

Pernod Ricard 1991



Cosar

L'œuvre originale reproduite en couverture, un "Portrait de Compression" réalisé avec des étiquettes de produits du Groupe Pernod Ricard, est due au sculpteur César.

Né à Marseille en 1921, César, après avoir été élève des Beaux-Arts de Paris, attire très vite l'attention sur son travail novateur, utilisant des matériaux ferreux de récupération soudés à l'arc.

Les Compressions, les séries de sculptures sur le thème du Pouce, puis les Expansions, vaudront à César une notoriété internationale. Il est considéré comme un des meilleurs représentants d'une avant-garde française, qui, sans renier un certain formalisme, s'ancre dans son époque urbaine et technologique.

Pernod Ricard

Société Anonyme au capital de 939 777 680 francs

Siège social : 142, bd Haussmann, 75008 Paris

Tél. : (1) 40.76.77.78

Fax : (1) 42.25.95.66

R.C.S. : Paris B 582 041 943 (58 B 4194)

SOMMAIRE

Entretien avec Patrick Ricard et Thierry Jacquillat	2
L'année en revue	7
• <i>L'année boursière</i>	9
• <i>L'activité du Groupe</i>	11
Le Groupe Pernod Ricard	15
• <i>Organigramme</i>	16
• <i>La société holding</i>	19
• <i>Les principales sociétés du Groupe en France et à l'étranger</i>	20 à 33
• <i>Le centre de recherche</i>	34
Bilan social 1991	35
Assemblée Générale Ordinaire	36



CHIFFRES CLÉS 1991

Chiffre d'affaires H.T. : 17 292 millions de francs

Chiffre d'affaires H.D.T. : 15 221 millions de francs

Marge brute : 8 453 millions de francs

Résultat courant : 1 566 millions de francs

Résultat net : 983 millions de francs

Résultat net part du Groupe : 956 millions de francs

STRUCTURE DU CHIFFRE D'AFFAIRES

	1975	1990	1991
Vins et spiritueux France	62%	37%	35%
Sans alcool France	24%	16%	16%
Vins et spiritueux étranger	13%	27%	27%
Sans alcool étranger	1%	20%	22%

Dividende : 32 francs net par action

Evolution du titre du 1-1-91 au 31-12-91 : + 32,65%

Capital : 939 777 680 francs divisé en 11 747 221 actions

Capitalisation boursière au 31 décembre : 14,5 milliards de francs

Effectif : 10 762 (dont 4 248 hors de France)

Unités de production : 90 dont 48 hors de France

Fruits et plantes transformés : 2,4 millions de tonnes

ENTRETIEN AVEC PATRICK RICARD, PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL ET THIERRY JACQUILLAT, DIRECTEUR GÉNÉRAL



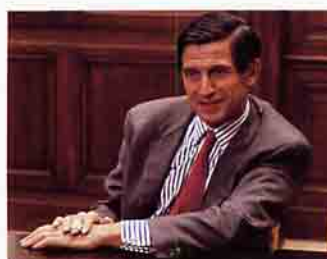
Quel jugement portez-vous sur les résultats du Groupe en 1991?

Patrick Ricard. Ils sont bons, compte tenu de l'environnement économique et climatique qui a été celui de l'année 1991. Les événements du Golfe et le printemps médiocre en Europe ont pénalisé les activités de notre secteur et, dans ces conditions, l'accroissement de 3,5% de notre chiffre d'affaires, et de 8,3% de nos résultats nets nous paraît satisfaisant.



Sont-ils conformes à vos objectifs?

Thierry Jacquillat. Parfaitement. Car malgré un environnement économique défavorable, le résultat net de Pernod Ricard a été supérieur



aux objectifs de hausse du double de l'inflation communiqués aux actionnaires lors de l'Assemblée Générale de mai 1990.

S'agissant du chiffre d'affaires, quels points vous paraissent intéressants à mettre en évidence?

Patrick Ricard. Sans nul doute, la répartition de mieux en mieux

équilibrée de nos activités, entre l'alcool et le sans-alcool d'une part, et entre la France et l'Étranger d'autre part.

Nos actionnaires le savent bien, il s'agit pour nous d'une stratégie constante depuis seize ans. Lors de l'exercice 1991, nous avons réalisé presque la moitié de nos activités, 49%, hors de France. Et en passant de 36% à 38% dans les sans-alcool, nous gagnons deux points de chiffre d'affaires.

Vous tendez donc vers l'équilibre ?

Thierry Jacquillat. Nous ne recherchons pas un équilibre qui n'existera jamais. Nous voulons tout simplement mieux répartir les risques, qu'ils soient liés à nos

activités mêmes ou aux pays dans lesquels elles s'exercent.

L'objectif suivant, c'est d'atteindre deux tiers de notre chiffre d'affaires à l'export ou hors de France.

Dans les sans-alcool, notre volonté reste

d'accroître leur part dans le chiffre d'affaires.

Patrick Ricard. Quel chemin parcouru depuis 1975 où notre

Groupe faisait 80% de son chiffre d'affaires en France et 80% dans l'alcool!

Dans la gamme de produits et le portefeuille de marques très riches du Groupe Pernod Ricard, quels sont ceux qui se sont particulièrement bien comportés cette année ?

Patrick Ricard. Les whiskies qui constituent désormais un point fort du Groupe avec une offre très complète : les scotchs whiskies, les irish whiskeys et le bourbon américain. Ces produits haut de gamme et ces spécialités nous permettent de nous positionner correctement et d'augmenter nos volumes, même là où le marché stagne ou régresse, et cela par le moyen d'une organisation commerciale bien structurée.

Citons également Orangina, qui a maintenu ses parts de marché en France, et qui affirme son statut de marque à vocation mondiale en continuant à se développer sur les marchés internationaux.

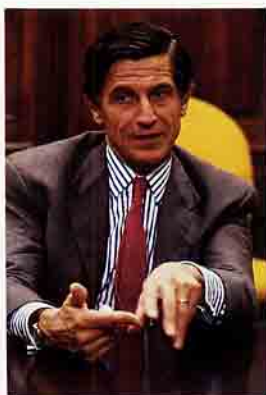
Mais ce n'est bien sûr pas exhaustif, je pourrais évoquer également les bons résultats du cidre, ou l'excellent démarrage de



nouveaux produits comme Sironimo ou Champomy.

Et l'anis ?

Thierry Jacquillat. L'anis, dont le considérable marché français continue de croître, reste et restera



pour nous essentiel. Même si il est difficile d'imaginer qu'on puisse refaire à l'étranger ce qui a été réussi en France, nos marques d'anisés ont de belles perspectives de croissance.

Leader mondial de l'anis, disposant avec Ricard de la troisième marque mondiale

de spiritueux, et avec Pernod d'une autre solidement présente sur les marchés extérieurs, Pernod Ricard a l'ambition et la ferme volonté de continuer à développer et à animer le marché des boissons anisées hors de France.

Notre gamme de produits s'est largement diversifiée, mais cela ne nous empêche pas de croire en l'anis.

Y a-t-il des éléments plus négatifs ?

Thierry Jacquillat. La S.V.F., qui est un des deux principaux intervenants dans le domaine du vin, et particulièrement du vin de

table, a vu ses résultats affectés par l'accélération de la baisse de consommation de ce type de boissons. Nos efforts, depuis que nous gérons cette affaire, pour la repositionner vers les gammes moyennes, n'ont pas permis de compenser les handicaps structurels de la société. Nous en avons tiré les conclusions et décidé de trouver en 1992 un acquéreur pour la S.V.F.

Patrick Ricard. La perte d'exploitation de la S.V.F. est relativement modeste. En revanche, avec un chiffre d'affaires d'environ 2 milliards de francs, la S.V.F. pèse sur les ratios de rentabilité du Groupe.

Cela ne devrait plus être le cas dès le second semestre de 1992 et c'est une bonne chose. Même si des restructurations sont inévitables, la cession de l'activité devrait permettre d'en assurer la continuité.

Je précise que nous conservons le négoce de vins fins, qui est rentable et se révèle complémentaire des activités de nos sociétés de spiritueux.



Thierry Jacquillat. Pour répondre complètement à la question, notons aussi que Pampryl devrait retrouver le chemin du profit en 1992.

Orlando-Wyndham, notre société australienne de vins, qui avait durement subi la récession économique en 1990, s'est, en revanche, bien redressée en 1991.

Pouvez-vous, en résumé, faire le portrait de l'année 1991 ?



Patrick Ricard. 1991 a été une année de consolidation après cinq ans de croissance externe à un rythme soutenu. Nous avons cherché à organiser les synergies internes du Groupe, procédé à des

investissements industriels, lancé des produits nouveaux, développé nos filiales de distribution à l'étranger pour être, comme je me plais à le dire, "partout chez nous", et ne pas trop dépendre de contrats de distribution, toujours susceptibles d'être remis en cause.

Thierry Jacquillat. Il n'y a pas eu d'acquisition nouvelle au cours de l'année 1991. Mais si il y a des opportunités compatibles avec notre stratégie et nos moyens, Pernod Ricard saura les saisir sans recours à l'actionnaire, comme nous l'avons fait jusqu'ici. Le début de l'année 1992 a d'ailleurs vu la prise

de contrôle de deux sociétés cidricoles françaises qui nous permet de nous renforcer dans ce secteur intéressant.

Quels sont vos commentaires sur l'année boursière ?

Thierry Jacquillat. L'intérêt des investisseurs pour Pernod Ricard ne s'est pas démenti : notre titre a progressé deux fois plus vite que l'indice, 32 % contre 16 %, et mieux que l'agro-alimentaire (29 %).

Au côté des grands investisseurs institutionnels français et étrangers, qui s'intéressent de plus en plus à notre titre, nous tenons à conserver les actionnaires individuels, qui sont attirés par notre politique de distribution de dividendes et qui ont une bonne connaissance de notre société dont les activités et les produits leur sont bien connus.

L'indépendance de Pernod Ricard est-elle assurée ?

Patrick Ricard. Certes. Nous nous sommes donnés les moyens de cette indépendance grâce à un socle d'actionnaires, familiaux





pour une très grande part, qui est stable.

Pour une entreprise profitable, la taille n'est pas un objectif en soi, pour autant qu'on ait dépassé une

dimension critique, ce qui est notre cas, puisque nous sommes parmi les tous premiers mondiaux du secteur, et le premier en Europe continentale.

Quelles sont les perspectives en 1992 ?

Patrick Ricard. Prévoir est un exercice périlleux. Nous ne maîtrisons ni la situation économique des pays dans lesquels nous opérons, ni le climat !



Cependant, les efforts de maîtrise des coûts réalisés par nos sociétés, l'amélioration constante de notre structure financière due à un ensemble de paramètres, me font penser que nous devrions faire mieux en 1992 qu'en 1991.

Mais, en fin de compte, ce sont les efforts de tous les collaborateurs de la



société qui permettent d'exploiter les circonstances favorables. Ce n'est pas l'un des moindres intérêts de notre métier des boissons que de ne pouvoir s'exercer qu'avec le concours d'hommes et de femmes fortement impliqués, quelle que soit leur tâche. Car nous n'oublions jamais que nous produisons et commercialisons des produits conviviaux qui sont liés au quotidien des consommateurs de tous les pays.

L'ANNÉE EN REVUE

Après 1990, qui avait vu le Groupe procéder à l'acquisition de neuf sociétés en France et à l'étranger, Pernod Ricard a pour l'essentiel consacré l'année 1991 à la mise en œuvre de synergies entre ses filiales et à leur développement.

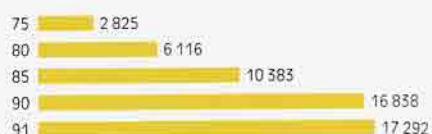
Le Groupe a poursuivi son développement en favorisant, notamment sur les marchés à l'étranger, les synergies entre filiales. C'est ainsi qu'Orangina, par exemple, a confié à Ramazzotti le soin de lancer la petite bouteille ronde en Italie. Orlando Wyndham, pour sa part, a enregistré un très beau succès sur le marché britannique grâce au savoir-faire du distributeur Caxton Tower nouvellement intégré au Groupe.

Ces accords inter-filiales sont amenés à se multiplier à l'avenir puisque les principales sociétés de production du Groupe gèrent désormais elles-mêmes leurs activités à l'export, jusque-là confiées à la SEGM. A l'intérieur du réseau bâti par le Groupe, chaque société, vis-à-vis des autres filiales, peut être à la fois fournisseur pour ses marques à l'étranger et distributeur local pour celles qui lui sont confiées.

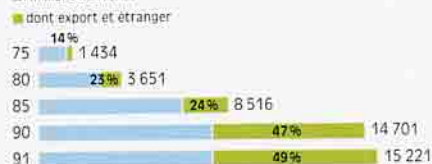
En 1991, Pernod Ricard s'est également attaché à renforcer les synergies inter-filiales sur le marché du "duty free", les ventes en hors taxes. Sur ce circuit particulier, l'effet de gamme est très important et, désormais, les filiales concernées interviendront sous une même bannière. A cet effet, une direction du "duty free" mondial a été créée, qui coordonne et pilote l'ensemble des opérations à partir de Londres.

En France même, suite aux différents rachats intervenus en 1990, le Groupe a procédé à des regroupements. Ainsi, dans le secteur du cognac, Castillon Renault et Bisquit ont été réunis dans un même ensemble, Renault-Bisquit, installé sur le site de Lignères, de manière à privilégier les synergies industrielles et jouer sur leurs marchés la carte de la complémentarité. De même, pour les boissons aux fruits, le Groupe a doté JFA-Pampryl,

CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDE H.T.
en millions de francs



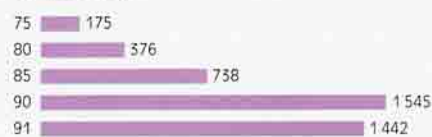
CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDE H.D.T.
en millions de francs



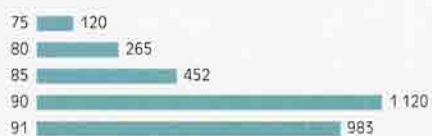
RESULTAT COURANT CONSOLIDE
en millions de francs



MARGE BRUTE D'AUTOFINANCEMENT CONSOLIDÉE
en millions de francs



RESULTAT NET CONSOLIDE
en millions de francs



BENEFICE NET AJUSTE PAR ACTION
(PART DU GROUPE) en francs



DIVIDENDE NET AJUSTE PAR ACTION
en francs



spécialiste des nectars, jus de fruits, concentrés et boissons aux fruits, d'une présidence commune avec CSR qui opère sur les marchés des boissons à base de pomme et du jus de raisin. A côté d'Orangina, le Groupe dispose maintenant d'un second pôle de développement de son secteur des boissons sans alcool en France.

A ces recherches de synergies industrielles et commerciales s'ajoutent, pour certaines filiales du Groupe, des opérations de croissance interne rendues nécessaires par la demande des marchés. A l'étranger, SIAS-MPA a ainsi créé ex nihilo en Corée du Sud une unité de production de traitement de fruits pour sa nouvelle filiale, SIAS-Korea. Il s'agit du premier centre d'élaboration français dans le secteur agro-alimentaire en Corée.

En France, Orangina a considérablement renforcé son potentiel de production de manière à répondre à la croissance soutenue de ses ventes à l'étranger, et notamment en Europe. La production des concentrés, qui sont à la base de l'élaboration d'Orangina dans le monde entier, est maintenant assurée dans le nouveau centre de Signes (Var), mis en service l'été dernier. Par ailleurs, le centre d'embouteillage de Meyzieu en région Rhône-Alpes s'est vu adjoindre une ligne pour les bouteilles plastiques PET, permettant de multiplier par quatre la capacité de production.

Après Orangina Light en 1988, Orangina aura, d'une manière générale, été très actif en 1991 puisque sa

gamme s'est élargie avec Orangina Plus, une formule enrichie "en vitamines de l'effort".

Deux autres lancements de nouveaux produits doivent être également retenus pour 1991. Ricard démontre, si besoin était, que le marché des spiritueux anisés est loin d'avoir épuisé son potentiel de développement et lance une liqueur, à boire sur glace ou diluée, au nom évocateur d'Alaska. Enfin, Cusenier a enregistré un très beau succès avec Sironimo, une gamme de sirops dont le conditionnement très original, des bouteilles PET en forme de quilles, a été spécialement étudié pour les enfants.

Ce travail qualitatif (synergies, regroupements, croissance interne, innovations) a permis au Groupe d'affronter dans de bonnes conditions une année 1991 que l'on peut qualifier de difficile, tant en raison d'une mauvaise conjoncture économique que des médiocres conditions climatiques rencontrées en Europe.

Dans ce contexte, le chiffre d'affaires du Groupe, hors toute fiscalité, a en effet atteint 15,221 milliards de francs, en progression de 3,5% par rapport à 1990. Le résultat net s'élève pour sa part à 983 millions de francs, contre 1 120 millions de francs pour l'exercice précédent. Cette baisse n'est pas le reflet de l'année puisque les résultats 1990 bénéficiaient de la plus-value réalisée avec la cession de Besserat de Bellefon. Hors effet de celle-ci, le résultat net en 1991 progresse de 8,3%, soit une progression supérieure aux prévisions annoncées à

mi-exercice qui tablaient sur une progression double du taux d'inflation.

Par ailleurs, la structure du chiffre d'affaires évolue en 1991 conformément aux options stratégiques de Pernod Ricard. La part des produits et boissons sans alcool poursuit une croissance régulière, en hausse de 8,3% par rapport à 1990, et le Groupe a maintenant retrouvé la position qui était la sienne il y a trois ans lorsqu'a pris fin la concession de Coca-Cola sur le marché français. De même, les activités hors de France progressent à nouveau de 8,5% en 1991 et le Groupe a quasiment équilibré ses ventes entre la France et l'étranger.

L'ANNÉE BOURSIÈRE

La Bourse de Paris, qui avait chuté de 24% en 1990 renoue en 1991 avec les hausses des années 1988 et 1989 avec un indice CAC 40 qui progresse de 16,3%.

Dans un environnement médiocre et dans l'attente de signes tangibles de la reprise économique, les cours ont reflété un certain attentisme. Seule la toute fin d'année voit l'ajustement tardif de Paris sur New York, en réaction d'une nouvelle baisse importante des taux d'intérêts.

Si Paris a connu, sauf au dernier trimestre, une contraction des volumes d'échange, Pernod Ricard a enregistré au contraire, avec 5 034 387 titres traités, une progression de 34,1% en titres et de 31,9%

en capitaux, avec des échanges plus importants sur le quatrième trimestre.

Le titre Pernod Ricard a clôturé l'année à + 32,65% contre + 16,3% pour le CAC 40. Egalement significatif est le cours moyen annuel du titre qui progresse de 3,8%, à rapprocher de l'évolution du S.B.F. moyen en baisse de 4,5%. C'est dans l'envolée boursière du premier trimestre qui a suivi l'offensive des alliés dans le Golfe que le titre creusait la diffé-

rence. Ayant ouvert l'année à 903, Pernod Ricard est porté à 1194 le 25 février (+ 32%), et confirme en avril avec un plus haut du mois à 1242.

Les deux indices restent ensuite parallèles avec pour Pernod Ricard un plus haut à 1278 (+ 41,5%).

La capitalisation boursière atteignait 14,5 milliards de francs en fin d'année, après avoir oscillé entre 10,5 et 15 milliards de francs en cours d'année.

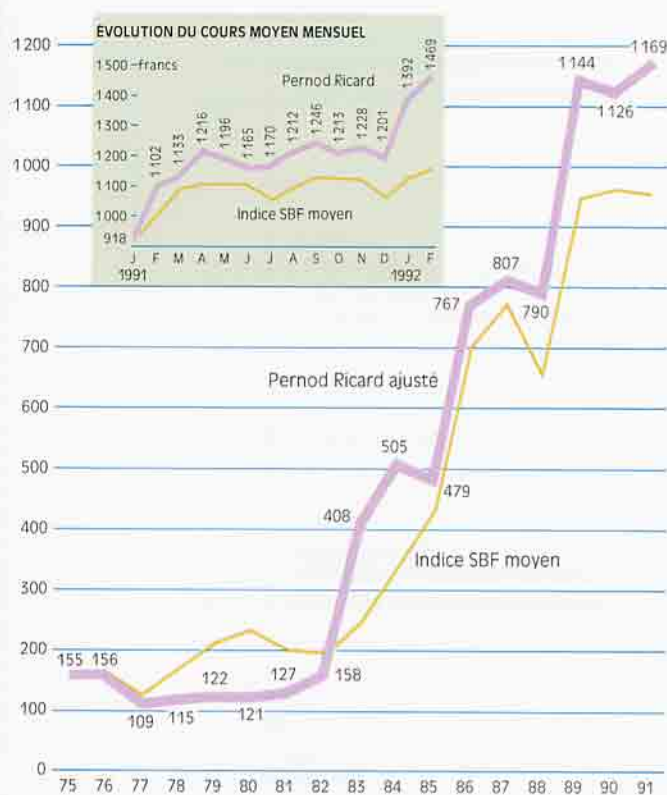
Cet intérêt pour le titre s'explique en partie par le bon comportement des valeurs agro-alimentaires qui, délaissées en 1990, ont retrouvé en 1991 la faveur des investisseurs.

Mais avec 32,65%, Pernod Ricard progresse mieux que la moyenne des valeurs de son secteur (+ 29,3%).

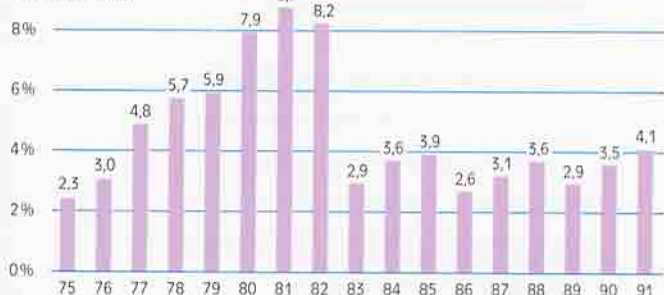
Les investisseurs français et étrangers ont été favorablement impressionnés par la capacité de Pernod Ricard à bien se comporter dans une conjoncture maussade, par le redressement annoncé de sa filiale australienne, par l'impact très relatif des législations limitant la publicité en faveur des boissons alcoolisées et enfin par une activité commerciale en nette reprise au second semestre.

La hausse du résultat net part du Groupe, permet au Conseil d'administration, pour la neuvième année consécutive, de proposer à l'Assemblée Générale le versement d'un dividende en progression, soit 32 francs net par action (+ 6,7% par rapport à 1990) diminué de l'acompte de 15 francs mis en distribution le 16 janvier 1992.

COURS MOYEN DU TITRE en francs



RENDEMENT MOYEN ANNUEL DU TITRE en %



L'ACTIVITÉ DU GROUPE

Rarement l'activité du Groupe aura été aussi contrastée qu'en 1991. Le premier semestre, à l'instar des conditions climatiques et de l'activité économique, s'est en effet révélé particulièrement maussade et les ventes du Groupe n'ont que très légèrement progressé (0,7%). Le second semestre, en revanche, a été marqué par une très nette reprise de la consommation permettant au Groupe d'enregistrer une croissance (6,1% de ses ventes). Sur l'ensemble de l'année, Pernod Ricard voit donc son chiffre d'affaires progresser de 3,5%.

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES H.D.T. PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ en millions de francs et en % du total



VINS ET SPIRITUEUX EN FRANCE

CHIFFRE D'AFFAIRES H.D.T. en millions de francs



RESULTAT AVANT OPERATIONS FINANCIERES en millions de francs



A l'inverse de la tendance à la baisse observée sur la quasi-totalité des grands marchés mondiaux, les ventes de spiritueux en France sont restées orientées à la hausse durant l'année 1991. La consommation d'anisés poursuit ainsi sa croissance, notamment sous l'impulsion de Ricard qui gagne des parts de marchés et conforte ainsi sa position de leader. Ce dynamisme commercial s'accompagne d'un effort d'innovation qui a vu Ricard lancer en 1991 Alaska, une liqueur d'anis très rafraîchissante.

Le segment le plus dynamique demeure toutefois celui des whiskies où les ventes du Groupe ont progressé de 13%. Ce résultat s'explique



par les excellentes performances de Clan Campbell et White Heather, des whiskies irlandais (Jameson, Bushmills, Tullamore Dew), du single malt Aberlour et du bourbon Wild Turkey,

En revanche, les marchés des apéritifs à base de vin, des vins doux naturels et des portos restent en quasi-stagnation ou en faible décroissance et les marques du Groupe ont suivi cette tendance. Enfin, le marché du vin a, quant à lui, connu une chute importante qui n'a pas épargné la Société des Vins de France malgré les résultats satisfaisants de l'activité vins fins.

Cette baisse est une tendance lourde qui affecte les vins de table sur le bas du marché et tout indique qu'elle devrait se poursuivre sur les prochaines années. C'est pourquoi le Groupe a engagé un processus de rapprochement de la Société des Vins de France avec un autre important opérateur du marché qui devrait aboutir à un regroupement des deux partenaires. Cette opération ouvre la possibilité d'une cession de la Société des Vins de France, à l'exclusion toutefois de l'activité vins fins de Crus et Domaines de France, Alexis Lichine et Pasquier-Desvignes.

BOISSONS ET PRODUITS SANS ALCOOL EN FRANCE

CHIFFRE D'AFFAIRES H.D.T.
en millions de francs



RESULTAT AVANT OPERATIONS FINANCIERES
en millions de francs



Les boissons sans alcool ont particulièrement souffert de l'arrivée

tardive des beaux jours en 1991.

D'une part, la consommation de ces boissons est liée à l'ensoleillement; d'autre part, habitudes de consommation et effets de stockage aidant, c'est au printemps et dans la première partie de la saison estivale que s'effectue la majeure partie des ventes.

Compte tenu du mauvais temps, les ventes de boissons sans alcool ont "démarré" trop tardivement en 1991 pour que les ventes

progressent sensiblement. Dans ces conditions difficiles, Orangina a su maintenir ses parts de marché en dépit de la sévère concurrence qui règne sur le secteur des soft drinks et a élargi sa gamme avec Orangina Plus, une nouvelle formule vitaminée pour le grand public.

Orangina France a par ailleurs obtenu de très bons résultats avec Brut de Pomme dont les ventes continuent à progresser très sensiblement. Le réseau d'Orangina a repris depuis 1990 la commercialisation de ce soft drink lancé par Pernod Ricard en 1986 et l'a installé dans le groupe de tête des marques à diffusion nationale. Ce même réseau a enfin lancé avec succès la gamme des jus de fruits Pam Pam.

Cusenier a connu la même réussite sur le marché des sirops avec sa gamme originale "Sironimo", spécialement étudiée pour les enfants. En revanche, le marché des boissons aux fruits a connu une chute significative de ses volumes, expliquant la



Le nouveau centre d'élaboration du concentré Orangina implanté à Signes (Var).

baisse des ventes de Banga produit par JFA-Pampryl.

Ce contexte n'a pas affecté la reprise observée sur le marché du cidre et les volumes commercialisés par Cidreries et Sopagly Réunion ont fortement progressé (+ 24%). Ces résultats très encourageants confirment les réelles potentialités de ce marché. Le Groupe, leader en France, poursuit en 1992 sa politique de regroupement avec la reprise de deux sociétés : les cidreries Mignard et Duché de Longueville. Enfin, les volumes de préparations aux fruits commercialisés par SIAS-MPA ont poursuivi leur croissance.



Du Scotch Whisky au Bourbon en passant par l'Irish Whiskey : une gamme unique.

VINS ET SPIRITUEUX EXPORT ET À L'ÉTRANGER

CHIFFRE D'AFFAIRES H.D.T.
en millions de francs



RESULTAT AVANT OPERATIONS FINANCIERES
en millions de francs



Sur le marché des spiritueux à l'étranger et à l'export, si les anisés sont restés stables, les ventes de whiskies avec Clan Campbell, Jameson, Tullamore Dew et White Heather ont été particulièrement satisfaisantes, notamment en Europe. Dans le domaine des vins, les exportations de Crus et Domaines de France ont progressé, de même

que les expéditions d'Orlando Wyndham au départ de l'Australie (+ 34%). Le groupe australien a ainsi obtenu des résultats exceptionnels avec sa marque Jacob's Creek sur le marché anglais, en s'appuyant sur le réseau de Caxton Tower, société de distribution britannique nouvellement intégrée au Groupe.

D'une façon générale, les ventes de vins et spiritueux à l'étranger bénéficient très sensiblement du développement à l'international du réseau de distribution du Groupe, sur des marchés ou celui-ci n'était pas ou peu représenté. En Asie du Sud-Est notamment, l'intégration en 1991 de Casella Far East Limited à Hong Kong a permis une notable progression des expéditions sur cette zone dès la première année.

BOISSONS ET PRODUITS SANS ALCOOL EXPORT ET À L'ÉTRANGER

CHIFFRE D'AFFAIRES H.D.T.
en millions de francs



RESULTAT AVANT OPERATIONS FINANCIERES
en millions de francs



Les boissons et produits sans alcool ont poursuivi en 1991 leur progression, Orangina connaissant une croissance soutenue en Europe et en Afrique et un lancement réussi en Italie, grâce au réseau commercial de Ramazzotti, la filiale italienne de Pernod Ricard qui en assure la distribution de l'autre côté des Alpes.

Orangina poursuit méthodiquement son implantation, en particulier sur les marchés d'Europe du sud. Après l'Italie en 1991, Orangina

s'appuiera sur les grands événements internationaux que sont l'Exposition Universelle de Séville et les Jeux Olympiques de Barcelone pour aborder l'Espagne en 1992. La communication publicitaire de la marque se met elle-même au diapason européen puisque les campagnes télévision et cinéma menées sur les marchés du vieux continent sont désormais harmonisées.

Les boissons chocolatées de Yoo Hoo en revanche ont subi les conséquences du ralentissement économique aux États-Unis et ont vu leurs ventes légèrement baisser. Enfin, la demande de fruits pour l'industrie alimentaire demeure très soutenue : les tonnages commercialisés par SIAS-MPA sont toujours en forte progression, en particulier en Grande-Bretagne, en Allemagne, au Mexique et en Corée où une nouvelle unité de production est maintenant opérationnelle.

Au final, la physionomie de l'exercice 1991 s'est donc révélée conforme aux prévisions et Pernod Ricard a démontré en 1991 que ses résultats d'ensemble ne souffraient pas des aléas conjoncturels ou météorologiques enregistrés ici ou là. C'est le fruit de la diversification de ses produits et de ses marchés géographiques constamment menée par le Groupe depuis 1975.



SIAS-Korea, une nouvelle unité de production pour SIAS-MPA.

LE GROUPE PERNOD RICARD

Né en 1975 du rapprochement des deux principales sociétés françaises de spiritueux anisés, Pernod Ricard s'est, dès sa création, fixé trois objectifs : conforter son leadership sur le marché des spiritueux en France, diversifier ses activités vers le secteur du sans alcool, et atteindre une taille internationale.

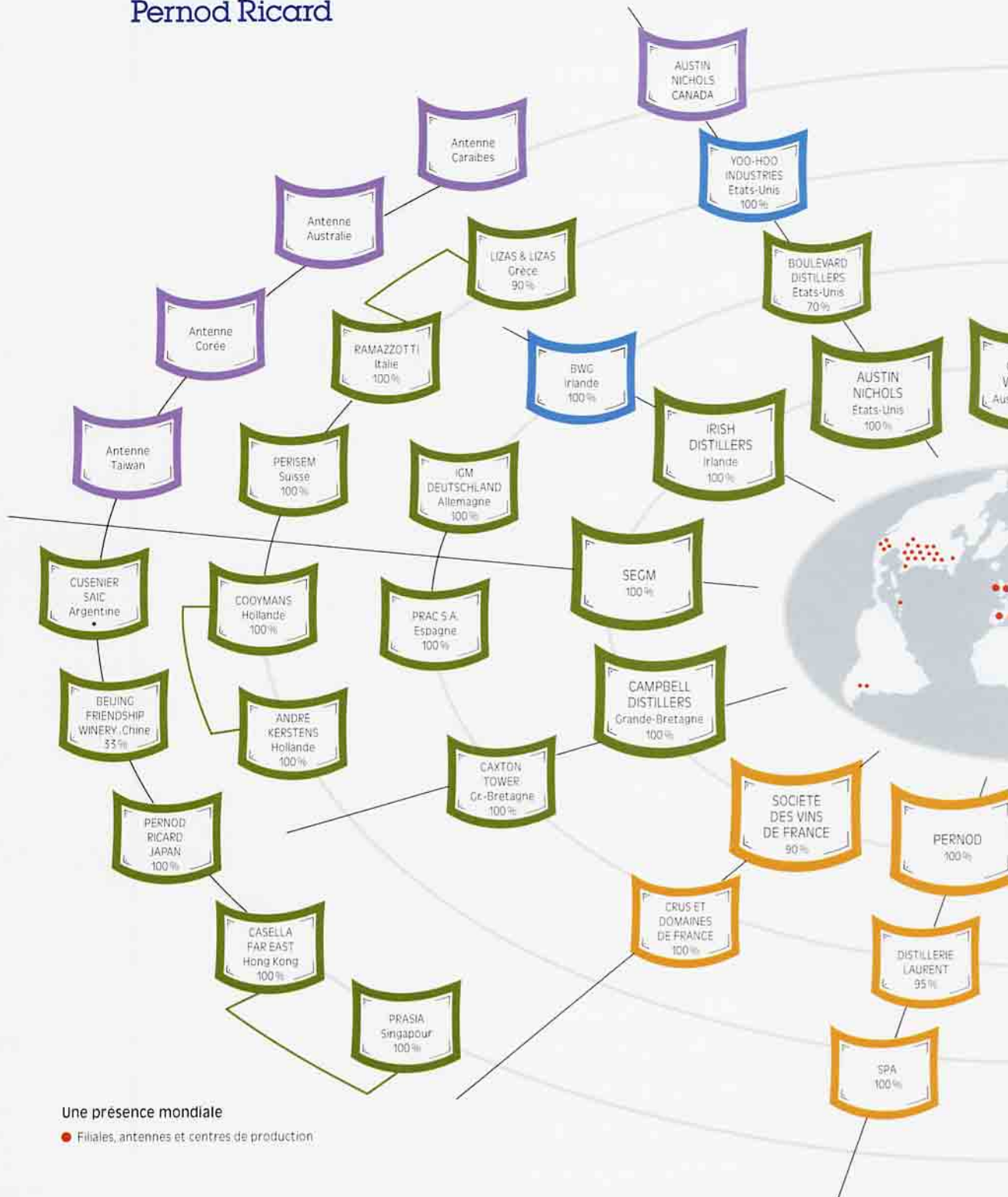
Le Groupe Pernod Ricard fédère aujourd'hui une cinquantaine de sociétés filiales dans les secteurs des spiritueux, des vins, des boissons et des produits sans alcool.

Le Groupe est numéro un mondial de l'anis, premier distributeur et producteur de spiritueux dans la CEE, leader mondial des préparations aux fruits pour l'industrie agro-alimentaire et l'un des principaux producteurs de boissons sans alcool en France.

Pernod Ricard se classe au 5^e rang du secteur agro-alimentaire français par son chiffre d'affaires, et au 3^e rang par le résultat net.

Groupe International, Pernod Ricard réalise près de la moitié de ses ventes à l'étranger : les marques du Groupe sont commercialisées à travers 150 pays environ sur les cinq continents.

En l'espace de quinze ans, le Groupe a ainsi multiplié par dix son chiffre d'affaires, qui est passé de 1,4 milliard de francs en 1975 à 15,2 milliards de francs en 1991.





- Vins et spiritueux France
- Boissons et produits sans alcool France
- Vins et spiritueux à l'Etranger
- Boissons et produits sans alcool à l'Etranger
- Antennes commerciales
- Sociétés non consolidées



LA SOCIÉTÉ HOLDING

La structure de la Société Holding Pernod Ricard est volontairement légère tandis que l'ensemble du Groupe compte près de 11000 collaborateurs. Le mode de direction est fondé sur la décentralisation, chacune des filiales du Groupe s'attache à promouvoir sa propre identité d'entreprise.

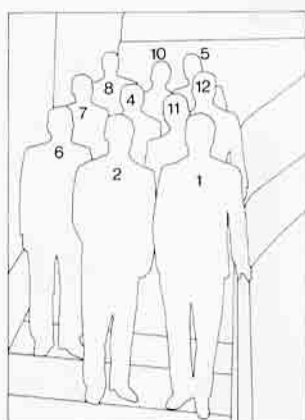
La Société Holding Pernod Ricard définit la stratégie du Groupe. Elle gère et protège son portefeuille de marques, lesquelles sont concédées aux sociétés filiales qui en assurent la production, la promotion et la commercialisation.

Elle conduit la politique de diversification et notamment toutes les

opérations de croissance externe, et favorise les synergies entre les filiales.

A la Société Holding Pernod Ricard sont directement reliées les principales filiales de production du Groupe en France et à l'étranger. La SEGM (Société pour l'Exportation de Grandes Marques) gère et anime par ailleurs les filiales dont la vocation principale est la distribution, ainsi que les antennes du Groupe hors de France.

Sont rattachés à la holding, le Centre de Recherche Pernod Ricard de Créteil, l'un des plus importants de l'industrie mondiale des boissons et une direction du hors-taxes mondial basée à Londres.



- 1 - **Patrick Ricard** : Président-Directeur Général
- 2 - **Thierry Jacquillat** : Directeur Général
- 3 - **Jacques Bricout** : Directeur du Centre de Recherche
- 4 - **Bernard Cazals** : Directeur des Ressources Humaines
- 5 - **Pierre-Marie Chateauneuf** : Directeur Administratif et Juridique
- 6 - **Christian Delclaux** : Directeur attaché à la Direction Générale
- 7 - **Jean-Pierre Laurent-Lasson** : Directeur Marketing-Distribution
- 8 - **Francisco de La Vega** : Directeur du Marketing
- 9 - **Philippe Mouton** : Directeur des Affaires européennes
- 10 - **Claude Risac** : Directeur de la Communication
- 11 - **Jean-Philippe Roebben** : Directeur Financier
- 12 - **André Silaire** : Directeur Industriel et du Développement.

Ne figurent pas sur cette photo :
Philippe Mouton et Jacques Bricout.



Jean-Marie Laborde
Président-directeur général

"La course en tête"

Fondée en 1932 par Paul Ricard, Ricard S.A. s'est imposée comme le premier producteur et distributeur français de spiritueux avec

Ricard, troisième marque mondiale de spiritueux (66 millions de litres commercialisés en 1991), mais aussi aujourd'hui avec la distribution du scotch whisky Clan Campbell, plus fort taux de progression des whiskies en France, et avec l'irish whiskey Jameson. La société Ricard est également, avec sa filiale Renault-Bisquit, un des principaux producteurs de cognac.

Leader incontesté de l'anis, Ricard cultive au plus haut point l'art d'imposer ses marques par la communication publicitaire ou événementielle et par l'efficacité d'un réseau commercial très dense. En

témoignent la réussite de Pacific, numéro un des boissons anisées sans alcool, et le lancement en 1991 d'Alaska, une nouvelle liqueur d'anis.

Par la présence de ses produits, par ses actions de mécénat et de sponsoring, Ricard fait partie intégrante de la vie quotidienne des Français pour qui le nom évoque le rafraîchissement et la convivialité.

Plébiscitée par l'ensemble des consommateurs, toutes générations confondues, Ricard continue sa course en tête en animant le marché, toujours en progression de l'anis, avec l'objectif d'en repousser les frontières en internationalisant la marque.



Ricard S.A. Live Music,
avec Johnny Hallyday à
la fête de la Musique
1991, Place de la
République à Paris.



PERNOD S.A.



Daniel Hémard
Président-directeur général

"L'esprit des spiritueux"

Pernod est sans conteste la marque référence sur le marché des spiritueux anisés.

Depuis le XIX^e siècle, sa notoriété a lar-

gement débordé les frontières et figure aujourd'hui au cinquième rang des marques françaises les plus connues à l'étranger.

L'entreprise Pernod a considérablement développé ce patrimoine et, avec un portefeuille de vingt-six marques commercialisées, elle possède une des gammes les plus étendues sur le marché des boissons alcoolisées.

Outre Pastis 51 pour les spiritueux anisés, Pernod est présent sur le marché des amers avec Suze, les apéritifs à base de vin (Cinzano,

Byrrh), les whiskies (scotch whisky White Heather, single malt Aberlour, irish whiskey Bushmills, bourbon Wild Turkey), les eaux-de-vie (La Duchesse), les armagnacs (Marquis de Montesquiou), les liqueurs (Soho), les vins effervescents (Carlton), pour ne citer que les marques les plus connues.

Dans cette diversité, Pernod puise une capacité d'écoute, une volonté permanente de répondre aux nouvelles attentes des consommateurs et s'est engagé avec volontarisme dans une politique de qualité : Pernod, "l'entreprise aventure".



Le siège social de Pernod à Creteil : un parti pris de modernité.





Jean Herpin
Président-directeur général

“La multiplicité des compétences”

L'esprit de Groupe autour des produits de la vigne : Cusenier est en effet le spécialiste des apéritifs à base de vins et des vins doux natu-

rels qu'elle produit pour son propre compte ou au profit d'autres filiales de Pernod Ricard.

Sa gamme propre comprend des marques de forte notoriété telles que Bartissol, Vabé, Ambassadeur et Americano 505. Cusenier est également un opérateur de premier plan

sur le marché des vins effervescents de qualité avec sa marque Café de Paris et la gamme des vins aromatisés Blancs de Fruits qui connaissent une croissance régulière en France comme à l'étranger.

Sur le marché des boissons sans alcool, Cusenier dispose d'une gamme complète de sirops traditionnels qui s'est étoffée en 1991 avec le lancement de Sironimo : cette nouvelle marque bénéficie d'un conditionnement en forme de quille, spécialement conçu et dessiné pour les enfants.

A travers son réseau commercial enfin, Cusenier est le partenaire actif de grandes marques étrangères : le rhum Bacardi (première marque mondiale de spiritueux), le whisky Cutty Sark, le gin Gilbey's, la vodka Stolichnaya.

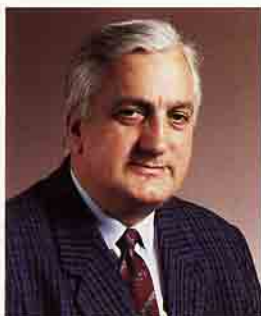


Un "foudre" d'une dimension spectaculaire dans l'usine centenaire de Thuir.

CUSENIER



CRUS ET DOMAINES DE FRANCE



Pierre Denetre
Président-directeur général

"La passion des grands vins"

Crus et Domaines de France permet à Pernod Ricard de répondre aux aspirations actuelles des consommateurs vers des vins

de qualité, embouteillés dans leur région de production.

En France et à l'exportation, Crus et Domaines de France peut présenter une carte de vins fins sous les enseignes de négociants prestigieux : Alexis Lichine et Cruse, pour les Bordeaux, Victor Bérard et Pasquier-Desvignes pour les Bourgogne, Beaujolais et Côtes-du-Rhône.

Le choix est très large et la qualité élevée grâce aux rapports étroits qu'entretiennent les acheteurs de Crus et Domaines de France avec les producteurs.

La clientèle de Crus et Domaines de France, la grande distribution, la restauration et les cavistes, se voient également proposer de grands domaines et Châteaux français, dont certains en exclusivité.



La salle de dégustation chez Crus et Domaines de France à Bordeaux.

CRUS & DOMAINES DE FRANCE



ORANGINA



Michel Fontanes
Président-directeur général

"Un succès international"

Orangina parcourt le monde : en 1991, près d'un tiers de sa production est vendue hors de France et la petite bouteille ronde est présente

dans 35 pays. Moins de dix ans après son arrivée au sein du Groupe, le premier producteur français de boissons aux fruits est ainsi devenu une véritable marque internationale et poursuit son développement au rythme d'une ou plusieurs implantations chaque année.

Orangina voit ainsi le succès de son goût inimitable à l'orange et de sa personnalité : sa communication publicitaire appuyée sur de forts signes de reconnaissance (la bouteille ronde, le zeste d'orange, le secouement, la sensualité du sud) est saluée comme un modèle du genre dans l'univers des soft-drinks.

Le dynamisme d'Orangina se concrétise également dans sa capacité d'innovation et de diversification : après Orangina Light en 1988, une formule vitaminée, Orangina Plus, a été lancée en 1991. Enfin, Orangina France produit et commercialise également la gamme des jus de fruits Pam Pam et le soft-drink Brut de Pomme qui connaissent de forts taux de croissance sur leurs marchés.



Une communication internationale avec le nouveau spot publicitaire Orangina.





CSR

JFA PAMPRYL



Michel Paitre
Président-directeur général

"Les spécialistes du fruit"

Cidreries et Sopagly Réunies pour les cidres et les jus de raisin, JFA-Pampryl pour les boissons aux fruits et les jus de fruits, ces deux

sociétés, placées sous une présidence commune, constituent le deuxième pôle de développement du Groupe dans le secteur des boissons sans alcool.

Tout en poursuivant son activité "jus de raisin", Cidreries et Sopagly Réunies s'est très fortement développée ces dernières années sur le marché français du cidre où elle occupe désormais la première place. Avec ses marques La Cidraie, Loïc Raison, Jacques de Toy et les cidres de cru Duché de Longueville, Cidreries et Sopagly Réunies possède la gamme la plus complète

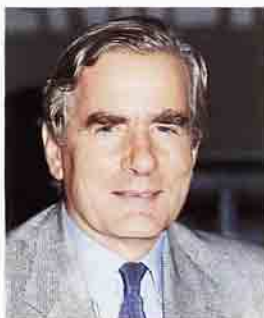
dans un marché en plein renouveau, en France comme à l'exportation.

JFA-Pampryl, de son côté, intervient sur deux segments très complémentaires : les boissons aux fruits, d'une part, où sa marque Banga bénéficie d'une très forte notoriété ; les nectars et les jus de fruits, d'autre part, où Pampryl joue la carte de la qualité et de la diversité. Ainsi, la gamme des "Pulp", seule sur le marché à contenir des morceaux entiers de pulpe de fruits, ou encore les jus à l'acérola au pouvoir vitaminant renforcé naturellement.



Avec les Cidreries Mignard, Duché de Longueville rejoignent en 1992 C.S.R., le spécialiste du Cidre au sein du Groupe Pernod Ricard.





François Gérard
Président-directeur général

"Un savoir-faire unique"

Au sein du Groupe Pernod Ricard, SIAS-MPA occupe une place particulière : contrairement à toutes les autres filiales du

Groupe, cette société ne produit pas de boissons mais des préparations de fruits et légumes destinées à l'industrie agro-alimentaire.

Avec ses 12 filiales et 14 usines implantées dans le monde, SIAS-MPA est le leader mondial de ce secteur d'activités. Ses productions sont

livrées sous forme de pulpes, de purées ou de morceaux de fruits et légumes aux producteurs de produits laitiers frais, de glaces, pâtisseries ou encore de plats cuisinés.

Le savoir-faire de SIAS-MPA repose pour une grande partie sur ses capacités d'innovation et de créativité. Dans chaque filiale, au centre d'études techniques, et en liaison avec le Centre de Recherche du Groupe, les équipes de la SIAS travaillent constamment sur de nouvelles associations, renouvellent les concepts sur les notions de fraîcheur et de santé. Ce sont ainsi de véritables "collections" qui sont mises chaque année sur le marché, adaptées aux besoins et aux usages les plus variés.

A cet effet, SIAS-MPA s'est doté de moyens spécifiques, en parti-



L'arôme avec San Giorgio Flavors à Turin



Des préparations pour de multiples usages.



Un impératif : être proche de ses clients.



culier la banque aromatique et produits nouveaux qui évalue au niveau mondial les concepts de nouveaux produits, les nouvelles variétés de fruits, substances aromatiques et ingrédients. Une mission d'expertise qui permet des retombées pour

l'ensemble des activités du Groupe Pernod Ricard.

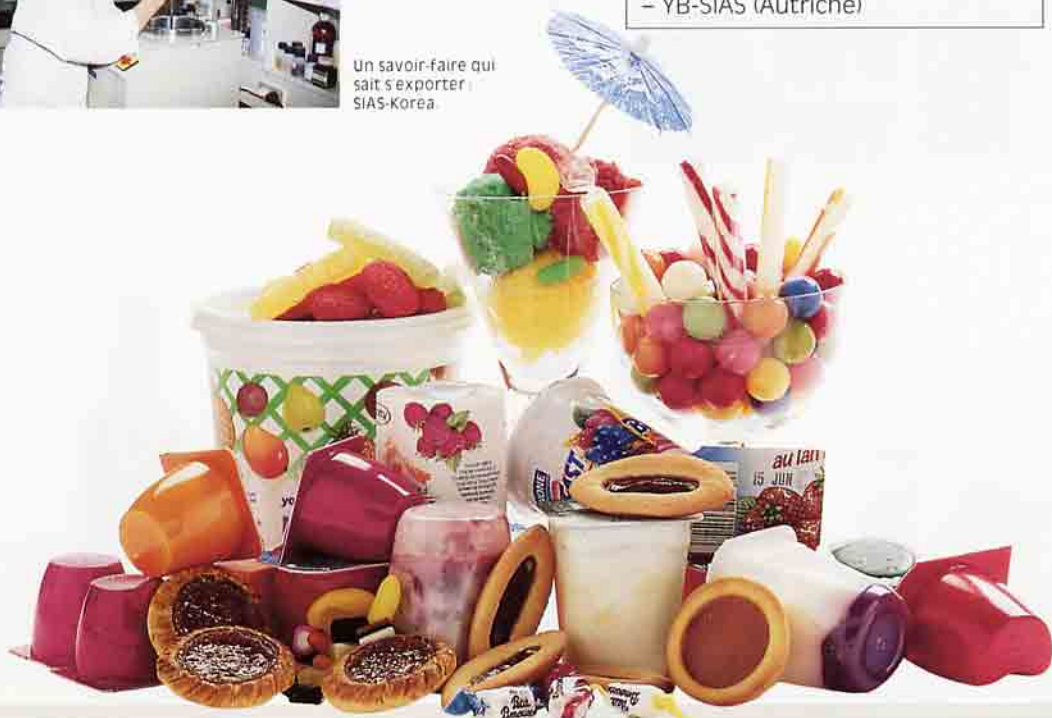


Un savoir-faire qui sait s'exporter : SIAS-Korea.

La création de nouvelles entités, comme SIAS-Korea (Corée du Sud) ou YB-SIAS (Autriche) en 1991, répond au souci de SIAS-MPA de se rapprocher au plus près des utilisateurs de ses produits.

Les filiales de la SIAS-MPA :

- SIAS France (France)
- DSF (Allemagne)
- SIAS Food (Royaume-Uni)
- SIAS Australia (Australie)
- SPF Fidji (Iles Fidji)
- SIAS Port (Mexique)
- SIAS-Mex (Mexique)
- Ramsey (Etats-Unis)
- Flavors From Florida (Etats-Unis)
- San Giorgio Flavors (Italie)
- SIAS-Korea (Corée du Sud)
- YB-SIAS (Autriche)



CAMPBELL DISTILLERS



Georges Nectoux
Président-directeur général

"Le dynamisme des scotch whiskies"

Sur les Highlands d'Écosse, dit-on, naissent des caractères bien trempés. On peut être sûr que les scotch whiskies de Campbell

Distillers n'en manquent pas : la gamme des "blend" Clan Campbell et White Heather et le single malt Aberlour ont en effet signé une des plus belles réussites de ces dix dernières années sur un marché des plus concurrentiels qui soient.

Réalisées pour une grande part hors de Grande-Bretagne, les ventes de Campbell Distillers approchent

aujourd'hui le seuil significatif du million de caisses commercialisées par année. Une performance qui place Clan Campbell parmi les principales marques de blend whisky en Europe et en Australie, tandis qu'Aberlour devient une marque de référence sur le haut de gamme du marché : elle est la seule marque de malt whisky à avoir obtenu durant deux années consécutives le "Pot Still Trophy" et la médaille d'or décernés par l'International Wine and Spirit Competition.

Ces succès ont conduit Campbell Distillers à acquérir une troisième distillerie dans la vallée de la Spey, le berceau des scotch whiskies, et la société a obtenu en 1991 le "Queen Award For Export Achievement" qui distingue les sociétés britanniques les plus performantes à l'exportation.

Georges Nectoux et le Duc d'Argyll, reçoivent le "Queen's Award For Export Achievement 1991" des mains du Lord Lieutenant Major Richardson





AUSTIN NICHOLS



Sylvester Ribaudo
Président-directeur général

"Pour une part d'Amérique"

Austin Nichols aux États-Unis possède son siège à New York mais c'est dans l'État du Kentucky que cette société plonge ses racines.

Il n'est en effet de véritable bourbon américain que du Kentucky, là où précisément est élaboré et vieilli en fûts de chêne Wild Turkey, la marque vedette d'Austin Nichols.

Ce bourbon de haut de gamme, un "premium", à l'emblème de la dinde sauvage, représente à lui-seul une part d'Amérique et s'inscrit dans le cercle très étroit des grandes marques internationales de spiritueux.

Avec Austin Nichols, Pernod Ricard a élargi sa gamme de spiri-

teux d'une grande marque internationale, Wild Turkey, mais a pu également s'adosser sur une structure solide pour créer une division soft-drinks.

C'est ainsi qu'Austin Nichols produit et commercialise aux États-Unis Yoo Hoo, une boisson chocolatée appréciée pour ses valeurs nutritives, figure emblématique du marché américain des soft-drinks, et accompagne le développement d'Orangina outre-Atlantique.



Wild Turkey - une marque internationale pour un produit traditionnel.



Austin Nichols
& Co. Inc.

IRISH DISTILLERS GROUP



Richard Burrows
Président-directeur général

"Le parfum de l'Irlande"

Irish Distillers Group, qui a rejoint Pernod Ricard en 1988, possède le rare privilège d'être en situation de quasi-monopole sur son

marché. Sous son nom sont en effet regroupées les principales marques de whiskey irlandais, Jameson, Power's, Paddy, Tullamore Dew et Bushmills.

Sur le marché mondial, Irish Distillers est ainsi le seul opérateur à

proposer ces whiskies de tradition et de haute qualité que sont les "irish whiskeys". Distillés trois fois, vieillissés en fûts de chêne, ce sont des produits de haut de gamme qui séduisent un public de connaisseurs de plus en plus nombreux.

Grâce au réseau de distribution international du Groupe, Irish Distillers réalise en effet les trois quarts de ses ventes hors d'Irlande. Bénéficiant d'une tendance générale qui s'oriente vers les produits de qualité, Jameson et Bushmills, ses deux marques stratégiques, connaissent une forte et régulière croissance de leurs ventes : sur le seul marché français, les ventes de Jameson ont ainsi progressé de 35 % en 1991.

A Dublin, l'Irish Whiskey Corner visite par des centaines de milliers de touristes.



IRISH DISTILLERS GROUP PLC





ORLANDO WYNDHAM



Perry Gunner
Président-directeur général

"Le bouquet Australien"

Numéro un australien des vins et spiritueux, Orlando Wyndham est un atout majeur pour le développement international de Pernod Ricard, dans la zone Pacifique comme sur les autres grands marchés mondiaux. Fort d'environ 1350 hectares de vignes, Orlando Wyndham est en effet le deuxième producteur local de vin (le Groupe détient 20% du marché) et le premier exportateur australien.

Issus des vallées les plus réputées de la viticulture australienne, la Barossa Valley et l'Hunter Valley, les crus d'Orlando Wyndham collectionnent les distinctions dans les manifestations internationales : Jacob's Creek, Saint-Hugo, Wyndham

Estate Hunter Chardonnay, les grandes marques du groupe Orlando Wyndham sont exportées sur toute la zone Asie-Pacifique et dans les pays anglo-saxons.

Sur son marché, Orlando Wyndham assure par ailleurs la distribution de vins et spiritueux produits par d'autres filiales du Groupe : Ricard, Pernod, Dubonnet, Bisquit, Armagnac Montesquiou, Jameson, Clan Campbell, White Heather, Alexis Lichine...



Des milliers d'hectares et des installations ultra-performantes au service d'une vraie tradition du vin de qualité.





René-Julien Baudinet
President-directeur général

“La distribution pour vocation”

Sur les marchés internationaux, la notion d'exportation a largement fait place à celle de distribution grâce à des implantations

sur les différents marchés locaux. Dès sa création, Pernod Ricard s'est engagé dans cette voie et a bâti avec la Société d'Exportation de Grandes Marques (SEGM), ses filiales et ses antennes commerciales à l'étranger, un puissant réseau de distribution international au service de

l'ensemble des marques du Groupe.

Au côté des principales filiales de production, la SEGM est ainsi une société à vocation commerciale qui gère et anime ses propres filiales. Celles-ci, outre leur mission de distributeur local, produisent et commercialisent généralement leurs propres marques dans le cadre de marchés régionaux et peuvent également produire certaines des marques qui leur sont confiées. Dans les spécialités produites par des sociétés filiales de la SEGM figurent, entre autres, l'Amaro Ramazzotti (Italie), le Royal Dutch Advocaat de Cooymans (Hollande), le Pacharan Zoco de Pracsá (Espagne) ou les liqueurs Eoliki de Lizas et Lizas (Grèce) qui sont des



Bisquit, un cognac connu et apprécié de longue date à Hong-Kong (Casella Far East).



Un commercial de Lizas et Lizas (Grèce) visite un liquoriste.



marques prédominantes sur leurs marchés.

En Europe, la SEGM contrôle ainsi les sociétés IGM Deutschland (Allemagne), Prac SA (Espagne), Lizas & Lizas (Grèce), Ramazzotti (Italie), Perisem (Suisse) et Coymans (Pays-Bas). Ce réseau de distribution permet au Groupe Pernod Ricard d'être leader des spiritueux en Europe Continentale. La SEGM est également très présente en Asie avec Prasia (Singapour), Casella Far East Limited (Hong Kong), Pernod Ricard Japan (Japon) et Beijing Friendship

Winery (République Populaire de Chine) ainsi qu'en Amérique du Sud avec Cusenier SAIC (Argentine).

A ce réseau de sociétés filiales s'ajou-

tent les antennes commerciales, créées et gérées par la SEGM, qui doivent permettre le développe-



Merchandising avec I.G.M. (R.F.A.).

ment des marques du Groupe dans des régions où il y a un potentiel : Taïwan, Corée, Australie, Caraïbes et Canada.

La Société d'Exportation de Grandes Marques représente au total le Groupe sur quatre continents (Europe, Amérique, Asie, Afrique).

Le Dragon Seal, un vin né sur le sol chinois avec l'aide du savoir-faire de Pernod Ricard.



LE CENTRE DE RECHERCHE



Jacques Bricout
Directeur du Centre de Recherche

Le Centre de Recherche de Pernod Ricard, rattaché directement à la Holding, poursuit en permanence deux objectifs : s'as-

surer de l'irréprochable qualité des ingrédients entrant dans la composition des produits et mettre au point les boissons de demain.

Sept laboratoires distincts, spécialisés par discipline, sont associés à cette mission : agronomie, microbiologie, technologie, analyse physique et chimique, analyse sensorielle et de formulation, conditionnement et études industrielles, sécurité alimen-

taire. Chacun de ces laboratoires a une tâche qui lui est propre mais presque tous ont en commun une vocation : l'aromatique.

Cette complémentarité joue également envers les laboratoires des filiales du Groupe, avec lesquels de nombreux travaux sont menés en commun. Le savoir-faire d'Irish Distillers en matière de distillation est ainsi un atout précieux pour l'élaboration de nouvelles eaux-de-vie.

De même, les compétences de SIAS-MPA sur les fruits ou d'Orangina sur les agrumes permettent des "fertilisations croisées" qui sont le terreau de l'innovation.



BILAN SOCIAL 1991

Au 31 décembre 1991, l'effectif total du Groupe s'élevait à 11 082 personnes :

- 185 personnes font partie de Sociétés non consolidées (Sacca SNC, Cusenier SAIC),
- 135 personnes appartiennent à des sociétés prises en compte dans le bilan financier mais non consolidées dans le Bilan Social du Groupe (Casella Far East, Pernod Ricard Japan, Lizas et Lizas, BC Trading).

L'effectif total du Bilan Social 1991 s'élève donc à 10 762 personnes, effectif qui tient compte de nouvelles sociétés :

- En France: Renault Bisquit, fusion de Castillon Renault et de Bisquit,
- A l'étranger: • SIAS Koréa • SIAS Mexique • Caxton, filiale de Campbell.

LES EFFECTIFS

Au 31 décembre 1991, les Sociétés consolidées pour le Bilan Social employaient 10 762 personnes (dont 4 248 à l'étranger et 6 514 en France), nombre en léger recul par rapport à 1990 (-2,4%) où l'effectif s'élevait à 11 025 salariés.

Le nombre de personnes ayant un contrat à durée indéterminée en fin d'année 1991, est pratiquement stable (10 231 fin 1991, contre 10 286 fin 1990).

La chute des effectifs est donc liée à la baisse importante du nombre de contrats à durée déterminée au 31 décembre (-28% par rapport à 1990) notamment pour les ouvriers (-30%), ceci plus particulièrement chez Orangina, Orlando Wyndham et S.V.F.

Sur l'ensemble de l'année, le Groupe a procédé à l'embauche de 1 304 personnes en contrat à durée indéterminée dont 722 personnes en France.

Le pourcentage de la "Force de Vente" par rapport aux effectifs totaux continue de progresser, passant de 21% en 1989 à 23% en 1991.

AGE ET ANCIENNETÉ

L'âge moyen du Groupe est en légère augmentation: 39 ans et 5 mois contre 39 ans l'an dernier. La part des moins de 25 ans a légèrement diminué (de 9,1% en 1990 à 8,3% en 1991) ce qui s'explique par le moindre recours au contrat à durée déterminée, population généralement jeune.

L'ancienneté moyenne atteint 11 ans et 4 mois en 1991 alors qu'elle était de 11 ans en 1990. Le pourcentage de personnes ayant moins de 5 ans d'ancienneté a sensiblement augmenté: 31,9% en 1990 et 33,8% en 1991.

LES RÉMUNÉRATIONS

Les chiffres indiqués ne concernent que les Sociétés françaises. Il serait en effet incohérent de cumuler les rémunérations correspondant à des pays différents (problèmes de parités, d'écart de niveau de vie, de fiscalité...).

Les salaires moyens ont augmenté de 3,05%.

Les évolutions de salaire de certaines catégories peuvent s'expliquer par: – la mise à jour des classifications (par exemple à la S.V.F. et chez Orangina où des employés ont obtenu le statut d'agent de maîtrise),

– une tendance au rajeunissement de la population concernée (l'âge moyen des cadres internes est passé de 42,5 ans en 1990 à 42,2 ans en 1991).

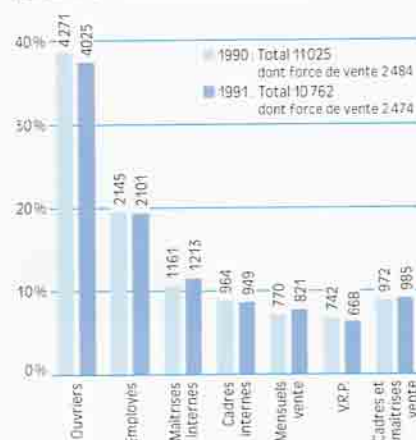
LA FORMATION

En 1991, la progression de la formation professionnelle s'est poursuivie. Près de 119 000 heures de formation ont été dispensées à 3 885 personnes, ce qui représente un effort de formation de 2,27% de la masse salariale (2,08% en 1990 et 1,93% en 1989).

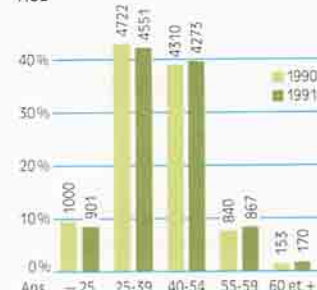
L'accent a été mis sur la formation de la force de vente, notamment chez Ricard, C.S.R., Crus et Domaines de France et Orangina.

Une vaste opération de formation générale visant à parfaire le développement personnel des salariés est menée chez SIAS-MPA, pour la 2^e année consécutive.

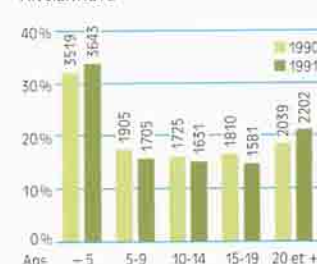
REPARTITION DES EFFECTIFS PAR CATEGORIE



AGE



ANCIENNETÉ



SALAIRE ANNUEL MOYEN

	1990	1991
Ouvriers	107 671	110 833
Employés	119 080	123 491
Maîtrises internes	160 207	163 561
Cadres internes	353 002	354 395
Mensuels vente	125 535	128 884
V.R.P.	187 906	191 896
Cadres et maîtrises vente	243 243	251 714

FORMATION

	1990	1991
Nombre d'heures	110 899	118 657
% du temps travail	0,64%	0,69%
Nombre de bénéficiaires	3 854	3 885
% de l'effectif total	39,7%	36,1%
Nombre d'heures par bénéficiaire	28 h 48	30 h 30
Dépenses	30 989 736	34 909 629
% de la masse salariale	2,08%	2,26%

ABSENTEISME

Taux de fréquence

Nombre d'accidents
1000 000 d'heures de travail



Taux de gravité

Nombre de jours d'arrêt
1000 heures de travail



Les programmes de formations en langues et communication se poursuivent chez Ricard, Pampryl...

Notons que la formation chez Orlando Wyndham est passée de 0,75% de la masse salariale en 1990 à 1,17% en 1991, ce qui va dans le sens de la législation australienne qui impose désormais aux entreprises de consacrer 1% de leur masse salariale à la formation professionnelle.

POLITIQUE SOCIALE ET CONDITIONS DE TRAVAIL

Au niveau Groupe, l'opération "Gestion des Ressources Humaines" lancée en 1990, s'est étendue en 1991 aux principales filiales étrangères.

Il s'agit pour chaque société du Groupe de prévoir d'une part les différentes hypothèses d'évolution de leurs principaux collaborateurs cadres et d'autre part les besoins futurs en ressources humaines. Les informations sont ensuite rapprochées et gérées au niveau du Groupe afin de mettre en adéquation les potentiels et les besoins pour développer la mobilité entre les sociétés.

En 1991 plus de 70 personnes ont changé de société à l'intérieur du Groupe contre une trentaine en 1990.

Dans les filiales, la politique de progrès social s'est poursuivie et a abouti notamment à :

- un renouvellement des accords d'intéressement chez Orangina, Ricard, Cusenier, Pernod et SIAS France,
- l'amélioration de la couverture sociale par la revalorisation des avantages des mutuelles et systèmes de prévoyance pour CSR et Cusenier, qui propose un choix entre le versement d'un capital décès et le versement d'un capital décès limité complété par une rente d'éducation,
- un accord permettant aux salariés de Cooymans Kerstens et SIAS-MPA d'ouvrir des comptes épargne entreprise,
- la remise à jour des classifications Orangina et à la S.V.F.

Par ailleurs, la volonté d'améliorer les conditions de travail est illustrée par l'instauration d'un groupe de réflexion sur ce sujet chez CSR.

Elle s'illustre également par de nombreux efforts concernant :

- les systèmes d'air conditionné (Austin Nichols, Irish Distillers, BWC Foods, Orlando Wyndham, SIAS, Cooymans Kerstens),
- la rénovation des locaux (Cusenier, Orlando, Pampryl, Ricard, S.V.F.).

L'ABSENTEISME

En 1991, le nombre de jours d'absence a diminué de 2% par rapport à 1990.

Notamment, les efforts engagés dans le domaine de la sécurité du personnel se sont traduits par une régression du taux de fréquence et du taux de gravité des accidents du travail.

Notons en ce domaine l'action de SIAS-France qui a mis en place un système de motivation du personnel dans le but de réduire l'absentéisme et de diminuer le nombre d'accidents du travail.

INFORMATION ET RENCONTRES AU SEIN DU GROUPE

La Direction Générale du Groupe présente chaque année, lors d'une assemblée du personnel, le résultat de l'exercice écoulé. Les positions sur les différents marchés ainsi que les principaux résultats et objectifs du Groupe sont donc exposés dans chaque filiale.

Outre cet effort d'information entrepris par la Direction Générale, il faut souligner les actions de communication interne des filiales qui comme Orangina, organisent divers congrès. Pour ne citer qu'elle, Orangina a organisé en 1991, comme chaque année, un congrès de la force de vente ainsi qu'un congrès des cadres. Lors de ce dernier, il a été décidé de constituer des groupes de travail, l'un étant chargé de réfléchir sur la communication au sein de la société tandis qu'un autre travaille à la définition des valeurs communes à l'ensemble des collaborateurs d'Orangina.

RAPPORT ANNUEL



Groupe
Pernod Ricard

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ORDINAIRE
DU 14 MAI 1992

Exercice 1991

SOMMAIRE

Rapport de Gestion	39
Comptes consolidés	43
Rapport des Commissaires aux Comptes	56
Comptes sociaux	57
Rapports des Commissaires aux Comptes	69
Résolutions	71

Président Honoraire

Monsieur Paul Ricard

CONSEIL D'ADMINISTRATION**Président du Conseil**

Monsieur Patrick Ricard

Administrateurs

Monsieur Jean-Claude Beton
Monsieur Bernard Cambournac
Monsieur Bernard Foussier
Monsieur Albert Frère
Monsieur François Gérard
Madame Françoise Hémard
Monsieur Thierry Jacquillat
Madame Danièle Ricard
Monsieur Arthur Veil Picard

Société Paul Ricard**Représentant permanent :**

Madame Béatrice Baudinet

DIRECTION GÉNÉRALE**Président-Directeur Général**

Monsieur Patrick Ricard

Directeur Général

Monsieur Thierry Jacquillat

COMMISSAIRES AUX COMPTES

Monsieur Jean Delquié

Société d'Expertise Comptable
A. et L. Genot

Cabinet Robert Mazars

Commissaires suppléants
Société d'Etudes Economiques
et d'Expertise Comptable

Monsieur José Marette

RAPPORT DE GESTION

Conformément à la loi et à nos statuts, nous vous avons réunis en Assemblée Générale Ordinaire pour vous rendre compte de l'activité de votre Société et de ses filiales au cours de l'exercice 1991 et pour soumettre à votre approbation les comptes arrêtés au 31 décembre 1991.

En 1991, les efforts de Pernod Ricard ont porté sur la consolidation des résultats et des parts de marché. Ainsi, malgré une croissance externe relativement modeste et une conjoncture défavorable liée à la guerre du Golfe et aux mauvaises conditions climatiques, le chiffre d'affaires hors droits et taxes de Pernod Ricard progresse de 3,5%.

La part du Groupe dans le résultat net consolidé s'est établie à 956 millions de francs en recul de 13,3% sur l'exercice précédent. Hors plus-value exceptionnelle réalisée en 1990 à l'occasion de la cession de Besserat de Bellefon, le résultat net part du Groupe, progresse de 7,3% sur le résultat net 1990.

GROUPE PERNOD RICARD

RÉSULTATS COMMERCIAUX EN FRANCE

En dépit des difficultés économiques, le **marché des spiritueux** – certes à un rythme moindre de celui des années précédentes – a poursuivi sa croissance.

Les spiritueux anisés consolident leur position de leaders du marché en maintenant le niveau record de leurs volumes de l'année précédente. Ricard a continué à progresser.

Le segment le plus porteur du marché demeure celui des whiskies avec une croissance de 5% ; l'ensemble de nos marques progressent quant à elles de 13%. Ce résultat s'explique par les excellentes performances de Clan Campbell, des whiskeys irlandais (Jameson, Bushmills, Tullamore Dew), du single malt Aberlour et du bourbon Wild Turkey.

Sur les marchés en quasi-stagnation ou en faible déclin des amers, des apéritifs à base de vin, des vins doux naturels et des portos, nos marques ont suivi la tendance du marché.

La chute du marché du vin de table s'est accélérée tandis que pour la première fois depuis 1980, les vins d'appellation ont vu leurs volumes fléchir. Cette évolution n'a pas épargné la Société des Vins de France malgré les résultats satisfaisants de son activité vins fins.

Le **marché des boissons sans alcool** a connu une moindre croissance des ventes du fait des conditions climatiques défavorables particulièrement au printemps.

Dans ce secteur très concurrentiel, Orangina a su maintenir sa part de marché, tandis que se confirment les succès de Brut de Pomme et des lancements de Champomy, des jus de fruits de crus de Pam Pam et des sirops Sironimo.

La croissance très élevée du marché des jus de fruits et nectars s'est accélérée au détriment d'une chute significative de celui des boissons aux fruits. Nos marques Pampryl et Banga sont l'une et l'autre en baisse de même qu'Agruma, concentré sans sucre de jus d'agrumes.

A l'inverse, les volumes de cidres commercialisés par la société CSR ont fortement progressé (+ 24%).

Enfin, le marché des préparations aux fruits et les volumes commercialisés par SIAS-MPA ont vu leur croissance se poursuivre à un rythme légèrement moindre que celui des années précédentes.

RÉSULTATS COMMERCIAUX A L'ÉTRANGER

Sur le marché mondial des spiritueux, globalement en baisse, les ventes de nos marques de whiskies Clan Campbell, Jameson, Tullamore Dew et Wild Turkey ont été particulièrement satisfaisantes surtout en Europe et en Asie-Pacifique.

Par contre celles de nos spiritueux anisés sont en léger recul du fait de la baisse des ventes aux frontières italienne et espagnole, tandis que nos autres marques de spiritueux connaissent un développement prometteur.

Dans le domaine des vins, dont le marché mondial est également en baisse, les exportations des Crus et Domaines de France ont beaucoup progressé de même que celles d'Orlando Wyndham en particulier sur le marché britannique.

Sur l'immense marché **des boissons sans alcool** à croissance encore vive, Orangina poursuit son développement avec succès partout en Europe et en Afrique.

Par contre, les ventes de Yoo-Hoo aux Etats-Unis, subissant les conséquences du ralentissement économique, ont vu leur volume légèrement fléchir.

Enfin pour ce qui concerne les préparations aux fruits, les tonnages de SIAS-MPA grâce à de beaux succès industriels et commerciaux ont augmenté à un rythme légèrement ralenti par rapport à 1990, ceci en particulier en Europe, au Mexique et en Corée où une nouvelle unité a été mise en place en cours d'exercice.

RÉSULTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

En 1991, le périmètre de consolidation a été modifié par l'incorporation des sociétés Casella Far East, SIAS Korea, SIAS Mexique, YB SIAS, Créneaux Production et Société Immobilière Ricard. A l'inverse, l'Igloo cédée à 50% n'est plus consolidée par intégration globale. Le chiffre d'affaires hors taxes s'élève à 17,3 milliards de francs en progression de 2,7% et le chiffre d'affaires hors droits et taxes à 15,2 milliards de francs, en hausse de 3,5%.

Hors effets devises et à périmètre comparable, la croissance du chiffre d'affaires est de 1,4%.

La marge brute consolidée atteint 8,5 milliards de francs, en progression de 3,6% et le taux de marge brute est resté stable à 55,5%.

La faible progression de 1,1% des dépenses relatives aux services extérieurs qui s'élèvent à 3,2 milliards de francs reflète l'effort de compression des charges, accompli au cours de l'exercice.

Les frais de personnel ont atteint 2,6 milliards de francs. Le développement des sociétés Orangina et SIAS qui a engendré une augmentation sensible de leurs effectifs et un effet devises expliquent la croissance de 5% des dépenses salariales.

Le résultat avant opérations financières s'élève à 2,1 milliards de francs en progression de 4,9%. Sa répartition qui figure en annexe aux comptes consolidés met en évidence les éléments suivants :

- progression de 3,9% du résultat avant opérations financières du secteur vins et spiritueux France, grâce à l'évolution favorable des sociétés Ricard et Pernod en partie absorbée par la baisse du chiffre d'affaires et du résultat de la Société des Vins de France;
- croissance de 18,2% du résultat avant opérations financières de l'activité vins et spiritueux à l'étranger, grâce au développement de nos ventes de whiskies, au redressement d'Orlando Wyndham, et plus généralement aux bons résultats de nos filiales étrangères;
- baisse de 13,8% du résultat avant opérations financières des boissons sans alcool France et ce, malgré le bon comportement de la société Orangina France. Cette évolution s'explique essentiellement par la tendance négative du marché des boissons aux fruits qui a entraîné une chute du résultat de JFA et de sa filiale Agruma;
- augmentation du résultat avant opérations financières des boissons et produits sans alcool à l'étranger de 2% grâce en particulier au développement d'Orangina et de SIAS.

Le poste amortissements s'élève à 412 millions de francs, soit une croissance de 6,8% engendrée par les investissements industriels du centre d'élaboration de concentré d'Orangina à Signes et de la nouvelle unité d'embouteillage du PET Orangina à Meyzieu.

Malgré la quasi-absence d'acquisitions en 1991 et une légère baisse des taux d'intérêt en France, les frais financiers progressent de 1,3% à 569 millions de francs et représentent 3,7% du chiffre d'affaires HDT contre 3,8% en 1990. Le poids sur l'année entière des acquisitions 1990 comme la progression de notre besoin en fonds de roulement sont à l'origine de cette évolution.

Par ailleurs, la structure financière du Groupe continue de s'améliorer puisque le ratio d'endettement net sur capitaux propres passe de 89% à 79%.

Ainsi le résultat courant s'élève à 1566 millions de francs, en progression de 6,2%, soit le double du taux d'inflation national en 1991.

Les résultats exceptionnels de l'exercice accusent une perte de 67 millions de francs à comparer à un gain en 1990 de 216 millions de francs du fait de la plus-value réalisée lors de la cession de Besserat de Bellefon.

Celle-ci est à l'origine de la baisse de 11,4% du résultat net consolidé avant amortissement des survaleurs qui s'élève à 1030 millions de francs.

La progression des bénéfices de Heublein do Brazil explique l'évolution particulièrement favorable du résultat des sociétés mises en équivalence.

Après amortissement des survaleurs, le résultat net consolidé s'établit à 983 millions de francs et la part du Groupe à 956 millions de francs.

Hors plus-values réalisées sur Besserat de Bellefon, les chiffres correspondants de l'année précédente étaient respectivement de 908 millions de francs et de 891 millions de francs.

La progression du résultat net consolidé de l'exercice, à structure comparable, s'est donc élevée à 8,3% (+ 7,3% part du Groupe).

RELATIONS HUMAINES

Au 31 décembre 1991, les effectifs du Groupe Pernod Ricard étaient de 10762 personnes, dont 4248 à l'étranger contre respectivement de 11025 et 4375 en 1990.

Les efforts ont porté sur le développement de la mobilité du personnel au niveau du Groupe, l'amélioration de la couverture sociale, la mise à jour des classifications dans certaines sociétés et la formation.

Au cours de l'année 1991, 50566 actions ont été acquises dans le cadre des plans d'options d'achat d'actions institués en 1986 et 1988.

PERNOD RICARD SOCIÉTÉ

Pernod Ricard, Société Mère du Groupe, a pour rôle essentiel d'assurer les missions d'intérêt général et de coordination dans les domaines de la stratégie, du contrôle financier des filiales, de la croissance externe, du marketing, du développement, de la recherche, des relations humaines et de la communication.

Pernod Ricard a, par ailleurs, concédé à certaines de ses filiales l'exploitation de marques dont elle est propriétaire.

Les produits d'exploitation, qui incluent les redevances perçues au titre des marques appartenant à Pernod Ricard, se sont élevés à 248 millions de francs. La baisse des produits et charges d'exploitation s'explique par la suppression du versement de la redevance Brut de Pomme et de la prise en charge correspondante par Pernod Ricard des dépenses publicitaires en faveur de cette marque.

Le résultat financier s'élève à 407,7 millions de francs en progression de 110,3 millions de francs du fait de l'augmentation des dividendes versés par les filiales.

Au cours de l'exercice 1991, votre Société a cédé 131 528 bons de souscription d'actions Suez qu'elle détenait, au prix moyen de 14,27 francs.

Après impôts sur les sociétés, le bénéfice net de l'exercice s'est établi à 490,6 millions de francs contre 628,5 millions de francs en 1990, le résultat 1990 incluant une plus-value de 258 millions de francs sur la cession des actions Besserat de Bellefon.

Malgré un cours de bourse inférieur au prix de revient au mois de décembre 1991, les titres Suez détenus par Pernod Ricard, de même que les titres Société Générale acquis par Santa Lina, n'ont pas été dépréciés. En effet, ces titres ont été acquis dans le cadre de nos liens avec ces deux établissements financiers et l'actif net réévalué de ces participations reste supérieur à leur prix de revient.

PERSPECTIVES D'AVENIR

Malgré une conjoncture économique incertaine pour les mois qui viennent, le Groupe Pernod Ricard demeure confiant pour l'année 1992.

En France, la progression des ventes des whiskies commercialisés par le Groupe devrait se maintenir de même que celle des spiritueux anisés. Sur un marché des vins de table en baisse, le recentrage se poursuivra sur le segment du haut de gamme.

Les ventes des boissons et produits sans alcool resteront entraînées par le dynamisme d'Orangina, le nouveau pôle cidre créé autour de la société Cidreries et Sopagly Réunion avec l'apport des sociétés Mignard et Duché de Longueville et les nouveaux produits lancés en 1991.

A l'étranger, tous nos efforts porteront sur la croissance de nos marques de spiritueux anisés Pernod et Ricard tandis que nos

marques de whiskies écossais, irlandais et américain, connaîtront de nouveaux succès sur les marchés étrangers.

L'implantation internationale d'Orangina sera poursuivie, ainsi que l'expansion de SIAS-MPA hors de France.

Notre développement sera conforté par la mise en place d'une organisation mondiale pour la vente de nos spiritueux dans les réseaux et magasins hors taxes et par l'implantation de nouvelles antennes commerciales.

AFFECTATION DES RÉSULTATS

Les comptes 1991 sont annexés au présent rapport et nous les soumettons à votre approbation.

Nous vous proposons de fixer à F 32,00 par action le montant du dividende correspondant à une augmentation de 6,7 % par rapport à celui de l'année précédente. L'affectation des résultats qui vous est soumise est donc la suivante :

Résultat bénéficiaire de l'exercice	F 490 560 259,28
Report à nouveau créditeur	F 368 545 987,00
Montant distribuable	F 859 106 246,28
Dotations à la réserve spéciale des plus-values à long terme, étant précisé que la réserve légale a déjà atteint son montant maximum	F 15 100 782,98
Somme nécessaire pour servir aux actionnaires à titre de premier dividende une somme égale à 6 % du capital social, soit	F 56 386 660,80
Somme nécessaire pour servir aux actionnaires à titre de dividende complémentaire la somme de	F 319 524 411,20
Le solde étant reporté à nouveau, soit	F 468 094 391,30
Montant réparti	F 859 106 246,28
Lors de leur mise en paiement, les dividendes correspondant aux actions détenues par la Société dans le cadre des plans d'options d'achat d'actions seront déduits du dividende global et seront affectés au compte "report à nouveau".	
Si vous approuvez ce projet d'affectation, le dividende global rapporté à une action sera de F 48,00 :	
Dividende distribué	F 32,00
Impôt déjà payé au Trésor Public	F 16,00

Nous vous demandons de fixer au 19 mai 1992 la date de mise en paiement du dividende sous déduction de l'acompte de F 15,00 versé le 16 janvier 1992.

Conformément aux dispositions de l'Article 243 bis du Code Général des Impôts, nous vous rappelons que les montants des dividendes mis en distribution au titre des trois exercices précédents et celui de l'avoir fiscal correspondant ont été les suivants :

	Nombre d'actions	Montant net	Avoir fiscal	Revenu global
1988	9 789 351	F 26,50	F 13,25	F 39,75
1989	11 747 221	F 26,50	F 13,25	F 39,75
1990	11 747 221	F 30,00	F 15,00	F 45,00

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

Nous vous demandons de bien vouloir donner quitus à votre Conseil d'Administration de sa gestion pour l'exercice 1991.

Nous vous proposons de réélire en qualité d'Administrateurs Messieurs Patrick Ricard et Thierry Jacquillat, dont les mandats viennent à échéance pour cette présente Assemblée.

Nous vous proposons également de renouveler les mandats de Commissaires aux Comptes du Cabinet Mazars (titulaire), de

la Société d'Etudes Economiques et d'Expertise Comptable (SEEC) (suppléant) et de Monsieur José Marette (suppléant) dont les mandats arrivent à échéance pour cette présente Assemblée.

En mai 1991, vous avez autorisé le Conseil d'Administration, qui n'a pas utilisé cette faculté, à acheter les actions de votre Société en vue de la régularisation de leur cours. Nous vous demandons de bien vouloir renouveler cette autorisation, étant entendu que le prix maximal d'achat serait de F 2000 et le prix minimal de vente de ces actions de F 1000 par action et ce, pour une période de 18 mois à compter de la présente Assemblée.

Votre Conseil vous propose de porter de F 1768 000 à F 1856 000 le montant des jetons de présence à compter de l'exercice 1992, étant précisé que cette charge supplémentaire ne sera pas, selon toute vraisemblance, admise en déduction du bénéfice fiscal de la Société.

Enfin, nous vous informons que la Société Paul Ricard et la Société SIFA détiennent respectivement plus de dix pour cent et plus de cinq pour cent du capital de votre Société.

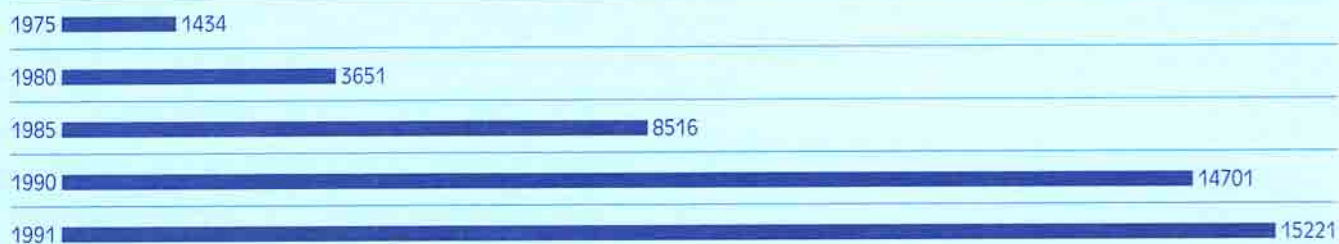
Les actions de Pernod Ricard détenues par ses filiales et sous-filiales représentent 0,80% du capital de Pernod Ricard au 31 décembre 1991.

Nous vous demandons de bien vouloir adopter les projets de résolutions qui vont être soumis à votre approbation.

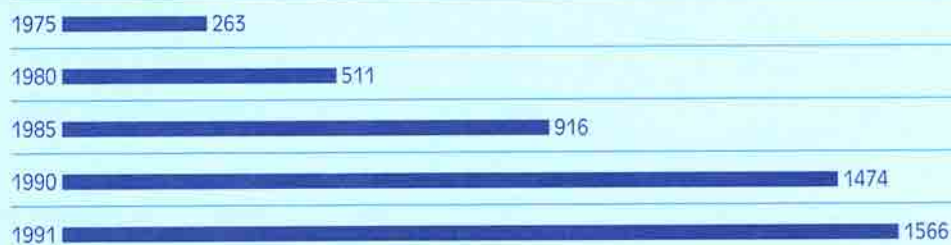
Le Conseil d'Administration

COMPTES CONSOLIDÉS

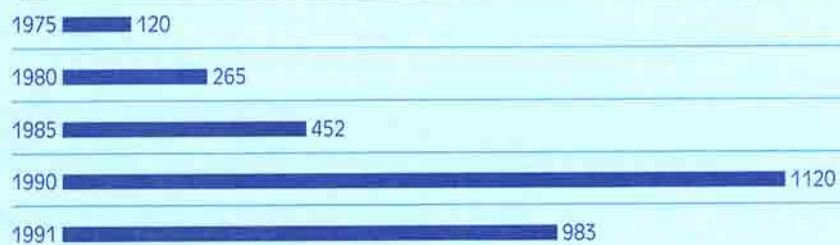
CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ H.D.T. (en millions de francs)



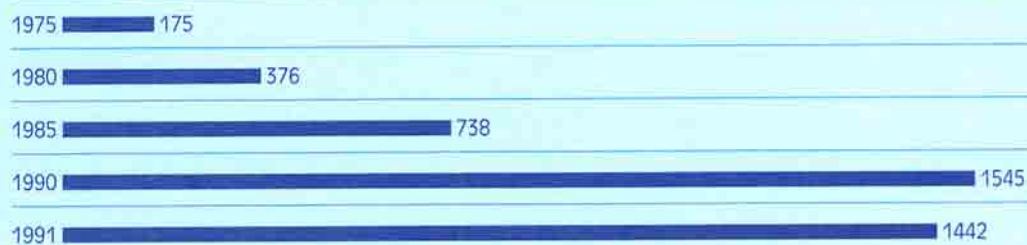
RÉSULTAT COURANT CONSOLIDÉ (en millions de francs)



RÉSULTAT NET CONSOLIDÉ (en millions de francs)



MARGE BRUTE D'AUTOFINANCEMENT CONSOLIDÉE (en millions de francs)



COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ

(en millions de francs)

	1991	1990	Variation en %
Chiffre d'affaires hors taxes	17 292	16 838	2,7 %
Droits et taxes	(2 071)	(2 137)	
Chiffre d'affaires hors droits et taxes	15 221	14 701	3,5 %
Achats consommés	(6 768)	(6 545)	
Marge brute	8 453	8 156	3,6 %
Services extérieurs	(3 159)	(3 125)	
Valeur ajoutée	5 294	5 031	5,2 %
Impôts et taxes	(235)	(235)	
Frais de personnel	(2 557)	(2 435)	
Excédent brut d'exploitation	2 502	2 361	6,0 %
Autres produits de gestion courante	214	208	
Autres charges de gestion courante	(169)	(147)	
Dotations aux amortissements	(412)	(386)	
Résultat avant opérations financières	2 135	2 036	4,9 %
Frais et produits financiers nets	(569)	(562)	
Résultat courant	1 566	1 474	6,2 %
Provision pour participation des salariés	(82)	(98)	
Plus et moins-values de cessions d'actifs	73	376	
Autres charges et produits exceptionnels	(58)	(62)	
Résultat avant impôts et amortissement de survaleurs	1 499	1 690	- 11,3 %
Impôt sur les bénéfices	(509)	(538)	
Résultat des sociétés mises en équivalence	40	11	
Résultat net avant amortissement de survaleurs	1 030	1 163	- 11,4 %
Amortissement de survaleurs	(47)	(43)	
Résultat net	983	1 120	- 12,2 %
Droits des tiers dans le résultat	27	17	
Droits du groupe dans le résultat	956	1 103	- 13,3 %
Marge brute d'autofinancement	1 442	1 545	- 6,7 %

BILAN CONSOLIDÉ

(en millions de francs)

ACTIF	1991		1990	
	Valeur brute	Amortissements et provisions	Valeur nette	Valeur nette
Actif immobilisé	11 864	(3 308)	8 556	8 353
Immobilisations incorporelles	2 454	(323)	2 131	2 237
Immobilisations corporelles	5 706	(2 763)	2 943	2 785
Survaleur	1 541	(179)	1 362	1 260
Immobilisations financières	2 163	(43)	2 120	2 071
Actif circulant	9 792	(285)	9 507	9 416
Stocks	4 405	(49)	4 356	4 379
Créances d'exploitation diverses	4 577	(210)	4 367	4 250
Valeurs mobilières de placement	218	(26)	192	237
Disponibilités	592	-	592	550
Comptes de régularisation Actif	173	(7)	166	185
Ecart de conversion Actif	4	-	4	9
TOTAL ACTIF	21 833	(3 600)	18 233	17 963

(en millions de francs)

	1991	1990
PASSIF		
Capitaux propres du Groupe	7 046	6 331
Dont droits du Groupe dans le résultat	956	1 103
Droits des tiers dans les capitaux propres	295	303
Dont droits des tiers dans le résultat	27	17
Provisions pour risques et charges	198	248
Impôt différé Passif	51	23
Dettes	10 618	10 993
Dettes financières	6 571	6 686
Emballages consignés	179	191
Dettes d'exploitation	3 193	3 493
Dettes diverses	675	623
Compte de régularisation Passif	25	65
Ecart de conversion Passif	-	-
TOTAL PASSIF	18 233	17 963

TABLEAU DE VARIATION DES CAPITAUX PROPRES DU GROUPE

(en millions de francs)

	Capitaux propres du Groupe
Au 31 décembre 1989	5 529
Dividendes payés aux actionnaires	(306)
Changement de périmètre de consolidation	94
Variation des réserves	147
Variation de la différence de conversion	(236)
Résultat net consolidé 1990 - part du Groupe	1 103
Au 31 décembre 1990	6 331
Dividendes payés aux actionnaires	(352)
Changement de périmètre de consolidation	(6)
Variation des réserves	129
Variation de la différence de conversion	(12)
Résultat net consolidé 1991 - part du Groupe	956
Au 31 décembre 1991	7 046

TABLEAU DE FINANCEMENT CONSOLIDÉ

(en millions de francs)

	Fonds de roulement	Besoin en fonds de roulement	Trésorerie
Situation au 1^{er} janvier 1991	1 231	4 852	(3 621)
Excédent brut d'exploitation	2 482		2 482
EXPLOITATION			
Variation du besoin en fonds de roulement d'exploitation		286	(286)
Autres charges et produits de gestion courante	96		96
Ressources d'exploitation			2 292
Autres charges et produits exceptionnels	(96)		(96)
Ressources internes			2 196
RÉPARTITION			
Frais et produits financiers nets	(561)		(561)
Impôt sur les bénéfices	(502)		(502)
Participation des salariés	(82)		(82)
Dividendes	(353)		(353)
Variation des créances et dettes de répartition		13	(13)
INVESTISSEMENTS			
Investissements industriels nets	(555)		(555)
Investissements financiers nets	(54)		(54)
Variation des créances et des dettes sur immobilisations		18	(18)
Total des emplois			(2 138)
Excédent (besoin) de financement			58
FINANCEMENTS			
Variation de l'écart de conversion	(23)		(23)
Variation du droit des tiers	(35)		(35)
Variation des dettes financières à long terme	185		185
Variation des autres dettes à long terme	14		14
Augmentation des fonds propres	128		128
Financement stable			269
Variation de trésorerie			327
Situation au 31 décembre 1991 à périmètre identique	1 875	5 169	(3 294)
Effet du changement de périmètre	43	52	(9)
Situation au 31 décembre 1991	1 918	5 221	(3 303)

ANNEXE AUX COMPTES CONSOLIDÉS

1) PRINCIPES ET METHODES COMPTABLES

1.1 PRINCIPES DE CONSOLIDATION

Les comptes consolidés du Groupe ont été établis conformément aux dispositions de la Loi n° 85-11 du 3 janvier 1985 et du décret d'application n° 86-221 du 17 février 1986.

Les états financiers consolidés regroupent, par intégration globale, les filiales d'importance significative dans lesquelles le Groupe Pernod Ricard contrôle, directement ou indirectement, plus de 50% du capital.

Les sociétés dans lesquelles le Groupe exerce un contrôle conjoint avec un autre partenaire sont consolidées par intégration proportionnelle.

Les sociétés dans lesquelles le Groupe exerce une influence notable sont mises en équivalence.

Toutes les transactions d'importance significative entre les sociétés intégrées ainsi que les résultats internes au Groupe sont éliminés.

La liste des sociétés consolidées figure à la note 13.

1.2 METHODES DE CONVERSION

a) La conversion des comptes établis en devises étrangères est effectuée selon les principes suivants :

- les comptes de bilan sont convertis en utilisant les cours officiels de change à la fin de l'exercice ;
- les comptes de résultat sont convertis en utilisant pour chaque devise le cours moyen de l'exercice ;
- l'écart de conversion, résultant d'une part de l'impact de la variation du taux de change entre le 31 décembre 1990 et le 31 décembre 1991 sur les capitaux propres d'ouverture et, d'autre part, de l'utilisation de taux différents pour le compte de résultat et le bilan, est inclus dans les réserves consolidées.

b) Les transactions réalisées en devises étrangères sont converties au cours des devises à la date des transactions. Les pertes et profits, résultant de la conversion des soldes concernés aux cours du 31 décembre 1991, sont portés au compte de résultat.

1.3 IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

Les immobilisations incorporelles sont évaluées à leur coût d'entrée. Elles sont dépréciées lorsque leur valeur d'inventaire devient inférieure à leur valeur brute.

En application de la Loi du 3 janvier 1985, les fonds de commerce dégagés à l'occasion de fusions antérieures à l'exercice 1987 ont été amortis en 1987 par imputation de leur valeur nette sur les capitaux propres.

1.4 IMMOBILISATIONS CORPORELLES

Les immobilisations corporelles sont évaluées à leur coût d'acquisition ou, s'il y a lieu, à une valeur réévaluée en application des dispositions légales.

L'amortissement est calculé selon le mode linéaire ou, le cas échéant, dégressif, appliqué à la durée d'utilisation estimée.

Les durées moyennes d'amortissement retenues pour les principaux types d'immobilisations sont les suivantes :

Constructions : 15 à 50 ans

Installations, matériel et outillage : 5 à 15 ans

Autres immobilisations : 3 à 5 ans

Les biens immobiliers d'un montant significatif qui sont acquis au moyen d'un contrat de crédit-bail sont capitalisés et amortis selon la durée de vie économique du bien.

Les immeubles ayant fait l'objet de cession-bail font l'objet d'un retraitement similaire. La plus-value dégagée lors de ces opérations est éliminée des résultats de l'exercice de cession.

Les emballages consignés sont évalués au prix de revient. Sur la base des statistiques de chaque entreprise, un retraitement est effectué pour, d'une part, ajuster la valeur d'actif des emballages en fonction des pertes découlant de la casse, d'autre part, comptabiliser le profit éventuel résultant de la freinte en clientèle. Lors de tout changement des taux de consignation, la dette correspondant aux emballages en clientèle est évaluée aux nouveaux taux et la perte éventuelle constatée en résultat.

L'obsolescence est prise en compte par voie d'amortissement.

1.5 IMMOBILISATIONS FINANCIERES

Les titres de participation non consolidés sont évalués à leur coût d'acquisition. S'il y a lieu, une provision pour dépréciation est constituée lorsque la valeur d'inventaire est inférieure à la valeur brute.

1.6 ÉCARTS D'ACQUISITION

Depuis le 1^{er} janvier 1986, les écarts d'acquisition sont affectés aux actifs et en particulier aux marques s'il y a lieu.

L'écart résiduel (survaleur) est amorti selon le mode linéaire sur une durée n'excédant pas 40 ans et appropriée à la nature de l'acquisition effectuée.

1.7 STOCKS

Les stocks sont évalués au prix de revient ou au prix de marché, si ce dernier est inférieur.

La majeure partie des stocks est évaluée selon la méthode des coûts moyens pondérés.

Le prix de revient des stocks à cycle long est calculé, de façon uniforme, en incluant les coûts de distillation et de vieillissement hors frais financiers ; ces stocks sont classés en actif circulant selon les usages de la profession, bien qu'une part substantielle de ceux-ci ne soit destinée à la vente qu'après un délai de stockage supérieur à 1 an.

1.8 EMPRUNTS EN LIVRES IRLANDAISES

Les effets de la variation du cours de change sur les remboursements à l'échéance des emprunts en livres irlandaises, contractés pour l'acquisition du groupe Irish Distillers, ont été éliminés dans les résultats consolidés pour être imputés sur la différence de conversion, ces emprunts étant la contrepartie d'actifs en livres irlandaises.

1.9 PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES

Le poste enregistre l'ensemble des provisions pour risques et charges comptabilisées par les sociétés du Groupe, et en particulier la provision pour indemnités de départ à la retraite hors charges sociales.

Les sociétés étrangères du Groupe provisionnent dans leurs comptes les engagements de retraite en fonction des dispositions nationales en vigueur. Les sociétés françaises du Groupe enregistrent dans leurs comptes les indemnités de départ à la retraite acquises à la clôture de l'exercice pour l'ensemble des personnes ayant 45 ans et plus.

1.10 IMPÔT SUR LES BÉNÉFICES

Depuis le 1^{er} janvier 1977, le Groupe Pernod Ricard bénéficiait du régime de l'intégration fiscale pour les sociétés françaises détenues à plus de 95%. A compter du 1^{er} janvier 1988, le Groupe a opté pour le nouveau régime fiscal des groupes : la charge fiscale consolidée a été établie en conséquence.

Les écarts temporaires entre résultat fiscal et résultat comptable donnent lieu à la comptabilisation des impôts différés actifs ou passifs qui en résultent selon la méthode du report variable ; il s'agit principalement des décalages temporaires, des annulations de provisions réglementées et des retraitements de consolidation.

Le poste Impôt Différé Passif enregistre la charge latente nette d'impôt tant à long terme qu'à court terme.

1.11 INSTRUMENTS DE COUVERTURE DU RISQUE DE TAUX D'INTÉRÊT

Le Groupe Pernod Ricard souscrit périodiquement, en vue de se protéger de variations importantes des taux d'intérêt, des contrats de garantie de taux.

Les résultats liés à ces contrats de garantie souscrits sont rapportés dans les résultats du Groupe Pernod Ricard prorata temporis tout au long de la durée de vie de ces opérations :

- les primes payées sont étalées comptablement sur la durée de vie du contrat ;
- les différentiels d'intérêts perçus ou payés, périodiquement, sont comptabilisés dans l'exercice de référence ;
- les contrats souscrits étant des opérations de couverture de position réelle, aucun gain ou perte latent n'est comptabilisé à la date de clôture de l'exercice.

2) PÉRIMÈTRE DE CONSOLIDATION

En 1991 le périmètre de consolidation s'est agrandi comme suit :

- Casella Far East, distributeur de vins et spiritueux à Hong Kong ;
- SIAS Korea, société de production et de commercialisation de préparations de fruits en Corée ;
- SIAS Mexique, société de traitement et de conditionnement de fruits au Mexique ;
- YB SIAS, société de production et de commercialisation de préparations de fruits en Autriche et en Europe de l'Est ;

- Créneaux Production, société de production et de commercialisation de fruits et légumes restructurés ;
- Société Immobilière Ricard.

L'Igloo, filiale d'Orangina France, et dont 50% du capital ont été cédés en 1991 à un partenaire extérieur, est depuis le 1^{er} janvier 1991 consolidée par intégration proportionnelle, à hauteur de 50%.

3) IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

Les immobilisations incorporelles qui figurent à l'actif du bilan en fin d'exercice sont principalement constituées de marques. La valeur des marques acquises est déterminée en fonction du secteur d'activité de la société et de l'importance de leur diffusion internationale.

4) IMMOBILISATIONS CORPORELLES

(en millions de francs)	1991		1990	
	Valeur brute	Amortissements et provisions	Valeur nette	Valeur nette
Terrains	404	(8)	396	353
Constructions	1 834	(672)	1 162	1 130
Installations techniques, matériel et outillage	2 373	(1 485)	888	858
Autres immobilisations corporelles	992	(598)	394	370
Immobilisations corporelles en cours	73	-	73	60
Avances et acomptes	31	-	31	14
Total	5 707	(2 763)	2 944	2 785

5) IMMOBILISATIONS FINANCIÈRES

(en millions de francs)	1991		1990	
	Valeur brutes	Provisions	Valeur nette	Valeur nette
Titres mis en équivalence	162	-	162	134
Autres titres de participation	1 928	(34)	1 894	1 855
Créances sur participations	19	(2)	17	37
Autres immobilisations financières	54	(7)	47	45
Total	2 163	(43)	2 120	2 071

Les titres mis en équivalence représentent les sociétés suivantes : Heublein do Brazil, Heublein Japan, SIAS Port, Edward Dillon, Dillon Bass, Mulligans et Malting Company of Ireland.

Les autres titres de participation comprennent les titres Société Générale (2,06% du capital), les titres Compagnie Financière de Suez (1,96% du capital), ainsi que ceux de sociétés immobilières.

6) STOCKS ET EN-COURS

La répartition des stocks et en-cours à la clôture des exercices 1991 et 1990 est la suivante :

(en millions de francs)	1991	1990
Matières premières	819	847
En-cours de biens et services	2203	2156
Stocks de marchandises	478	493
Produits finis	856	883
Total	4356	4379

7) PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES

(en millions de francs)	1991	1990
Provisions pour indemnités de départ à la retraite	91	96
Provisions pour risques divers	107	152
Total	198	248

8) IMPÔT SUR LES BÉNÉFICES

(en millions de francs)	1991	1990
Impôts exigibles	(481)	(546)
Impôts différés	(28)	8
Total	(509)	(538)

Les impôts différés sont calculés selon la méthode du report variable. Au bilan, ils se décomposent de la manière suivante :

(en millions de francs)	1991	1990
Impôt différé actif	164	176
Impôt différé passif	(215)	(199)
Impôt différé net au bilan	(51)	(23)

11) CONTRATS DE GARANTIE DE TAUX

Comme mentionné dans la Note 1.11, Pernod Ricard a souscrit des contrats de garantie de taux dont les principales caractéristiques au 31 décembre 1991 sont comme suit :

	Collar 1	Collar 2	Collar 3	Collar 4	Collar 5
Montant (en millions de francs)	500	500	500	500	400
Taux garantis :					
• plafond	9,50%	9,50%	10,00%	9,75%	9,50%
• plancher	6,50%	6,50%	8,50%	8,25%	8,28%
Durée	3 ans	3 ans	3 ans	3 ans	5 ans
Départ	1/04/1989	1/05/1989	1/11/1990	1/03/1991	29/11/1991
Échéance	31/03/1992	30/04/1992	31/10/1993	28/02/1994	28/11/1996

12) EFFECTIFS MOYENS

Les effectifs moyens de l'exercice 1991 s'élèvent à 11082 personnes.

9) DETTES FINANCIÈRES

La répartition des dettes financières par date d'exigibilité est la suivante :

(en millions de francs)	1991	1990
Court terme (moins de 1 an)	4087	4408
Moyen terme (de 1 à 5 ans)	1381	1046
Long terme (plus de 5 ans)	1103	1232
Total	6571	6686

Le Groupe Pernod Ricard a souscrit auprès d'établissements financiers, en décembre 1990 et janvier 1991, pour un montant total de 1600 millions de francs, des contrats de ligne de crédit confirmé pour des durées de 4 et 5 ans. Au 31 décembre 1991, aucune utilisation de ces lignes de crédit n'était en cours.

Le Groupe Pernod Ricard a émis en novembre 1991 un emprunt obligataire pour un montant de 400 millions de francs, coupon zéro, remboursable à l'échéance de 5 ans à un prix indexé sur l'évolution du cours de l'action Pernod Ricard. Ce financement est assorti d'un swap dont le coût global final est proche du PIBOR 1 mois et d'une garantie de taux dont les caractéristiques sont données dans la note 11 (Collar 5).

10) ENGAGEMENTS FINANCIERS

(en millions de francs)	1991	1990
Engagements donnés :		
Crédit-bail	28	37
Cautions données aux banques	1039	1064
Engagements d'achat aux fournisseurs	248	330

La caution donnée à la Société Générale par Comrie Plc afin de garantir les obligations (loan notes) émises pour financer en partie l'acquisition du Groupe Irish Distillers a été réduite de 1003 à 966 millions de francs entre 1990 et 1991.

13) LISTE DES PRINCIPALES SOCIÉTÉS CONSOLIDÉES

I.G. : Intégration globale
I.P. : Intégration proportionnelle
M.E.E. : Mise en équivalence

Sociétés	Siège	% de consolidation	Méthode de consolidation	Numéro Siren
Pernod Ricard	142, boulevard Haussmann, 75008 Paris	Société Mère		582 041 943
Ricard	4 et 6, rue Berthelot, 13014 Marseille	100	I.G.	303 656 375
• Galibert et Varon	7, quai de l'Orangerie, 16200 Jarnac	100	I.G.	457 208 437
• Renault Bisquit	Domaine de Lignères, 16170 Rouillac	100	I.G.	905 420 170
• Tinville	Route d'Aigre, 16170 Rouillac	100	I.G.	328 524 780
• Société Immobilière Ricard	4, rue Berthelot, 13004 Marseille	100	I.G.	057 801 433
Pernod	120, avenue du Maréchal Foch, 94015 Créteil	100	I.G.	302 208 301
• Distillerie Laurent	11, rue de Grammont, 70300 Laxeuil	95,0	I.G.	675 750 368
• SPA	Route de Cazaubon, 32800 Eauze	99,9	I.G.	395 820 087
SEGM	2, rue de Solférino, 75007 Paris	100	I.G.	302 453 592
• Prac SA (Espagne)	Avenida Diagonal 477, Planta 14, Barcelone 36	100	I.G.	
• AV SA (Espagne)	Poligono Industrial de Landaben, 31012 Pamplona	100	I.G.	
• Pérismet (Suisse)	44, route de Saint-Julien, 1227 Carouge - Genève	100	I.G.	
• Ramazzotti (Italie)	9, via San Pietro All Orto, 20121 Milan	100	I.G.	
• IGM Deutschland (R.F.A.)	Poststrasse n° 8, 5400, Coblenze	100	I.G.	
• Koninklijke Coymans BV (Pays-Bas)	Branderijstraat 1, Postbus 416, 5201 AK's Hertogenbosch	100	I.G.	
• André Kerstens BV (Pays-Bas)	Tilburg	100	I.G.	
• Lizas et Lizas (Grèce)	15, Alon Street, Piraeus 18540	90,0	I.G.	
• Pernod Ricard Japan K.K.	Tamaya Building, 3th Floor, 14-12 Shinjuku 1 - Chome Subuya-Ku, Tokyo 160	100	I.G.	
• Casella Far East Ltd	38, Tai Kok Tsui Road, Kowloon, Hong Kong	100	I.G.	
Cusenier	142, boulevard Haussmann, 75008 Paris	100	I.G.	308 198 670
Austin Nichols (U.S.A.)	156, East 46th street, New York, N.Y. 10017	100	I.G.	
• Orangina International (U.S.A.)	156, East 46th street, New York, N.Y. 10017	100	I.G.	
• Boulevard Distillers (U.S.A.)	156, East 46th street, New York, N.Y. 10017	70,0	I.G.	
• Yoo-Hoo Industries (U.S.A.)	156, East 46th street, New York, N.Y. 10017	100	I.G.	
• Heublein Japan (Japon)	Roppongi Building, 3 Fl, 4-11-4 Roppongi Minceto Ku, Tokyo 106	30,0	M.E.E.	
JFA Pampryl	12, rue François Mignotte, 21700 Nuits-Saint-Georges	99,9	I.G.	035 680 016
• SIB Agruma	Z.I. "Les Paluds", 13400 Aubagne	100	I.G.	321 875 007
CSR	142, boulevard Haussmann, 75008 Paris	99,0	I.G.	552 024 275
Campbell Distillers (Grande-Bretagne)	West Byrehill, Kilwinning, Ayrshire KA 136 LE	100	I.G.	
• White Heather Distillers (G.-B.)	West Byrehill, Kilwinning, Ayrshire KA 136 LE	100	I.G.	
• Aberlour Glenlivet Distillery (G.-B.)	West Byrehill, Kilwinning, Ayrshire KA 136 LE	100	I.G.	
• Campbell Whisky Holding (G.-B.)	West Byrehill, Kilwinning, Ayrshire KA 136 LE	100	I.G.	
• Caxton Tower (G.-B.)	924, Great West Road, Brentford, Middlesex TW8 9DY	100	I.G.	
Santa Lina	Rue du Soleil Levant, 20000 Ajaccio	100	I.G.	045 920 105
SIAS-MPA	142, boulevard Haussmann, 75008 Paris	100	I.G.	436 380 521
• SIAS France	17, avenue du 8 mai 1945, 77290 Mitry-Mory	100	I.G.	341 826 006
• Créneaux Production	Les Jonquières, 84800 L'Isles-sur-Sorgue	63,1	I.G.	340 119 114
• Ramsey Laboratories (U.S.A.)	2742, Grand Avenue, Cleveland, Ohio 44104 3191	100	I.G.	
• DSF (R.F.A.)	Lillenthalstrasse 1, 7750 Konstanz	60,0	I.G.	
• Agrota (R.F.A.)	Lillenthalstrasse 1, 7750 Konstanz	60,0	I.G.	
• YB SIAS (Autriche)	Allhartsberg, Kröllendorf	50,0	I.G.	
• SIAS Port (Mexique)	Labastida 912 B, 59650 Zamora, Michoacan	49,0	M.E.E.	
• SIAS Mex (Mexique)	Jacona, Michoacan	100	I.G.	
• SIAS Australia (Australie)	CNR George Downs Drive & Wisemans Ferry road, Central Mangrove, NS W 2250	100	I.G.	
• South Pacific Foods (Fidji)	Old Queens Road, Sigatoka, Fidji	100	I.G.	
• SIAS Korea (Corée)	160-18, Sam Sung-Dong - Kang Nam Ku, Séoul	89,8	I.G.	
• SIAS UK (Grande-Bretagne)	Oakley Hay Lodge, Great Fold Road, Corby NN 189 AS	100	I.G.	
• FFF (U.S.A.)	Building 203, Park Highway - 17, North Bartow, Florida 33830	100	I.G.	
Compagnie Financière des Produits Orangina	1, La Canebière, 13001 Marseille	100	I.G.	061 801 254
• Orangina France	7, Première Avenue, 13127 Vitrolles	95,1	I.G.	056 807 076
• L'Igloo	Zone Industrielle, 81450 Le Garric	50,0	I.P.	085 720 217
• Centre d'Elaboration des concentrés Orangina	Parc d'activités du plateau de Signes, 83870 Signes	100	I.G.	382 255 016
Société des Vins de France	25/29, route principale du Port, 92231 Cennevilliers	89,8	I.G.	651 621 013
• Crus et Domaines de France, SVF & Cie	124, quai des Chartrons, 33000 Bordeaux	89,8	I.G.	457 205 987
• Bedhet Lafon	124, quai des Chartrons, 33000 Bordeaux	89,8	I.G.	552 044 059
• Compagnons Gourmets	7/9, avenue de la Redoute, 92390 Villeneuve-la-Garenne	89,8	I.G.	562 015 248
• Alexis Lichine et Cie	109, rue Achard, 33000 Bordeaux	89,8	I.G.	445 203 588
• Pasquier Desvignes	Domaine du Marquisat, 69220 Saint-Lager	89,8	I.G.	573 780 467
• Bodegas Capel (Espagne)	Molino Alfatego, El Espinardo, Murcia	51,0	I.G.	
San Giorgio Flavors (Italie)	Via Fossata, 114 - 10147 Turin	99,9	I.G.	
Comrie Plc (Irlande)	61, Fitzwilliam Square, Dublin 2 (siège statutaire)	100	I.G.	
Distillerie de Haute-Provence	Rue du Soleil Levant, 20000 Ajaccio	100	I.G.	
Irish Distillers Group (Irlande)	Bow Street Distillery, Smithfield, Dublin 7	100	I.G.	
• Irish Distillers Ltd	Bow Street Distillery, Smithfield, Dublin 7	100	I.G.	
• BWG Limited	Greenills Road, Walkinstown, Dublin 12	100	I.G.	
Pernod Ricard Australia (Australie)	Grosvenor Place, 225 George Street, Sydney NSW 2000 Australia	100	I.G.	
• G. Gramp & Sons (Australie)	P.O. Box 2248, Adelaide, 100 South Australia 5001	80,7	I.G.	
• Orlando Wines (Australie)	P.O. Box 2248, Adelaide, 100 South Australia 5001	80,7	I.G.	
• Wyndham Estate Wines Ltd (Australie)	Dalwood via Branxton - New South Wales 2235	80,7	I.G.	
Heublein do Brazil (Brésil)	655, rue Araporé, Sao Paulo	30,0	M.E.E.	

14) INFORMATIONS PAR SECTEUR D'ACTIVITE

VINS ET SPIRITUEUX FRANCE

Volumes commercialisés (en millions de litres)	325
Effectifs	4 666

26 centres de production en France

Marques principales:

- Ricard, Pastis 51, Pernod.
- Suze.
- Ambassadeur, Dubonnet, Cinzano, Byrrh, Americano 505, Vabé, Bartissol.
- Whiskies Clan Campbell, White Heather, Aberlour, Cutty Sark (*).
- Whiskeys Jameson, Bushmills, Tullamore Dew, Power.
- Bourbon Wild Turkey.
- Vodkas Stolichnaya (*) et Karinskaya.
- Calvados Busnel et Lancelot.
- Cognac Bisquit et Armagnac de Montesquiou.
- Portos Cintra, Warre et Feist.
- Rhums Bacardi (*), Vana et Naura.
- Liqueurs et eaux-de-vie blanches La Duchesse et Cusenier.
- Gins Gilbey's (*), Epsom, Black Jack.
- Carlton.
- Café de Paris, Blancs de fruits.
- Peach Boy, Baroque, Soho, Café crème.
- Vieux Papes, La Villageoise, Le Bien Venu, Carré de Vigne, Classiques des Vins de France.

(*) Concession.

Sociétés dont l'activité contribue au secteur:

- Ricard et ses filiales: Gallibert & Varon, Tinville, Renault Bisquit.
- Pernod et ses filiales: SPA, Distillerie Laurent.
- Cusenier.
- Cidreries et Sopagly Réunion.
- Société des Vins de France.

Vins et spiritueux France

(en millions de francs)	1991	1990	Variation en %
Chiffre d'affaires H.T.	5 979	6 262	- 4,5%
Droits et taxes	(647)	(831)	- 22,1%
Chiffre d'affaires H.D.T.	5 332	5 431	- 1,8%
Achats consommés	(1 796)	(1 879)	- 4,4%
Marge brute	3 536	3 552	- 0,5%
Frais de personnel	(1 134)	(1 141)	- 0,6%
Autres charges et produits	(1 196)	(1 227)	- 2,5%
Dotation aux amortissements	(135)	(153)	- 11,8%
Résultat avant opérations financières	1 071	1 031	+ 3,9%

VINS ET SPIRITUEUX ETRANGER

Volumes commercialisés (en millions de litres)	234
Effectifs	3 076

31 centres de production et d'embouteillage:

- U.S.A.: Lawrenceburg.
- Royaume-Uni: Aberlour, Edradour, Kilwinning, Glenalachie.
- Irlande: Bushmills, Fox and Geese, Waterford, Cork, Midleton.
- Australie: Rowland flat, Griffith, Rutherglen, Dalwood, Pokolbin-Hunter Estate, Broke, Mudgee-Montrose, Pokolbin-Richmond Grove, Mudgee-Craigmoor, Eurunderee.
- Espagne: Pampelune, Murcia.
- Suisse: Genève.
- Argentine: Buenos-Aires.
- Italie: Milan, Canelli.
- Pays-Bas: Almelo, Oud-gastel, Tilburg, Bois-le-Duc.
- Grèce: Palini.

Marques principales:

- Pernod, Ricard, Pastis 51.
- Suze.
- Dubonnet.
- Carlton, Cruse, Canel, Orlando, Jacob's Creek.
- Bisquit, Renault.
- Clan Campbell, White Heather, Aberlour, Wild Turkey.
- Jameson, Bushmills, Tullamore Dew, Paddy, Power.
- King's Ransom, House of Lords, Glenforres.
- Amaro, Sambuca, Fior di Vite.
- Zoco.
- Advocaat de Korenaer, Surfers.

Sociétés dont l'activité contribue au secteur:

- SEGM et ses filiales: Pérismet (Suisse), Prac S.A. (Espagne), A.V.S.A. (Espagne), Ramazzotti (Italie), IGM Deutschland (RFA), Coymans et Kerstens (Pays-Bas), Lizas et Lizas (Grèce), Casella Far East (Hong Kong), Pernod Ricard Japan (Japon).
- Campbell Distillers et sa filiale Caxton Tower.
- Irish Distillers.
- Cusenier.
- Renault Bisquit.
- Gallibert & Varon.
- SPA.
- Cidreries et Sopagly Réunion.
- Société des Vins de France et ses filiales: Capel, Lichine.
- Orlando Wines et sa filiale Wyndham.

Vins et spiritueux étranger

(en millions de francs)	1991	1990	Variation en %
Chiffre d'affaires H.T.	5 405	5 135	+ 5,3%
Droits et taxes	(1 311)	(1 214)	+ 8,0%
Chiffre d'affaires H.D.T.	4 094	3 921	+ 4,4%
Achats consommés	(1 658)	(1 620)	+ 2,3%
Marge brute	2 436	2 301	+ 5,9%
Frais de personnel	(691)	(654)	+ 5,7%
Autres charges et produits	(1 001)	(1 018)	- 1,7%
Dotation aux amortissements	(107)	(90)	+ 18,9%
Résultat avant opérations financières	637	539	+ 18,2%

BOISSONS ET PRODUITS SANS ALCOOL FRANCE

Volumes commercialisés (*) (en millions de litres)	449
Effectifs	1 941
16 centres de production en France	

Marques principales:

- Banga.
- Pampryl, Pam-Pam.
- Agruma, Janero.
- Sirops Cusenier, Sironimo.
- Cidres La Cidraie, Loïc Raison, Anée.
- Pacific.
- Orangina, Matangi, Babar.
- Brut de Pomme.
- Champomy.

(*) Hors activités aromatiques et préparations aux fruits.

Sociétés dont l'activité contribue au secteur:

- JFA Pampryl et sa filiale Agruma.
- SIAS-MPA et ses filiales SIAS France et Créneaux Production.
- Cusenier.
- Cidreries et Sopagly Réunion.
- Ricard.
- CFPO et ses filiales Orangina France et l'Igloo.

Boissons et produits sans alcool France

(en millions de francs)	1991	1990	Variation en %
Chiffre d'affaires H.T.	2 471	2 433	+ 1,6%
Droits et taxes	(3)	(2)	-
Chiffre d'affaires H.D.T.	2 468	2 431	+ 1,5%
Achats consommés	(1 042)	(1 044)	- 0,2%
Marge brute	1 426	1 387	+ 2,8%
Frais de personnel	(389)	(348)	+ 11,8%
Autres charges et produits	(671)	(642)	+ 4,5%
Dotation aux amortissements	(99)	(87)	+ 13,8%
Résultat avant opérations financières	267	310	- 13,8%

BOISSONS ET PRODUITS SANS ALCOOL EXPORT ET ÉTRANGER

Volumes commercialisés (*) (en millions de litres)	233
Effectifs	1 399

17 centres de production à l'étranger:

- Allemagne: Constance.
- Royaume-Uni: Oakley Hay Lodge.
- Australie: Killara.
- U.S.A.: Cleveland (Ohio), Anna (Ohio), Winter Haven (Floride), Fort Worth (Texas), Carlstadt (New Jersey), Hialeah (Floride), Opelousas (Louisiane).
- Mexique: Zamora, Jacuna.
- Italie: Turin.
- Grèce: Pirée.
- Corée: Séoul.
- Fidji: Fidji.
- Autriche: Kröllendorf.

(*) Hors activités aromatiques et préparations aux fruits.

Marques principales:

- Orangina.
- Yoo-Hoo.

Sociétés dont l'activité contribue au secteur:

- SEGM et ses filiales.
- SIAS-MPA et ses filiales: DSF et Agrota (RFA), Ramsey (États-Unis), SIAS Foods UK (Royaume-Uni), SIAS Australia (Australie), SPF Fidji (Fidji), SIAS Mexique, SIAS Corée, YB SIAS (Autriche).
- JFA Pampryl.
- Cidreries et Sopagly Réunion.
- CFPO et sa filiale Orangina France.
- Orangina International.
- San Giorgio Flavors.
- Yoo-Hoo Industries.
- B.W.G.

Boissons et produits sans alcool export et étranger

(en millions de francs)	1991	1990	Variation en %
Chiffre d'affaires H.T.	3 436	3 009	+ 14,2%
Droits et taxes	(110)	(90)	+ 22,2%
Chiffre d'affaires H.D.T.	3 326	2 919	+ 13,9%
Achats consommés	(2 271)	(2 002)	+ 13,4%
Marge brute	1 055	917	+ 15,1%
Frais de personnel	(342)	(292)	+ 17,1%
Autres charges et produits	(482)	(412)	+ 17,0%
Dotation aux amortissements	(71)	(56)	+ 26,8%
Résultat avant opérations financières	160	157	+ 2,0%

RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES COMPTES CONSOLIDÉS

Mesdames, Messieurs.

En exécution de notre mission de Commissaires aux Comptes de votre Société, confiée par vos Assemblées Générales des 13 juin 1986 et 11 juin 1987, nous vous présentons notre rapport sur :

- le contrôle des comptes consolidés de la Société Pernod Ricard tels qu'ils sont présentés aux pages 45 à 55,
 - la vérification du rapport de gestion,
- relatifs à l'exercice couvrant la période du 1^{er} janvier au 31 décembre 1991.

I - OPINION SUR LES COMPTES CONSOLIDÉS

Nous avons procédé au contrôle des comptes consolidés en effectuant les diligences que nous avons estimées nécessaires selon les normes de la profession.

Nous certifions que les comptes consolidés sont réguliers et sincères et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière ainsi que du résultat de l'ensemble constitué par les entreprises comprises dans la consolidation.

II - VÉRIFICATIONS SPÉCIFIQUES

Nous avons également procédé, conformément aux normes de la profession, aux vérifications spécifiques prévues par la loi.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur la sincérité et la concordance avec les comptes consolidés des informations données dans le rapport sur la gestion du Groupe.

Paris, le 27 mars 1992

Les Commissaires aux Comptes :

Jean Delquié

Société d'Expertise Comptable A. & L. Genot

Louis Genot

Alain Genot

Cabinet Robert Mazars

Patrick de Cambourg

Frédéric Allilaire

COMPTES SOCIAUX

Pernod Ricard, Société Mère du Groupe, a pour rôle essentiel d'assurer des missions d'intérêt général dans les domaines de la stratégie, du contrôle financier des filiales, de la croissance externe, du marketing-développement, de la recherche, des relations humaines, et de la communication.

Ses ressources sont donc constituées principalement :

- des dividendes reçus des filiales,
- des redevances perçues au titre des marques qui lui appartiennent,
- des prestations de services.

BILAN PERNOD RICARD

(en milliers de francs)

ACTIF	31.12.1991			31.12.1990
	Brut	Amortissements et provisions	Net	Net
Immobilisations incorporelles	196 979	(7 422)	189 557	189 713
Licences, marques	196 979	(7 422)	189 557	189 713
Immobilisations corporelles	35 664	(16 885)	18 779	18 999
Terrains	5 527	-	5 527	5 676
Constructions	11 557	(6 717)	4 840	5 008
Matériel et outillage	976	(938)	38	100
Autres	17 604	(9 230)	8 374	8 215
Immobilisations financières	7 022 772	(126 402)	6 896 370	7 051 128
Participations	4 716 761	(126 402)	4 590 359	4 611 397
Créances rattachées à des participations	2 303 034	-	2 303 034	2 435 603
Prêts	672	-	672	672
Autres	2 305	-	2 305	3 456
TOTAL ACTIF IMMOBILISE	7 255 415	(150 709)	7 104 706	7 259 840
Avances et acomptes versés sur commandes	726	-	726	762
Créances d'exploitation	79 768	-	79 768	76 737
Créances clients et comptes rattachés	74 476	-	74 476	71 198
Autres	5 292	-	5 292	5 539
Créances diverses	261 045	-	261 045	129 376
Valeurs mobilières de placement	134 482	(25 383)	109 099	156 201
Disponibilités	11 535	-	11 535	1 027
TOTAL ACTIF CIRCULANT	487 556	(25 383)	462 173	364 103
Charges constatées d'avance	11 548	-	11 548	15 816
Charges à répartir sur plusieurs exercices	3 013	-	3 013	3 290
Écart de conversion - actif	477	-	477	820
TOTAL COMPTES DE RÉGULARISATION	15 038	-	15 038	19 926
TOTAL GÉNÉRAL	7 758 009	(176 092)	7 581 917	7 643 869

(en milliers de francs)

	31.12.1991	31.12.1990
PASSIF		
Capital	939 777	939 777
Primes d'émission, de fusion, d'apport	248 967	248 967
Écarts de réévaluation	-	-
Réserves	1 856 835	1 603 497
Réserve légale	93 978	82 435
Réserves réglementées	1 762 857	1 521 062
Report à nouveau	368 546	340 210
Résultat de l'exercice	490 560	628 472
Provisions réglementées	8 634	7 511
TOTAL DES CAPITAUX PROPRES	3 913 319	3 768 434
PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES	11 642	11 149
Dettes financières	2 816 237	2 800 447
Emprunts obligataires non convertibles	900 000	880 000
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit	1 817 706	1 825 803
Emprunts et dettes financières diverses	98 531	94 644
Dettes d'exploitation	40 291	44 138
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	16 955	24 048
Dettes fiscales et sociales	23 336	20 090
Dettes diverses	800 428	1 019 567
Dettes fiscales (impôts sur les bénéfices)	35 366	61 232
Autres	765 062	958 335
TOTAL DES DETTES	3 656 956	3 864 152
Produits constatés d'avance	-	-
Écart de conversion - passif	-	134
TOTAL COMPTES DE RÉGULARISATION	-	134
TOTAL GÉNÉRAL	7 581 917	7 643 869

COMPTE DE RÉSULTAT PERNOD RICARD

(en milliers de francs)

	31.12.1991	31.12.1990
Ventes de marchandises	-	78
Redevances	222 003	234 554
Autres produits	25 665	19 218
Reprises sur provisions	328	192
Total des produits d'exploitation	247 996	254 042
Achats de marchandises	-	(56)
Services extérieurs	(159 696)	(182 805)
Impôts, taxes et versements assimilés	(4 238)	(5 251)
Charges de personnel	(33 140)	(32 744)
Dotations aux amortissements et aux provisions	(3 577)	(4 438)
Autres charges	(1 768)	(1 706)
Total des charges d'exploitation	(202 419)	(227 000)
Résultat d'exploitation avant opérations financières	45 577	27 042
Produits de participations	655 788	559 028
Produits d'autres valeurs mobilières	48	218
Autres intérêts et produits assimilés	83 937	74 090
Reprises sur provisions	566	29 361
Différences positives de change	1 817	28
Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placement	4 232	-
Total des produits financiers	746 388	662 725
Dotations aux provisions	(7 828)	(173)
Intérêts et charges assimilées	(326 726)	(365 148)
Différences négatives de change	(4 161)	(14)
Total des charges financières	(338 715)	(365 335)
Résultat financier	407 673	297 390
Résultat courant	453 250	324 432
Produits exceptionnels	53 166	589 509
Charges exceptionnelles	(53 510)	(294 139)
Résultat exceptionnel	(344)	295 370
Résultat avant impôt	452 906	619 802
Impôt sur les bénéfices	37 654	8 670
Bénéfice de l'exercice	490 560	628 472

ANNEXE

RCS PARIS B 582 041 943 (58B4194)

Annexe au bilan avant répartition de l'exercice clos le 31 décembre 1991, dont le total est de F 7 581 917 228 et au compte de résultat de l'exercice, qui fait apparaître un bénéfice de F 490 560 259.

L'exercice a une durée de 12 mois, recouvrant la période du 1^{er} janvier au 31 décembre 1991.

Les notes n° 1 à 14, ci-après, présentées en milliers de francs font partie intégrante des comptes annuels.

Ces comptes annuels ont été arrêtés le 26 mars 1991 par le Conseil d'Administration.

NOTE 1 - RÈGLES ET MÉTHODES COMPTABLES

Les conventions générales comptables ont été appliquées, dans le respect du principe de prudence, conformément aux hypothèses de base :

- continuité de l'exploitation,
- permanence des méthodes comptables d'un exercice à l'autre,
- indépendance des exercices,

et conformément aux règles générales d'établissement et de présentation des comptes annuels.

La méthode de base retenue pour l'évaluation des éléments inscrits en comptabilité est la méthode des coûts historiques.

Les principales méthodes utilisées sont les suivantes :

A) IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

La valeur brute des immobilisations incorporelles est constituée essentiellement par la valeur des fonds de commerce et marques dégagés à l'occasion de la fusion entre Pernod et Ricard en 1975 et lors de fusions ultérieures.

Elles sont dépréciées lorsque leur valeur d'inventaire devient inférieure à leur valeur brute.

B) IMMOBILISATIONS CORPORELLES

Les immobilisations corporelles sont évaluées à leur coût d'acquisition (prix d'achat et frais accessoires, hors frais d'acquisition des immobilisations), à l'exception des immobilisations acquises avant le 31 décembre 1976 qui ont fait l'objet d'une réévaluation.

Les amortissements pour dépréciation sont calculés suivant le mode linéaire ou dégressif en fonction de la durée de vie prévue :

Constructions	50 ans linéaire
Agencements et aménagements des constructions	10 ans linéaire
Matériel et outillage	5 ans dégressif
Matériel roulant	5 ans linéaire
Mobilier, matériel de bureau	10 ans linéaire ou 5 ans dégressif

C) PARTICIPATIONS, AUTRES TITRES IMMOBILISÉS, VALEURS MOBILIÈRES DE PLACEMENT

La valeur brute est constituée par la valeur d'apport ou par le coût d'achat hors frais accessoires. Dans le cadre des dispositions légales, certains titres ont été réévalués selon leur valeur au 31 décembre 1976.

En fin d'année, lorsque la valeur d'inventaire est inférieure à la valeur brute, une provision pour dépréciation est constituée du montant de la différence.

La valeur d'inventaire des titres de participations est égale à leur valeur actuelle qui, d'une façon générale, correspond à la quote-part des capitaux propres de la filiale que ces titres représentent.

Dans certaines situations particulières, la société prend également en compte le potentiel économique et financier de la filiale considérée.

Les titres acquis dans le cadre de plans d'option d'achat d'actions ont été inscrits en valeurs mobilières de placement et évalués au prix d'achat des actions par les bénéficiaires.

D) CREANCES

Les créances sont valorisées à leur valeur nominale. Une provision pour dépréciation est pratiquée lorsque la valeur d'inventaire est inférieure à la valeur comptable.

E) PROVISIONS RÉGLEMENTÉES

Les provisions réglementées figurant au bilan comprennent l'amortissement exceptionnel des titres de participation dans des sociétés d'innovation et la provision spéciale de réévaluation des biens amortissables.

F) OPERATIONS EN DEVICES

Les charges et produits en devises sont enregistrés pour leur contrevaletur à la date de l'opération. Les dettes, créances, disponibilités en devises figurent au bilan pour leur contrevaletur au cours de fin d'exercice. La différence résultant de l'actualisation des dettes et créances en devises à ce dernier cours est portée au bilan en "écart de conversion". Les pertes latentes de change font l'objet d'une provision pour risques, pour leur valeur totale.

Pernod Ricard couvre les opérations en devises réalisées par ses filiales. Ces transactions sont comptabilisées à leur taux de couverture et les éventuelles pertes latentes, à la date de clôture, sont provisionnées.

G) PROVISIONS D'EXPLOITATION

Outre les provisions habituellement constatées au titre des charges à payer, Pernod Ricard constitue chaque année une provision pour faire face au paiement des indemnités de départ à la retraite.

H) IMPÔT SUR LES BÉNÉFICES

En application de l'article 209 sexies du CGI, Pernod Ricard bénéficie d'un agrément d'intégration fiscale depuis le 1^{er} janvier 1977.

A compter du 1^{er} janvier 1988, la société a opté pour le nouveau régime fiscal des groupes.

Les économies et les pertes transférées par les filiales en application de ce régime :

- sont constatées en impôt sur les sociétés lorsqu'elles sont définitives,
- sont inscrites en créances diverses pour les surcoûts et en provisions pour risques et charges, pour les économies, lorsqu'elles sont provisoires.

En revanche, les gains et les surcoûts d'intégration provenant de la société mère sont constatés dès l'exercice où ils naissent en impôt sur les sociétés.

I) INSTRUMENTS DE COUVERTURE DU RISQUE DE TAUX D'INTÉRÊT

Pernod Ricard souscrit périodiquement, en vue de se protéger de variations importantes des taux d'intérêt, des contrats de garantie de taux (caps, floors, collars).

Les résultats liés à ces contrats de garantie souscrits sont rapportés

dans les résultats de Pernod Ricard prorata temporis tout au long de la durée de vie de ces opérations :

- les primes payées sont étalées comptablement sur la durée de vie du contrat ;
- les différentiels d'intérêts perçus ou payés, périodiquement, sont comptabilisés dans l'exercice de référence ;
- les contrats souscrits étant des opérations de couverture de position réelle, aucun gain ou perte latent n'est comptabilisé à la date de clôture de l'exercice.

NOTE 2 - ETAT DE L'ACTIF IMMOBILISÉ

	Valeurs brutes au 01.01.91	Augmentations	Diminutions	Valeurs brutes au 31.12.91	Valeurs d'origine avant réévaluation
Immobilisations incorporelles	196 781	198	–	196 979	196 979
Immobilisations corporelles	33 800	2 137	273	35 664	28 974
Immobilisations financières	7 165 604	27 608	170 440	7 022 772	6 822 084
Total	7 396 185	29 943	170 713	7 255 415	7 048 037

IMMOBILISATIONS FINANCIÈRES

Les mouvements de l'exercice se décomposent de la façon suivante :

Acquisitions de titres de participation	24 458
• 69 976 titres Compagnie de Suez	21 902
• 19 854 titres Idianova	2 456
• Autres	100
Augmentations sur créances rattachées à des participations	1 243
• Santa Lina	1 167
• Autres	76
Autres immobilisations financières	1 907
Total	27 608
Cessions titres de participations	(33 571)
• 96 900 titres Compagnie de Suez	(32 253)
• 131 528 bons de souscriptions Compagnie de Suez	(1 315)
• Autres	(3)
Diminutions sur créances rattachées à des participations	(133 812)
• SEGM	(14 200)
• Comrie Plc	(103 698)
• Résidence de Cavalière	(15 914)
Autres immobilisations financières	(3 057)
Total	(170 440)

NOTE 3 - ÉTAT DES AMORTISSEMENTS

	Au 01.01.91	Augmentations	Diminutions	Au 31.12.91
Immobilisations incorporelles	1 068	354	–	1 422
Immobilisations corporelles	14 800	2 162	77	16 885
Total	15 868	2 516	77	18 307

NOTE 4 - ÉTAT DES PROVISIONS

	Montant au 01.01.91	Augmentations	Diminutions	Montant au 31.12.91
Provisions réglementées				
Amortissements dérogatoires	5 472	1 191	–	6 663
Provision spéciale de réévaluation	2 039	–	68	1 971
Total 1	7 511	1 191	68	8 634
Provisions pour risques et charges				
Pour pertes de change	820	1 188	566	1 442
Provisions pour impôts	6 691	1 208	1 009	6 890
Autres provisions	3 638	–	328	3 310
Total 2	11 149	2 396	1 903	11 642
Provisions pour dépréciation				
Sur immobilisations incorporelles	6 000	–	–	6 000
Sur immobilisations financières	114 477	14 425	2 500	126 402
Autres provisions	30 805	–	5 422	25 383
Total 3	151 282	14 425	7 922	157 785
TOTAL GÉNÉRAL	169 942	18 012	9 893	178 061

PROVISIONS POUR IMPÔTS

Le poste provisions pour impôts représente les impôts différés en application du régime fiscal des fusions ou de l'intégration fiscale.

Les taux d'imposition retenus sont ceux en vigueur au 31.12.1991.

PROVISIONS POUR DEPRECIATION

• Immobilisations financières

Les titres JFA Pampryl et Pernod Ricard, Japan ont été dépréciés en fonction des méthodes décrites à la note n° 1. Une reprise a été effectuée sur la provision constatée en 1990 sur les titres de Pernod Ricard Australia, afin de tenir compte des résultats positifs de nos activités australiennes.

• Autres provisions

Les titres acquis dans le cadre des plans d'option d'achats mis en place en 1988 et 1989 ont été évalués par référence à la valeur d'achat des titres par les bénéficiaires.

NOTE 5 - ETAT DES ECHEANCES DES CREANCES ET DES DETTES

1) CREANCES

	Montant brut	Dont à un an au plus	Dont à plus d'un an
Actif immobilisé			
Créances rattachées à des participations	2 303 034	66 349	2 236 685
Prêts	672	-	672
Autres immobilisations financières	2 304	-	2 304
Actif circulant	487 556	487 556	-
Total général	2 793 566	553 905	2 239 661

2) DETTES

	Montant brut	Dont à un an au plus	Dont à plus d'un an et 5 ans au plus
Emprunts obligataires non convertibles	900 000	-	900 000
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit	1 817 706	1 817 706	-
Emprunts et dettes financières diverses	98 531	-	98 531
Dettes d'exploitation	40 291	40 291	-
Dettes diverses	800 428	625 594	174 834
Total général	3 656 956	2 483 591	1 173 365

Pernod Ricard a souscrit auprès d'établissements financiers en décembre 1990 et janvier 1991, pour un montant de 1600 000 000 francs des contrats de ligne de crédit confirmé pour une durée de 4 à 5 ans. A la date de clôture de l'exercice, aucune utilisation de ces lignes de crédit n'était en cours.

NOTE 6 - ELÉMENTS RELEVANT DE PLUSIEURS POSTES DU BILAN

Postes du bilan (valeur brute)	Montant concernant les entreprises	
	liées	avec lesquelles la société a un lien de participation
Participations	3 806 235	910 526
Créances rattachées à des participations	2 303 034	-
Créances clients et comptes rattachés	73 717	-
Autres créances	246 320	-
Emprunts et dettes financières diverses	872	97 659
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	5 960	-
Autres dettes	764 864	-

NOTE 7 - RÉÉVALUATION

VARIATION DE LA PROVISION SPÉCIALE DE RÉÉVALUATION

La reprise de provision s'élève à 68 358 francs.

NOTE 8 - PRODUITS A RECEVOIR

Montant des produits à recevoir inclus dans les postes suivants du bilan	Montant
Créances rattachées à des participations	11 340
Créances clients et comptes rattachés	74 476
Autres créances	6 514
Disponibilités	717
Total	93 047

CHARGES A PAYER

Montant des charges à payer inclus dans les postes suivants du bilan	Montant
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit	41 590
Dettes financières diverses	2 379
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	7 639
Dettes fiscales et sociales	6 975
Autres dettes	6 435
Total	65 018

NOTE 9 - COMPOSITION DU CAPITAL SOCIAL

Au 31.12.1991, le capital social se compose de 11747 221 actions de valeur nominale F 80 soit F 939 777 680.

NOTE 10 - VENTILATION DE L'IMPOT SUR LES BENEFICES

	Total	Résultat courant	Résultat exceptionnel
Résultat avant impôt	452 906	453 250	(344)
Impôt avant intégration	58 014	56 574	1 440
Gain net d'intégration fiscale	23 088		
Supplément d'impôt sur distribution (43 448)			
Résultat après impôt	490 560		

NOTE 11 - ENGAGEMENTS FINANCIERS

ENGAGEMENTS DONNES	Montant
Cautions concernant les filiales	970 617
Total	970 617
CONTRAT DE CESSION-BAIL	
Valeur de cession des biens	140 000
Durée du contrat	15 ans
Redevances cumulées payées au 31.12.1991	78 279
Redevances restant dues	127 895
• dont à moins de 1 an	22 129
• de 1 an à 5 ans	66 193
• à plus de 5 ans	39 573
Valeur de rachat en fin de contrat	nulle
Amortissement économique en 1991	768

Contrats de garantie de taux

Comme mentionné dans la note 1i, Pernod Ricard a souscrit des contrats de garantie de taux dont les principales caractéristiques au 31 décembre 1991 sont comme suit :

(en francs)	Collar 1	Collar 2	Collar 3	Collar 4	Collar 5
Montant	500 000 000	500 000 000	500 000 000	500 000 000	400 000 000
Taux garantis :					
• plafond	9,50%	9,50%	10,00%	9,75%	9,50%
• plancher	6,50%	6,50%	8,50%	8,25%	8,28%
Durée	3 ans	3 ans	3 ans	3 ans	5 ans
Départ	01/04/1989	01/05/1989	01/11/1990	01/03/1991	29/11/1991
Echéance	31/03/1992	30/04/1992	31/10/1993	28/02/1994	29/11/1996

NOTE 12 - ACCROISSEMENTS ET ALLEGEMENTS DE LA DETTE FUTURE D'IMPOTS

Nature des différences temporaires	Montant d'impôt
Accroissements	
Provisions pour impôts :	
• Plus-value de fusion 1976	1 918
Charges à répartir sur plusieurs exercices :	
• Frais d'émission d'emprunt	1 024
Accroissement de la dette future d'impôts	2 942
Allègements	
Provisions non déductibles l'année de comptabilisation :	
• Organique	110
• Indemnités de départ à la retraite	948
Allègement de la dette future d'impôts	1 058

La taux d'imposition retenu est le taux en vigueur en 1991, soit 34%.

NOTE 13 - EFFECTIF MOYEN 1991

	Personnel salarié	A disposition de l'entreprise
Cadres	25	-
Agents de maîtrise et techniciens	8	-
Employés	12	2
Total	45	2

NOTE 14 - TABLEAU DES FILIALES ET PARTICIPATIONS AU 31 DÉCEMBRE 1991

Chiffres en milliers de francs	Capital	Capitaux propres avant affectation des résultats	Quote-part du capital (en %)	Valeur comptable des titres détenus		Prêts	Cautions et avals	Chiffre d'affaires hors taxes	Résultat net	Dividendes encaissés
				Brute	Nette					
Participations dont la valeur d'inventaire excède 1% du capital de Pernod Ricard										
Ricard, 4 et 6, rue Berthelot - 13014 Marseille	350 000	1 218 847	100,00	440 981	440 981	-	-	2 458 184	381 216	334 248
Austin Nichols, 156 East-46th Street New York - NY 10017 (USA)	5	1 405 353	100,00	1 102 784	1 102 784	-	-	988 926	63 552	-
Pernod, 120, avenue du Maréchal Foch 94015 Créteil	215 000	601 053	100,00	272 771	272 771	-	-	1 487 451	129 768	134 374
Cusenier, 142, boulevard Haussmann 75008 Paris	236 160	318 035	100,00	251 946	251 946	-	-	669 056	17 089	15 744
Compagnie Française des Produits Orangina 1, La Canebière - 13001 Marseille	65 505	312 339	99,93	258 861	258 861	-	-	398 600	125 874	108 070
SEGM, 2, rue de Solferino - 75007 Paris	235 000	303 200	100,00	238 779	238 779	57 600	-	203 641	21 511	-
CSR, 142, boulevard Haussmann - 75008 Paris	58 457	182 567	99,16	101 773	101 773	-	500	497 780	6 752	18 369
Campbell, West Byrehill, Kilwinning Ayrshire KA 136 LE (Ecosse)	7 466	374 388	70,98	83 684	83 684	-	-	716 363	68 477	-
Santa Lina - Route du Soleil Levant 20000 Ajaccio	21 250	491 198	99,96	44 229	44 229	526 436	-	-	4 622	-
JFA, 12, rue François-Mignotte 21700 Nuits-St-Georges	1 017	101 152	99,32	143 580	100 291	60 000	3 800	508 745	6 847	12 933
Résidences de Cavalière - 83290 Cavalière	20 600	24 150	99,98	20 501	20 501	12 132	-	34 462	(9 706)	-
Société des Vins de France 25-33, route Principale du Port 92231 Gennevilliers	64 500	141 136	89,73	94 534	94 534	35 000	-	1 936 414	(25 521)	-
Pernod Ricard Australia Grosvenor Place - 225, George Street - Level 8 Sydney 2000 (Australie)	499 529	570 638	100,00	632 664	570 564	-	-	824 609	8 796	-
Heublein Brazil - Rue Araporé 655 Jardim Guedella - Sao Paulo (Brésil)	227 594	442 553	30,00	99 817	99 817	-	-	862 190	88 982	9 688
Compagnie de Suez - 1, rue d'Astorg 75008 Paris	10 631 724	nd	1,96	859 252	859 252	-	-	-	nd	21 903
Renseignements globaux concernant les autres filiales et participations										
Filiales										
- Françaises				7 010	3 488					
- Étrangères				9 548	1 763					
Participations										
- Françaises				14 211	14 211					
- Étrangères				3 864	3 864					

* Part du Groupe Pernod Ricard

RÉSULTATS FINANCIERS

AU COURS DES CINQ DERNIERS EXERCICES

(en Francs)	1987	1988	1989	1990	1991
Situation financière en fin d'exercice					
Capital social	824 348 080	783 148 080	783 148 080	939 777 680	939 777 680
Nombre d'actions émises	10 304 351	(1) 9 789 351	9 789 351	(2) 11 747 221	11 747 221
Nombre d'obligations convertibles en actions	-	-	-	-	-
Résultat global des opérations effectuées					
Chiffre d'affaires hors taxes	20 277 244	21 856 257	54 467 733	78 673	-
Bénéfice avant impôts, amortissements et provisions	443 031 519	457 705 460	1 401 128 896	642 919 100	463 940 832
Impôt sur les bénéfices	(48 431 663)	12 475 372	(76 386 659)	8 669 928	37 653 635
Bénéfice après impôts, amortissements et provisions	428 224 770	515 045 983	1 350 543 612	628 471 677	490 560 259
Montant des bénéfices distribués	230 305 073	259 417 802	311 301 356	352 416 630	375 911 072
Résultat des opérations réduit à une seule action					
Bénéfice après impôts, mais avant amortissements et provisions	38,29	48,03	135,32	55,47	42,70
Bénéfice après impôts, amortissements et provisions	41,56	52,61	137,96	53,50	41,76
Dividende versé à chaque action	23,00	26,50	26,50	30,00	32,00
Personnel					
Nombre de salariés	42	44	43	47	47
Montant de la masse salariale	17 022 629	20 235 523	21 573 060	23 681 568	23 154 163
Montant des sommes versées au titre des avantages sociaux	5 542 108	7 540 628	8 511 149	9 062 816	9 986 277

(1) Rachat par la société de 515 000 titres.

(2) Attribution d'une action gratuite pour cinq le 26 février 1990.

INVENTAIRE DES VALEURS MOBILIÈRES

AU 31 DÉCEMBRE 1991

(en francs)

Valeurs Françaises dont la valeur d'inventaire est supérieure à F 100 000	Nombre de titres	Valeur d'inventaire nette
Compagnie Financière de Suez	2 781 095	859 252 112
Compagnie Financière de Suez (bons autonomes)	2 389 770	238 977 000
Ricard	1 749 992	440 980 868
Pernod	2 149 986	272 770 546
C.F.P.O.	11 902	258 861 144
Cusenier	1 311 990	251 946 016
SEGM	999 990	238 778 544
CSR	429 376	101 772 895
JFA Pampryl	101 040	100 290 924
SVF	578 764	94 534 466
Santa Lina	15 619	44 228 721
Les Résidences de Cavalière	205 950	20 500 950
Soginnove	50 000	5 000 000
Idianova	69 489	4 400 290
Agrinova	35 000	3 650 000
E.V.C.	790	2 715 625
Galibert et Varon	4 991	770 509
Tastel	4 994	499 400
Pronatec	2 000	250 000
Germe	750	150 000
Sogéri (parts)	100	125 208
SNC CRPF-PR	100	100 000
sous-total		2 725 475 918
Autres titres sociétés françaises		38 681
Participations dans les sociétés immobilières non cotées en Bourse		2 368 385
Participations dans les sociétés étrangères non cotées en Bourse		1 862 476 458
TOTAL GÉNÉRAL		4 590 359 442

RAPPORTS DES COMMISSAIRES AUX COMPTES

RAPPORT GÉNÉRAL

Mesdames, Messieurs.

En exécution de la mission qui nous a été confiée par vos Assemblées Générales des 13 juin 1986 et 11 juin 1987, nous vous présentons notre rapport sur :

- le contrôle des comptes annuels de la Société Pernod Ricard tels qu'ils sont annexés au présent rapport,
- les vérifications et informations spécifiques prévues par la loi, relatifs à l'exercice clos le 31 décembre 1991.

I - OPINION SUR LES COMPTES ANNUELS

Nous avons procédé au contrôle des comptes annuels en effectuant les diligences que nous avons estimées nécessaires, selon les normes de la profession.

Nous certifions que les comptes annuels sont réguliers et sincères et donnent une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice écoulé, ainsi que de la situation financière et du patrimoine de la Société à la fin de cet exercice.

II - VÉRIFICATIONS ET INFORMATIONS SPÉCIFIQUES

Nous avons également procédé, conformément aux normes de la profession, aux vérifications spécifiques prévues par la Loi.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur :

- la sincérité,
- et la concordance avec les comptes annuels

des informations données dans le rapport de gestion du Conseil d'Administration et dans les documents adressés aux actionnaires sur la situation financière et les comptes annuels.

En application des dispositions de l'article 356-3 de la loi du 24 juillet 1966, nous nous sommes assurés que les diverses informations relatives à l'identité des détenteurs du capital vous ont été communiquées dans le rapport de gestion.

Paris, le 27 mars 1992

Les Commissaires aux Comptes :

Jean Delquié

Société d'Expertise Comptable A. & L. Genot

Louis Genot

Alain Genot

Cabinet Robert Mazars

Patrick de Cambourg

Frédéric Allilaire

RAPPORT SPÉCIAL

Mesdames, Messieurs,

En application de l'Article 103 de la loi du 24 juillet 1966, nous portons à votre connaissance les conventions visées à l'article 101 de cette loi et préalablement autorisées par votre Conseil d'Administration.

I - CONVENTIONS CONCLUES AU COURS DE L'EXERCICE

• **JFA-Pampryl** (Administrateurs communs : M. Patrick Ricard, représentant permanent de Pernod Ricard et M. Thierry Jacquillat) concession, sur le prêt de 60 millions de francs mis en place et autorisé par le Conseil d'Administration du 30 mars 1990, d'un abandon d'intérêts, à titre exceptionnel, sur la base de 13 millions de francs du 1^{er} mai 1991 au 1^{er} mai 1992, et ce, afin de faciliter le financement du rachat de SIB-Agruma (Conseil d'Administration du 28 mars 1991).

• **Orangina-France** (Administrateurs communs : M. Patrick Ricard, M. Thierry Jacquillat, représentant permanent de Pernod Ricard et M. Jean-Claude Beton) concession de la licence exclusive d'usage de la marque Brut de Pomme, à compter du 1^{er} janvier 1991 et jusqu'au 31 décembre 2001. La redevance facturée par Pernod Ricard au titre de l'exercice s'est élevée à F 1632 040 H.T. (Conseil d'Administration du 25 septembre 1991).

• **Compagnie Financière des Produits Orangina** (Administrateurs communs : M. Patrick Ricard, M. Thierry Jacquillat, représentant permanent de Pernod Ricard et M. Jean-Claude Beton) concession de la licence exclusive d'usage de la marque Pam-Pam, à compter du 1^{er} janvier 1991 et jusqu'au 31 décembre 2001. La redevance facturée par Pernod Ricard au titre de l'exercice s'est élevée à F 148 460 H.T. (Conseil d'Administration du 25 septembre 1991).

• **Société pour l'Exportation de Grandes Marques - SEGM** (Administrateurs communs : M. Patrick Ricard, M. Thierry Jacquillat, représentant permanent de Pernod Ricard) modification du contrat de concession de marques en date du 15 novembre 1985, en raison des changements de modalités d'exploitation par la SEGM des marques qui lui ont été confiées. En effet, la SEGM, avec l'autorisation de Pernod Ricard, a donné en location-gérance les fonds de commerce de distribution des produits Ricard, Dubonnet, Pastis 51, Pernod, Suze et Bisquit auprès des sociétés Ricard, Pernod et Renault-Bisquit. En conséquence, la redevance facturée par Pernod Ricard s'est élevée au titre de l'exercice à F 9 108 851 H.T. (Conseil d'Administration du 25 septembre 1991).

II - CONVENTIONS CONCLUES AU COURS D'EXERCICES PRÉCÉDENTS ET DONT L'EXÉCUTION S'EST POURSUIVIE DURANT L'EXERCICE

1) Il convient de noter le maintien en totalité ou en partie de divers prêts, avances ou cautions consenties antérieurement aux sociétés suivantes :

• **Santa Lina** (Administrateurs communs: M. Patrick Ricard, représentant permanent de Pernod Ricard et M. Thierry Jacquillat) dont le compte présente au 31 décembre 1991 un solde débiteur de F 526 435 693.

• **JFA Pampryl** (Administrateurs communs: M. Patrick Ricard, représentant permanent de Pernod Ricard et M. Thierry Jacquillat) la caution donnée au Crédit National s'élève à F 3 800 000 au 31 décembre 1991.

• **Société des Vins de France** (Administrateurs communs: M. Patrick Ricard, représentant permanent de Pernod Ricard et M. Thierry Jacquillat) dont le compte présente au 31 décembre 1991 un solde débiteur de F 35 000 000.

• **Cidrerries et Sopagly Réunion** (Administrateurs communs: M. Patrick Ricard et M. Thierry Jacquillat, représentant permanent de Pernod Ricard) pour laquelle la caution donnée au Crédit National s'élève à F 500 000 au 31 décembre 1991.

• **Comrie** (Administrateurs communs: M. Patrick Ricard et M. Thierry Jacquillat) avance non rémunérée dont le solde est débiteur de F 1605 746 537 au 31 décembre 1991 et bénéficiant d'une caution donnée à la Société Générale en garantie des obligations (Loans notes) pour un montant de F 966 316 804 au 31 décembre 1991.

• **Société pour l'Exportation de Grandes Marques - SEGM** (Administrateurs communs: M. Patrick Ricard et M. Thierry Jacquillat, représentant permanent de Pernod Ricard) le prêt sans intérêt a été ramené à 57,6 millions de francs.

2) Votre Société a facturé aux sociétés suivantes, au titre de l'exercice, des royalties en vertu des accords de concession de licences de marques approuvés par votre Conseil d'Administration :

• **Ricard** (Administrateur commun: M. Patrick Ricard, représentant permanent de Pernod Ricard) pour un montant total de F 132 633 692,64 H.T.

• **Pernod** (Administrateurs communs: M. Patrick Ricard, représentant permanent de Pernod Ricard, M. Bernard Cambournac et M. François Gérard) pour un montant total de F 72 039 392,16 H.T.

• **Cusenier** (Administrateurs communs: M. Patrick Ricard, représentant permanent de Pernod Ricard, M. François Gérard et M. Bernard Cambournac) pour un montant total de F 4 663 027 H.T.

Paris, le 27 mars 1992

Les Commissaires aux Comptes :

Jean Delquié

Société d'Expertise Comptable A. & L. Genot

Louis Genot

Alain Genot

Cabinet Robert Mazars

Patrick de Cambourg

Frédéric Allilaire

RÉSOLUTIONS

PREMIÈRE RESOLUTION

L'Assemblée Générale, lecture entendue du rapport de gestion et des rapports des Commissaires aux Comptes concernant l'exercice clos le 31 décembre 1991, et après que lui aient été présentés le compte de résultat, le bilan et les annexes afférentes à cet exercice, et faisant apparaître un solde bénéficiaire de F 490 560 259,28 approuve tels qu'ils sont présentés ces comptes, bilan, annexes et toutes les opérations qu'ils traduisent.

DEUXIÈME RESOLUTION

L'Assemblée Générale approuvant l'affectation des résultats proposée par le Conseil d'Administration constate que le bénéfice distribuable de l'exercice se calcule comme suit :

Résultat bénéficiaire de l'exercice	F 490 560 259,28
Report à nouveau créditeur	F 368 545 987,00
Montant distribuable	F 859 106 246,28

et décide, étant précisé que la réserve légale a déjà atteint son montant maximum, d'affecter ledit bénéfice de la manière suivante :

Dotation à la réserve spéciale des plus-values à long terme, soit	F 15 100 782,98
Somme nécessaire pour servir aux actionnaires à titre de premier dividende une somme égale à 6% du capital social, soit	F 56 386 660,80
Somme nécessaire pour servir aux actionnaires à titre de dividende complémentaire la somme de	F 319 524 411,20
Le solde étant reporté à nouveau, soit	F 468 094 391,30
Montant affecté	F 859 106 246,28

Elle fixe donc à F 32,00 pour chacune des 11 747 221 actions d'une valeur nominale de F 80,00 composant le capital social le dividende de l'exercice ouvrant droit à un avoir fiscal de F 16,00 par action. Le dividende total de l'exercice s'élève à F 48,00. Lors de leur mise en paiement, les dividendes correspondant aux actions détenues par la Société dans le cadre des plans d'option d'achat d'actions seront déduits du dividende global et seront affectés au compte "Report à nouveau".

L'Assemblée Générale décide que ce dividende correspondant au coupon n° 70 sera mis en paiement le 19 mai 1992 :

• par chèque barré pour les actions inscrites en compte "Nominatif pur",

• par crédit en compte auprès des banques, sociétés de bourse et établissements financiers dépositaires des titres pour les actions au "Porteur" ou inscrites en compte "Nominatif administré", et ce, pour le montant sus-indiqué de F 32,00 par action diminué de l'acompte de F 15,00 mis en distribution le 16 janvier 1992.

L'Assemblée Générale donne acte au Conseil d'Administration que, conformément aux dispositions de l'Article 243 bis du Code Général des Impôts, il lui a été précisé que les montants des dividendes mis en distribution au titre des trois exercices précédents et celui de l'avoir fiscal correspondant ont été les suivants :

	Nombre d'actions	Montant net	Avoir fiscal	Revenu global
1988	9 789 351	F 26,50	F 13,25	F 39,75
1989	11 747 221	F 26,50	F 13,25	F 39,75
1990	11 747 221	F 30,00	F 15,00	F 45,00

TROISIÈME RESOLUTION

L'Assemblée Générale, statuant sur le rapport spécial présenté par les Commissaires aux Comptes, en application des dispositions légales en la matière, approuve les conventions visées dans ce rapport et intervenues ou dont l'exécution s'est poursuivie au cours de l'exercice 1991.

QUATRIÈME RESOLUTION

L'Assemblée Générale donne quitus entier et définitif au Conseil d'Administration de sa gestion pour l'exercice 1991.

CINQUIÈME RESOLUTION

L'Assemblée Générale réélit Monsieur Patrick Ricard en qualité d'Administrateur pour une durée qui prendra fin à l'issue de la réunion de l'Assemblée Générale Ordinaire qui statuera sur les comptes de l'exercice 1997.

SIXIÈME RESOLUTION

L'Assemblée Générale réélit Monsieur Thierry Jacquillat en qualité d'Administrateur pour une durée qui prendra fin à l'issue de la réunion de l'Assemblée Générale Ordinaire qui statuera sur les comptes de l'exercice 1997.

SEPTIÈME RESOLUTION

L'Assemblée Générale réélit la Société d'Etudes Economiques et d'Expertises Comptables (SEEC) en qualité de Commissaire aux Comptes suppléant pour une durée qui prendra fin à l'issue de la réunion de l'Assemblée Générale qui statuera sur les comptes de l'exercice 1997.

Conception, rédaction :
Direction de la Communication Pernod Ricard

S.D.E.
Conseil en Information
64, rue de la Rochefoucauld - 75009 Paris - Tél. : 42.85.71.11

Illustrations :
Sociétés du Groupe
et service photographique Pernod Ricard.

