

Visite de la  
Tonnellerie



Réunion  
d'information

François Frères  
TONNELLERIE

1<sup>er</sup> septembre 2004



**Jean FRANÇOIS**

Président du Conseil de Surveillance



**Jérôme FRANÇOIS**

Président du Directoire

**Thierry SIMONEL**

Directeur Administratif et Financier



# PLAN DE LA PRÉSENTATION



## Le Marché du vin dans le monde

- Une conjoncture difficile
- Des marchés contrastés
- Une tendance de fond porteuse



## La réponse TONNELLERIE FRANÇOIS FRÈRES

- Analyse et Anticipation
- Qualité – Spécialité – Rentabilité



## Les chiffres clefs 2003~2004



## Les objectifs 2004 et 2005

- Nouvelles conquêtes de parts de marché
- Rentabilité nette > 13 %

# LE GROUPE TONNELLERIE FRANCOIS FRERES en 2003/2004 : LE SPECIALISTE SUR SON MARCHE

Une stratégie mondiale  
de qualité, de spécialité et de rentabilité.



FRANCOIS FRERES TONNELLERIE



TONNELLERIE TREUIL



TONNELLERIE DEMPTOS



TRUST HONGRIE



TONNELLERIE BOUYOUD



TRUST HONGRIE



DEMPTOS ESPANA



TRONCAIS BOIS MERRAINS



FRANCOIS FRERES D'OREGON



TONNELLERIE LAGREZE



AP JOHN



DEMPTOS NAPA COOPERAGE



SO-GI-BOIS



FOUDRERIE JOSEPH FRANCOIS

# 2003/2004 : LE MARCHÉ DU VIN DANS LE MONDE



Une conjoncture difficile

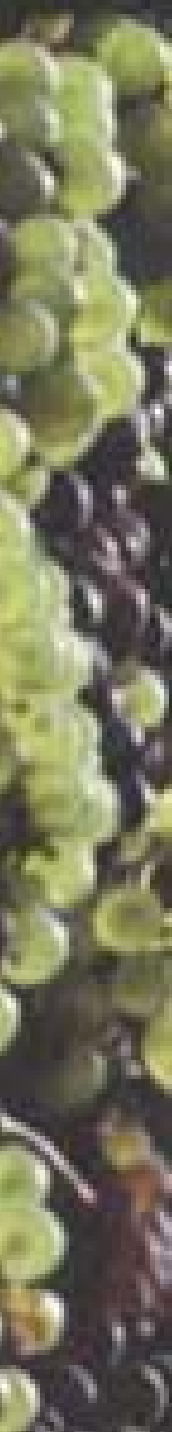


Des marchés contrastés



Une tendance de fond porteuse

# UNE CONJONCTURE DIFFICILE

- 
- 🍷 Un millésime 2003 impacté par des problèmes climatiques :
    - Canicule en Europe
    - Sécheresse en Australie/NZ
    - Restriction de l'irrigation
  
  - 🍷 Une parité E / \$ défavorable
  
  - 🍷 Des opérateurs en pleine restructuration
    - Stocks de vins importants
    - Redéfinition de certaines gammes de vins
    - Compétition internationale plus vive
    - Budgets d'investissement en baisse
  
  - 🍷 Une crise de surproduction mondiale chronique.
  
  - 🍷 Une reprise économique qui tarde à se mettre en place.

# DES MARCHES CONTRASTES



La production mondiale resterait stable en 2003 à 250-260 Mhl (OIV 2003)....

- Des zones en forte hausse : + 23 % en Afrique Sud  
+14 % au Chili  
+ 4% en Argentine

- Des zones en recul :
  - 5 % aux USA
  - 15 % en Australie
  - 25% en Italie
  - 15 % en France



Un marché à deux vitesses



# UNE TENDANCE DE FOND PORTEUSE



Plantation de grandes quantités de cépages qualitatifs  
300 MHL de production potentielle



Croissance de la consommation mondiale en 2003  
2.52 Mds de caisses soit +0.6% ( Impact Databank Review and Forecast)



Un marché se mondialise avec un modèle de développement favorable au fût:  
Logique de terroirs



Avènement de nouvelles zones de consommation  
Chine, Russie, Corée Du Sud etc...



La consommation des vins haut de gamme restera bien orientée  
Perspectives d'évolution de la consommation d'ici 2006 favorable aux vins  
vendus plus de 10 \$ la bouteille



Evolution de la législation AOCE





# LA REPONSE TONNELLERIE FRANCOIS FRERES

Une bonne analyse du marché  
une bonne anticipation de l'activité

Un recul d'activité limité à - 3.5% en terme d'activité



Des objectifs tenus malgré la faible récolte en France



Des niveaux de marge maintenus à des niveaux très élevés

# LA REPONSE TONNELLERIE FRANCOIS FRERES

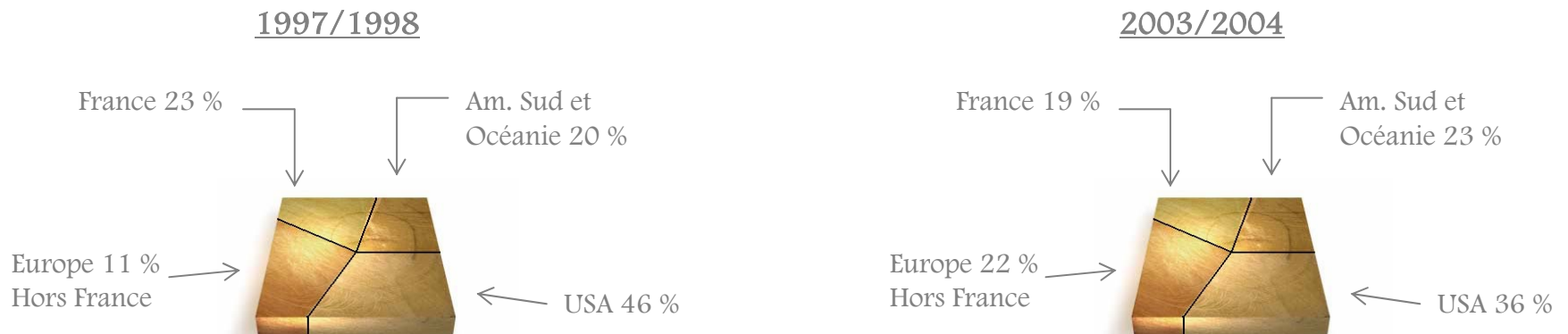
 Une activité en croissance sur de nombreuses zones à l'exception :

- des USA ( surproduction et \$)
- de la France (canicule)

 Des relais de croissance qui tiennent leurs promesses

Espagne Hongrie Australie Afrique du Sud

 Une répartition équilibrée de l'activité mondiale qui limite les risques géographiques




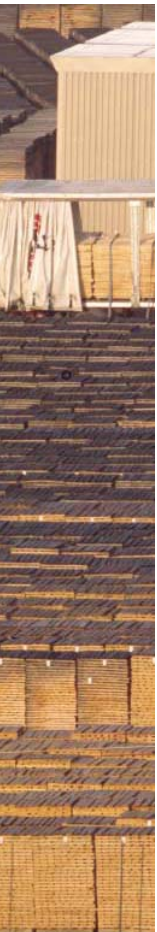
# LA REPONSE TONNELLERIE FRANCOIS FRERES

## Une logique de QUALITE exigeante

 Des stocks de bois vieillis pour près de 3 années de production (70 ME)

 Des techniques de fabrication traditionnelles pour un positionnement haut de gamme

 Une politique tarifaire cohérente ( standing produits)  
vecteur de qualité et de rentabilité



# LA REPONSE TONNELLERIE FRANCOIS FRERES

## Une stratégie de SPECIALISTE



Des approvisionnements bien sécurisés (SOGIBOIS)  
(TRUST HUNGARY)



Des outils de production souples, réactifs et implantés sur les grands marchés



Une stratégie de marque et de gamme qui fait ses preuves  
Avec le respect des identités et spécificités de chacune des entités qui rejoignent le groupe



Un véritable savoir faire en matière de croissance externe



# LA REPONSE TONNELLERIE FRANCOIS FRERES

## Anticipation et réactivité, gages de RENTABILITE

Une réorganisation commerciale

Des synergies commerciales  
exploitées

Des prospections renforcées

Des améliorations de productivité et des réductions ciblées de coûts

# LA REPONSE TONNELLERIE FRANCOIS FRERES

## Anticipation et réactivité, gages de RENTABILITE



### Renforcement dans l'activité Foudrerie

- Acquisition d'une unité de production : Foudrerie KENEL
- Une nouvelle marque commerciale
- Un savoir faire en maintenance et entretien
- Des synergies commerciales avec Foudrerie François



### Le développement de l'activité de fabrication des produits de boisage

- Une présence dans cette activité grâce aux filiales hongroises et australiennes avec un C.A. part du groupe de 1 ME (2ME en totalité) sur 2003/2004
- Un bon positionnement pour participer à l'évolution de ce marché
- Des procédés opérationnels : Quick Plank et Quercus



# TONNELLERIE FRANCOIS FRERES

Un spécialiste

Qui développe ses parts de marché

Sur un marché haut de gamme



Sur les cinq continents

Avec la rentabilité en tête !

# CHIFFRES CLES 2003/2004

Une baisse d'activité bien anticipée



Une année exceptionnelle en termes de rentabilité



# CHIFFRES CLES 2003/2004

Activité : une baisse bien maîtrisée



Activité en valeur : une baisse bien contenue

Chiffres Affaire = 70.35 ME      -6.9% dont effet change (-3.4%)



Volumes d'activité : le chêne français en retrait

	2003/2004	2002/2003
Nb total de fûts vendus pdg	143 000	151 000



# CHIFFRES CLES 2003/2004

Une rentabilité opérationnelle au plus haut .....

	2003/2004	2002/2003	Variation
Chiffre Affaires	70.3	75.6	- 6.9%
Résultat Exploitation.	17.9	19.1	- 6.3%
En % du C.A.	25.5%	25.3%	

... expliquée par

- une amélioration de la consommation de Matière Première
- la réduction des charges fixes



## CHIFFRES CLES 2003/2004

Une rentabilité nette très élevée = 14.8%

	2003/2004 ME	% CA	2002/2003 ME	% CA
Résultat opérationnel	17.9	25.5	19.1	25.3
Résultat financier	(0.9)	1.3	(0.8)	1.1
Résultat exceptionnel	(0.2)	0.3	(0.1)	0.2
Impôt société	(5.8)	8.2	(6)	8
Amortissements Écart Acquisition	(0.6)	0.8	(0.7)	0.9
Résultat Net	10.4	14.8	11.4	15.1

# CHIFFRES CLES 2003/2004

BFR et cash flow : l'importance des stocks,  
gage de qualité et de sécurité financière  
(en KE)



Stocks	76 249
Clients	12 462
Fournisseurs	(8 457)
Autres BFR	73
<b>BFR Total</b>	<b>80 327</b>

Cash Flow	12 158
Invest.nets	(973)
<b>Cash Flow Op.</b>	<b>11 185</b>

**Accroissement Stocks 6 499**



# CHIFFRES CLES 2003/2004

Une structure financière renforcée en ME

	2004	2003		2004	2003
Actif Immobilisé	14.3	15.5	Capitaux P.	74.7	66.8
			Provisions	0.3	0.8
BFR	80.3	74.9	Dette Fi nette	19.6	22.8
Total	94.6	90.4		94.6	90.4



# Un premier trimestre 2004/2005 stable (- 2.5% hors effet devises)



Compte tenu de l'effet de base du premier trimestre  
2003/2004 en forte croissance dans un exercice en baisse

ME	2003/2004	2002/2003	Variation
C.A	15.4	16.1	- 4,3%



T.F.F. : prêt pour de nouvelles avancées



# Objectifs 2004/2005

Une continuité dans l'effort



La recherche de la performance et du contrôle des coûts

Réduction de l'endettement



De nouvelles conquêtes de parts de marché

Pour une rentabilité nette toujours supérieure à 13 %