



RÉMY COINTREAU

12 décembre 2006

Exercice 2006-2007
Résultats du 1^{er} semestre 2006

22 % de croissance organique
du résultat opérationnel courant

Résultat net + 76,5 %

Rémy Cointreau enregistre une croissance organique de 21,9 % de son résultat opérationnel courant à 61,9 millions d'euros pour un chiffre d'affaires semestriel de 354,4 millions d'euros. Cette excellente progression, pour la troisième année consécutive, s'inscrit totalement dans la stratégie de croissance rentable et de long terme du groupe avec un portefeuille de marques désormais recentré et pérenne.

Chiffres clés

| (millions d'euros) | 2006 | 2005 | Variation % | |
|--|-------------------|-------------------|-------------|-------------------|
| | au 30 sept (*) | au 30 sept (*) | brute | organique (**) |
| ▪ Chiffre d'affaires | 354,4 | 353,2 | + 0,3 | + 1,3 |
| ▪ Résultat opérationnel courant | 61,9 | 54,9 | + 12,8 | + 21,9 |
| ▪ Résultat opérationnel | 58,9 | 54,9 | + 7,3 | - |
| ▪ Résultat financier | (20,0) | (31,6) | - | - |
| ▪ Résultat net des activités poursuivies | 34,0 | 18,2 | + 86,8 | - |
| ▪ Résultat des activités cédées | 42,1 | 20,9 | - | - |
| ▪ Résultat Net (part du groupe) | 75,7 | 42,9 | + 76,5 | - |

(*) Après redassement du résultat des activités cédées.

(**) La performance organique est hors effets de change et variations de périmètre

Résultat opérationnel courant

| (millions d'euros) | 2006 | 2005 | Variation % | |
|-------------------------------|--------------|-------------|-------------|-----------|
| | au 30 sept | au 30 sept. | publiée | organique |
| Cognac | 38,7 | 30,6 | + 26,7 | + 38,1 |
| Liqueurs & Spiritueux | 22,8 | 21,4 | + 6,3 | + 9,1 |
| Champagne | 1,4 | 1,5 | (6,5) | + 48,7 |
| Marques Partenaires | (1,0) | 1,4 | - | - |
| Résultat opérationnel courant | 61,9 | 54,9 | + 12,8 | + 21,9 |

Cognac – Rémy Martin poursuit son développement des qualités haut de gamme et très haut de gamme pour privilégier sa rentabilité. Avec un chiffre d'affaires en progression organique de 4,2 %, le résultat opérationnel de 38,7 millions d'euros montre une croissance organique de 38,1 %.

Liqueurs & Spiritueux – L'ensemble de l'activité affiche un chiffre d'affaires en progression organique de 2,7 % avec un résultat opérationnel courant en hausse de 9,1 %. Sur les six premiers mois, les meilleures performances ont été réalisées par Cointreau aux Etats-Unis, avec la nouvelle campagne "Be Cointreauversial", et par Passoa en Europe.

Champagne – L'excellente performance de Piper-Heidsieck tout au long du semestre permet d'enregistrer une croissance organique de 10,8 % du chiffre d'affaires. Le résultat opérationnel est en très forte progression organique de 48,7 % par l'effet des hausses de prix et de volume ainsi que par l'amélioration du mix produit/marché.

Marques Partenaires – Suite à l'arrêt de différents contrats de distribution, le chiffre d'affaires est en retrait de 17,1 % à 45,7 millions d'euros avec un résultat opérationnel de (1,0) million d'euros, après affectation des frais de distribution et centraux.

Résultats consolidés

Le chiffre d'affaires à 354,4 millions d'euros est en croissance globale et organique de 1,3 %. La croissance est de 4,8 % pour les marques du groupe.

Le résultat opérationnel courant s'établit à 61,9 millions d'euros, soit une progression de 12,8 % qui tient compte d'un effet de change euro/dollar défavorable de 4,9 millions d'euros. La croissance organique est de 21,9 %. **La marge opérationnelle courante** ressort en hausse de deux points par rapport à la même période précédente (15,5 %).

Le résultat opérationnel à 58,9 millions d'euros est en progression de 7,3 %. Il prend en compte une charge non récurrente de 3 millions d'euros relative à des redressements de taxes professionnelles et foncières enregistrées en autres produits et charges opérationnelles.

Le résultat financier de (20,0) millions d'euros est en amélioration significative de 11,6 millions d'euros, principalement sous l'effet de la forte réduction de la dette moyenne (de 838 millions d'euros à septembre 2005 à 641 millions d'euros à septembre 2006). Au 30 septembre 2006, le ratio dette nette/EBITDA s'élève à 3,65 (3,93 en septembre 2005).

Le résultat des activités poursuivies s'inscrit à 34,0 millions d'euros, après impôt, en progression de 86,8 % par rapport au premier semestre 2005. Ce résultat tient compte d'une baisse d'impôt et d'une reprise de provisions pour risques fiscaux devenues sans objet.

Le résultat net des activités cédées à 42,1 millions d'euros comprend le résultat net de la vente des liqueurs néerlandaises et italiennes cédées fin mars 2006 avec effet cash en avril, et du Cognac de Luze et de Bols Hungary cédés en juillet 2006.

Le résultat net part du groupe s'élève à 75,7 millions d'euros.

La dette financière nette se chiffre à 637,3 millions d'euros en baisse de 17,4 % (-134,2 millions d'euros) par rapport à mars 2006. Cette diminution résulte des activités cédées et de la poursuite de l'amélioration du besoin en fonds de roulement.

MAXXIUM

Rémy Cointreau a annoncé, le 23 novembre dernier, sa décision de dénoncer, à effet du 30 mars 2009, l'accord global de distribution avec Maxxium. Cette décision stratégique permettra au groupe d'adopter de nouvelles options de distribution dans des marchés prioritaires comme l'Asie. Les effets financiers attendus de cette dénonciation des accords de distribution Maxxium sont les suivants :

- Le versement par Rémy Cointreau d'une indemnité estimée à 240 millions d'euros avant impôt. Une provision relative à cette indemnité sera comptabilisée au 31 mars 2007, pour un versement intervenant en 2009.
- Après le 30 mars 2009, la sortie de Rémy Cointreau en qualité d'actionnaire de Maxxium est prévue avec cession de ses titres sur la base contractuelle de la quote-part de situation nette dans Maxxium, minorée de coûts de restructuration s'il y a lieu.

A titre d'information, la quote-part de situation nette représente, au 30 septembre 2006, un montant de 76,9 millions d'euros.

Perspectives

Rémy Cointreau confirme l'objectif d'une croissance organique à deux chiffres de son résultat d'exploitation courant au 31 mars 2007.

Contacts :

Analystes : Hervé Dumesny – 01 44 13 45 50

Presse : Joëlle Jézéquel – 01 44 13 45 15