



RÉMY COINTREAU

***Résultats annuels 2004 - 2005***

***8 juin 2005***

# Stratégie de valeur

Dominique Hériard Dubreuil



# 2004/05: Stratégie de valeur

**Poursuite, accélération et approfondissement  
de la stratégie de valeur**



# 2004/05: Stratégie de valeur

**Croissance organique**

**Marchés**

**Marques-clés**



# 2004/05: Stratégie de valeur

**Améliorations opérationnelles**

**Renforcement de la distribution**

**Réorganisation du Management**



# Chiffres - clés

<i>M€</i>	<u>Mars 05</u>	<u>Mars 04</u>	<u>Variation publiée</u>	<u>Performance organique</u>
CA	905,3	888,3	+ 1,9 %	+ 5,1 %
Résultat opérationnel	167,7	173,5	(3,3 %)	+ 14,4 %
Résultat net courant*	78,8	74,2	+ 6,2 %	
<i>Marge opérationnelle</i>	<i>18,5 %</i>	<i>19,5 %</i>		<i>21,3 %</i>
Cash flow opérationnel	122,1	99,3	+ 22,8 M	

- ❑ Réduction de 7 % de la dette financière (- 60,7 M€)
- ❑ Résultat net courant par action\* : + 4% à 1,75 €
- ❑ Résultat net par action : 0,54 € après ajustement exceptionnel de la valeur de certaines marques

\* Part du Groupe

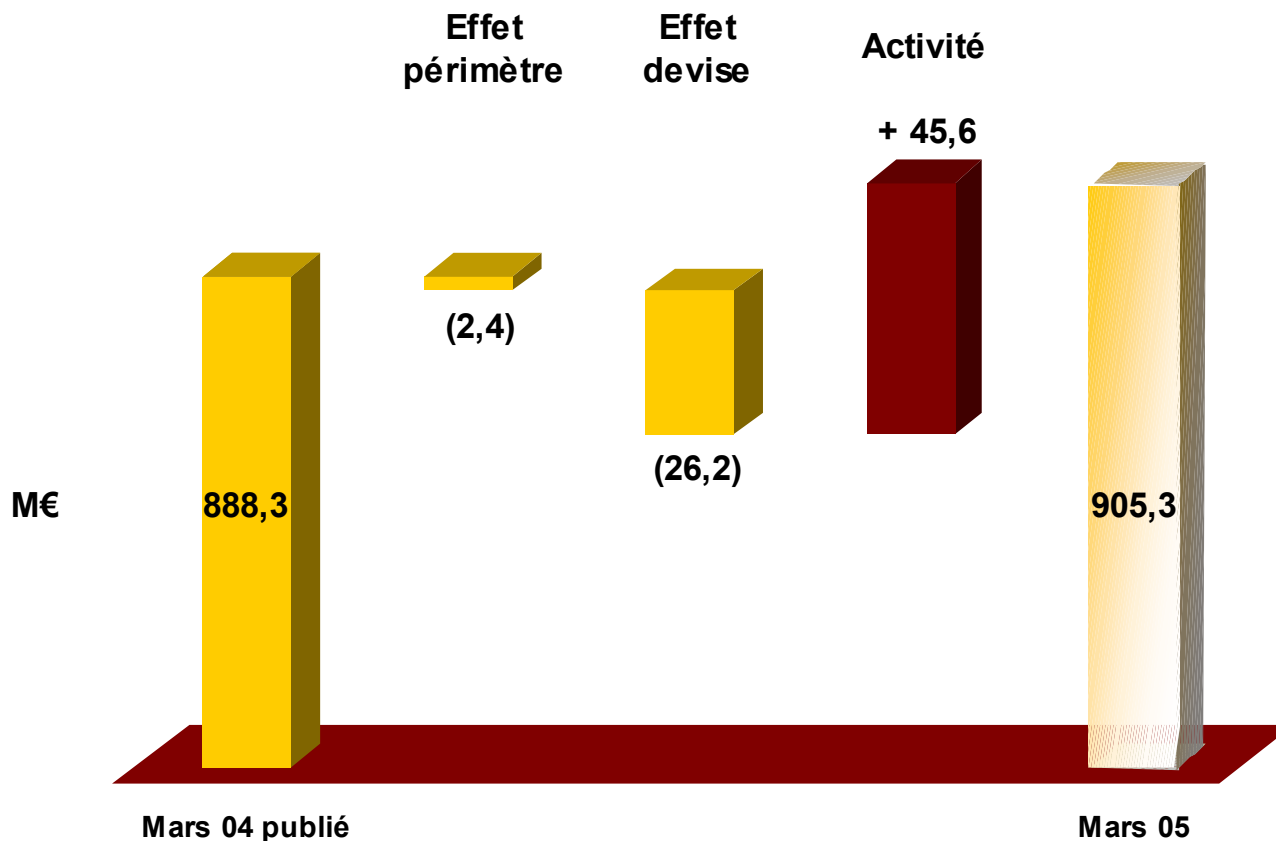
# Revue des activités

Jean-Marie Laborde



# Chiffre d'affaires

Croissance organique\* : + 5,1 %

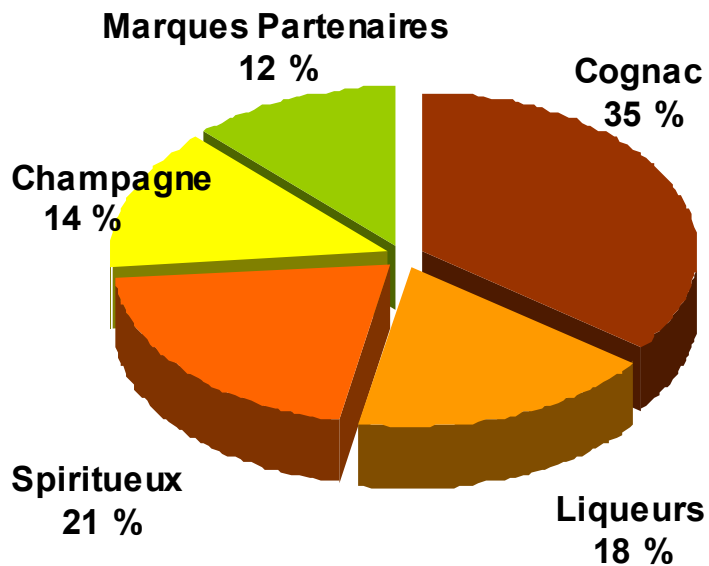


\* A données comparables

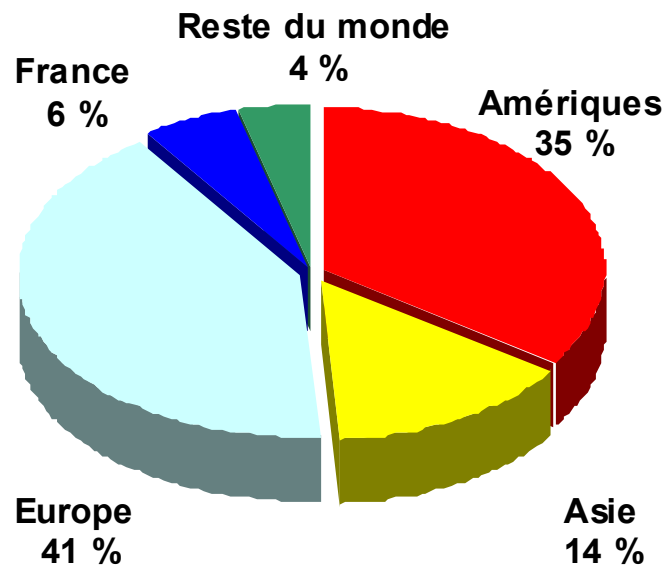


# Répartition du chiffre d'affaires

Par activité

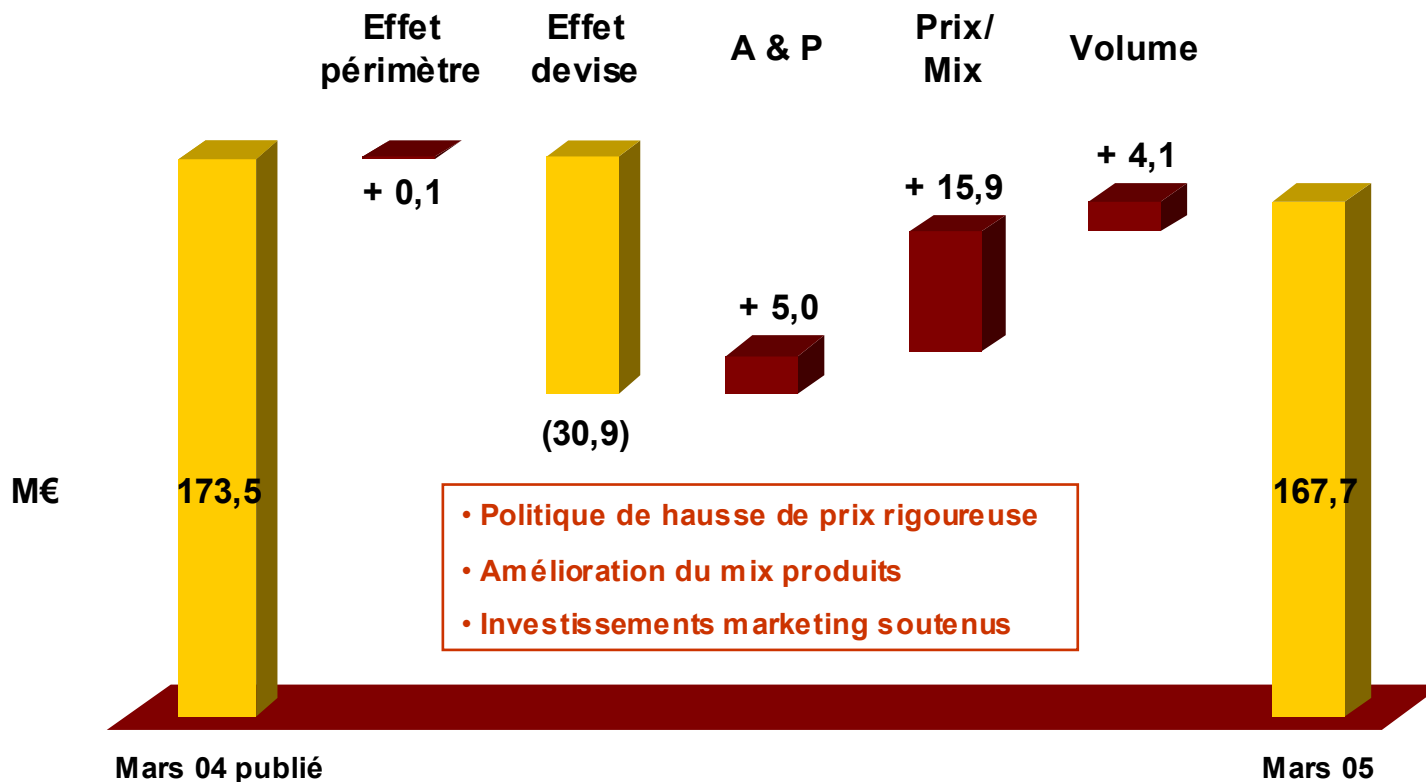


Par zone géographique



# Résultat opérationnel

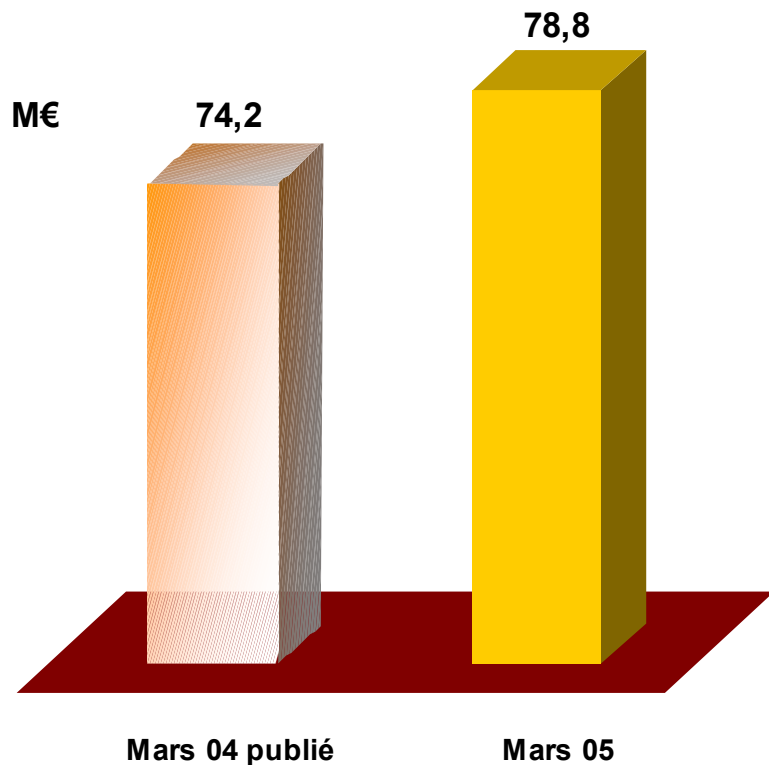
Croissance organique\* : + 14,4 %



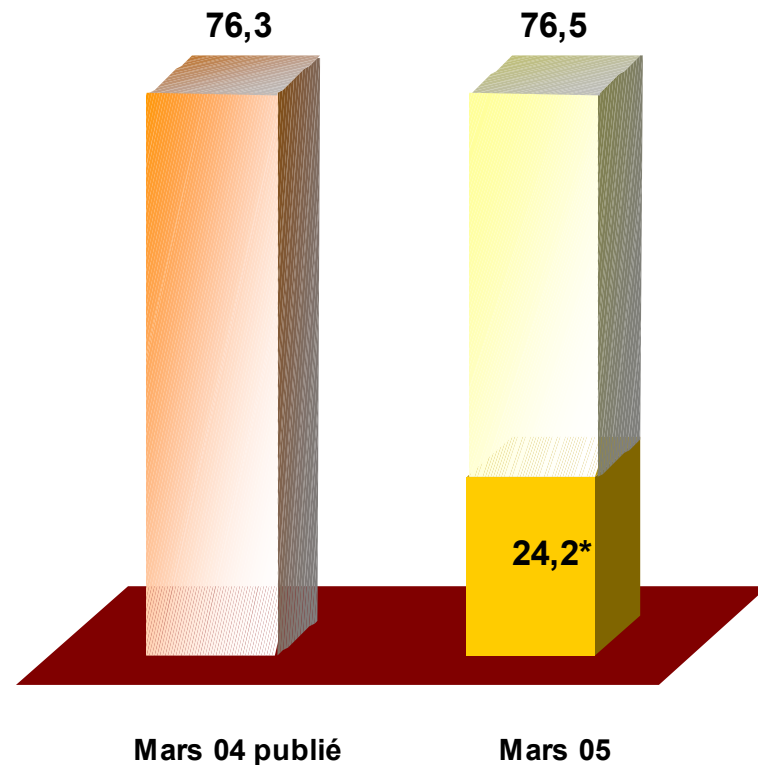
\* A données comparables

# Résultats courant & net

Courant, part du Groupe



Net, avant et après non-récurrent

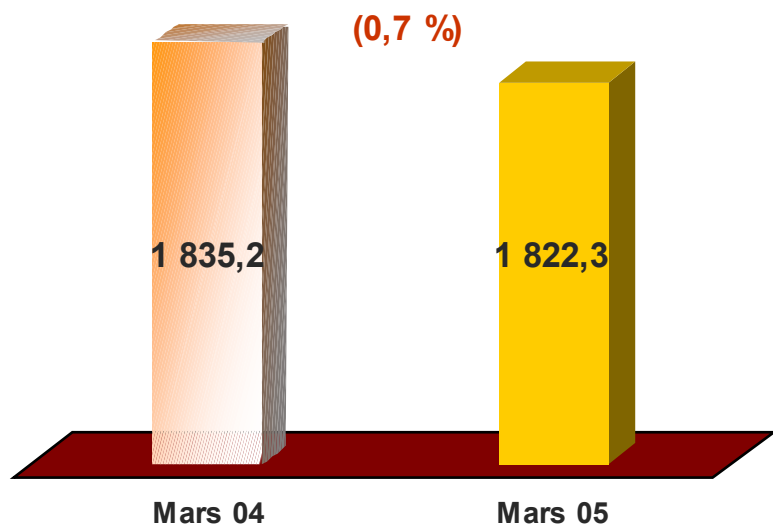


\* Après provision de 52,3 M€ pour dépréciation exceptionnelle de marques

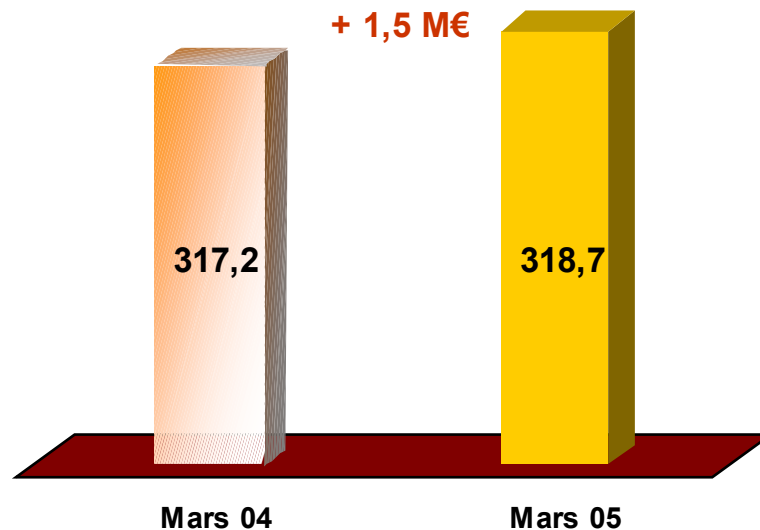
# Cognac

Croissance organique du CA\* : + 6 %

Ventes en volume (000 caisses)



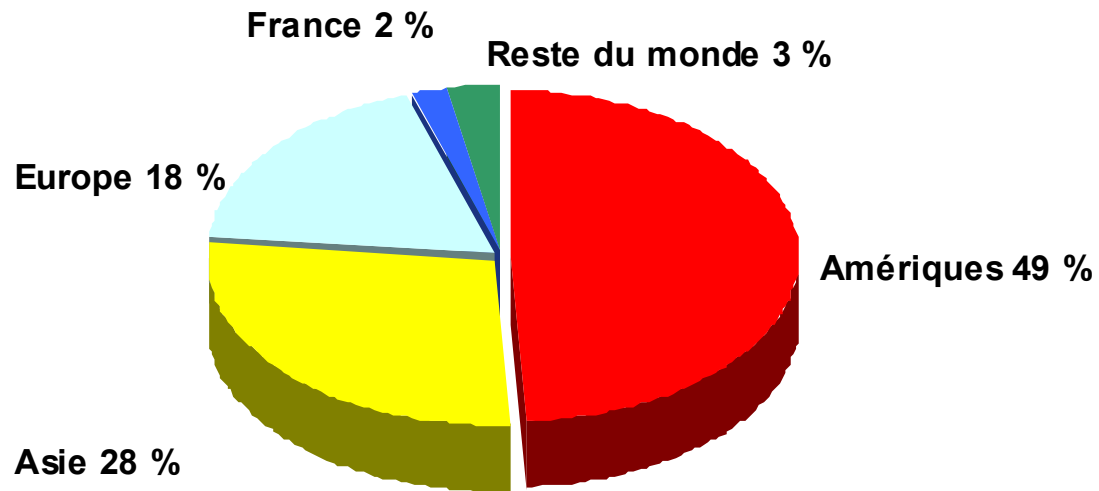
Chiffre d'affaires (M€)



\* A données comparables

# Cognac

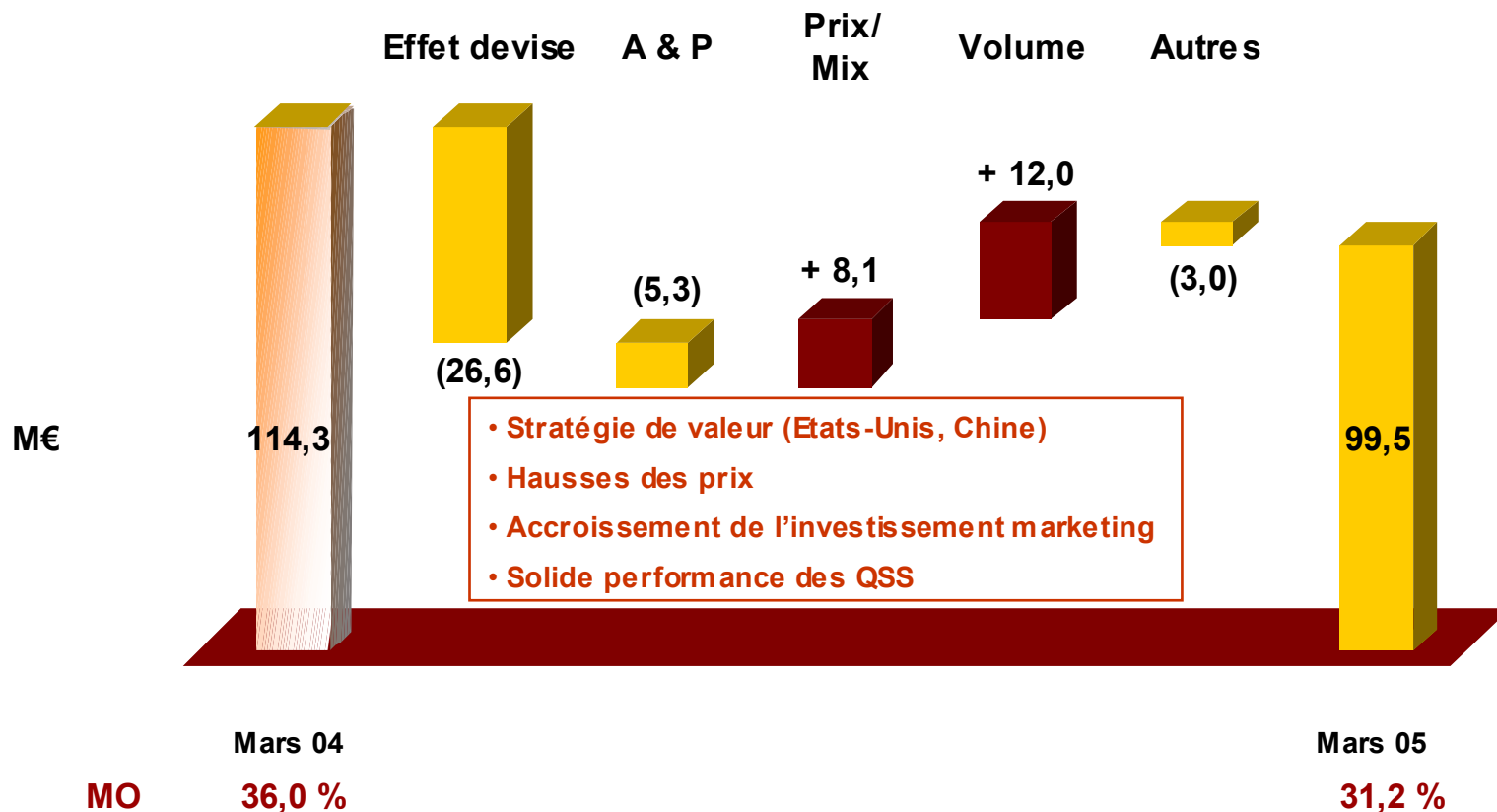
Chiffre d'affaires par zone géographique



# Cognac

Croissance organique\* : + 10,3 %

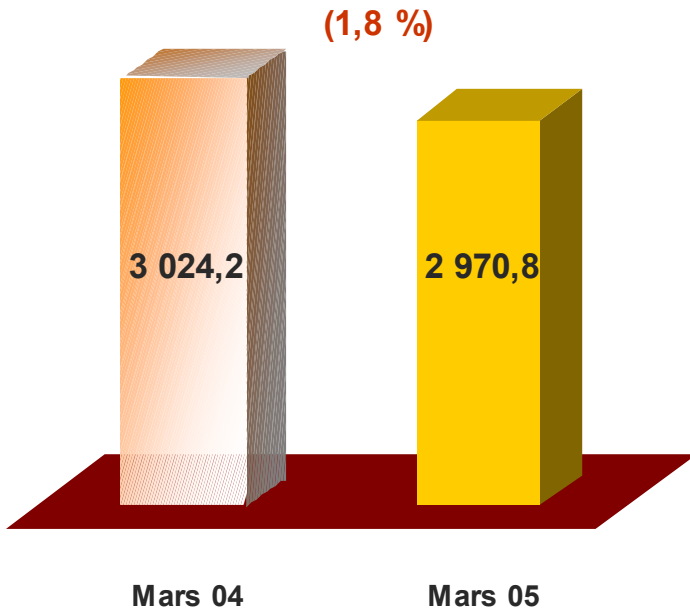
## Résultat Opérationnel



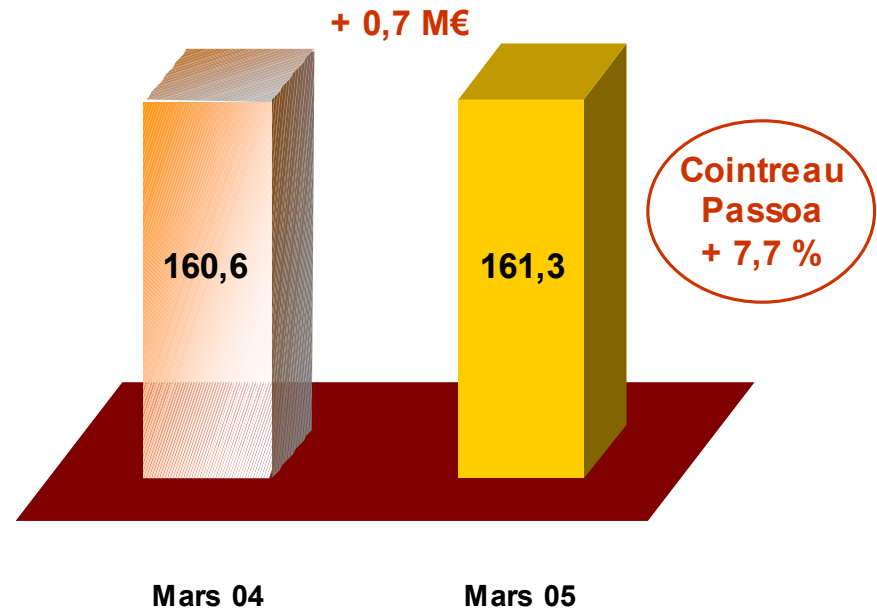
# Liqueurs

Croissance organique du CA\* : + 3,0 %

Ventes en volume (000 caisses)



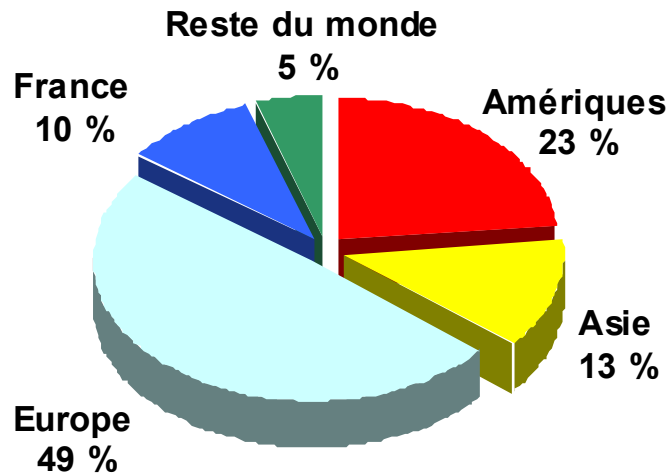
Chiffre d'affaires (M€)



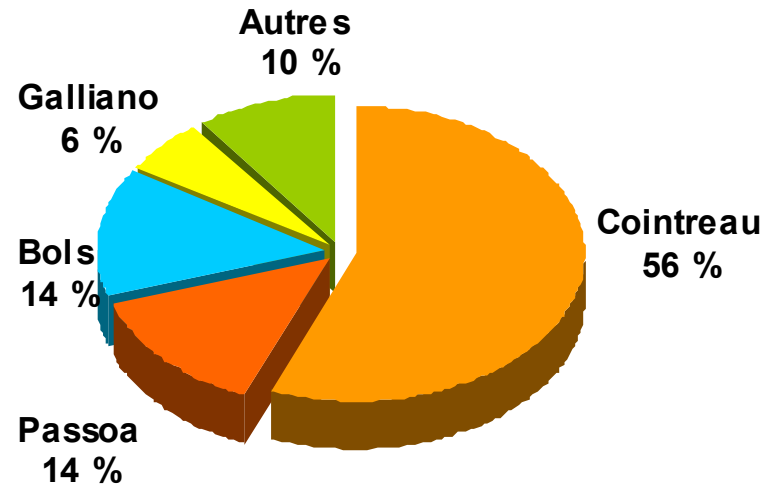
\* A données comparables

# Liqueurs

Chiffre d'affaires par zone géographique



Chiffre d'affaires par marque



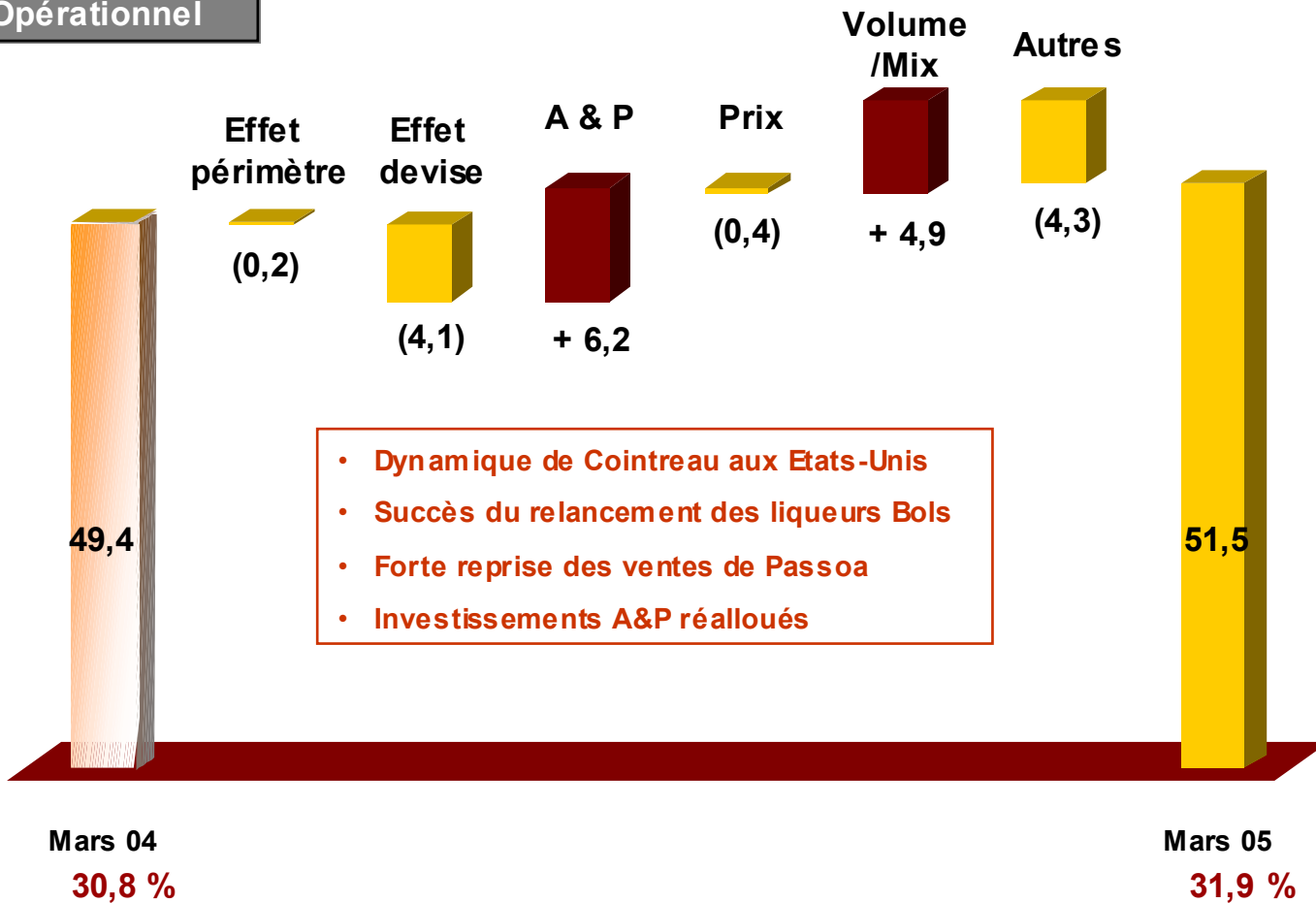


# Liqueurs

Croissance organique\* : + 12,8 %

Résultat Opérationnel

M€



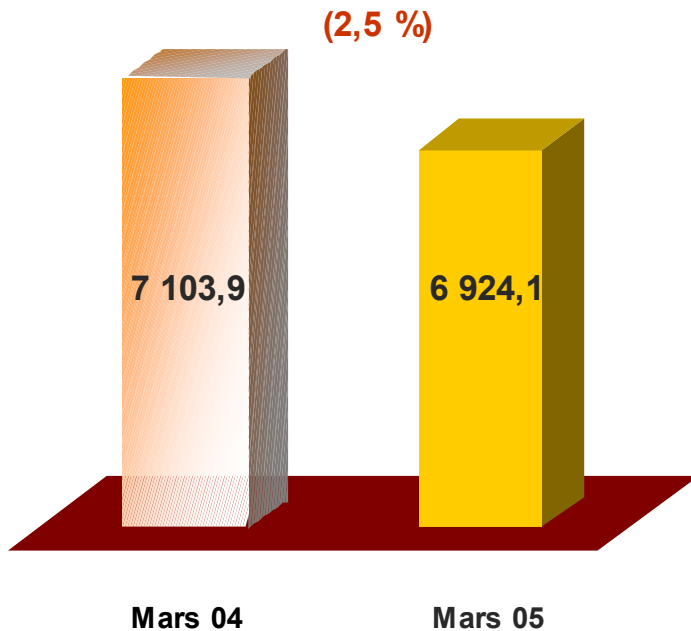
- Dynamique de Cointreau aux États-Unis
- Succès du relancement des liqueurs Bols
- Forte reprise des ventes de Passoa
- Investissements A&P réalloués

\* A données comparables

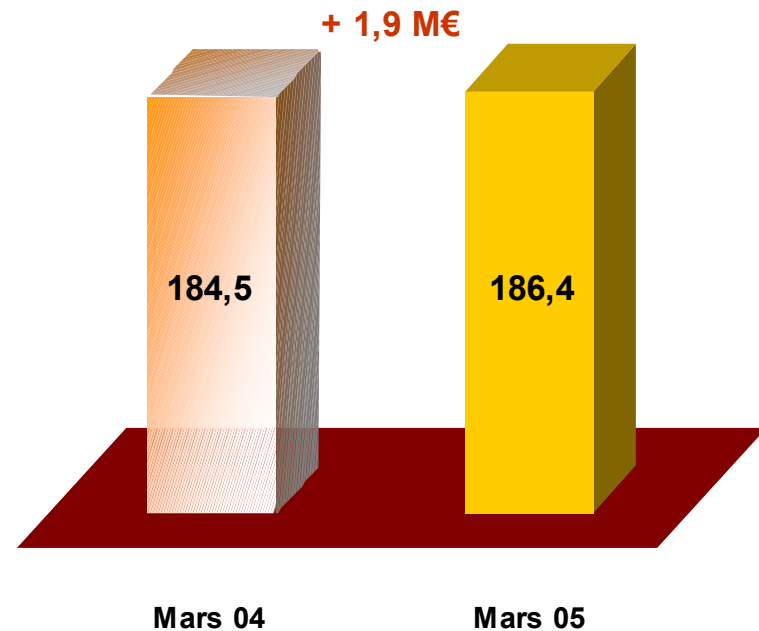
# Spiritueux

Croissance organique du CA\* : + 1,3 %

Ventes en volume (000 caisses)



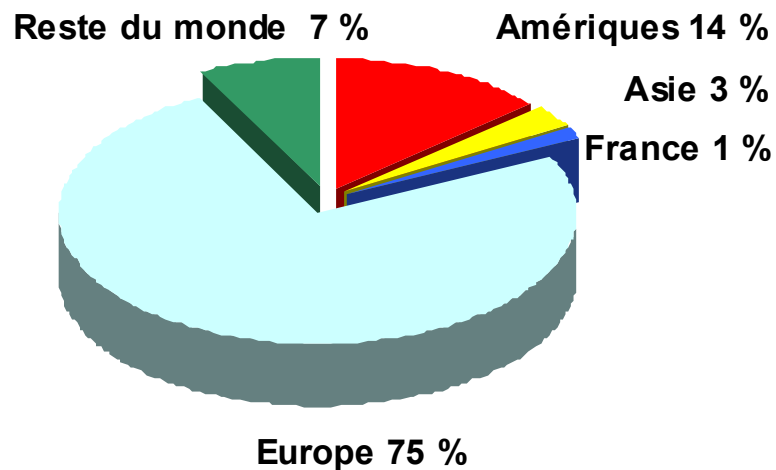
Chiffre d'affaires (M€)



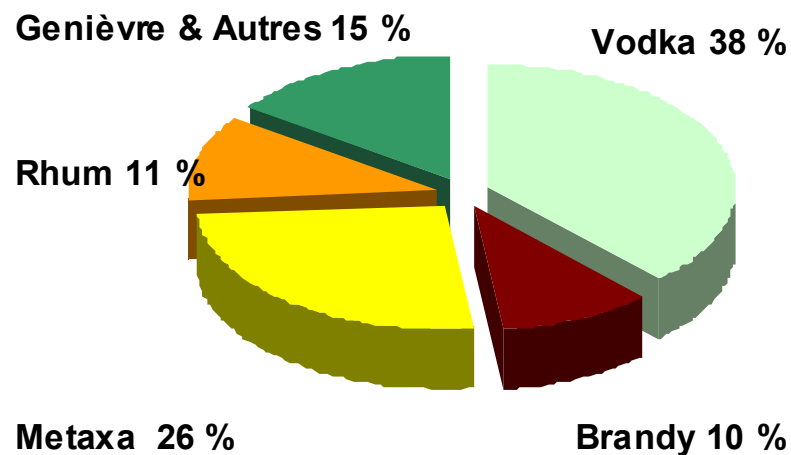
\* A données comparables

# Spiritueux

Chiffre d'affaires par zone géographique



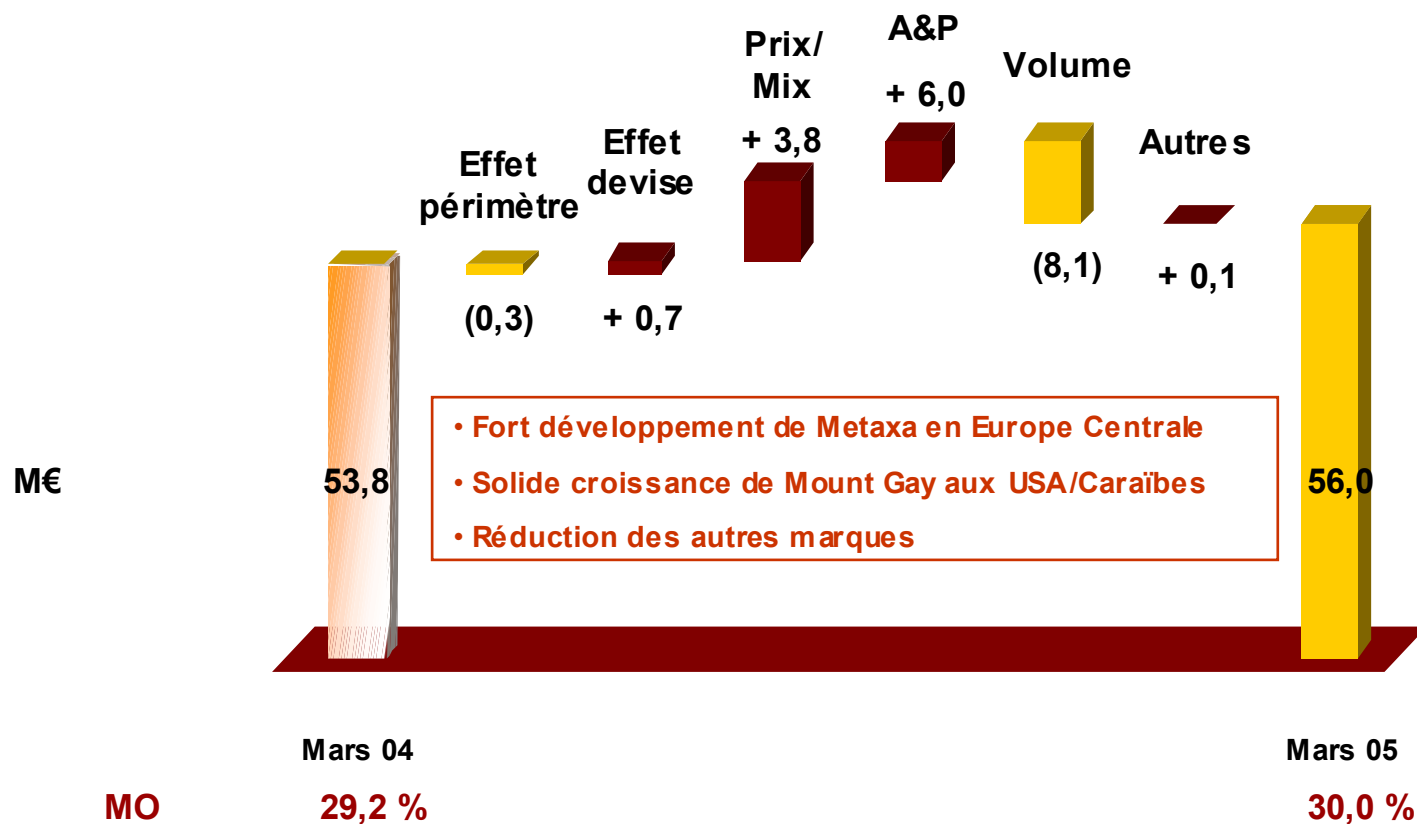
Chiffre d'affaires par produit



# Spiritueux

Résultat Opérationnel

Croissance organique\* : + 3,3 %

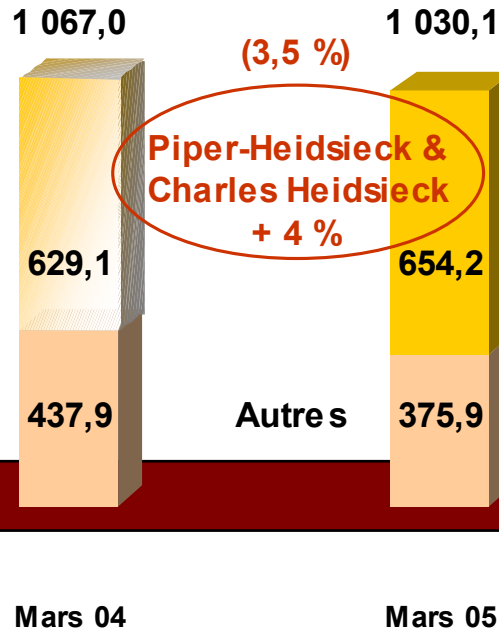


\* A données comparables

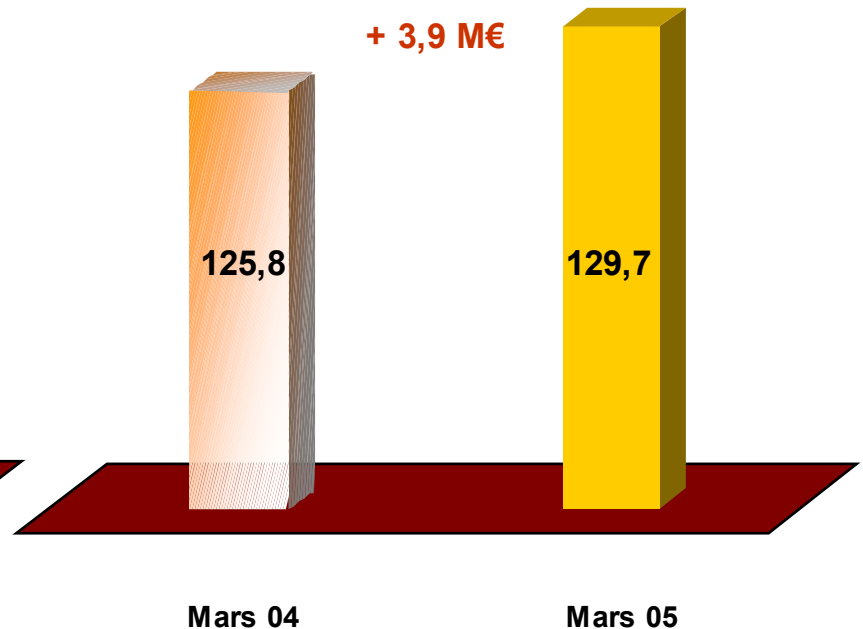
# Champagne

Croissance organique du CA\* : + 4,5 %

Ventes en volume (000 caisses)



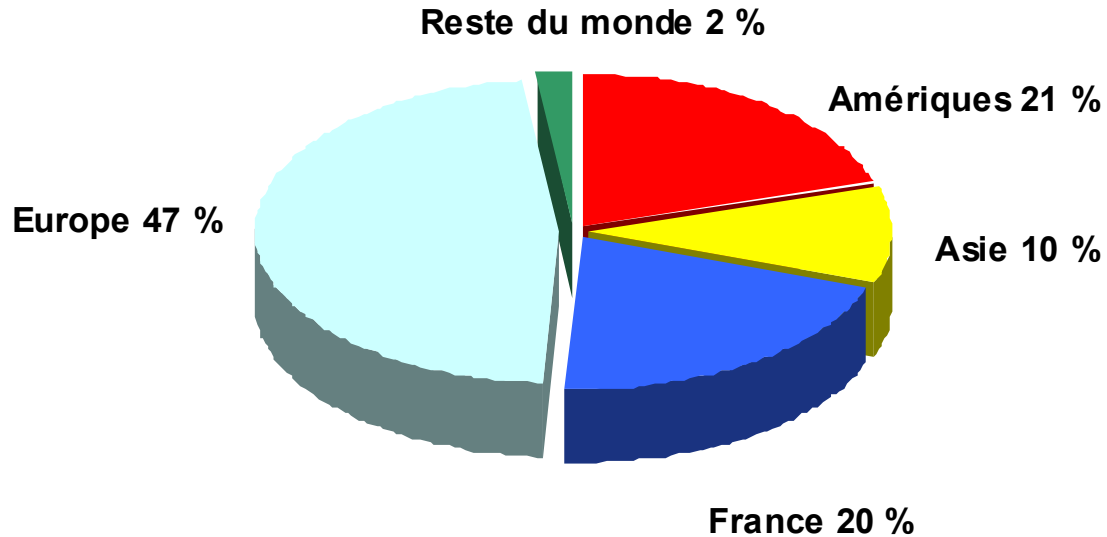
Chiffre d'affaires (M€)



\* A données comparables

# Champagne

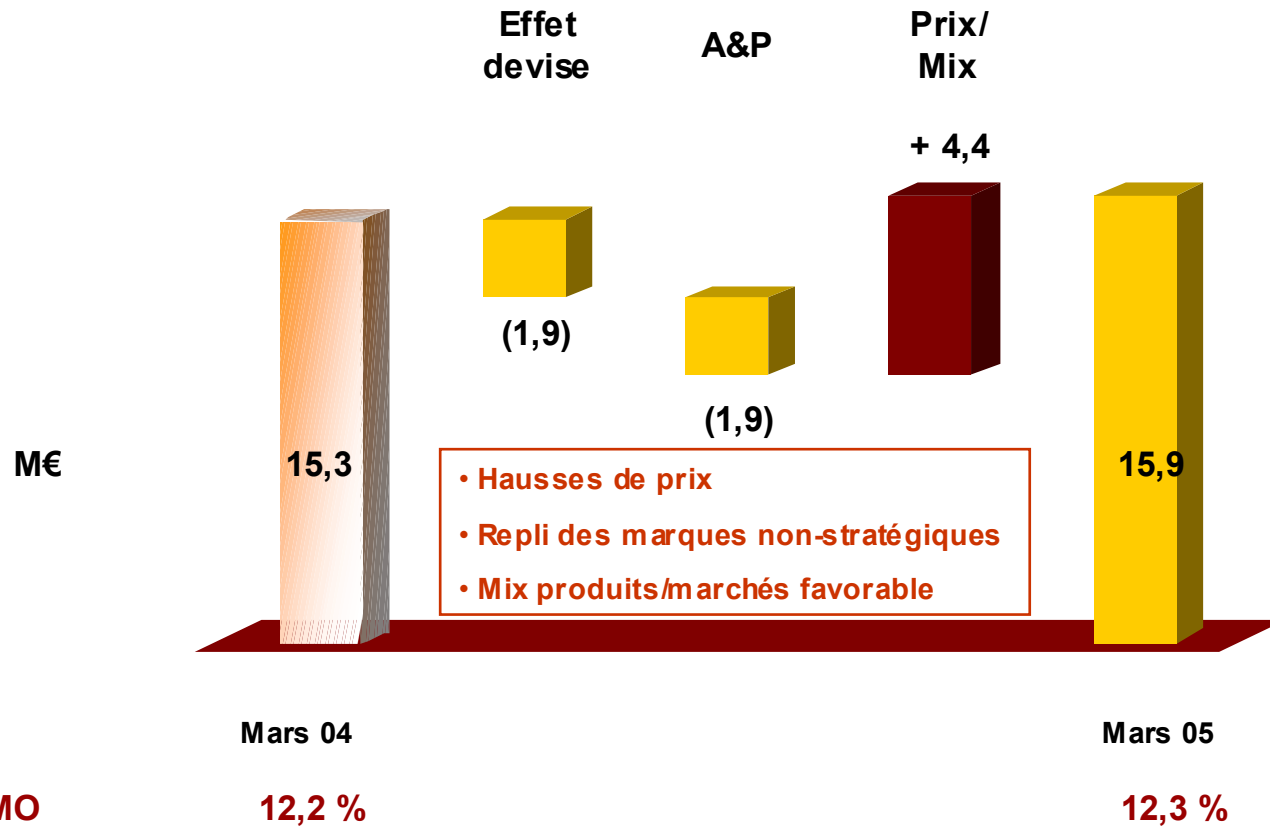
Chiffre d'affaires par zone géographique



# Champagne

Croissance organique\* : + 16,3 %

Résultat Opérationnel

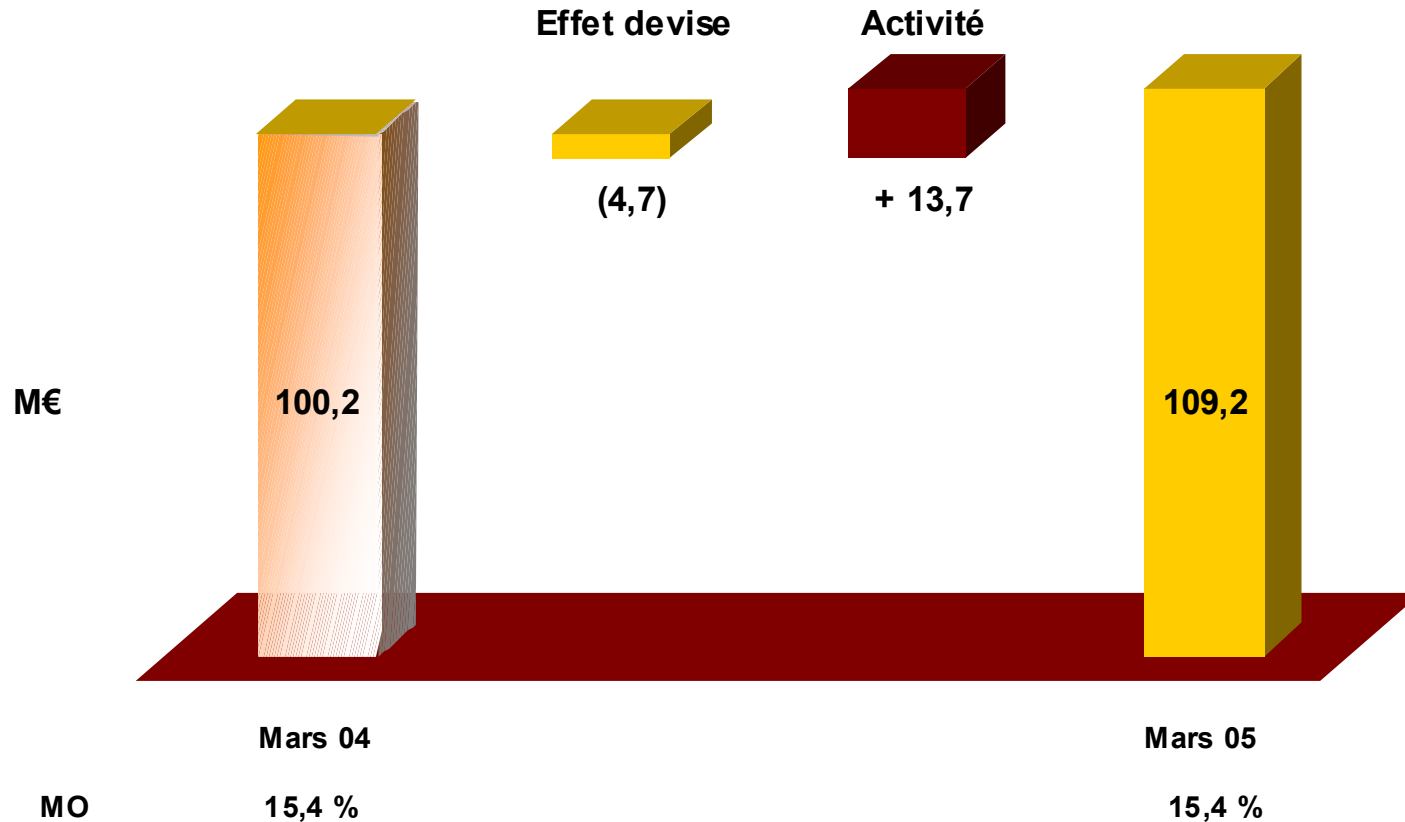


\* A données comparables

# Marques Partenaires

Chiffre d'affaires

Croissance organique\* : + 13,8 %



\* A données comparables



# Résultats Consolidés

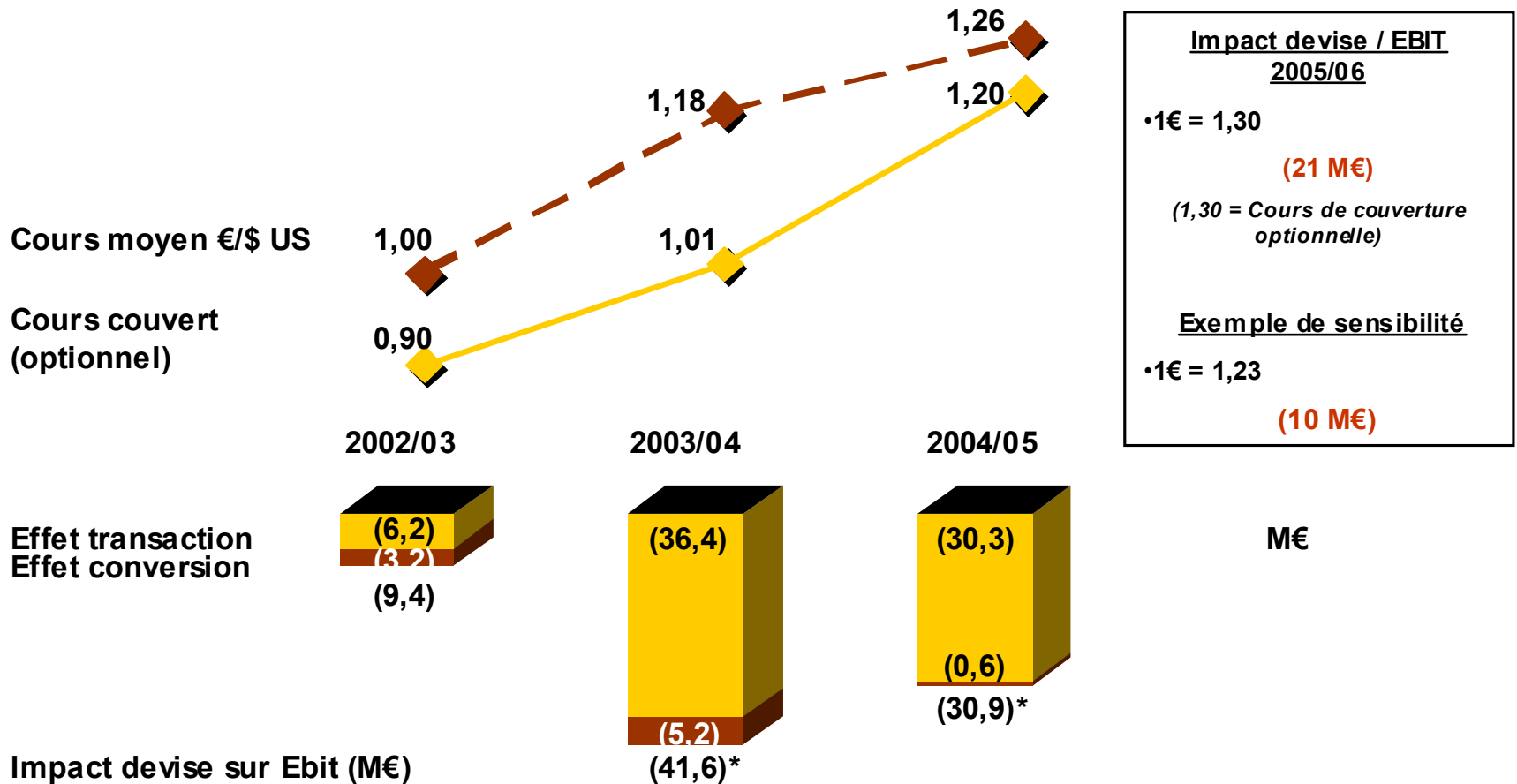
Hervé Dumesny



# Structure du Résultat Opérationnel

(M€)	Mars 05	Mars 04	Performance Organique
Chiffre d'affaires	905,3	888,3	+ 5,1 %
Investissement marketing	171,5	175,5	- 0,3 %
Résultat opérationnel des activités	239,7	248,2	+ 9,8 %
Coûts centraux et de distribution	(72,0)	(74,7)	- 0,7 %
Résultat opérationnel	167,7	173,5	+ 14,4 %
Marge opérationnelle	18,5 %	19,5 %	21,3%

# Stratégie de couverture €/\$



\* A données comptables comparables

# Résultat Net

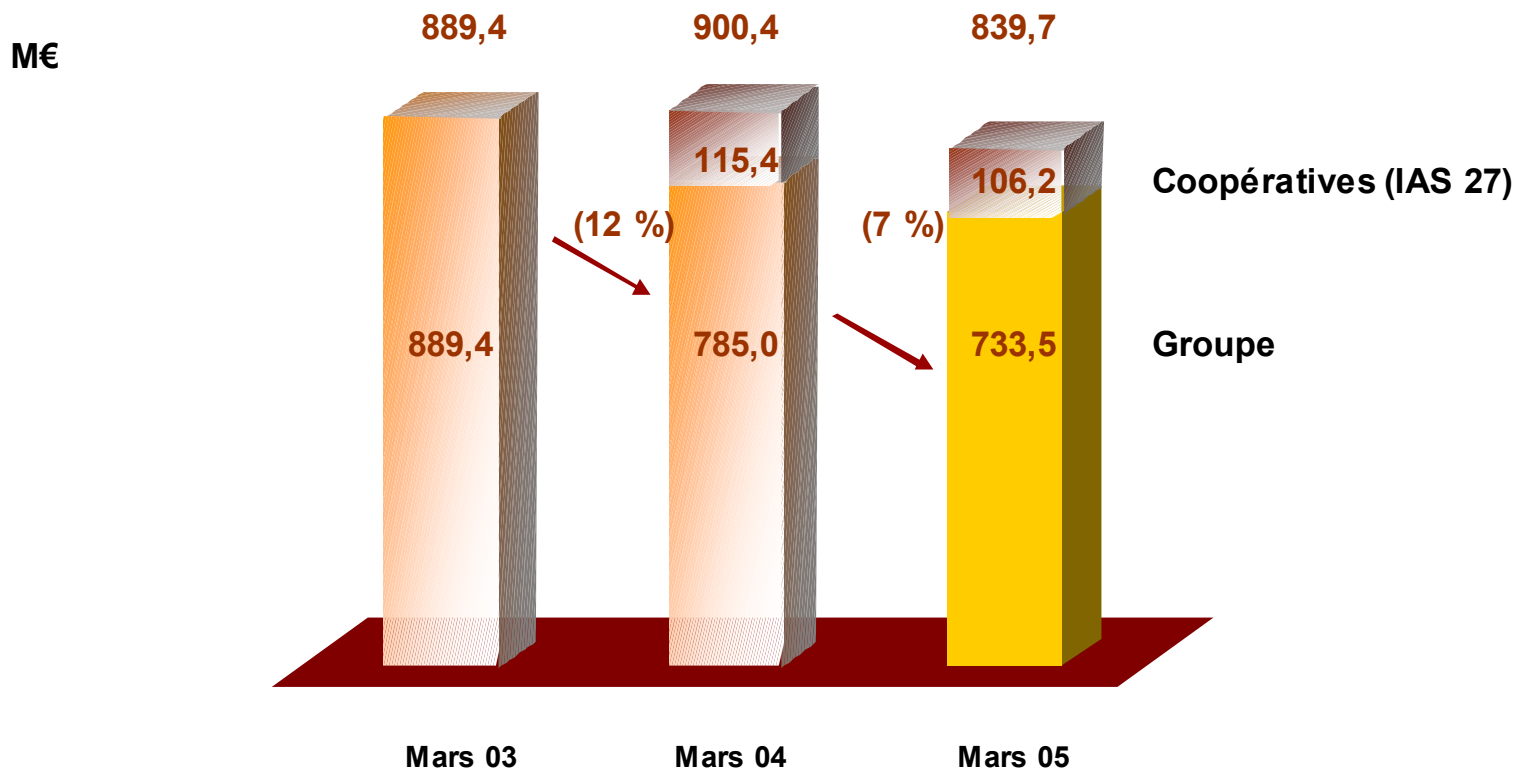
(avant survaleurs et sociétés mises en équivalence)

(M€)	Mars 05	Mars 04	Variation %
Résultat opérationnel	167,7	173,5	(3,3)
Résultat Financier	(53,1)	(64,1)	(17,2)
Résultat courant avant Impôts	114,6	109,4	+ 4,8
Impôts	(38,3)	(38,3)	-
%	33,4 %	35,0%	
Intérêts minoritaires	(3,1)	(1,0)	
Résultat net (part du groupe) avant survaleurs et sociétés mises en équivalence	73,2	70,1	+ 4,4

# Résultat Net

(M€)	Mars 05	Mars 04
Résultat Net avant survaleurs et sociétés mises en équivalence	73,2	70,1
Amortissement des survaleurs	(2,9)	(2,8)
Maxxium - Mise en équivalence	3,4	1,8
Dynasty - Mise en équivalence	5,1	5,1
<b>Résultat Net courant</b>	<b>78,8</b>	<b>74,2</b>
Nombre d'actions (000)	45.023	44.270
<b>Résultat Net courant / action (€)</b>	<b>1,75</b>	<b>1,68</b>
<b>Résultat Net après éléments non récurrents (provision de 52,3 M€ / test d'impairment)</b>	<b>24,2</b>	<b>76,3</b>
<b>Résultat Net par action (€)</b>	<b>0,54</b>	<b>1,72</b>

# Dette financière



\* Intérêts courus non échus inclus

# Dette & Cash-Flow

(M€)	Mars 05	Mars 04	Variation M€
Dette nette	839,7	900,4	(60,7)
Amélioration du BFR	29,8	28,6	-
Flux nets de trésorerie d'exploitation	122,1	99,3	+ 22,8

# Maxxium - Chiffres clés

(M€) Au 31 mars *	2004/05	2003/04
Chiffre d'affaires géré	1 462,6	1 383,9
Contribution	211,2	202,7
% Marge	14,4	14,7
Dépenses & coûts de distribution	(173,2)	(160,6)
% du chiffre d'affaires	11,8	11,6
Résultat courant avant impôts & survaleurs	27,8	28,0
Contribution au résultat net de Rémy Cointreau	3,4	1,8

\* Exercice Rémy Cointreau



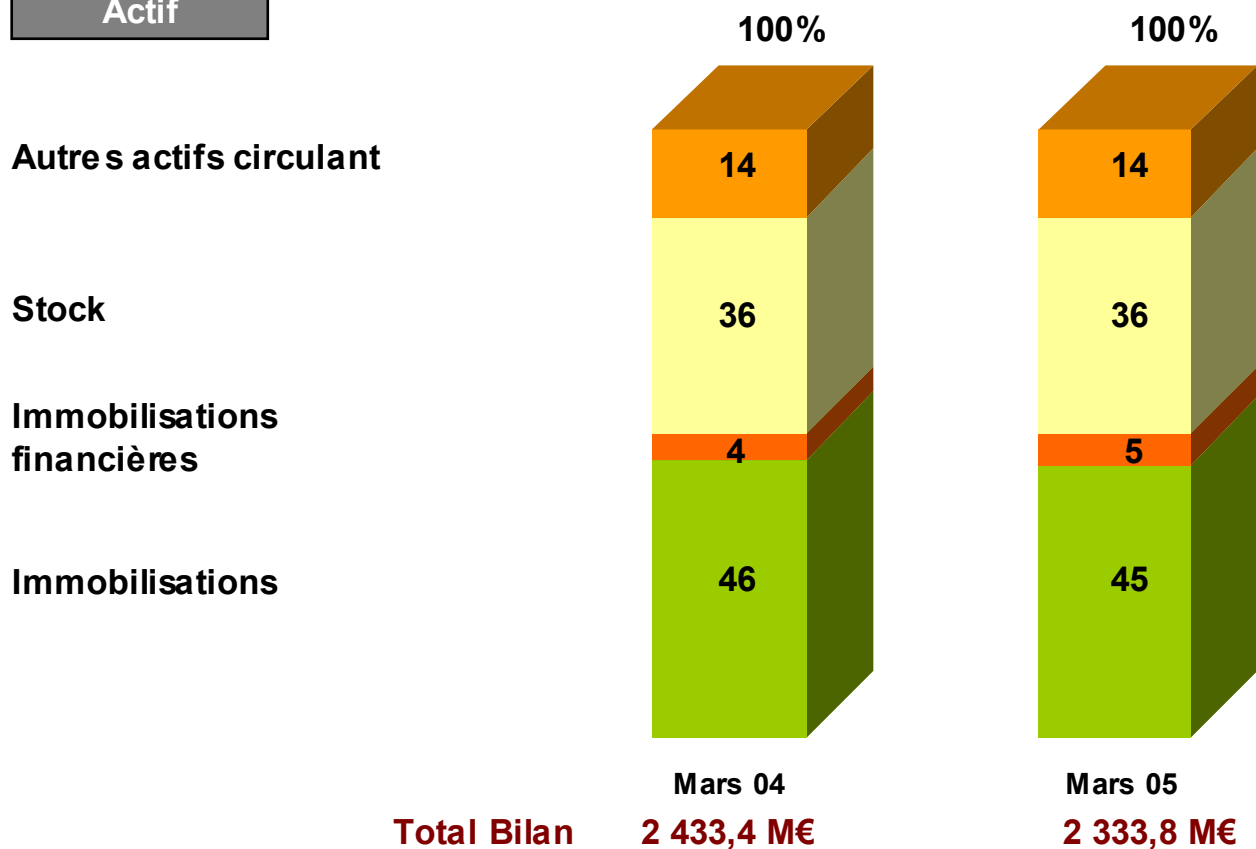
# Bilan

## Valorisation des marques

- ❑ Test d'*impairment* réalisé avec l'aide d'un cabinet indépendant
  - Validé par les Commissaires aux Comptes
  - Perspective de suivi en IFRS (impairment/amortissement *goodwill*)
- ❑ Valeur globale des marques-clés très supérieure à celle reconnue historiquement
  - Pas de réévaluation comptable
- ❑ L'impairment porte principalement sur certaines marques régionales, en raison de l'évolution récente des marchés européens
  - Provision exceptionnelle (non-cash) pour dépréciation d'un montant de 52,3M€
- ❑ Le poste « marques » passe ainsi de 952M€ à 907M€

# Bilan simplifié

Actif



# Bilan simplifié

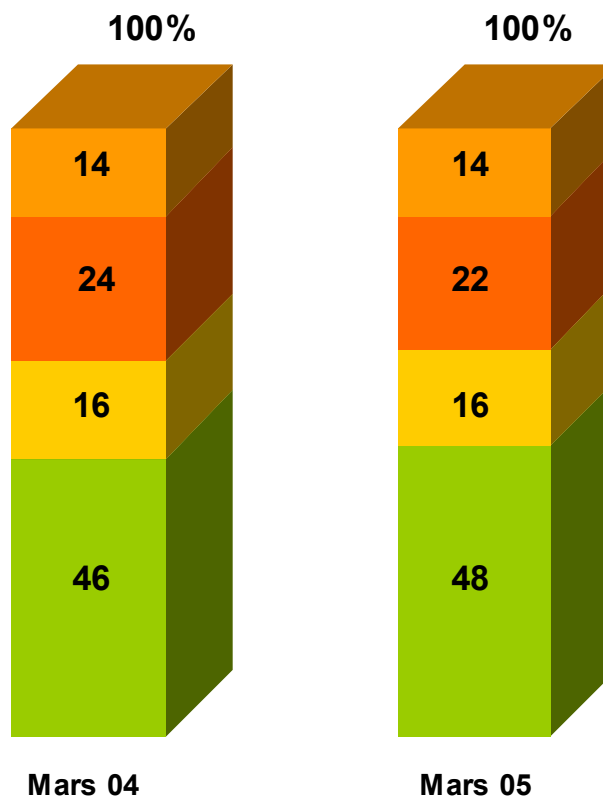
## Passif

Autres dettes  
d'exploitation

Dette CT & LT

TSDI &  
Obligations

Capitaux Propres  
et Minoritaires



# IFRS - Principaux impacts

- ❑ **Bilan de transition: 31 mars 2004**
- ❑ **Premiers comptes publiés en IFRS: 30 septembre 2005**
  - **IAS 27: consolidation des coopératives déjà réalisée (exercice 2003/04)**
  - **IAS 12/16: réduction d'environ 20% des capitaux propres, (impôt différé, durées d'amortissements)**
  - **IAS32/39: ne sont pas appliqués sur le bilan de transition**
  - **Compte de Résultat : reclassement en opérationnel de la plupart des éléments présentés en résultat exceptionnel**

# IFRS - Bilan de transition

## Réduction des fonds propres

<b>Fonds Propres - 31 mars 2004 - (M€)</b>	<b>1 111</b>	
Obligation de comptabiliser une charge d'impôt au taux courant sur l'écart entre la valeur consolidée des marques et leur valeur fiscale	(276)	-25%
Application rétro-active de nouvelles durées d'utilité des immobilisations (net d'impôts)	39	4%
Possibilité de comptabiliser les écart actuariels non amortis sur engagements de retraite (net d'impôts)	(9)	-1%
Comptabilisation engagement lié à la couverture santé des retraités (net d'impôts)	(4)	0%
Autres net	(1)	0%
<b>Fonds Propres - 31 mars 2004 - Ouverture IFRS</b>	<b>861</b>	<b>-23%</b>

# IFRS - Résultat Opérationnel

- ❑ **Suppression de la notion de résultat exceptionnel : le résultat opérationnel actuel deviendra “résultat opérationnel courant”**
- ❑ **Certains frais commerciaux seront reclassés en déduction du chiffre d'affaires (impact inférieur à 1% pour Rémy Cointreau)**
- ❑ **Comptabilisation d'une charge en frais administratifs relative aux stocks options (-0.7M€ à -1M€ /an)**
- ❑ **Baisse de la charge d'amortissement des immobilisations : (+1M€/an)**
- ❑ **Non-amortissement du Goodwill Maxxium: +4.4 M€/an (mise en équivalence)**
- ❑ **Neutralisation de certains rulings fiscaux (amortissement fiscal des marques aux Pays-Bas) en consolidé : -3.4 M€/an**
- ❑ **Pour mémoire, frais financiers et résultat de change (IAS32/39)**
- ❑ **IAS14/IAS36: présentation du résultat par catégorie : fusion des catégories actuelles Liqueurs et Spiritueux**

# Perspectives

## ❑ Pologne - Alliance stratégique avec CEDC

- Finalisation prévue en Q3 2005
- Entrée au capital (environ 10%) de CEDC, leader polonais de la distribution
  - Rémy Cointreau devient l'un des actionnaires de référence, aux côtés de son partenaire actuel
  - Titre coté au Nasdaq
- Cession de Bols Sp. zo.o. : CEDC reprend l'exploitation des vodkas en Pologne et en Russie, et la distribution en Pologne de l'ensemble des marques de Rémy Cointreau
- Paiement du solde (40-55%) par CEDC en cash (60 à 80M€ avant impôts)
- Traitement comptable de la participation dans CEDC encore à l'étude

# Perspectives

## □ Poursuite de la stratégie de valeur

### ▪ REMY MARTIN

- Création de l'Alliance Fine Champagne
- Poursuite des hausses de prix
- Nouvelle dynamique pour le VSOP
- Accélération du développement des QSS



# Perspectives

## □ Poursuite de la stratégie de valeur

### ■ LIQUEURS & SPIRITUEUX

- Poursuite de la croissance aux Etats-Unis, accélération du développement en Asie
- Bols : la marque préférée des Bartenders
- Lancement de nouvelles variétés Passoa
- Mount Gay : au cœur de la montée en gamme du secteur
- Développer le positionnement unique de Metaxa

# Perspectives

## □ Poursuite de la stratégie de valeur

- **PIPER-HEIDSIECK  
CHARLES HEIDSIECK**
  - **Restructuration**
    - **Site**
      - **Amélioration de la rentabilité sur capitaux employés**
  - **Focus Piper Heidsieck**
  - **Nouvelle stratégie Charles Heidsieck**
  - **Amélioration du mix**

# Perspectives

- ❑ Résolument Premium
- ❑ Stratégie de valeur
- ❑ Excellence opérationnelle
- ❑ Génération de cash



**Croissance organique de l'EBIT à deux chiffres**