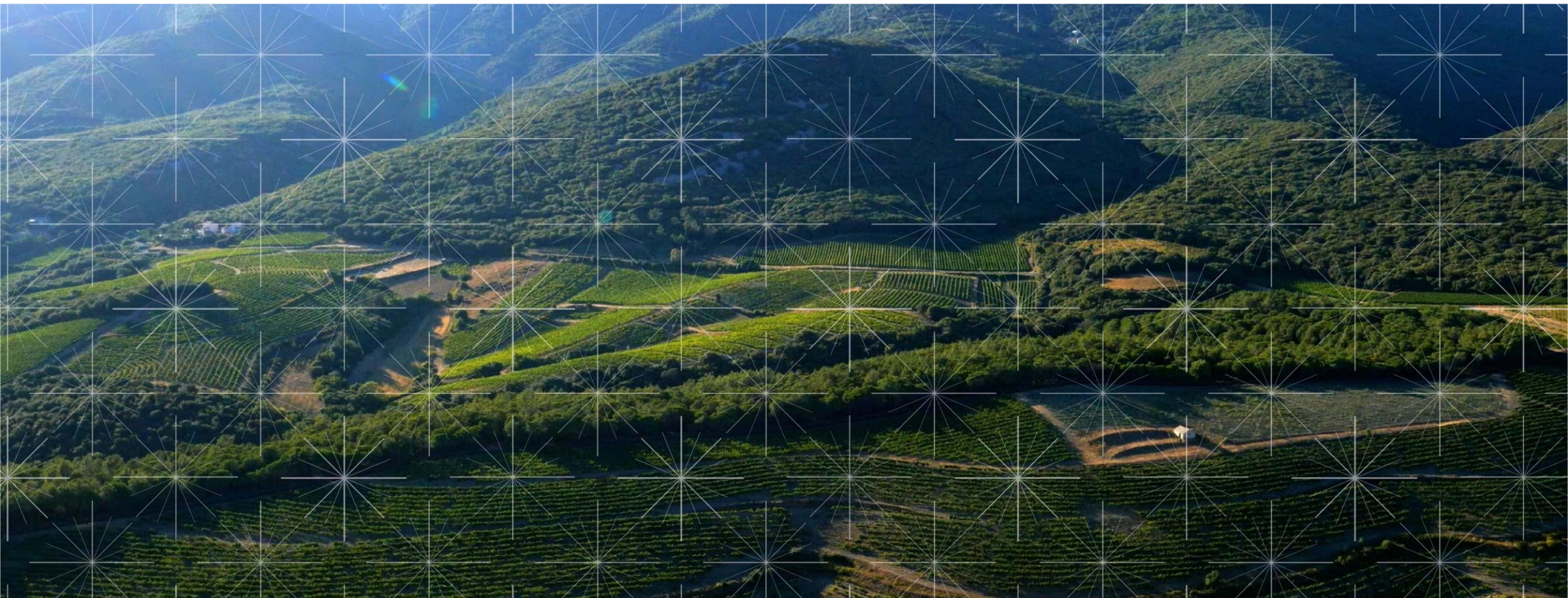






I FAITS MARQUANTS

II RESULTATS FINANCIERS

III PERSPECTIVES

IV ANNEXES

I- FAITS MARQUANTS

- **Un marché du vin en nette régression en France
GMS à – 4,5 % en valeur**
- **Une diminution des exportations des vins français*
à – 4,8% au S1 2026 en valeur**
- **Une production viticole estimée à 34 MHL**
soit - 17% par rapport à la moyenne quinquennale**

EXPORT YTD JANVIER-JUIN 2026 – DONNÉES FEVS

VALEUR (€) & VOLUME (caisses de 9 litres)



VINS ET SPIRITUEUX

6,9Mds€ **-3,8%**
(-271 M€)
83,6 M de caisses **-0,3%**
(-289 K)



VINS

5,1 Mds€ **-2%**
(-104 M€)
59,9 M de caisses **-0,9%**
(-543 K)



VINS TRANQUILLES

3,2 Mds€ **-4,5%**
(-151 M€)
48,7 M caisses **-2,3%**
(-1,1 M)

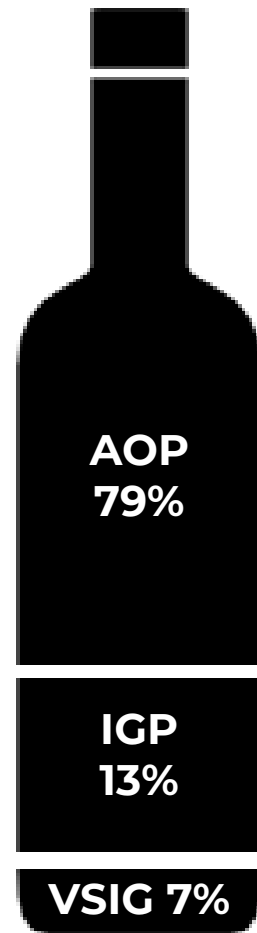


VINS TRANQUILLES ET EFFERVESCENTS

Périmètre AdVini

2,9Mds€ **-4,8%**
(-147 M€)
44,9 M de caisses **-1,7%**
(-763 M)

EXPORT YTD JANVIER-JUIN 2026 – DONNÉES FEVS



MARCHÉ TOTAL VINS
TRANQUILLES

3,2 MDSE€, **-4,5%**

AOP : 2,5 Mds €, -4,4% vs YTD N-1

48% en volume, 79% en valeur

Bordeaux = 37% de la valeur AOP

IGP : 421 M€, -6% vs YTD N-1

32% en volume, 13% en valeur

VSIG : 239 M€, -3,5% vs YTD N-1

20% en volume, 7% en valeur

MARCHÉ TOTAL VINS EFFERVESCENTS

1,9 MDSE€, **+2,6%**



CHAMPAGNE

1,7 Mds €, **+1,9%** vs YTD N-1

AUTRES VINS MOUSSEUX AOP

(Crémant, Clairette, Saumur ...)

143 M€, **+16,6%** vs YTD N-1

VINS MOUSSEUX SANS IG

76 M€, **-4%** vs YTD N-1

Dont sans mention de cépage

72 M€, **+3,3%** vs YTD N-1

% VARIATION EN VALEUR/VOLUME

Export YTD Janvier Juin 2026- Périmètre Advini - Données FEVS
France YTD Janvier Juin 2026 -Total Vins Tranquilles- Données CIRCANA HM/SM HORS EDMP



UK + IRLANDE

Volume +9%
Valeur +2,2%



FRANCE

Volume -5,5%
Valeur -4,5%



EUROPE DU NORD

Volume -4,8 %
Valeur -8,6%



ASIE/OCÉANIE

Volume -6,5%
Valeur -1,3%



CANADA

Volume -2,6%
Valeur -3%



USA *

Volume +2,5%
Valeur -9,8%

PÉRIMÈTRE ADVINI YTD 06-2026

UK + IRLANDE

Volume -10,0%
Valeur -10,7%



FRANCE

Volume -11,8%
Valeur -11,4%



EUROPE DU NORD

Volume +32%
Valeur +27%



Dont périm. Cordier

ASIE/OCÉANIE

Volume +15,7%
Valeur +15,5%



Dont périm. Cordier

CANADA

Volume -10,5%
Valeur* -13,9%



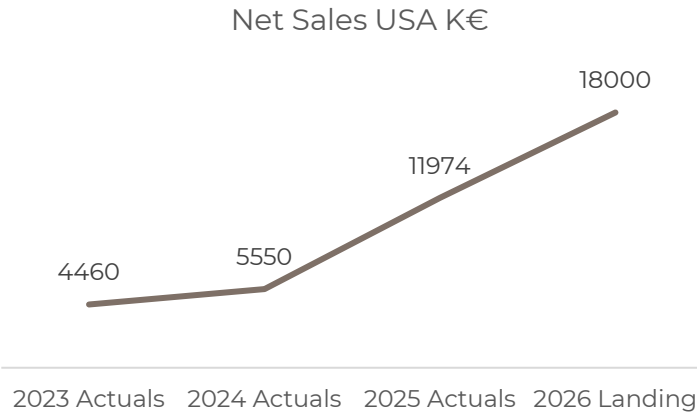
* Valeur hors Chge -9,5%

USA

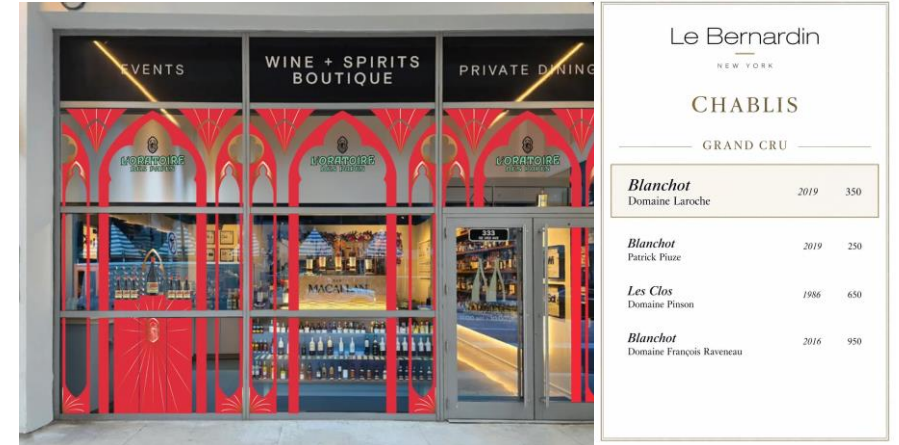
Volume +143%
Valeur + 70%



1 - Acceleration of the US revenue by 4 in 3 years

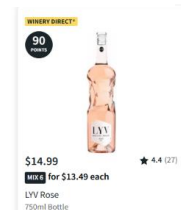


2 - Acceleration on global brands as Domaine Laroche & l'Oratoire des Papes with strong focus put on on-premises and high end retailers



Domaine Laroche #1 Chablis sold in the US and Oratoire des Papes among the top 5 Chateauneuf du Pape

3 - Acceleration with national chains and Airlines



#2024: Ken Forrester on Delta One

#2026: Kleine Zalze on Delta One

#2027: Laroche on United Airlines Business

For a total of 130,000 bottles

90 000 Bottles sold in Year 1

4 - Acceleration with Private labels with key retailers and DTC major players



700 000 cases of 9 L sold in 2026, equiv 8.4 M bottles 75 cl



RÉPARTITION DU CA S1'26

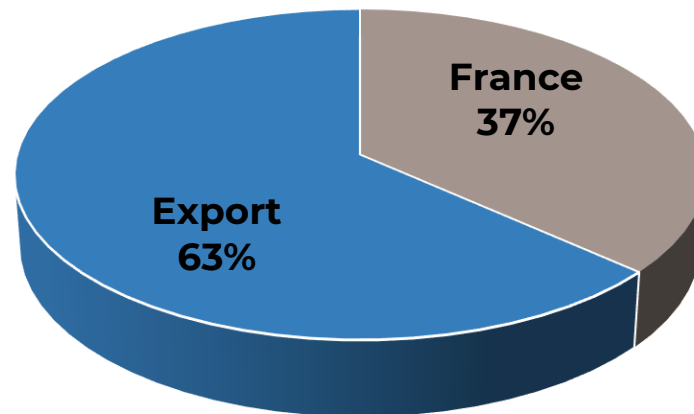
EXPORT / FRANCE

CA EXPORT

+10,6%

CA FRANCE

-12,9%



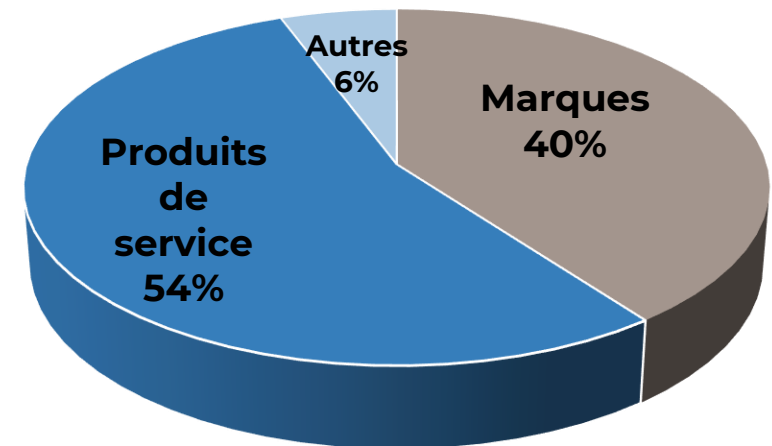
La France affiche un recul marqué de ses ventes de même que nos activités EDMP (Hard Discount), et OFF TRADE

En revanche progression de nos ventes Export dont Amériques, Afrique du Sud, Pays-Bas, Belgique, Japon, Travel Retail

RÉPARTITION S1'26

REPARTITION MARQUES / VINS A FAÇON

CA VINS À FAÇON** **CA MARQUES***



Les marques poursuivent leur développement : L'Oratoire, Kleine Zalze, Champy. Arrivée de Café de Paris, Artis.
Le reste du portefeuille de Cordier est positionné en Tactiques au sein des Vins à façon

**Marques : Prestige, Global, Régionales*

***Vins à façon: Marques Tactiques, Marque Distributeur, EDMP (Hard Discount), Vrac*

FAITS MARQUANTS DISTRIBUTION

**AdVini au plus près
des voyageurs avec
ses animations Travel
Retail**



TFWA Cannes 2026



Tallink Bubble Cruise



Aéroport d'Amsterdam



Dubai Duty Free



Aéroport de Marseille



AdVini
DES VIGNOBLES & DES HOMMES

Domaine du Causse d'Arboras
VIGNOBLES JEANJEAN

FAITS MARQUANTS DISTRIBUTION

Renforcement de nos liens avec la sommellerie



AdVini partenaire de l'Union de la Sommellerie Française depuis 2019



AdVini forme les jeunes sommeliers au Bootcamp de l'ASI à Sao Paulo



AdVini accompagne les talents en finale du Meilleur Sommelier de France 2026

Antoine Leccia, « Personnalité de l'année » Bettane+Desseauve

Une distinction majeure qui renforce la visibilité et la reconnaissance d'AdVini dans la filière



ADVINI
DES VIGNOBLES & DES HOMMES

Domaine du Causse d'Arboras
VIGNOBLES JEANJEAN



Les Vertiges de l'Or 2023
AOP Condrieu
Maison Ogier



Oratoire des Papes 2023
AOP Châteauneuf-du-Pape
L'Oratoire des Papes



L'Emblématique 1936 2022
AOP Languedoc Grès de Montpellier
Mas de Lunès



Château Capet-Guillier 2022
Saint-Emilion Grand Cru
Château Capet-Guillier



Trilogy 2023
AOP Côtes du Roussillon Villages
Domaine Cazes

FAITS MARQUANTS MAISONS

**AdVini célèbre ses distinctions
en 2026 : une fierté partagée
par toutes nos équipes !**



*Château
Patache d'Aux*

Château Patache d'Aux distingué “Highly Recommended” aux Travel Retail Awards 2026 pour son édition Lunar New Year



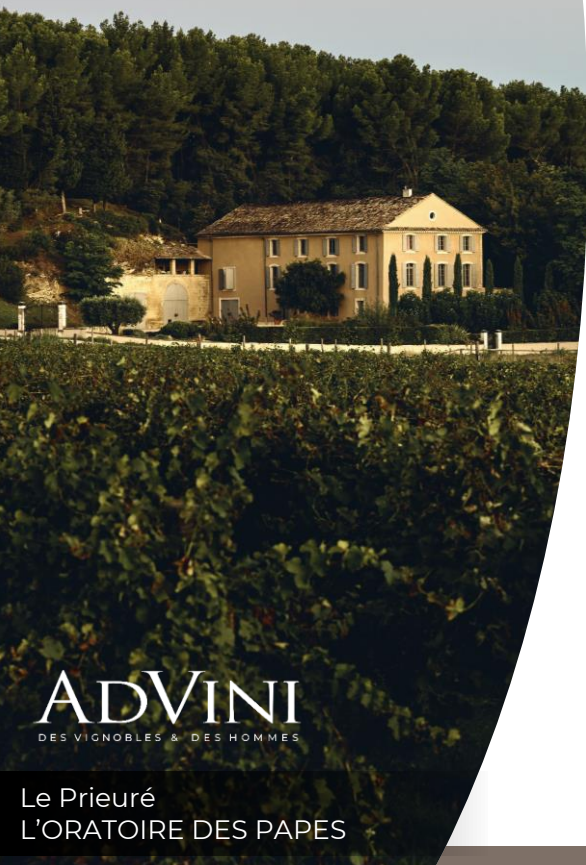
ADVINI
DES VIGNOBLES & DES HOMMES

Bégadan, Médoc
CHÂTEAU PATACHE D'AUX



L'Oratoire des Papes célèbre ses 100 ans

Un centenaire marqué par des éditions limitées et des activations destinées à renforcer le rayonnement de la Maison



UN RELAI DE CROISSANCE DANS UN MARCHÉ DU VIN EN CONTRACTION

-5 %

**VINS — VOLUMES
MONDIAUX**

2025 vs 2024 · soit environ 500 M
de caisses de 9 litres en moins

**VINS SANS ALCOOL : UN
MARCHÉ DE 2,5 Mds QUI
DEVRAIT DOUBLER D'ICI 2033**

+13 %
VINS SANS ALCOOL

2025 vs 2024 · un marché de 2,5
Mds en forte croissance

CE QUE 2025 CONFIRME

- 01** A contre tendance du vin, le sans-alcool affiche une croissance soutenue
- 02** Le segment des Ready To Drink (RTD) est également en progression (+ 5%)
- 03** Une réponse aux changements des habitudes de consommation

Une offre complémentaire au vin, une réponse à l'élargissement des occasions de consommation

French cassis – 6,5°

SPARKLING SANS ALCOOL — REPÈRES 2025

59,6 % DU MARCHÉ

Le sparkling est le premier segment du vin sans alcool.

**Des marchés en croissance de +
de 20 %**

Canada + 27%, USA + 23%, Japon + 26%



RAPPEL DU PERIMETRE ET DES ENJEUX

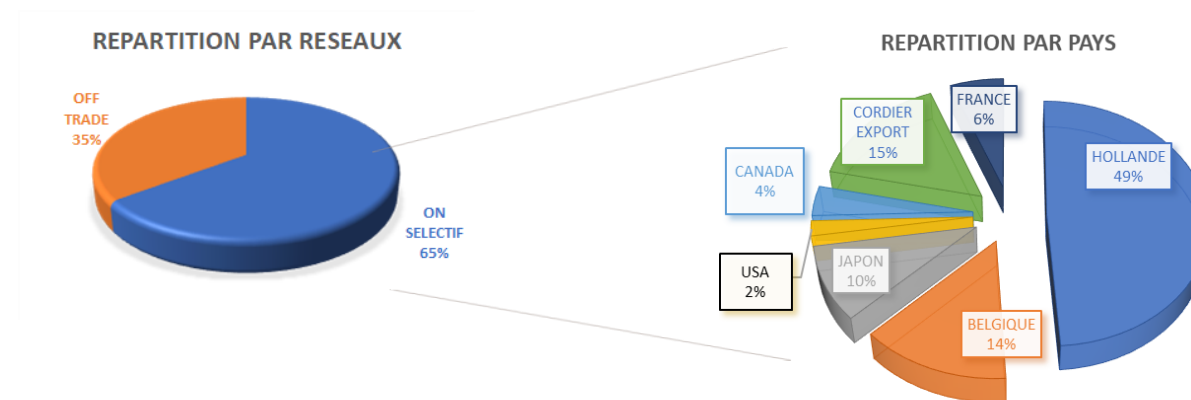
① REPRISE DE RESEAUX DE DISTRIBUTION EXPORT # 40 M€ de CA

DISTRIBUTION SELECTIVE ON TRADE ET OFF TRADE Grand export/ Benelux

- ✓ Plug des marques et châteaux AdVini & Synergies commerciales
- ✓ Intégration de volumes additionnels – Synergies de coûts

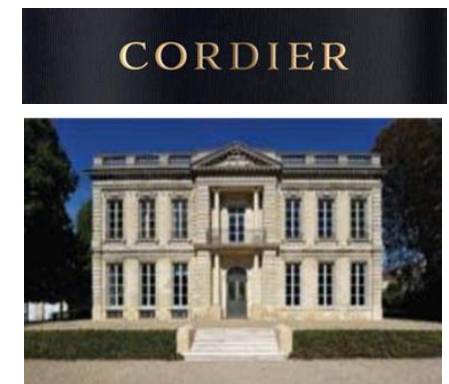
② MOUVEMENT STRATEGIQUE VERS LES VINS EFFERVESCENTS ET SANS ALCOOL

- **REPRISE CAFE DE PARIS** : Marque et site de production d'excellence de vin mousseux
- **Marque ARTIS pour les vins sans alcool**



③ OPPORTUNITES TACTIQUES

- Marque CORDIER -> Relance du pôle Bordelais d'AdVini
- Afrique du Sud -> Opportunité business et synergies de coûts locales



RAPPEL DES CONDITIONS DE L'OPERATION

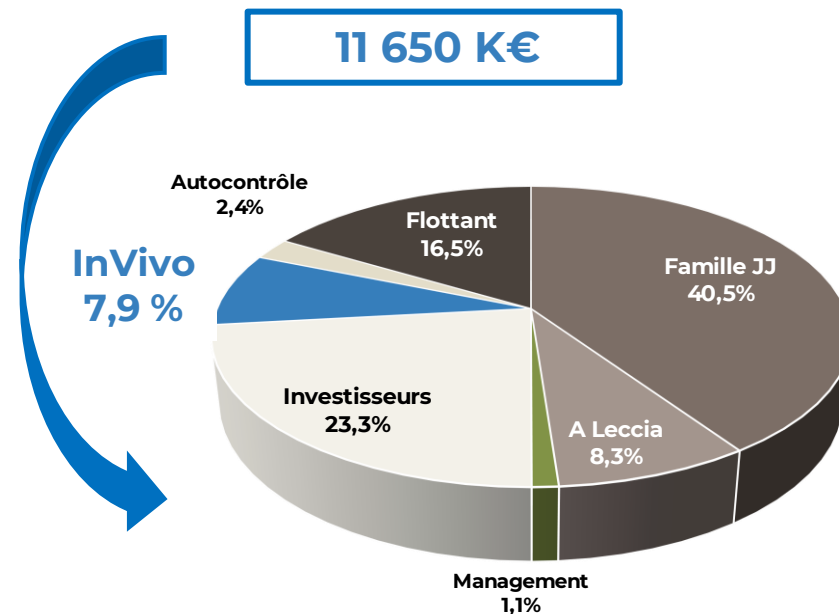
1- Valorisation AdVini

VALORISATION ADVINI		
50% ANR	[106 M€ de plus value]	182 M€
50% Multiple EBITDA	[*12 Ebitda)	96,3 M€
Valeur titres		139,3 M€
Dette Nette		149,7 M€
Valeur entreprise		289 M€
Nombre titres		3 957 835
Valeur de l'action		35,20 €

2- Valorisation du périmètre InVivo Wines

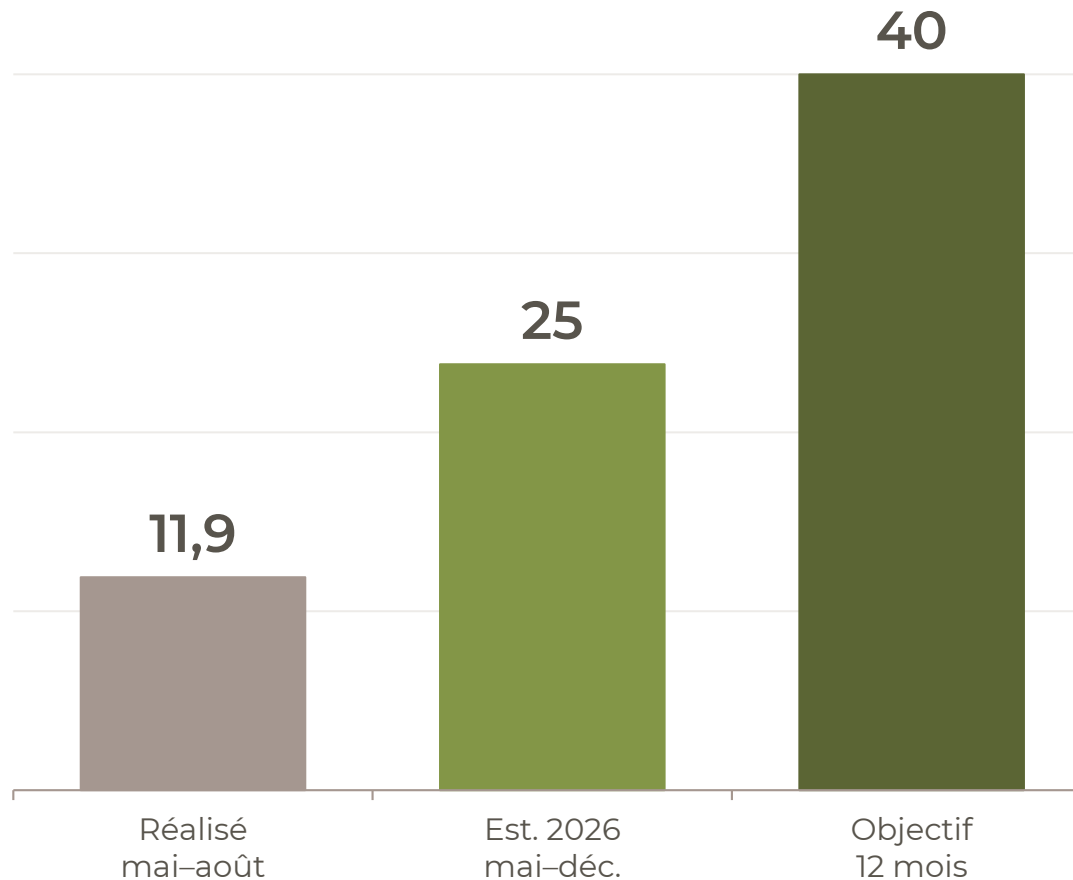
- Valorisation du périmètre repris > 9 650 K€
- Partie cash 2 000 K€

3- Répartition du capital post-acquisition



ACTIVITE CORDIER – CAFE DE PARIS : 11,9 M€ EN 4 MOIS, AVEC UNE ACCELERATION SUR SEPTEMBRE

Contribution CA — réalisé et extrapolations linéaires, M€

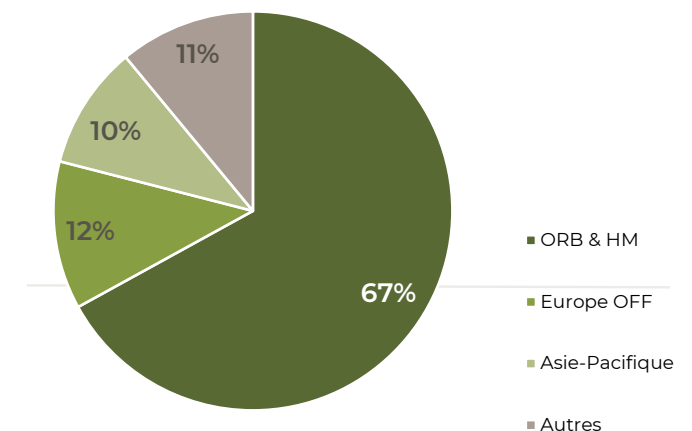


3 M€ / mois

Rythme moyen depuis la reprise au 30/04/2026

Accélération en septembre 2026

Mix du CA Cordier à fin août



Café de Paris et ORB entrent dans une nouvelle phase



RENOUVEAU DE LA GAMME

Café de Paris

Une expression plus parisienne, contemporaine et visible, pensée pour accélérer le déploiement de la marque.



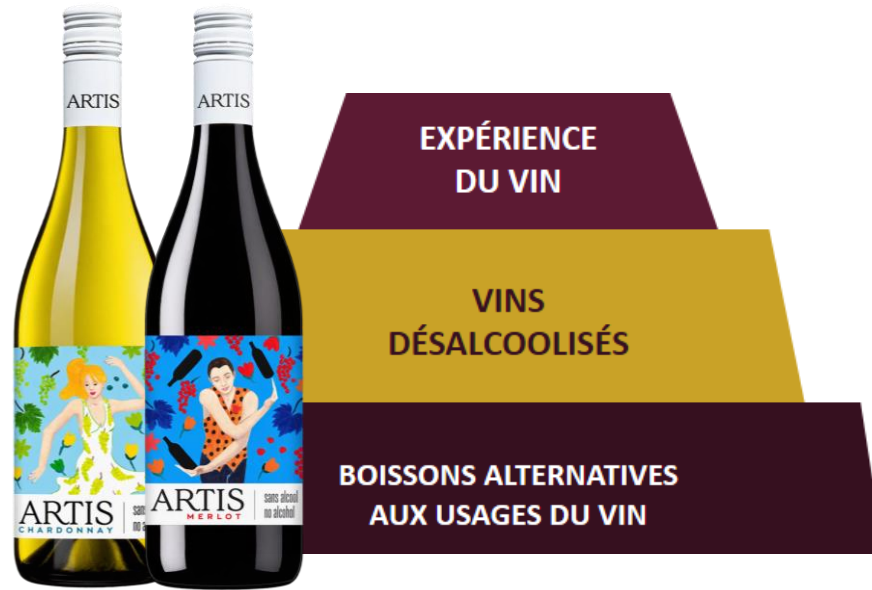
NOUVELLE IDENTITÉ

ORB (distribution sélective Pays-Bas)

Une identité premium qui réunit l'héritage depuis 1733, le savoir-faire et l'expérience autour du produit.

Accélération dans le « No/ Low » et renaissance de la marque Cordier

DEVELOPPEMENT DE L'OFFRE NO / LOW



ARTIS, vin sans alcool

**≈ 500 000 bouteilles dont 60 %
à l'export**

RENAISSANCE DE LA MARQUE CORDIER



Un travail de marque conduit en parallèle
de l'intégration du portefeuille.

FAITS MARQUANTS ESG

Célébration des 10 ans du Concours Vignerons et Terroirs d'Avenir, aux côtés des anciens lauréats



Terre de Vins

AdVini : "Vignerons et Terroirs
d'Avenir", accélérateur de réussite

 **Vitisphere**

VIGNERONS ET TERROIRS D'AVENIR D'ADVINI

**50 000 € pour l'installation des vignerons
: quand un concours remplace les
banques frileuses**

**bettane +
desseauve**

**AdVini encourage la
relève du vignoble
français**

La 10^e édition du concours Vignerons et Terroirs d'Avenir a consacré trois projets emblématiques d'une viticulture en mutation. Une constante se dégage : la nécessité de construire des exploitations résilientes

26 mars 2026 | par Clotilde Nouailhat

ADVINI
DES VIGNOBLES & DES HOMMES

Châteauneuf du pape
MAISON OGIER

FAITS MARQUANTS ESG

Une trajectoire de décarbonation désormais structurée et reconnue

FIXER DES OBJECTIFS AMBITIEUX



- Travaux initiés en 2024
- Construire une trajectoire Groupe et pour chacune de nos Maisons
- S'aligner avec les Accords de Paris sur le climat
- Objectifs soumis à la SBTi et en cours de revue

-39,86 % NET-ZERO

d'émissions à horizon 2035 à horizon 2050

OUTILLER POUR PILOTER LA TRAJECTOIRE



- S'équiper d'un véritable système d'information ESG pour piloter les progrès
- Construire des tableaux de bord pour que le suivi soit à la maille de la décision
- Se mettre en capacité d'anticiper les attentes de nos clients et partenaires, via le « Product Carbon Footprint »

ETRE RECONNUS



- AdVini intègre le collectif de leader IWCA, fondé par la Familia Torres (Espagne) & Jackson Family (Californie)
- Entrée directe au statut Silver, témoignant de l'ambition et de la robustesse de notre démarche

II- RESULTATS FINANCIERS

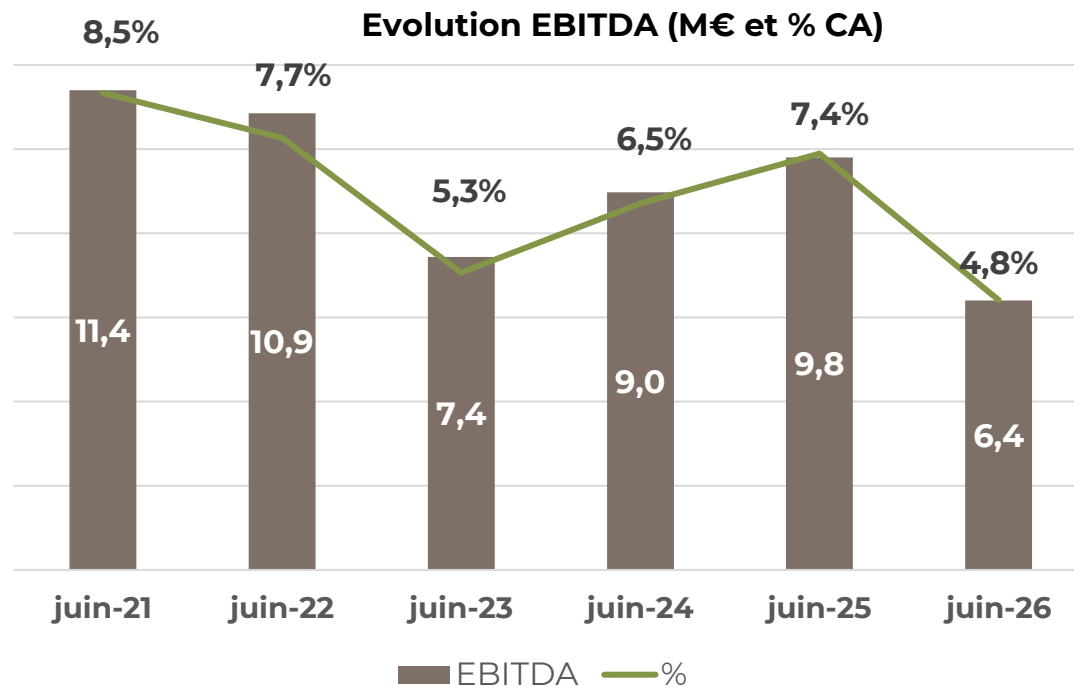
Compte de résultat (M€)

	(2) REEL Juin-25	(1) REEL Juin-26	Δ (1) - (2)
Chiffre d'Affaires	131,6	132,5	0,9
Marge Brute	51,6	52,6	1,0
<i>Marge Brute%</i>	<i>39,2%</i>	<i>39,7%</i>	<i>0,5 bps</i>
EBITDA Courant	9,8	6,4	-3,4
<i>Marge d'EBITDA</i>	<i>7,4%</i>	<i>4,8%</i>	<i>-2,6 bps</i>
Résultat opérationnel courant	4,0	0,5	-3,5
Résultat Net	-0,6	7,0	7,6
Résultat Net - Part du Groupe	-0,6	7,0	7,7
Résultat Net - Intérêts ne conférant	0,0	0,0	0,0

Performance cash (M€)

	(2) REEL Juin-25	(1) REEL Juin-26	Δ (1) - (2)
Net Cash Flow	-10,8	-19,8	-9,0
Dettes nettes (hors IFRS 16)	160,2	161,4	1,2

- Le **taux de marge progresse à 39,7%** (+0,5pp vs N-1)
- **L'EBITDA en retrait de -3,4M€** par les coûts d'investissement Marketing et l'intégration de Cordier
- Les amortissements et dépréciations restent stables, le **ROC** suit l'EBITDA
- Le **Résultat Net** bénéficie de la transaction en titres AdVini à 35,20€ et de la valorisation à sa juste valeur des acquisitions Cordier
- **La dette est restée stable** par rapport à juin 2026. Le service de la dette a pesé à hauteur de 12 M€ sur le cash-flow du semestre.



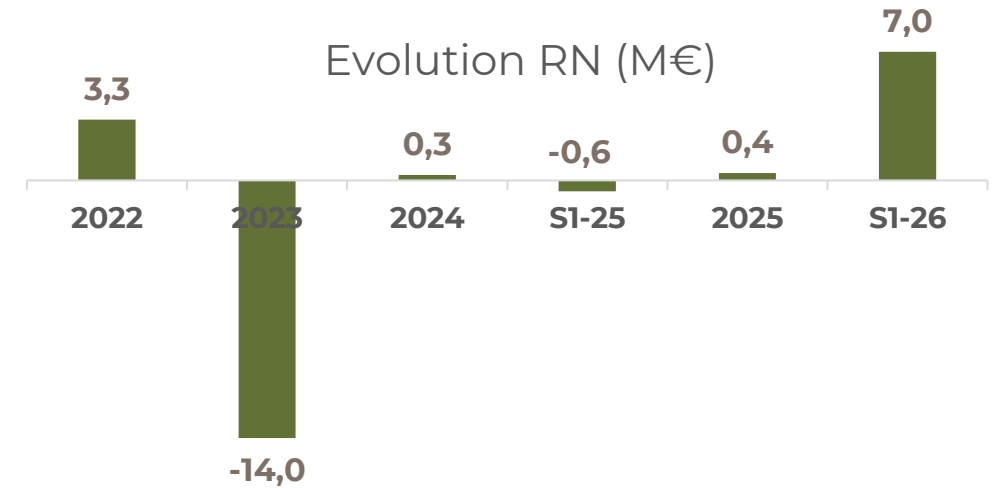
EBITDA à 6,4 M€ (-3,4M€ vs 2025)

Le taux d'EBITDA s'établit à 4,8% soit -2,6 pts vs 2025 expliqué par :

- Une amélioration de la marge brute
- Une stabilité des charges de personnel
- Une hausse des charges externes & Autres Charges Courantes de 2,5M€, dont CORDIER, des différences de change ainsi que des taxes locales en hausse.

	(2) REEL Juin-25	(1) REEL Juin-26	Δ (1) - (2)
Chiffre d'Affaires	131,6	132,5	0,9
Marge Brute	51,6	52,6	1,0
<i>Marge Brute%</i>	<i>39,2%</i>	<i>39,7%</i>	<i>0,5 bps</i>
Charges de Personnel	-23,0	-23,5	-0,5
Charges Externes	-16,5	-19,0	-2,5
Autres Produits & Charges Courant	-2,4	-3,7	-1,4
EBITDA Courant	9,8	6,4	-3,4
<i>Marge d'EBITDA</i>	<i>7,4%</i>	<i>4,8%</i>	<i>-2,6 bps</i>

- **Résultat Net en forte progression de +7,6M€ vs S1-2025**

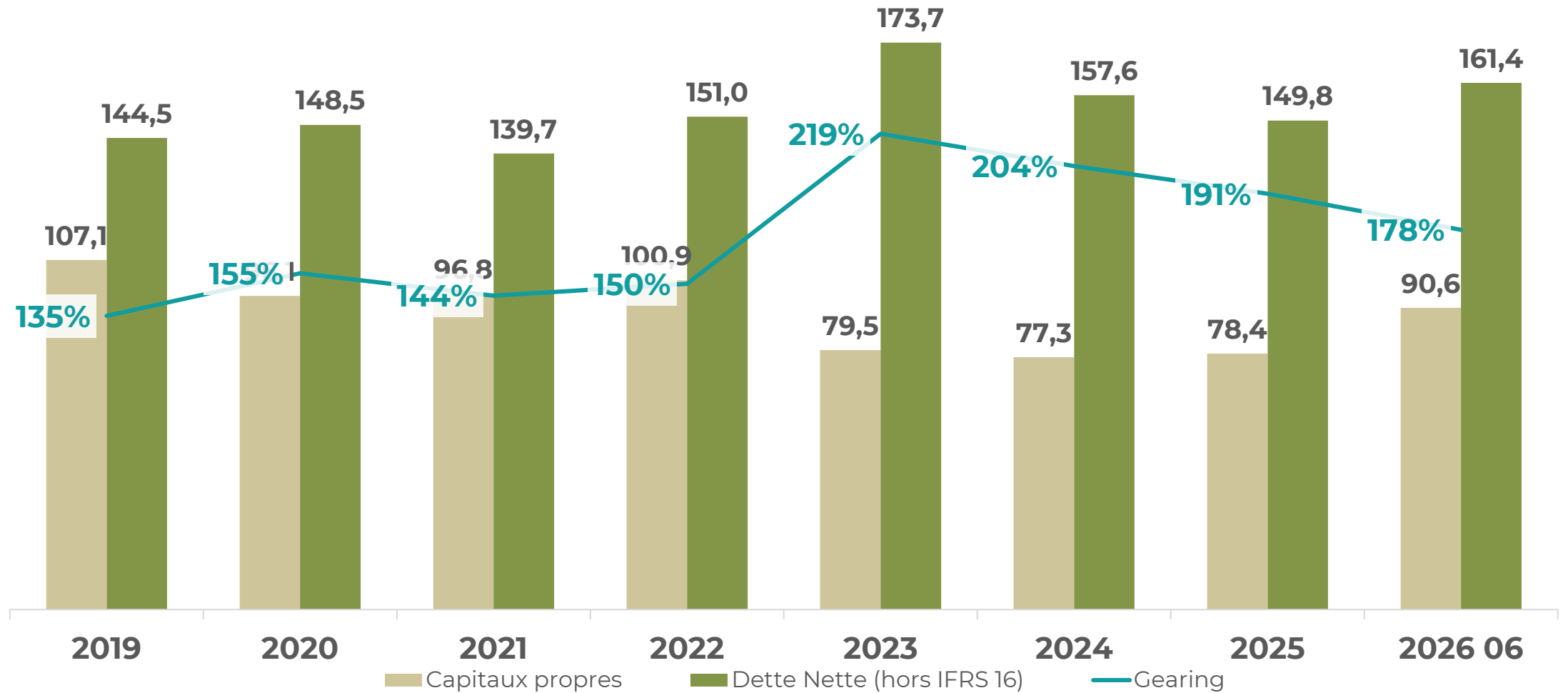


- A** Légère hausse des amortissements incorporels (SAP S4) et corporels.
- B** Prise en compte de la transaction en titres AdVini à 35,20€ et de la juste valeur des titres et actifs de CORDIER.
- C** Stabilité des frais financiers malgré l'amortissement anticipé au 30 juin 2026 des frais d'emprunt liés à la syndication de 2020.

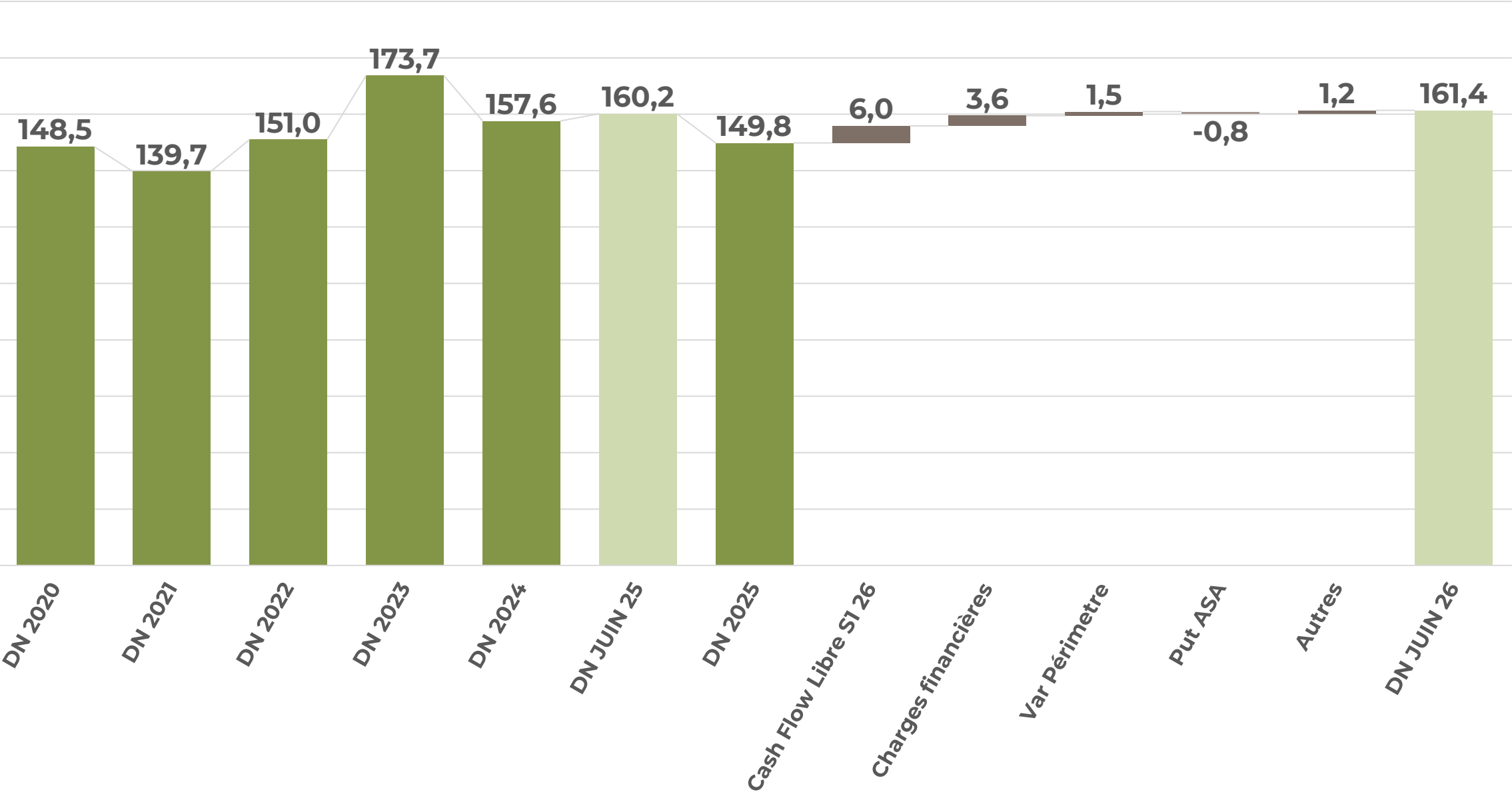
**Compte de résultat consolidé
Groupe (M€)**

	(2) REEL Juin-25	REEL déc-25	(1) REEL Juin-26	Δ (1) - (2)
EBITDA Courant	9,8	20,6	6,4	-3,4
Marge d'EBITDA	7,4%	7,6%	4,8%	-2,6 bps
Dépreciation & Amortissement	-5,7	-11,2	-5,9	-0,1
Résultat opérationnel courant	4,0	9,3	0,5	-3,5
Charges et Produits Opérationnels Non Courants	0,1	0,0	10,0	9,9
Cout de l'endettement Financier	-4,1	-7,7	-3,9	0,2
Charge Impôt	-0,6	-1,3	0,4	1,0
Résultat Net	-0,6	0,4	7,0	7,6
Résultat Net - Part du Groupe	-0,6	0,4	7,0	7,7
Résultat Net - Intérêts ne conférant pas le contrôle	0,0	0,0	0,0	0,0

RATIO DE GEARING (DETTE NETTE / CAPITAUX PROPRES en M€)



EVOLUTION DE LA DETTE NETTE : stable vs S1 2025



III – PERSPECTIVES

2026

1 – POURSUIVRE LA CROISSANCE ORGANIQUE SUR NOS MARQUES

- ✓ SÉLECTIONNER AVEC PRÉCISION LES PAYS / RÉSEAUX SÉLECTIFS / MARQUES PRIORITAIRES ET PRENDRE DES PARTS DE MARCHÉ
- ✓ ALLOUER PLUS DE RESSOURCES COMMERCIALES SUR LES RÉSEAUX LES PLUS VALORISÉS ET RELUTIFS
- ✓ INNOVER D'AVANTAGE AVEC ENTRE AUTRES LES VINS EFFERVESCENTS ET LES VINS SANS ALCOOL

2. FINALISER L'INTEGRATION DE CORDIER

- ✓ TERMINER LA RESTRUCTURATION DE CORDIER FORTEMENT ENTAMÉE DES MAI 2026
- ✓ ACCELERER SUR L'ACTIVITÉ AU 2^{ème} SEMESTRE EN PARTICULIER SUR EFFERVESCENTS ET NO LOW

2026

3. GARDER LA TRAJECTOIRE DE BAISSÉ DE NOTRE DETTE FINANCIERE NETTE GRACE A :

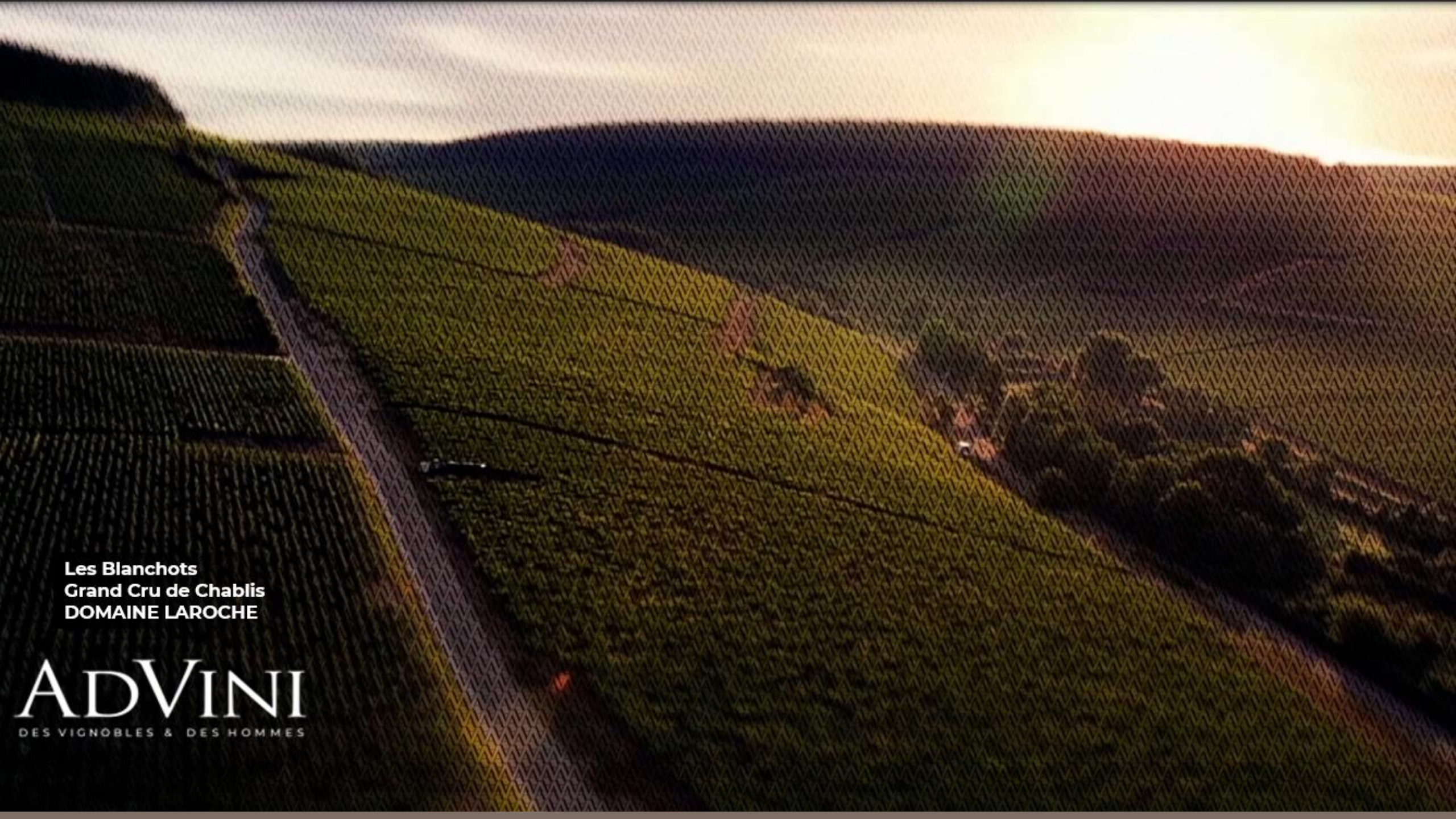
- ✓ LA MAITRISE DU BFR ET DES CAPEX INCLUANT L'INTEGRATION DE CORDIER
- ✓ LA CESSIION D'ACTIFS NON STRATEGIQUES OU A FAIBLE RENDEMENT

4. CONSOLIDER LA FILIERE VINS

- ✓ FORT DE LA SECURISATION DE NOS BESOINS FINANCIER JUSQU'EN 2032 POUR PLUS DE 200 MILLIONS d'EUROS, ASSURER NOTRE CROISSANCE ORGANIQUE ET EXTERNE

Signature le 09 juillet 2026 d'une syndication bancaire avec un pool resserré jusqu'en 2032

- ✓ VEILLE SUR LES OPPORTUNITES DE CROISSANCE EXTERNE RELUTIVE

An aerial photograph of a vineyard in Chablis, France, during the golden hour of sunset. The vineyard is divided into several rectangular plots by narrow paths and hedgerows. The vines are a deep green, and the overall scene is bathed in the warm, orange-gold light of the setting sun. The sky is a pale, hazy yellow. The perspective is from a high angle, looking down on the landscape.

Les Blanchots
Grand Cru de Chablis
DOMAINE LAROCHE

ADVINI
DES VIGNOBLES & DES HOMMES

IV - ANNEXES

- **Compte de résultat consolidé**
- **Bilan consolidé**
- **Tableau de flux de trésorerie**

COMPTES DE RESULTAT

Compte de résultat consolidé Groupe (M€)

	(2)		(1)		
	REEL Juin-25	REEL déc-25	REEL Juin-26	Δ (1) - (2)	Δ %
Chiffre d'Affaires	131,6	270,1	132,5	0,9	0,7%
Marge Brute	51,6	104,6	52,6	1,0	1,9%
<i>Marge Brute%</i>	39,2%	38,7%	39,7%	0,5 bps	
Charges de Personnel	-23,0	-43,4	-23,5	-0,5	2%
Charges Externes	-16,5	-34,8	-19,0	-2,5	15%
Autres Produits & Charges Courantes	-2,4	-5,8	-3,7	-1,4	58%
EBITDA Courant	9,8	20,6	6,4	-3,4	-34,7%
<i>Marge d'EBITDA</i>	7,4%	7,6%	4,8%	-2,6 bps	
Dépreciation & Amortissement	-5,7	-11,2	-5,9	-0,1	3%
Résultat opérationnel courant	4,0	9,3	0,5	-3,5	
Charges et Produits Opérationnels Non Courants	0,1	0,0	10,0	9,9	
EBIT	4,1	9,4	10,5	6,4	
<i>Marge d'EBIT</i>	3,1%	3,5%	7,9%	4,8 bps	
Cout de l'endettement Financier	-4,1	-7,7	-3,9	0,2	
Charge Impôt	-0,6	-1,3	0,4	1,0	
Résultat Net	-0,6	0,4	7,0	7,6	
Résultat Net - Part du Groupe	-0,6	0,4	7,0	7,7	
Résultat Net - Intérêts ne conférant pas le contrôle	0,0	0,0	0,0	0,0	

B I L A N C O N S O L I D E A C T I F

	juin-25	(2) déc-25	(1) juin-26	Var (1)-(2)
Goodwill	10,1	10,2	10,3	0,1
Immobilisations incorporelles	29,9	32,8	43,1	10,3
Droits d'utilisation	22,4	23,4	22,2	- 1,2
Immobilisations corporelles	124,4	125,0	132,6	7,6
Participations dans des entreprises associées	4,6	4,4	4,3	- 0,1
Autres actifs financiers non courant	2,6	2,3	2,4	0,2
Impôts différés actifs	0,9	1,4	1,2	- 0,2
ACTIF NON COURANT	194,8	199,4	216,05	16,7
Stocks	110,7	106,8	113,7	6,8
Clients	26,1	23,3	29,0	5,7
Autres créances	13,2	12,3	19,7	7,4
Actifs d'impôts exigibles	0,9	1,1	0,9	- 0,3
Trésorerie et équivalents de trésorerie	11,5	14,5	19,6	5,1
ACTIF COURANT	162,4	158,1	182,9	24,8
TOTAL ACTIF	357,2	357,4	398,92	41,5

B I L A N C O N S O L I D E P A S S I F

	(2)	(1)	
	juin-25	déc-25	juin-26
			Var (1)-(2)
Capital émis	31,5	31,5	33,4
Primes d'émission	18,7	18,7	25,1
Réserves	17,9	21,4	21,1
Résultat Part du Groupe	- 0,6	0,2	7,0
Capitaux Propres Part du Groupe	67,5	71,9	86,6
Intérêts minoritaires	3,8	4,0	4,0
CAPITAUX PROPRES	71,4	75,9	90,6
Dettes financières	65,5	0,1	0,2
Dettes locatives	13,1	14,1	13,4
Passifs d'impôts différés	8,7	9,8	9,5
Provision part non courante	1,7	1,7	1,9
Autres passifs non courants	0,9		-
PASSIF NON COURANT	90,0	25,7	24,9
Dettes financières < 1an	106,5	163,8	180,1
Dettes locatives C	3,3	3,3	3,0
Dettes d'impôts exigibles	0,2	0,5	0,9
Fournisseurs et comptes rattachés	57,8	61,6	64,9
Provision part courante	0,9	1,5	1,3
Autres passifs courants	27,2	25,2	33,1
PASSIF COURANT	195,9	255,9	283,4
TOTAL PASSIF ET CAPITAUX PROPRES	357,2	357,4	398,9

TABLEAU DE FLUX DE TRESORERIE

	juin-26	juin-25	déc-25
Resultat Net	7,3	-0,6	0,2
Reprise Badwill en résultat	-10,0		
D&A	5,4	5,0	11,3
+/- value cession	0,0	0,0	0,2
Coût de l'endettement financier	4,0	4,2	8,0
Charge d'impôts	-0,3	0,6	1,3
Impôts versés	-0,4	-0,6	-1,3
Δ BFR	-5,9	-1,5	7,7
Autres éléments non-cash	0,3	-0,1	-0,138
Flux des activités opérationnelles	0,2	6,9	27,3
Investissements	-4,8	-3,3	-8,4
Cessions d'actifs	0,0	0,0	0,0
Δ Périmètre	-1,5	0,0	0,0
Autres	0,1	0,0	0,3
Flux des opérations d'investissement	-6,188	-3,4	-8,2
Nouveaux emprunts	0,0	0,0	1,16
Remb. emprunts	-9,8	-9,8	-19,7
Dividendes versés	-0,1	0,0	-0,1
Achat d'actions propres	-0,5	-0,1	-0,2
Intérêts financiers versés	-3,6	-4,1	-7,8
Autres flux liés au financement	-0,2	0,0	0,0
Incidence des var. cours devises	0,2	-0,4	0,0
Flux des opérations de financement	-13,9	-14,37	-26,56
Net Cash Flow	-19,84	-10,80	-7,432