

PINAULT PRINTEMPS-REDOUTE

**Actualisation en date du 12 mai 2003 du Document de Référence déposé
auprès de la Commission des opérations de bourse le 17 mars 2003
sous le numéro n° D. 03-0245**

Les compléments d'informations ci-dessous précisent les événements significatifs intervenus depuis le dépôt du Document de Référence le 17 mars 2003 et qui ont fait l'objet de communiqués de presse, et détaillent, à la demande de la Commission des Opérations de Bourse (COB), certaines informations contenues dans le Document de Référence mentionné ci-dessus.

I – Mise à jour du document de référence

1- Gucci Group annonce de solides performances pour le 4^{ème} trimestre 2002 et l'année fiscale 2002

A l'occasion de la publication des résultats de Gucci pour le 4^{ème} trimestre 2002 et ceux de l'exercice 2002, Pinault-Printemps-Redoute a, le 27 mars 2003, diffusé le communiqué de presse suivant :

"Amsterdam, Pays-Bas, le 27 mars 2003 : Gucci Group N.V. (GCCIAS à Euronext Amsterdam; GUC au New York Stock Exchange) annonce aujourd'hui ses résultats du 4^{ème} trimestre et ceux de l'ensemble de l'exercice 2002, clos le 31 janvier 2003.

DEVELOPPEMENTS-CLES

> Pour l'ensemble de l'exercice 2002, le résultat net par action dilué de EUR 2,21 de Gucci Group ainsi que le résultat d'exploitation, avant amortissement des survaleurs, de 29,1 % de la Division Gucci ont dépassé les attentes : un excellent résultat compte tenu de l'environnement commercial difficile qui a prévalu au dernier trimestre.

> Au 4^{ème} trimestre, le chiffre d'affaires de Gucci Group a progressé à EUR 714,8 millions par rapport à EUR 703,4 millions, et le bénéfice par action a augmenté à EUR 0,93 contre EUR 0,92.

> Au 4ème trimestre, la Division Gucci a réalisé une marge brute remarquable de 71,8 % tandis que sa marge d'exploitation, avant amortissement des survaleurs, atteignait un niveau historiquement sans précédent de 34,7 %.

> Pour l'ensemble de l'année 2002, Yves Saint Laurent a exceptionnellement bien performé, réalisant une croissance de 75,3 % dans les ventes au détail à EUR 83 millions et de 270 % dans les ventes de maroquinerie.

> Pour l'ensemble de l'année 2002, YSL Beauté a vu progresser ses ventes et a réalisé d'excellentes marges dans une période difficile pour l'industrie du parfum de luxe, grâce à la croissance des parfums et des cosmétiques de Yves Saint Laurent, au lancement de nouveaux produits et aux bénéfices d'une distribution plus rigoureuse et sélective.

> Pour l'ensemble de l'année 2002, le chiffre d'affaires de Bottega Veneta a progressé de 69,1% à taux de change comparable, atteignant même 90,5 % au 4ème trimestre.

> Au cours de 2002, Gucci Group a continué à investir de façon importante dans ses marques, consacrant environ EUR 290 millions à la communication et EUR 220 millions à l'ouverture et à la rénovation de magasins gérés en propre. Les ouvertures de magasins-phare incluent :

- Paris, New York et Milan pour Gucci;
- Milan et Taipei pour Yves Saint Laurent;
- Londres, Paris et Milan pour Bottega Veneta ;
- Beverly Hills, New York et Londres pour Sergio Rossi;
- Tokyo Ginza, Londres et Milan pour Boucheron;
- New York pour Balenciaga, Stella McCartney et Alexander McQueen.

Domenico De Sole, Président-Directeur Général de Gucci Group N.V., a déclaré :

« Cette année a été marquée par des investissements considérables dans le développement de nos marques. Je suis satisfait de nos réalisations, en particulier de la résistance de nos performances face à un ralentissement de la demande du consommateur, à une incertitude géo-politique grandissante et à une faiblesse économique mondiale.

La Division Gucci a continué à être extrêmement rentable, réalisant une marge d'exploitation, avant amortissement des survaleurs, à un niveau historique de près de 35 % au 4ème trimestre et de 29 % pour l'ensemble de l'exercice. Ces chiffres reflètent notre approche disciplinée en période difficile à travers des réductions de coûts et des contrôles de stocks rigoureux. En fait, nous avons réduit à la fois les produits soldés et les dépenses d'exploitation, tout en continuant à soutenir la marque Gucci.

Yves Saint Laurent a réalisé de remarquables performances de ventes, faisant progresser de 75 % les ventes au détail sur l'année et doublant les ventes en gros au 4ème trimestre. Ces résultats, ajoutés aux solides résultats provenant des accessoires, ont permis de réaliser une amélioration de la marge brute à près de 60 %.

L' équipe de management de YSL Beauté, qui a été capable de profiter du repositionnement de Yves Saint Laurent, a renforcé l'activité parfums et cosmétiques de la marque, ce qui a conduit à une croissance du chiffre d'affaires de YSL Beauté au 4ème trimestre de 16 % à taux de change comparable.

Au cours de l'année, chacune de nos marques a généré une couverture presse extrêmement positive ainsi qu'une forte demande en provenance des distributeurs. En particulier, Yves Saint Laurent a fait la une de plus de 100 magazines de mode au cours des douze derniers mois. De plus, la collection Automne/Hiver 2003 de Tom Ford pour Gucci, qui sera dans les boutiques dès juin prochain, a recueilli une des couvertures presse et une des demandes de la distribution les plus importantes de ces dernières années. Nous avons également bénéficié à la fois d'un rédactionnel et d'une demande de la distribution enthousiastes lors des défilés récents des collections Automne/Hiver 2003 pour chacune de nos autres marques.

Nous abordons le printemps avec prudence compte tenu d'un environnement toujours incertain et d'une volatilité persistante sur l'ensemble des marchés mondiaux, détériorés par le début de la guerre. Le management reste mobilisé et attaché à réaliser des performances accrues sur toutes nos activités. Nous sommes persuadés que les prochaines collections importantes, ainsi que l'amélioration du réseau de distribution de chacune de nos marques, nous placent en bonne position pour profiter de la moindre reprise économique mondiale et du retour à la normale du tourisme. »

4ème trimestre

Division Gucci

La Division Gucci a enregistré une très bonne performance, atteignant un niveau record de rentabilité malgré un environnement commercial difficile et des comparaisons exigeantes d'une année sur l'autre. Le chiffre d'affaires de la Division Gucci s'est élevé à EUR 442,5 millions contre EUR 476,0 millions en 2001 (-7 %). En Asie-hors Japon, les ventes au détail ont progressé de 8,0 % à taux de change constant, tirées principalement par une excellente croissance à Taiwan, en Corée, à Hong-Kong et en Chine. A la suite de la progression exceptionnelle de 20,7 % l'année dernière, les ventes au détail libellées en yens au Japon ont baissé de 2,6 % au 4ème trimestre 2002, mais étaient en hausse de 17,4 % par rapport aux ventes du 4ème trimestre 2000. En Europe, à taux de change constant, les ventes au détail ont diminué de 1,6 % avec une forte croissance en France et des ventes stables au Royaume-Uni, compensant partiellement une diminution des ventes en Italie, due à la baisse de la fréquentation touristique. En dépit d'une croissance à deux chiffres à Hawaï, les ventes au détail aux Etats-Unis ont diminué de 4,2 %, à taux de change comparable, en raison de conditions économiques toujours maussades.

Au 4ème trimestre, Gucci a inauguré son magasin-phare agrandi de Milan (Via Montenapoleone) et a ouvert de nouveaux magasins à Honu (aux îles Hawaï), Saint Moritz, San Jose (Californie) ainsi qu'une boutique dédiée à la joaillerie à Rome. Ainsi, au 31 janvier 2003, Gucci détenait 174 magasins gérés en propre.

La diminution de 7,8 % des ventes en gros est venue principalement des ventes beaucoup plus faibles aux distributeurs voyages et duty free. Les ventes aux grands magasins et magasins spécialisés sont restées stables comparées à l'année dernière.

> Marges

Au 4ème trimestre, la marge brute a continué à être exceptionnellement élevée (71,8 % contre 72,1 % en 2001 et 71,7 % en 2000) en dépit de la diminution du chiffre d'affaires. Le management a exercé un contrôle strict des stocks et des coûts, en maintenant de bas niveaux de soldes et en ayant réduit les charges d'exploitation de EUR 19,2 millions à EUR 164,4 millions. La combinaison du renforcement continu de la marge brute et de la réduction des charges d'exploitation a conduit la marge d'exploitation, avant amortissement des survaleurs, à des plus hauts historiques de 34,7 %, soit EUR 153,4 millions, contre 33,6 % en 2001 et 30,1 % en 2000.

Pour l'ensemble de l'année, Gucci a réalisé une marge brute de 71,1 % contre 72,0 % en 2001. La marge d'exploitation, avant amortissement des survaleurs, a atteint 29,1 %, soit EUR 447,8 millions, contre 30,5 % en 2001 et 27,0 % en 2000.

Yves Saint Laurent

Le chiffre d'affaires du 4ème trimestre de Yves Saint Laurent a progressé de 34,5 % à EUR 41,7 millions.

Les ventes de maroquinerie à forte marge et les ventes de chaussures ont progressé respectivement de plus de 400 % et de plus de 65 %, à taux de change comparable. Pour l'ensemble de l'année 2002, les ventes de maroquinerie et de chaussures ont atteint 32 % de l'ensemble du chiffre d'affaires.

Au 31 janvier 2003, Yves Saint Laurent disposait de 48 magasins gérés en propre, dont celui de 930 m² tout nouvellement ouvert à Milan (via Montenapoleone). En 2003, Yves Saint Laurent ouvrira des magasins phare importants à New-York (57th Street au coin de 5th Avenue), Beverly Hills (Rodeo Drive), Hong-Kong (Canton Road) et Londres (Bond Street).

> Marges

Grâce à l'amélioration de la marge brute et en dépit d'investissements significatifs consacrés à l'ouverture récente de magasins, ainsi qu'à la publicité et à la communication au cours de l'année 2002, Yves Saint Laurent a fait progresser sa marge brute à 58,1 % contre 54,0 % et a réduit sa perte d'exploitation, avant amortissement des survaleurs et de la marque, à EUR 64,8 millions contre EUR 76,2 millions.

YSL Beauté

Suite à la restructuration réussie de la distribution, qui impliquait la fermeture de points de vente non qualitatifs, la résiliation de la distribution parallèle et l'introduction d'un nouveau concept de comptoir cohérent avec l'image rajeunie de Yves Saint Laurent, YSL Beauté a réalisé une croissance substantielle de chiffre d'affaires et atteint une rentabilité plus élevée.

Au 4ème trimestre, les ventes ont progressé de 15,8 % à EUR 148,7 millions, à taux de change comparable. Les ventes de parfums et cosmétiques de la marque Yves Saint Laurent ont augmenté de 17,5 %, à taux de change comparable, grâce aux ventes toujours solides des parfums-phare Opium et Kouros, à une progression exceptionnelle des lignes de maquillage (+24,5 %) et au lancement réussi du nouveau parfum pour hommes M7.

Au cours du 4^{ème} trimestre, YSL Beauté a travaillé à la préparation de nouveaux produits dont le lancement interviendra en 2003, dont une nouvelle ligne de soins Yves Saint Laurent, ainsi que des parfums pour Stella McCartney, Ermenegildo Zegna et Alexander McQueen dont le parfum, Kingdom, a été lancé ce mois-ci.

> Marges

Pour l'ensemble de l'année 2002, YSL Beauté a fait progresser sa marge d'exploitation, avant amortissement des survaleurs et des marques, à 7,0 % (EUR 38,5 millions) contre 6,5 % en 2001.

Autres opérations

Au cours de l'année 2002, le Groupe a investi significativement dans les marques nouvellement acquises, mettant en place une infrastructure, lançant de nouvelles collections et ouvrant des magasins-phare dans des endroits-clés. Parmi les faits marquants de l'activité du 4^{ème} trimestre, il faut noter la croissance du chiffre d'affaires de Bottega Veneta qui a dépassé 90 %, à taux de change comparable, grâce au développement de la clientèle et à l'intérêt commercial dû à la superbe qualité de sa maroquinerie travaillée de façon artisanale. Chacune des importantes collections Automne/Hiver 2002 et Printemps/Été 2003 présentées par Alexander McQueen, Stella McCartney et Balenciaga, a généré des achats en progression substantielle de la part des clients en gros ainsi qu'une excellente couverture presse.

Frais de Siège

Le montant des charges a été de EUR 7,0 millions contre EUR 9,3 millions en 2001.

Amortissement des survaleurs et des marques

L'amortissement des survaleurs et des marques s'est élevé à EUR 34,1 millions (EUR 26,0 millions nets d'impôts) comparés à EUR 30,7 millions (EUR 25,2 millions nets d'impôts) en 2001.

Résultat financier

Le résultat financier net a été de EUR 11,9 millions, comparé à EUR 12,3 millions en 2001.

Taux d'imposition effectif

Le taux d'imposition effectif exceptionnellement bas a reflété la reprise de provisions pour risques d'impositions effectuées les années précédentes, à la suite de la conclusion positive d'audits fiscaux du 4^{ème} trimestre.

Rachat d'actions

Au cours du 4^{ème} trimestre, le Groupe a procédé au rachat de 250.595 actions pour un coût total de EUR 21,6 millions.

Bénéfice net par action

Le bénéfice net par action dilué s'est établi à EUR 0,93, dont EUR 0,25 de charge (nette d'impôt) pour l'amortissement des survaleurs et des marques. En 2001, le bénéfice net par action dilué était de EUR 0,92, dont EUR 0,25 de charge (nette d'impôt) pour l'amortissement des survaleurs et des marques. Pour l'ensemble de l'exercice 2002, le bénéfice net par action dilué s'est établi à EUR 2,21, dont EUR 0,99 de charge (nette d'impôt) pour l'amortissement des survaleurs et des marques. Pour l'ensemble de l'exercice 2001, le bénéfice net par action dilué était de EUR 3,08, dont EUR 1,02 de charge (nette d'impôt) pour l'amortissement des survaleurs et des marques.

Autres actifs circulants

L'augmentation des autres actifs circulants à EUR 293,6 millions au 31 janvier 2003, par rapport à EUR 169,7 millions au 31 janvier 2002, a été due à l'augmentation de la valeur équitable de marché de la couverture de changes, pour EUR 110,6 millions au 31 janvier 2003, contre EUR 3,2 millions au 31 janvier 2002, basée principalement sur la réévaluation significative de l'Euro par rapport au Dollar US et au Yen japonais.

Evénement ultérieur

La Société a racheté 1.886.518 actions pour un coût total de EUR 165,0 millions entre le 1^{er} février et le 25 mars 2003. Ainsi, au 25 mars 2003, la Société détenait un total de 4.286.910 actions en autocontrôle, et le nombre total d'actions en circulation était de 98.348.733.

Gucci Group N.V. est l'un des groupes de luxe multimarques leaders dans le monde. A travers les marques Gucci, Yves Saint Laurent, Sergio Rossi, Boucheron, Roger & Gallet, Bottega Veneta, Bédât & Co., Alexander McQueen, Stella McCartney et Balenciaga, le Groupe réalise la conception, la fabrication et la distribution de produits de luxe de très haute qualité, comprenant prêt à porter, sacs à main, bagages, petite maroquinerie, chaussures, montres, bijoux, cravates et foulards, lunettes, parfums et produits de beauté. Le Groupe gère des magasins en propre sur les principaux marchés internationaux et distribue également ses produits dans des magasins franchisés, des boutiques duty free, des grands magasins et des magasins spécialisés. Les actions de Gucci Group NV sont cotées sur les marchés de New York et d'Amsterdam.

En vertu des dispositions du U.S. Private Securities Litigation Reform Act de 1995, la Société attire l'attention des investisseurs sur le fait que tous états prévisionnels ou projections établis par la Société, y compris ceux qui figurent dans le présent document, sont sujets à certains aléas et incertitudes susceptibles d'aboutir à des résultats sensiblement différents de ceux qui ont été prévus. Les facteurs susceptibles d'affecter la Société sont décrits au Rapport Annuel de la Société, dans la "Form 20-F" de 2001 telle qu'elle a été modifiée et déposée auprès de la Securities and Exchange Commission des Etats-Unis."

Les informations financières relatives aux comptes consolidés de Gucci Group pour l'exercice clos au 31 janvier 2003 sont à la date de ce document en cours de vérification par les auditeurs de Gucci Group. Le rapport des auditeurs de Gucci Group n'a pas été émis à la date de rédaction de ce document.

2- Nouvelle organisation de la Direction Générale de Pinault-Printemps-Redoute

A l'occasion de la nouvelle organisation de sa direction générale, Pinault-Printemps-Redoute a, le 4 avril 2003, diffusé le communiqué de presse suivant :

"Denis Olivennes est nommé Président-Directeur Général de la FNAC et Directeur Général de la division Loisirs et Univers de la Maison

Thierry Falque-Pierrotin, Président du Directoire de Redcats, est nommé Directeur Général de la division Habillement et Bien-Etre

Dans le prolongement de son redéploiement stratégique axé sur le client particulier et pour renforcer son efficacité opérationnelle, le groupe Pinault-Printemps-Redoute réorganise sa Direction Générale grand public autour de deux divisions, Loisirs et Univers de la Maison d'une part et Habillement et Bien-Etre d'autre part. Cette organisation sera mise en place le 28 Avril 2003.

Denis OLIVENNES, jusqu'ici Directeur Général Distribution, est nommé Directeur Général de la division Loisirs et Univers de la Maison. Cette division comprend la Fnac et Conforama. Parallèlement, Denis OLIVENNES est nommé Président-Directeur Général de la Fnac. Il aura pour mission de poursuivre le développement de l'enseigne, engagé avec succès depuis huit ans par Jean-Paul GIRAUD, d'abord en qualité de Directeur Général puis de Président Directeur Général, et en particulier de renforcer le rôle d'acteur culturel de la Fnac.

Thierry FALQUE-PIERROTIN est nommé Directeur Général de la division Habillement et Bien-Etre, comprenant Redcats, le Printemps et Orcanta. Thierry FALQUE-PIERROTIN conserve en parallèle ses fonctions de Président du Directoire de Redcats, le pôle Vente à Distance du Groupe.

Les responsables des divisions auront en charge la coordination des enseignes, dont les Présidents, Laurence DANON pour le Printemps et Per KAUFMANN pour Conforama, membres du Comité Exécutif du Groupe, conservent la plénitude de leurs responsabilités.

Serge WEINBERG, Président du Directoire de Pinault-Printemps-Redoute, a déclaré : « La concentration de nos activités sur le client particulier autour de nos marques de distribution et de luxe nous permet de mettre en place une organisation resserrée et légère. Cette organisation est destinée à favoriser le développement plus approfondi des synergies opérationnelles entre les entreprises présentes sur les mêmes marchés tout en préservant l'identité de chacune de nos marques et la responsabilité de chacun des dirigeants. »

Denis OLIVENNES, né le 18 Octobre 1960, est normalien, agrégé de lettres modernes et ancien élève de l'Ecole Nationale d'Administration. Auditeur à la Cour des Comptes, il a été Directeur Général adjoint du Groupe Air France (1994-1997), Directeur Général de NC Numéricâble (1998-1999) puis Directeur Général du Groupe Canal + (2000-2002). Il rejoint le groupe Pinault-Printemps-Redoute en Septembre 2002 en tant que Directeur Général Distribution, membre du Comité Exécutif et du Directoire.

Thierry FALQUE-PIERROTIN, né le 1er novembre 1959, est diplômé de l'Ecole Supérieure des Sciences Economiques et Commerciales (Essec) et de l'Institut d'Etudes Politiques de Paris. Il débute sa carrière chez JP Morgan à New York et à Paris où il occupe différentes fonctions. En 1987, il rejoint Pallas Finance. En 1990, il intègre le groupe Pinault Printemps Redoute, où il occupe successivement différentes fonctions : Directeur du Développement de CFAO (1990-1991), Président-Directeur Général de Transcap Logistique (1991-1992), Directeur de la Stratégie et du Développement du groupe Pinault-Printemps-Redoute (1992-1994), Directeur Général Adjoint puis Directeur Général de Prisunic (1994-1997). Depuis décembre 1997, il était Président Directeur Général de Pinault Bois & Matériaux et membre du Comité Exécutif du groupe Pinault-Printemps-Redoute. Depuis Novembre 2001, il est Président du Directoire de Redcats et membre du Directoire de Pinault-Printemps-Redoute."

3- Pinault-Printemps-Redoute signe un accord avec Office Depot pour la cession de Guilbert

A l'occasion de la signature d'un accord avec Office Depot pour la cession de Guilbert, Pinault-Printemps-Redoute a, le 11 avril 2003, diffusé le communiqué de presse suivant :

"Pinault-Printemps-Redoute a signé ce jour un accord définitif avec le groupe américain Office Depot pour la cession de son enseigne Guilbert, leader européen de la distribution de fournitures de bureau aux entreprises.

Le montant de la transaction s'élève à 815 millions d'euros. Un complément de prix de 40 millions d'euros sera versé si l'action Office Depot dépasse 20 dollars pendant 5 jours consécutifs au cours des 18 mois suivant l'approbation de la cession par les autorités communautaires de concurrence.*

L'impact de cette transaction sur le groupe PPR en année pleine, avant prise en compte du complément de prix, est neutre sur le résultat net hors éléments exceptionnels. L'opération se traduira par un désendettement de 815 millions d'euros (640 millions d'euros de réduction de l'endettement financier net consolidé et 175 millions d'euros de réduction de l'encours de créances titrisées).

** Le cours de l'action Office Depot a clôturé à 11,60 \$ le 10 avril 2003. »*

Sur la base des informations dont dispose actuellement le Groupe, et notamment concernant le montant de l'endettement financier net estimé de l'ensemble cédé à la date de cession, la moins-value de cession consolidée nette d'impôt de cette opération serait de l'ordre de 70 millions d'euros.

4- Chiffre d'affaires du Groupe du 1er trimestre 2003

Le 17 avril 2003, à l'occasion de la publication de son chiffre d'affaires pour le 1^{er} trimestre 2003, Pinault-Printemps-Redoute a diffusé le communiqué de presse suivant :

“Croissance en comparable :

- ***Groupe : +2,8 %***
- ***Grand Public : +6,1 %***
- ***Retail + Luxe * : +6,2 %***

Le chiffre d'affaires du Groupe au premier trimestre 2003 s'est élevé à 6 304,4 millions d'euros, en progression de 2,8 % à structure, taux de change et jours comparables. Cette évolution confirme l'amélioration de l'activité trimestre après trimestre en 2002 et l'accélération de croissance observée au 4ème trimestre 2002. Elle reflète notamment le dynamisme du Grand Public et la bonne tenue du Luxe, malgré l'environnement économique.

<i>en millions d'euros</i>	31/03/03	Variation
	Réel	Comparable ***
<i>Conforama</i>	685,3	+5,9 %
<i>Fnac</i>	833,7	+7,5 %
<i>Mobile Planet</i>	5,0	-5,7 %
<i>Pôle Loisirs et Univers de la maison</i>	1 524,0	+6,7 %
<i>Printemps</i>	222,3	+1,9 %
<i>Redcats</i>	1 084,3	+6,0 %
<i>Orcanta</i>	12,2	+12,6 %
<i>Pôle Habillement et Bien-être</i>	1 318,8	+5,4 %
<i>Grand Public **</i>	2 842,8	+6,1 %
<i>Luxe</i>	714,8	+6,0 %
<i>CFAO</i>	411,3	+7,9 %
<i>Sous-Total Retail + Luxe *</i>	3 968,9	+6,2 %
<i>Rexel</i>	1 660,8	-3,0 %
<i>Pinault Bois & Matériaux</i>	329,7	-2,5 %
<i>Guilbert</i>	353,6	-2,2 %
<i>Professionnel</i>	2 344,1	-2,8 %
<i>(Eliminations)</i>	(8,6)	na
<i>Total</i>	6 304,4	+2,8 %

* y compris CFAO.

** Le pôle Grand Public intègre désormais l'activité Crédit et Services Financiers non cédée (Redcats Finance UK et Ellos Nordic), pour un montant de 14,6 millions d'euros au premier trimestre 2003 et 13,9 millions d'euros au 1er trimestre 2002, ainsi que le chiffre d'affaires de Mobile Planet.

*** A structure, taux de change et jours comparables.

Serge Weinberg, Président du Directoire de Pinault-Printemps-Redoute, a déclaré :

« Le chiffre d'affaires du premier trimestre 2003 confirme l'amélioration de la performance commerciale du Groupe, malgré le contexte économique et international. La forte croissance enregistrée dans le Grand Public et la bonne tenue dans le Luxe traduisent la force de nos concepts et un dynamisme commercial accru. Cette croissance, qui reflète des gains de parts de marché, s'accompagne de la poursuite d'efforts soutenus aux achats et en matière de maîtrise des coûts. Le chiffre d'affaires conforte le Groupe dans sa stratégie de concentration vers un client unique, le particulier. »

Evolution en comparable	T1 2002	T2 2002	T3 2002	T4 2002	T1 2003
Groupe	-1,7 %	-1,8 %	-0,5 %	+1,7 %	+2,8 %
Retail + Luxe *	+0,7 %	+0,1 %	+1,9 %	+3,2 %	+6,2 %

* y compris CFAO

Au 31 mars 2003, l'écart entre le chiffre d'affaires réel et comparable résulte des effets négatifs des variations de périmètre pour 279,4 millions d'euros, liées notamment aux cessions de Finaref et Finaref Nordic, Facet et de l'activité vente à distance de Guilbert ainsi que des effets négatifs des variations de change, principalement le dollar, pour 302,9 millions d'euros.

Le chiffre d'affaires Internet du Groupe s'est élevé à 232,9 millions d'euros au 31 mars 2003, en progression de 31,4 %.

Poursuite du dynamisme du Grand Public

L'accélération de la croissance du Grand Public observée au cours de l'année 2002 s'est confirmée au 1er trimestre 2003, avec une progression spectaculaire de +6,1 % à fin mars, contre +3,5 % au dernier trimestre 2002. Cette forte hausse reflète le dynamisme commercial des enseignes du Groupe en France et à l'international, portée notamment par la mise en oeuvre du programme « CliO » (Client Obsession), qui vise à gagner des parts de marché rentables par une série d'initiatives commerciales. A magasins comparables, la progression du chiffre d'affaires du Grand Public est de 4,1 % au 31 mars 2003.

Evolution en comparable	T1 2002	T2 2002	T3 2002	T4 2002	T1 2003
	-1,1 %	+0,5 %	+1,3 %	+3,5 %	+6,1 %

> Division Loisirs et Univers de la maison

» Conforama

Le chiffre d'affaires de Conforama au premier trimestre 2003 s'inscrit en hausse de 5,9 % en comparable, dont 4,2 % à magasins comparables.

En France, l'activité progresse de 4 % à magasins comparables, soutenue par le succès des soldes et par une animation promotionnelle plus concurrentielle.

A l'international, Conforama enregistre une hausse de 10,6 % à périmètre et taux de change comparables, avec notamment une hausse de 7,6 % en Italie (à magasins comparables), de 14,8 % en Espagne (réel), de 4,5 % en Suisse et de 4,3 % à magasins comparables en Pologne.

» Fnac

En comparable, la Fnac enregistre une progression soutenue de son activité (+7,5 % à fin mars 2003), dont 2,2 % à magasins constants, avec une bonne tenue de l'activité en France et un dynamisme toujours très marqué à l'international.

En France, les 65 magasins Fnac (dont Chartres ouvert au premier trimestre 2003) affichent une hausse de 3,3 % au premier trimestre, tirés notamment par les magasins de province (+4,2 %) et de Paris intra-muros (+3,7 %).

Les filiales spécialisées françaises confirment leur succès avec une hausse de 20,2 % à fin mars 2003, dont 23,2 % pour Surcouf qui a ouvert un 4ème magasin à Bordeaux en mars et 13,7 % pour le Pôle Enfants avec un très bon début d'année pour Eveil & Jeux (+19,2 %). Cela reflète le succès de la stratégie de déploiement de Surcouf et de la segmentation du concept par clientèle.

A l'international, l'activité progresse de 13,3 % à périmètre et taux de change comparables. En réel, l'activité des magasins Fnac est en hausse de 13,7 %, avec de fortes progressions au Portugal (+14,5 %), en Espagne (+13 %) et plus particulièrement encore dans les pays où l'enseigne s'est récemment implantée (+72,7 % en Italie, +60,4 % à taux comparables en Suisse et +32,4 % à taux comparables au Brésil). La prochaine ouverture à Naples interviendra au 2ème trimestre, portant le nombre de magasins Fnac hors de France à 33.

Le chiffre d'affaires réalisé sur Internet a été multiplié par 1,5 au premier trimestre et représente désormais 2,6 % du chiffre d'affaires, dont 20,3 % pour Eveil & Jeux et 9,7 % pour Surcouf.

> Division Habillement et Bien Etre

» Printemps

Au 31 mars 2003, le Printemps enregistre une progression de 1,9 % de son chiffre d'affaires en comparable. Le premier trimestre 2003 a été caractérisé par le dynamisme du pôle Sport et par la bonne résistance des grands magasins malgré le recul de la fréquentation dans les magasins lié au conflit en Irak.

Les grands magasins ont maintenu un bon niveau global d'activité (+0,4 %), avec une progression soutenue des magasins de la Chaîne (+4,9 %), bénéficiant des opérations promotionnelles de la carte Printemps et de la forte croissance de la Mode Femme (+13,7 %). Haussmann, en retrait de 4,5 %, a été pénalisé par la baisse de fréquentation des touristes suite au conflit en Irak et par le dernier grand chantier de rénovation, celui de l'espace Parfumerie/Beauté visant à créer l'un des plus grands espaces au monde sur 3 000 m².

Le pôle Sport qui regroupe Citadium et 18 magasins Made in Sport (dont une nouvelle ouverture en mars 2003), progresse de 9,4 % au 1er trimestre 2003, dont 22,1 % sur le seul mois de mars.

» Redcats

Au premier trimestre 2003, Redcats confirme le redressement observé en fin d'année (+0,9 % en comparable au T4 2002), avec une hausse de 6 % en comparable. Hors Etats-Unis, la progression est encore supérieure, à +8 % à taux de change comparables.

En réel, l'enseigne s'inscrit en retrait de -1,3 %, pénalisée par un effet de change fortement défavorable (-7,0 %), lié à la baisse du US dollar et de la livre anglaise.

En France, le succès rencontré par le catalogue printemps-été de La Redoute confirme la position de leader de la marque La Redoute : ses ventes sont en hausse de 12,1 %, soit une performance supérieure de 4,4 points à celle du marché au premier trimestre 2003. Le catalogue La Redoute s'impose également hors de France avec une croissance spectaculaire de 15,4 %, dont 16,8 % en Suisse, 11,4 % au Royaume-Uni et 11,5 % en Belgique. Ces bonnes performances traduisent le repositionnement réussi du catalogue vers sa cible d'origine, la femme, ainsi que l'impact positif du canal Internet sur la vente à distance.

Aux Etats-Unis, Brylane progresse de 1,7 % au premier trimestre 2003, avec notamment un très bon mois de mars et une progression de 24,1 % de l'activité équipement du foyer, grâce au succès du catalogue Brylane Kitchen lancé en février 2002.

Redcats Nordic réalise un très bon début d'année, avec une hausse de son activité VPC de 15,4 % au premier trimestre 2003.

Au sein des enseignes spécialisées, Vertbaudet France et Somewhere confirment au premier trimestre 2003 les bonnes performances commerciales réalisées tout au long de l'année dernière, avec des progressions respectives de 11,9 % et 12 %.

Les ventes réalisées sur Internet représentent désormais 12,3 % du chiffre d'affaires contre 9,5 % sur l'exercice 2002, dont 22,3 % pour Brylane et 11,2 % pour La Redoute en France.

» Orcanta

A magasins comparables, Orcanta enregistre une progression de 8,2 % de son activité au 31 mars 2003.

Bonne tenue du pôle Luxe

Evolution en comparable	T1 2002	T2 2002	T3 2002	T4 2002	T1 2003
	+4,4 %	-6,6 %	+1,5 %	+3,8 %	+6,0 %

Le chiffre d'affaires du Pôle Luxe correspond à l'activité Gucci Group de novembre 2002 à janvier 2003. Sur cette période, le chiffre d'affaires est stable en réel (+0,3 %), affecté essentiellement par la chute du dollar et du yen et progresse de 6 % en comparable.

La division Gucci voit ses ventes reculer de -8,3 %, notamment en raison des évolutions de taux de change. Les ventes au détail ont reculé au Japon, en Europe et aux Etats-Unis. En Asie hors Japon, les ventes au détail ont enregistré une forte progression, tirées principalement par une excellente croissance à Taiwan, en Corée, à Hong-Kong et en Chine.

Yves Saint Laurent continue d'afficher d'excellentes progressions de ses ventes (+32,8 % en réel), traduisant notamment les fortes ventes de maroquinerie et de chaussures (respectivement plus de 400 % et plus de 65 % à taux de change comparables). Au 31 janvier 2003, Yves Saint Laurent disposait de 48 magasins gérés en propre, dont celui de 930m² tout nouvellement ouvert à Milan (via Montenapoleone). En 2003, Yves Saint Laurent ouvrira des magasins phares importants à New York, Beverly Hills, Hong-Kong et Londres.

YSL Beauté a également enregistré une bonne performance, avec un chiffre d'affaires en progression de 10,3 % en réel, grâce aux ventes toujours solides des parfums phares Opium et Kouros, à une progression exceptionnelle des lignes de maquillage (+24,5 %), et au lancement réussi du nouveau parfum pour hommes M7. Au cours de ce trimestre, YSL Beauté a lancé le premier parfum d'Alexander McQueen, Kingdom.

Les articles de maroquinerie de Bottega Veneta ont connu un succès exceptionnel avec une croissance du chiffre d'affaires qui a dépassé 90 % à taux de change comparables.

Excellentes performances de CFAO

Evolution en comparable	<i>T1 2002</i>	<i>T2 2002</i>	<i>T3 2002</i>	<i>T4 2002</i>	T1 2003
	+7,4 %	+9,0 %	+7,0 %	+0,0 %	+7,9 %

Malgré les événements en Côte d'Ivoire, CFAO a enregistré une très forte croissance de son activité à fin mars 2003, avec une hausse de 7,9 % en comparable. Cette progression reflète notamment la montée en puissance de CFAO Technologies (+32,2 %) implanté dans 8 pays (Cameroun, Sénégal, Côte d'Ivoire, Gabon, Nigéria, Mali, Burkina Faso et Algérie), les solides progressions de la Pharmacie (+11,9 %), avec la montée en puissance de l'activité en Egypte, ainsi que les performances plus mitigées de l'activité Automobile, avec de bonnes progressions dans les DOM-TOM (11,9 %), en Afrique de l'est et Australe (+32,3 %) et moindres en Afrique Centrale (-5,4 %) et en Afrique Occidentale (-0,3 %).

Avec l'acquisition de la société ISUZU Maroc, qui sera consolidée au deuxième trimestre 2003, CFAO renforce son activité de distribution automobile au Maroc.

Bonne résistance du Professionnel

Evolution en comparable	T1 2002	T2 2002	T3 2002	T4 2002	T1 2003
	-5,2 %	-4,6 %	-4,0 %	-1,0 %	-2,8 %

» **Rexel**

En comparable, Rexel est en retrait de 3 % à fin mars 2003, dont -3,6 % en Amérique du Nord, -4,5 % en Europe hors France et -1,4 % en France. Après effets de change de 149 millions d'euros, liés principalement à l'appréciation de l'euro contre les dollars américain et canadien, la baisse s'établit à 10,2 %.

La mise en oeuvre des mesures de réorganisation annoncées est en avance par rapport au calendrier d'exécution prévu. Ces mesures sont renforcées pour faire face à un environnement qui reste difficile. Compte-tenu de cet environnement, la rentabilité d'exploitation ne s'améliorera pas au premier semestre 2003. Toutefois, les réductions de coûts permettront à Rexel d'améliorer sa rentabilité d'exploitation dès le deuxième semestre 2003, même en prenant en compte une prolongation du contexte actuel.

» **Pinault Bois & Matériaux**

En comparable, l'enseigne enregistre un faible recul de 2,5 %, avec un léger repli de l'activité Distribution et une dégradation de l'activité Importation et Transformation de bois.

La variation de -0,1 % en réel intègre un effet positif de 2,4 % des variations de périmètre avec notamment des effets report des acquisitions intervenues en 2002, les acquisitions en 2003 et la cession de l'activité Maroc à CFAO.

» **Guilbert**

En comparable, les ventes de Guilbert sont en repli de 2,2 %, reflétant notamment une bonne tenue en France (+1,3 %), des croissances dynamiques en Espagne et au Portugal (+3,1 % et +24,5 % respectivement) et de moindres performances dans les autres pays où l'enseigne est présente.

L'activité en réel en repli de 27,8 % correspond notamment à la sortie du périmètre de l'activité Vente à Distance de Guilbert. Le groupe Pinault-Printemps-Redoute a par ailleurs annoncé le 8 avril 2003, la cession de Guilbert à l'américain Office Depot, cette transaction étant soumise à l'approbation des autorités communautaires.

<i>en millions d'euros</i>	31/03/03 Réal	31/03/02 Réal	Variatio n Réal	Variation Comparable ***
<i>Conforama</i>	685,3	646,5	+6,0 %	+5,9 %
<i>Fnac</i>	833,7	781,6	+6,7 %	+7,5 %
<i>Mobile Planet</i>	5,0	6,5	-23,1 %	-5,7 %
<i>Pôle Loisirs et Univers de la maison</i>	1 524,0	1 434,6	+6,2 %	+6,7 %
<i>Printemps</i>	222,3	215,9	+3,0 %	+1,9 %
<i>Redcats</i>	1 084,3	1 098,1	-1,3 %	+6,0 %
<i>Orcanta</i>	12,2	10,8	+13,0 %	+12,6 %
<i>Pôle Habillement et Bien-être</i>	1 318,8	1 324,8	-0,5 %	+5,4 %
<i>Grand Public **</i>	2 842,8	2 759,4	+3,0 %	+6,1 %
<i>Luxe</i>	714,8	712,4	+0,3 %	+6,0 %
<i>CFAO</i>	411,3	387,1	+6,3 %	+7,9 %
<i>Sous-Total Retail + Luxe *</i>	3 968,9	3 858,9	+2,9 %	+6,2 %
<i>Rexel</i>	1 660,8	1 849,2	-10,2 %	-3,0 %
<i>Pinault Bois & Matériaux</i>	329,7	330,1	-0,1 %	-2,5 %
<i>Guilbert</i>	353,6	490,0	-27,8 %	-2,2 %
<i>Professionnel</i>	2 344,1	2 669,3	-12,2 %	-2,8 %
<i>Crédit et Services Financiers **</i>	-	187,6	na	na
<i>(Eliminations)</i>	(8,6)	(10,2)	na	na
<i>Total</i>	6 304,4	6 705,6	-6,0 %	+2,8 %

* y compris CFAO.

** Le pôle Grand Public intègre désormais l'activité Crédit et Services Financiers non cédée (Redcats Finance UK et Ellos Nordic), pour un montant de 14,6 millions d'euros au premier trimestre 2003 et 13,9 millions d'euros au 1er trimestre 2002, ainsi que le chiffre d'affaires de Mobile Planet.

*** A structure, taux de change et jours comparables »

5 - Participation de Pinault-Printemps-Redoute dans Gucci

Au 9 mai 2003, Pinault-Printemps-Redoute a porté sa participation dans Gucci à 63,28 % contre 59,7 % à fin février 2003.

Depuis le 1er mars 2003, les titres Gucci acquis se sont élevés à 2.862.006, portant ainsi le nombre d'acquisitions depuis le 1er janvier 2003 à un total de 8.176.156 titres.

Ces achats de titres Gucci en 2003 ont représenté un investissement de 718,3 millions d'euros impactant directement l'endettement financier net consolidé du Groupe.

6 - Répartition du capital de Pinault-Printemps-Redoute au 1^{er} avril 2003:

	Nombre d'actions	% du capital	% des droits de vote
Groupe Artémis	51 656 206	42,2	57,3
Guilbert-Cuvelier	3 048 300	2,5	3,7
Actions autodétenues par PPR	6 438 132	5,3	-
Public et autres	61 251 842	50,0	39,0
Total	122 394 480	100	100

Artémis est détenue en totalité par la société Financière Pinault, elle-même contrôlée par la famille Pinault

Evolution du capital

Au 6 mai 2003 le capital s'élève à 489 577 920 euros (122 394 480 actions). Il est susceptible d'être porté à 497 322 896 euros (124 330 724 actions) en cas :

- de demandes de conversion des 1 022 437 Océanes émises en 2001, encore en circulation après le remboursement anticipé de mai 2003, pouvant donner lieu à la création d'un nombre identique d'actions si la Société choisit cette option,
- d'exercice de 913 807 options de souscription pouvant donner lieu à la création d'un nombre identique d'actions.

7 – Pinault-Printemps-Redoute signe un accord définitif avec Wolseley pour la cession de Pinault Bois & Matériaux

Le 1^{er} mai 2003, à l'occasion de la signature d'un accord définitif avec Wolseley pour la cession de Pinault Bois & Matériaux, Pinault-Printemps-Redoute a diffusé le communiqué de presse suivant :

« Pinault-Printemps-Redoute a signé un accord définitif avec le groupe britannique Wolseley pour la cession de Pinault Bois & Matériaux (PB&M), spécialiste de la distribution de bois et de matériaux de construction en France.

Le montant de la transaction s'élève à 565 millions d'euros, soit un multiple de près de 8 fois le résultat d'exploitation 2002 de PB&M.

L'opération se traduit par un désendettement de l'ordre de 565 millions d'euros (500 millions d'euros de réduction de l'endettement financier net consolidé et 65 millions d'euros de réduction de l'encours de créances titrisées).

L'impact est très légèrement dilutif sur le résultat net avant éléments exceptionnels du groupe PPR.

La transaction est soumise à l'approbation des autorités communautaires de concurrence.

Serge Weinberg, Président du Directoire de Pinault-Printemps-Redoute a déclaré : « Cette cession d'un actif historique du Groupe marque un pas important dans notre stratégie de concentration vers le client particulier. Dans le prolongement du désengagement des activités de Crédit et Services Financiers et de Guilbert, cette nouvelle cession confirme la capacité du Groupe à réaliser ce mouvement stratégique rapidement et dans d'excellentes conditions.»

A propos de Wolseley

Wolseley est le leader mondial de la distribution de produits de chauffage et de plomberie et l'un des principaux distributeurs aux professionnels de matériaux de construction sur les marchés anglais et américains. Le Groupe a réalisé pour l'exercice clôturé au 31 juillet 2002 un chiffre d'affaires d'environ 8 milliards de £ et un résultat d'exploitation avant goodwill de 464 millions de £.

En Angleterre, Wolseley Centers est le premier distributeur de plomberie et de chauffage avec environ 1 300 sites. Au 31 juillet 2002, son chiffre d'affaires a atteint 1,7 milliards de £ en croissance de 8,7 %. Ses effectifs s'élèvent à environ 9 700 personnes.

En France, Brossette est seul distributeur national d'équipements de chauffage et de plomberie et le leader du marché avec plus de 406 sites. Au 31 juillet 2002 son chiffre d'affaires a atteint 875 millions d'euros (603 millions de £). Ses effectifs s'élèvent à environ 3 300 personnes.

Wolseley est coté sur les marchés de Londres et de New York. »

Sur la base des informations dont dispose actuellement le Groupe, et notamment concernant le montant de l'endettement financier net estimé de l'ensemble cédé à la date de cession, la plus-value de cession consolidée nette d'impôt de cette opération serait de l'ordre de 80 millions d'euros.

8 – Rexel cède ses activités de distribution spécialisée en sécurité à Electra Partner pour 112 millions d'euros

Le 6 mai 2003, à l'occasion de la cession par Rexel de ses activités de distribution spécialisée en sécurité à Electra Partner, Rexel, filiale de Pinault-Printemps-Redoute a diffusé le communiqué de presse suivant :

« Rexel a signé la cession de Gardiner Group, Stentorius et JLD, sociétés spécialisées dans la distribution de matériel de sécurité électronique, à Electra Partners, spécialiste européen du capital investissement.

Cette opération est conclue dans des conditions financières favorables : le prix de la cession s'élève à 112 M€ dont un crédit-vendeur de 16M€ et représente 11 fois le résultat d'exploitation 2002.

Les sociétés GARDINER GROUP (présent au Royaume-Uni, en France, au Benelux et en Scandinavie), STENTORIUS et JLD (France) distribuent toutes trois, à travers leur réseau, des produits de sécurité électronique exclusivement pour une clientèle d'installateurs spécialistes (systèmes anti-intrusion, vidéo-surveillance, détection incendie, contrôle d'accès, détection incendie). Elles ont réalisé en 2002 un chiffre d'affaires de 227 M€.

REXEL poursuivra à travers son réseau généraliste son développement sur ce marché des produits de sécurité, auprès de sa clientèle d'installateurs. Grâce au savoir-faire technique et commercial acquis, REXEL a su se déployer rapidement sur ce segment, notamment en créant l'organisation Citadel. L'activité « sécurité » de Rexel a représenté en 2002 un chiffre d'affaires de 150 M€.

Rexel continuera à entretenir des relations privilégiées avec Gardiner Group dans le domaine des produits de sécurité à travers Citadel.

Cette vente, soumise à l'approbation des autorités de concurrence nationales concernées, devrait être finalisée fin juin 2003.

A propos de REXEL

REXEL, filiale de PINAULT-PRINTEMPS-REDOUTE, est leader mondial de la distribution de matériel électrique. Présent dans 32 pays à travers un réseau de plus de 1 800 agences, le Groupe emploie plus de 23 000 collaborateurs et a réalisé un chiffre d'affaires 2002 de 7,4 milliards d'euros.

A propos D'ELECTRA

ELECTRA PARTNERS EUROPE est une société de capital-investissement indépendante, spécialisée dans les entreprises européennes de taille moyenne et, en particulier, dans les sociétés dont la valeur d'entreprise est de 400 M€ maximum. Elle opère à partir de Paris, Londres et Francfort. Elle a pour cible des opportunités d'investissement concernant les secteurs suivants : services aux entreprises, industrie, biens et services de consommation, services financiers et média. »

9 –Approbation du principe d’une augmentation de capital du groupe Rexel de l’ordre de 400M€

Le 12 mai 2003, Le Conseil d’Administration de Rexel a approuvé le principe d’une augmentation de capital de l’ordre de 400M€ en vue de renforcer ses capacités de développement. Les modalités et le lancement de l’opération dépendront des conditions de marché et seront communiquées ultérieurement, après obtention des autorisations réglementaires.

Cette augmentation de capital sera suivie par PPR à hauteur de sa participation. Elle sera réalisée avec maintien du droit préférentiel de souscription.

Jean-Charles PAUZE, Président directeur général du groupe Rexel a déclaré : « *Rexel souhaite renforcer ses capacités de croissance rentable et conforter son leadership mondial. Cette augmentation de capital y contribuera, tout en améliorant nos fonds propres* ».

Serge WEINBERG, Président du Directoire de Pinault-Printemps-Redoute, a déclaré : « *Cette opération accélèrera le rythme de développement de Rexel. Le renforcement de la structure financière de Rexel est une étape dans le mouvement stratégique du Groupe PPR de désengagement de la distribution professionnelle.* »

II – Informations complémentaires

Sans remettre en cause les comptes et le rapport de gestion du groupe Pinault-Printemps-Redoute relatifs à l'exercice clos le 31 décembre 2002 tels qu'arrêtés par le Directoire, et à la demande de la Commission des Opérations de Bourse (COB), les informations suivantes sont insérées pour compléter le Document de Référence déposé le 17 mars 2003 :

□ Pages 90 et 110 du Document de référence

La rubrique « Créances à court terme sur cessions d'actifs » incluse dans le poste Trésorerie et assimilés du Groupe au 31 décembre 2002 regroupe le produit de cession de 61% de Finaref et Finaref Nordic pour 1 540,3 millions d'euros et la fraction des dividendes nets distribués par Finaref après la clôture préalablement à la cession pour 487,1 millions d'euros, diminués du rachat des minoritaires dans Finaref (Capitalia) pour 170 millions d'euros.

□ Pages 90, 109 et 114 du Document de référence

Le poste « Cession de titres de participation » inclus dans le tableau des flux de trésorerie consolidée au 31 décembre 2002 est composé de la cession des titres des sociétés de la branche « Vente à Distance » de Guilbert et de l'activité Crédit et Services Financiers pour respectivement 643,2 millions d'euros et 2 407 millions d'euros (dont 1 540,3 millions d'euros pour la cession des 61% de Finaref et Finaref Nordic et 866,7 millions d'euros pour la cession de 89,81% de Facet), des cessions au sein du pôle Professionnel pour 23,5 millions d'euros ainsi que divers autres éléments pour 2,1 millions d'euros.

□ Pages 30 et suivantes du Document de référence

A la connaissance du Groupe, il n'existe pas de nouvelles conventions réglementées depuis la clôture de l'exercice.

Les accords commerciaux conclus à l'occasion de la cession de 61 % du capital de Finaref au Crédit Agricole ont pour objet de pérenniser le partenariat existant préalablement à la cession entre les Enseignes Pinault-Printemps-Redoute (Fnac, Surcouf, Printemps, La Redoute, principalement) et Finaref. Les Enseignes continuent à percevoir des commissions de placement d'offres de crédit dans des conditions identiques à celles existantes avant la cession. Ces accords n'ont donc pas d'incidence significative sur l'exercice 2002.

□ **Pages 90 et suivantes du Document de référence**

Dans le cadre de son programme de rachat d'actions, Pinault-Printemps-Redoute est amené à intervenir sur son propre titre, dans le respect de la réglementation en vigueur. Les achats de titres destinés aux salariés et à la régularisation de cours sont inscrits en valeurs mobilières de placement. Les dépréciations ou résultats de cession de ces titres sont portés en compte de résultat. Sur la base des éléments disponibles au 31 décembre 2002, la sensibilité du résultat hors effet impôts à une variation de 10% à la baisse du titre Pinault-Printemps-Redoute est de 32 millions d'euros.

Dans le cadre de ses opérations courantes, Pinault-Printemps-Redoute n'intervient pas sur les actions autres que celles émises par Pinault-Printemps-Redoute ou celles liées aux participations consolidées. Ces interventions sont strictement délimitées et font l'objet d'une procédure de reporting régulier et spécifique.

□ **Pages 90, 121 et 122 du Document de référence**

Sous réserve de la non-renégociation des ratios financiers ou de levée temporaire de l'application des ratios financiers le risque induit est constitué de l'exigibilité anticipée des ressources financières. Les niveaux à respecter pour les principales lignes de crédit confirmées de Pinault-Printemps-Redoute sont définis de la façon suivante :

Durant les 3 premières années,

- Pour chaque 31 décembre,
Endettement Financier Net Consolidé / EBITDA Consolidé ne doit pas être supérieur à 3.
EBITDA Consolidé / Frais Financiers Nets Consolidés : supérieur ou égal à 4,2.
Endettement Financier Net Consolidé / Capitaux propres Consolidés: inférieur ou égal à 1.
- Pour chaque 30 juin,
Endettement Financier Net Consolidé / EBITDA Consolidé ne doit pas être supérieur à 3,2
EBITDA Consolidé / Frais Financiers Nets Consolidés : supérieur ou égal à 4,2
Endettement Financier Net Consolidé / Capitaux propres Consolidés: inférieur ou égal à 1,1.

Durant les quatrième et cinquième années,

- Pour chaque 31 décembre,
Endettement Financier Net Consolidé / EBITDA Consolidé ne doit pas être supérieur à 2,8.
EBITDA Consolidé / Frais Financiers Nets Consolidés : supérieur ou égal à 4,5.
Endettement Financier Net Consolidé / Capitaux propres Consolidés: inférieur ou égal à 1.
- Pour chaque 30 juin,
Endettement Financier Net Consolidé / EBITDA Consolidé ne doit pas être supérieur à 3.
EBITDA Consolidé / Frais Financiers Nets Consolidés : supérieur ou égal à 4,5.

Endettement Financier Net Consolidé / Capitaux propres Consolidés: inférieur ou égal à 1,1.

Les autres emprunts à long et moyen terme de Pinault-Printemps-Redoute SA ainsi que les lignes de crédit confirmées sont soumis à des covenants financiers. Les niveaux à respecter sont soit équivalents soit moins contraignants pour Pinault-Printemps-Redoute SA que ceux évoqués ci-dessus.

□ **Page 92 du Document de référence**

A la connaissance du Groupe, il n'existe aucun litige, en particulier survenu au cours ou après la clôture de l'exercice 2002, qui ne soit ou n'ait été susceptible d'avoir une incidence significative sur la situation financière, l'activité ou le résultat net consolidé de Pinault-Printemps-Redoute.

□ **Pages 49 et 92 du Document de référence**

Compte tenu de l'activité du Groupe, Pinault-Printemps-Redoute n'est pas exposé à des risques industriels ou environnementaux majeurs. En conséquence, aucune estimation détaillée de ces risques n'a été effectuée à ce jour.

□ **Page 92 du Document de référence**

La politique générale de couverture du Groupe en matière d'assurances est déterminée en fonction de l'appréciation des conséquences financières possibles de sinistres éventuels, en particulier en matière de responsabilité civile (dont responsabilité pour les dommages corporels ou matériel causés à autrui du fait des produits, des installations, du mobilier et matériel d'exploitation), de dommages (en particulier de dommages aux biens et aux valeurs) et de pertes d'exploitation. La couverture contractuelle privilégie en principe l'approche « tous risques sauf ». Elle est représentée, de manière concise, dans le troisième paragraphe du Rapport Annuel page 92 et elle recouvre les principaux risques auxquels sont exposés le Groupe et ses filiales dans l'exercice de leurs activités.

Compte tenu du nombre de sites et des sociétés concernées, il n'est pas pertinent de décrire un mode de couverture global, qui varie en fonction des spécificités de chaque site ou société de Groupe. Le niveau de couverture est destiné à fournir les garanties financières raisonnables découlant de façon prévisible de risques très divers (assurances responsabilités ou dommages) dont la survenance est raisonnablement estimée.

Au 31 décembre 2002, le niveau de couverture des principaux risques potentiels, est de :
(en millions d'euros)

➤ Dommages Incendie, Explosion, Dégât des eaux et Pertes d'Exploitation Consécutives	686
➤ Responsabilité Civile Générale	76
➤ Dommages et Pertes de marchandises en cours de transport	15
➤ Dommages de Fraude et Malveillance sur les biens et les valeurs	30

Le premier paragraphe de la page 93 précise : « [] ainsi que les pertes d'exploitation consécutives, pour une durée estimée nécessaire pour une reprise normale de l'activité ». Conformément à la règle précise du Groupe en la matière, la mise en œuvre des politiques de prévention, de précaution et de protection des risques est décentralisée en termes de diagnostic et de suivi des risques et mesures de sécurité. En particulier, les établissements ouverts au public sont soumis à des réglementations précises en matière de prévention et de sécurité du public et des installations.

□ **Pages 92, 125 et suivantes du Document de référence**

A la connaissance du Groupe, il n'existe aucun engagement hors bilan significatif autre que ceux présentés dans le Document de référence.

□ **Page 115 et autres pages du Document de référence**

Pour assurer l'équivalence d'information sur la valorisation de la marque YSL publiée par la filiale Gucci Group NV, cotée aux NYSE et AMS AEX, il est rappelé que celle-ci figure pour 812,9 millions de dollars en valeur brute dans les comptes de Gucci Group de l'exercice 2001 clos le 31 janvier 2002.

□ **Pages 92, 125 et suivantes du Document de référence**

- Dans le cadre de l'accord conclu en décembre 2002 au terme duquel le Groupe a cédé au Groupe Crédit Agricole 61% du capital et des droits de vote de Finaref et Finaref Nordic, une option d'achat (assortie d'une option réciproque de vente) a été consentie au Groupe Crédit Agricole respectivement par Pinault-Printemps-Redoute SA à concurrence de 29% sous douze mois et de 10% à échéance de vingt ans par le groupe Redcats (7,4%), Fnac (1,2%) et Printemps (1,4%).

- Sur les 29%, l'option est exerçable, par Pinault-Printemps-Redoute SA, du 1^{er} janvier 2004 au 31 mars 2004 pour un prix égal à 29% du prix global (soit 2.525M€) majoré d'une part des intérêts courus au taux de 1,76% par an durant la période intercalaire, et minoré des distributions éventuelles de dividendes de Finaref et Finaref Nordic. En tout état de cause, le prix ne pourra pas être inférieur à 730 M€

- Sur les 10%, les options sont exerçables du 21 décembre 2022 au 20 décembre 2032 pour un montant qui sera le plus élevé entre (i) 10% du prix global (soit 2 525 millions d'euros), majoré d'un taux d'intérêt égal à 5,20% par an affecté d'un coefficient de 70% et (ii) 10% du prix global multiplié par le total des encours sains à la date d'exercice de l'option et divisé par le total des encours sains au 30 juin 2002. Le montant obtenu sera majoré de tout apport supplémentaire en fonds propres réalisé durant la période intercalaire et minoré de toute fraction des dividendes excédant 30% du résultat net distribués par Finaref et Finaref Nordic durant cette période.

Attestation du responsable du Document de Référence

A notre connaissance, les données du Document de Référence déposé auprès de la Commission des Opérations de Bourse le 17 mars 2003 et de la présente actualisation sont conformes à la réalité ; elles comprennent toutes les informations nécessaires aux investisseurs pour fonder leur jugement sur le patrimoine, l'activité, la situation financière, les résultats et les perspectives de l'émetteur ; elles ne comportent pas d'omission de nature à en altérer la portée.

Paris, le 12 mai 2003

Le Président du Directoire

Serge Weinberg

Avis des commissaires aux comptes sur le document de référence et son actualisation

En notre qualité de commissaires aux comptes de la société Pinault-Printemps-Redoute S.A. et en application du règlement COB 98-01, nous avons procédé, conformément aux normes professionnelles applicables en France, à la vérification des informations portant sur la situation financière et les comptes historiques données dans le document de référence déposé auprès de la COB sous le numéro D. 03-0245 et son actualisation ci-jointe.

Ces documents ont été établis sous la responsabilité du Président du Directoire. Il nous appartient d'émettre un avis sur la sincérité des informations qu'ils contiennent portant sur la situation financière et les comptes.

Le document de référence a fait l'objet d'un avis de notre part en date du 13 mars 2003, dans lequel nous avons conclu que, sur la base des diligences effectuées, nous n'avons pas d'observation à formuler sur la sincérité des informations portant sur la situation financière et les comptes présentées dans le document de référence.

Nos diligences ont consisté, conformément aux normes professionnelles applicables en France :

- à vérifier qu'il n'est pas survenu d'événements postérieurs à la date de notre avis rappelée ci-dessus, de nature à remettre en cause la sincérité des informations portant sur la situation financière et les comptes et n'ayant pas fait l'objet d'une actualisation, contenues dans le document de référence,
- à apprécier la sincérité des informations portant sur la situation financière et les comptes présentées dans l'actualisation et à vérifier leur concordance avec les comptes ayant fait l'objet d'un rapport de notre part. Elles ont également consisté à lire les autres informations contenues dans cette actualisation, afin d'identifier le cas échéant les incohérences significatives avec les informations portant sur la situation financière et les comptes, et de signaler les informations manifestement erronées que nous aurions relevées sur la base de notre connaissance générale de la société acquise dans le cadre de notre mission, étant précisé que cette actualisation ne comporte pas de données prévisionnelles isolées.

Les comptes annuels et les comptes consolidés des exercices 2000, 2001 et 2002 établis selon les règles et principes comptables français et arrêtés par le Directoire, ont fait l'objet d'un audit par nos soins, selon les normes professionnelles applicables en France. Les comptes annuels et consolidés des exercices 2001 et 2002 et les comptes annuels de l'exercice 2000 ont été certifiés sans réserve ni observation. Les comptes consolidés de l'exercice 2000 ont été certifiés sans réserve avec une observation signalant les changements comptables résultant de l'application, à compter du 1er janvier 2000, du nouveau règlement du Comité de la Réglementation Comptable relatif aux comptes consolidés.

Sur la base de ces diligences, nous n'avons pas d'observation à formuler sur la sincérité des informations portant sur la situation financière et les comptes, présentées dans ce document de référence et son actualisation

Paris, le 12 mai 2003
Les commissaires aux comptes

KPMG Audit
Département de KPMG S.A.

Deloitte Touche Tohmatsu

Gérard Rivière

Didier Taupin