedoc liée à la baisse des coûts d'approvisionnement.

La politique de marque unique associée à la croissance des ventes dans les réseaux sélectifs a permis au Groupe LAROCHE d'enregistrer un net rebond de sa rentabilité.

Le résultat d'exploitation progresse de **+ 43 %** passant de **1,19 M€** au 1er semestre 2005/2006 à **1,71 M€** au 30 septembre 2006.

Le résultat net part du groupe s'élève à **0,65 M€** en hausse de **27 %** par rapport au 1er semestre de l'exercice précédent.

Perspectives

LAROCHE confirme la bonne orientation de ses marchés et poursuit sa stratégie de développement, aussi bien sur ses bases historiques que sur ses relais de croissance en s'appuyant notamment sur la qualité croissante de ses produits et sur la puissance de son marketing.

Conformément à ses objectifs, LAROCHE va maintenant accélérer ses ventes en provenance des pays du Nouveau Monde avec notamment l'acquisition en octobre dernier d'une propriété viticole au Chili dans la prestigieuse vallée de Casablanca.

L'abondance et la qualité des récoltes sur l'ensemble des régions de production du Groupe (Chablis, Sud de la France, Afrique du Sud et Chili) augurent un très bon millésime 2006.

« Le premier semestre 2006/2007 a été conforme à nos attentes ; notre activité a connu une croissance soutenue couplée à l'accroissement de la rentabilité. Toutes les zones de production participent à cette performance et nous avons ainsi enregistré les premières ventes de nos vins en provenance d'Afrique du Sud. » déclare Michel Laroche, Président du Directoire.

A propos de Laroche

Le Groupe LAROCHE, créateur de vins haut-de-gamme est implanté à Chablis, dans le Sud de la France, au Chili et en Afrique du Sud. Sous la signature prestigieuse « LAROCHE », le groupe décline une gamme complète et diversifiée de vins orientés haut-de-gamme qu'il commercialise par l'intermédiaire d'un réseau de distribution sélectif.

International, le Groupe LAROCHE exporte 86% de son activité dans 72 pays.

Code ISIN : FR0000077117 - ALLAR / Code ISIN BSAR : FR0010311613 - ALLBR

www.larochewines.com

L A R  C H E

VOS CONTACTS

Pour ACTUS

Michel Laroche

Gilles Broquelet –CAP VALUE

Président du Directoire
Tél : 03 86 42 89 00

Relations Analystes-Investisseurs / Relations presse
Tél : 01 46 37 59 36 - 06 85 82 41 97
gbroquelet@capvalue.fr