



RÉMY COINTREAU

Résultats annuels
au 31 mars 2006

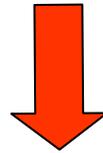
Paris, 12 juin 2006

Stratégie de valeur

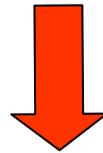
Dominique Hériard Dubreuil

Stratégie de valeur

Recentrage du portefeuille



Concentration sur les marques-clés



Résolument Premium

Accélération de la création de valeur

Chiffres clés

		<u>Organique</u>	<u>Publié</u>
▪ Chiffre d'affaires :	798,3 M€	+ 4,5 %	+ 6,7 %
▪ Résultat Op. courant :	141,8 M€	+ 14,9 %	+ 11,3 %
▪ Marge opérationnelle courante :		18,7 %	17,8 %
▪ Résultat Net (part du Groupe) :	77,8 M€	+ 67,9%	+ 56,2 %
▪ Résultat Net par action : 1,72 € (1,13 € à mars 2005)			
▪ Baisse de l'endettement : - 11 % (avant cession Bols Liqueurs & Spiritueux)			

Faits marquants 2005-2006

- **Un recentrage du Groupe pratiquement achevé**
 - **Cession des activités polonaises de Bols (août 2005)**
 - **Cession de Bols Liqueurs & Spiritueux (avril 2006)**
 - **Cession de Bonnet (Champagne)**
 - **Cessions en cours (Cognac de Luze)**

Faits marquants 2005-2006

- Repositionnement stratégique sur le cœur de gamme
- Résolument Premium
- Hausses de prix générales et récurrentes
- Concentration des investissements marketing (marques clés et marchés prioritaires)
- Poursuite des améliorations opérationnelles



Croissance organique à deux chiffres

Faits marquants 2005-2006

Marques

- Progression des Cognacs Fine Champagne Rémy Martin
- Croissance de Cointreau
- Solide performance de Piper-Heidsieck
- Dynamique commerciale des marques partenaires

Marchés

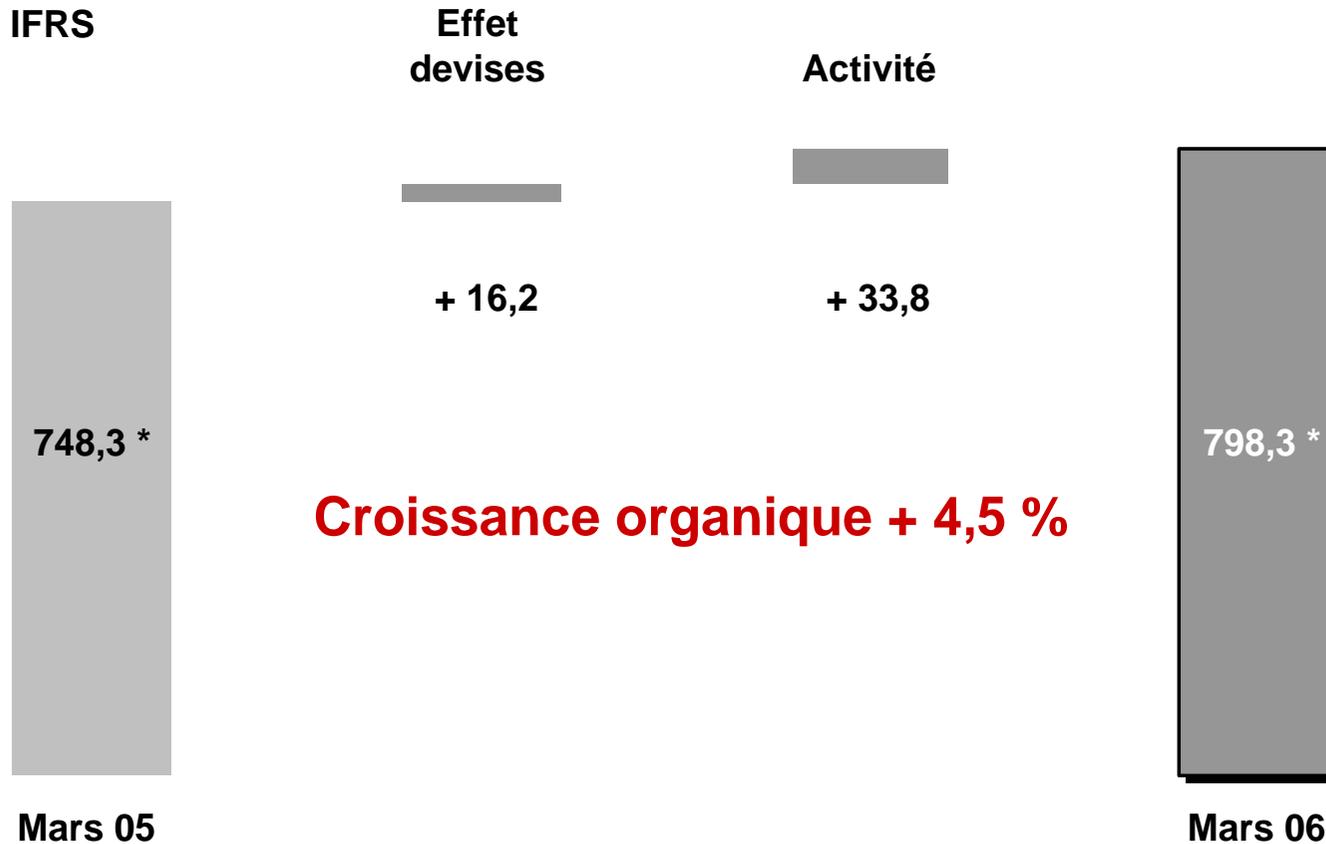
- Forte croissance aux Etats-Unis
- Réorganisation en Europe de l'Est (Pologne, Russie)
- Restructuration de la distribution en Chine

Revue des activités

Jean-Marie Laborde

Chiffre d'affaires

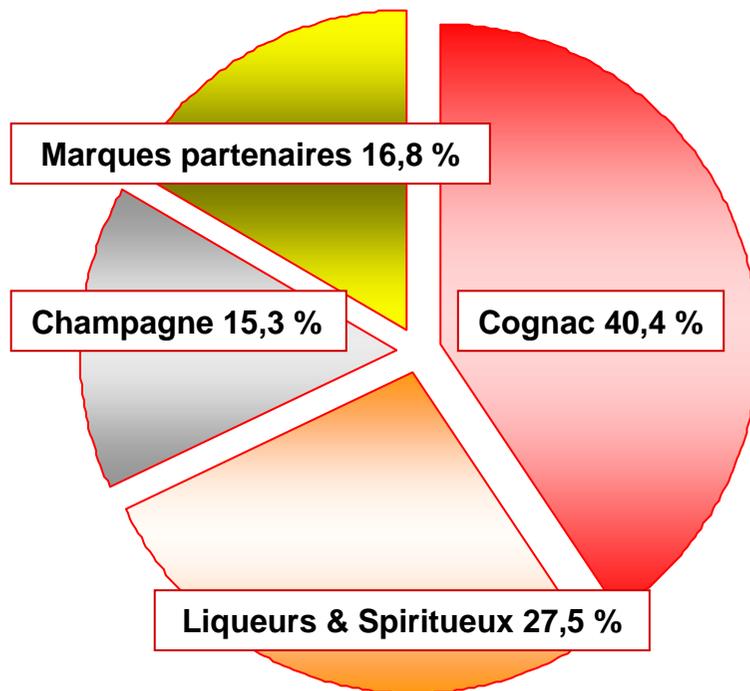
M€ - IFRS



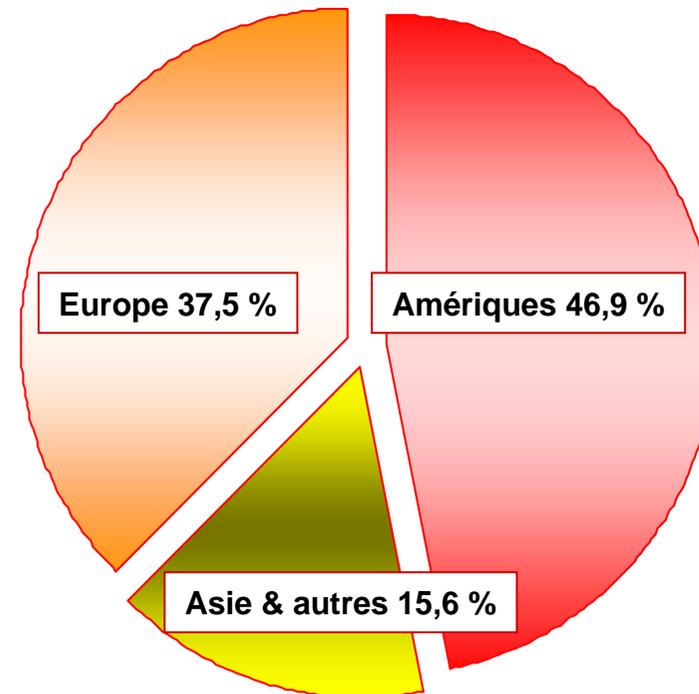
* *Périmètre hors vodkas polonaises (cédées en août 2005), liqueurs et spiritueux néerlandais et liqueurs italiennes (cédées en avril 2006) et Cognac de Luze, en cours de cession.*

Répartition du chiffre d'affaires

Par activité

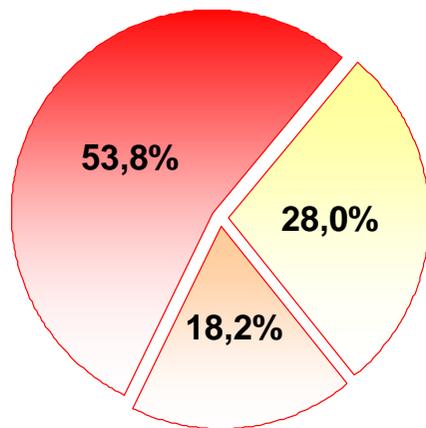


Par zone géographique

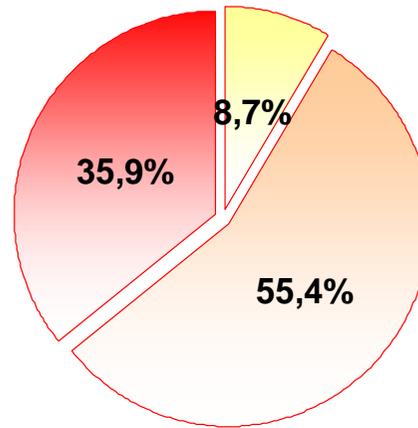


Répartition du chiffre d'affaires

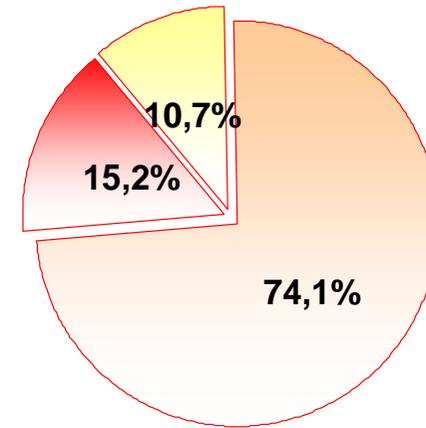
(par catégorie et zone géographique)



Cognac



Liqueurs & Spiritueux



Champagne

Amériques

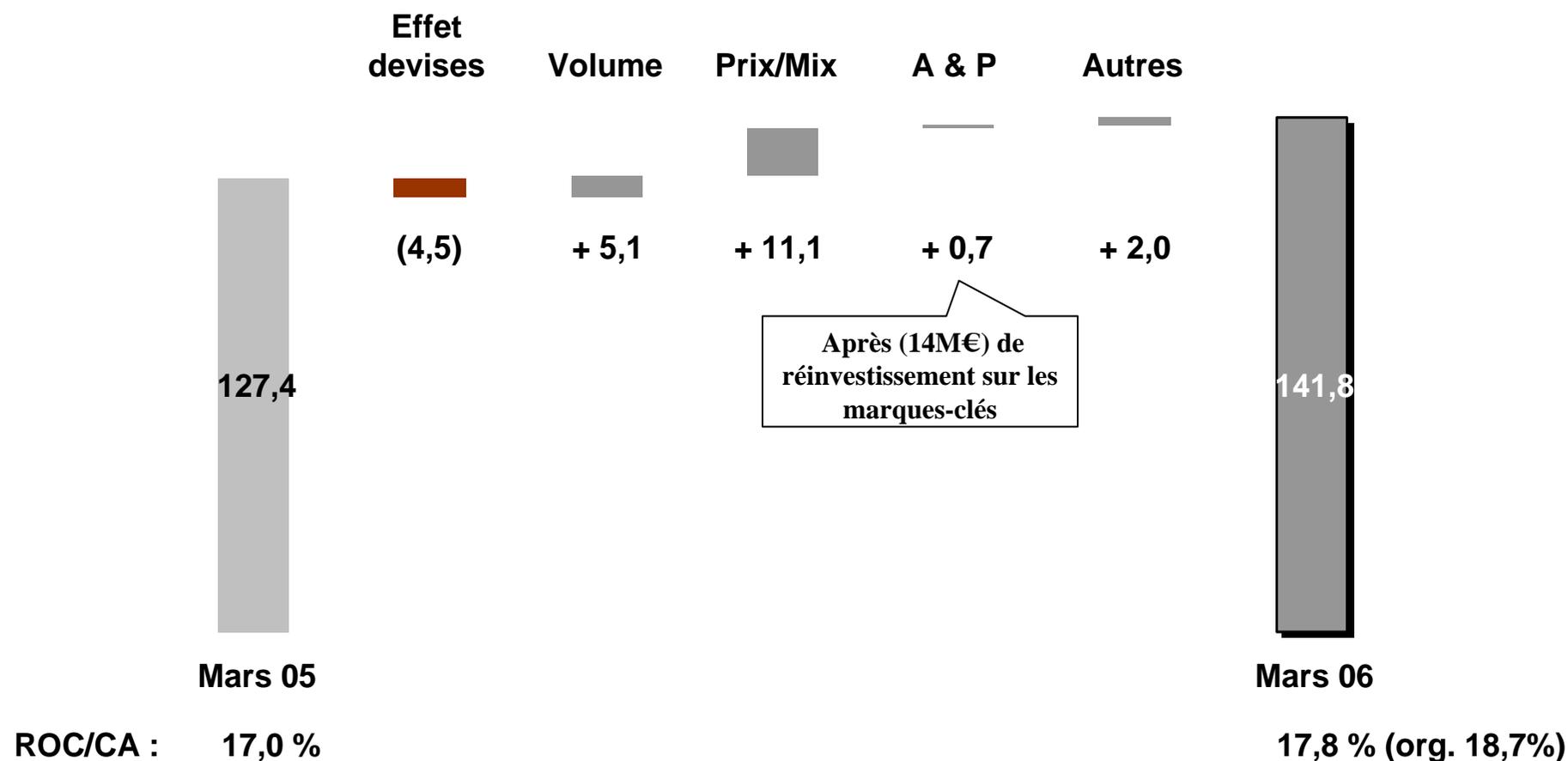
Asie & autres

Europe

Résultat Opérationnel Courant

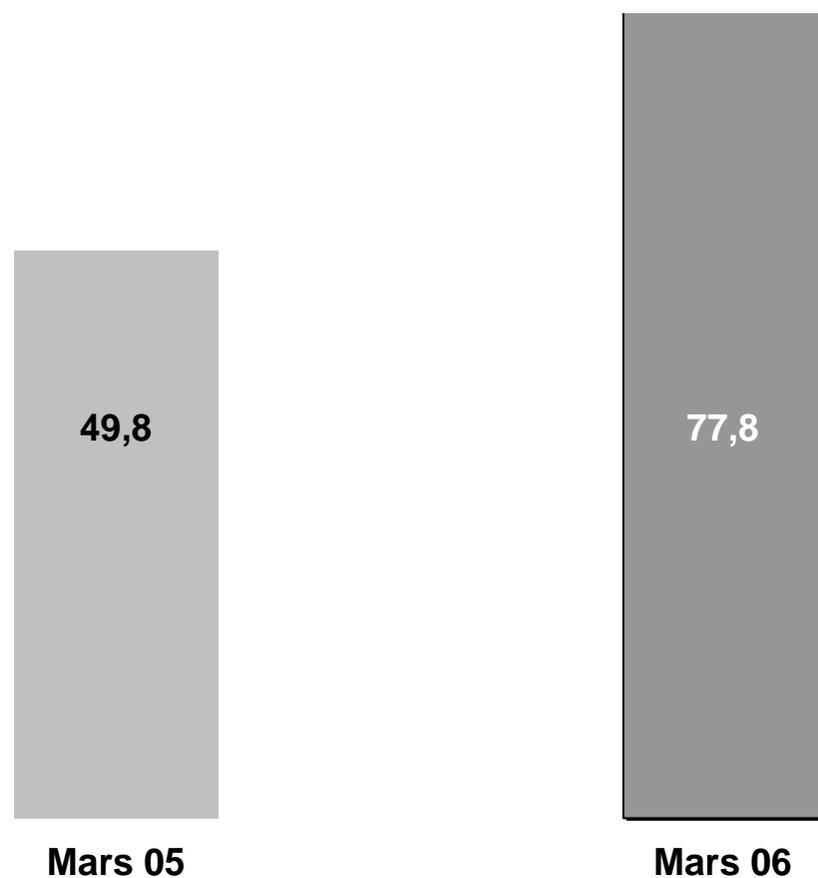
Croissance organique + 14,9 %

M€ - IFRS



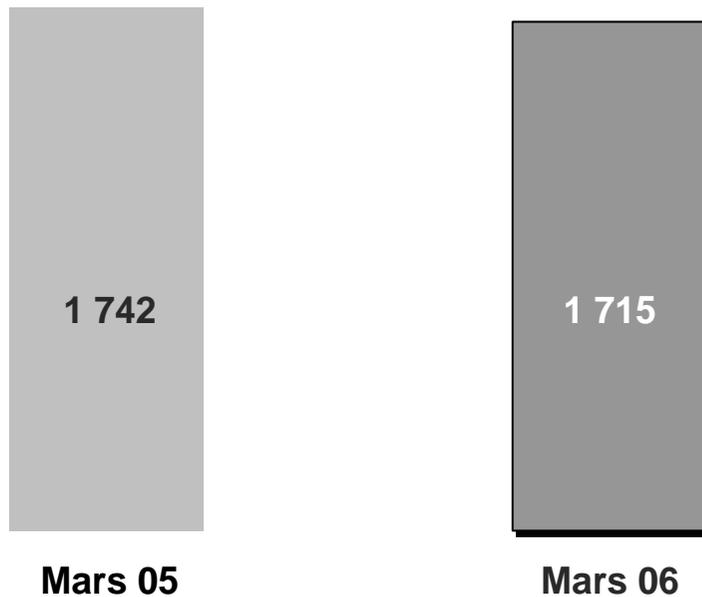
Résultat Net part du groupe

M€ - IFRS

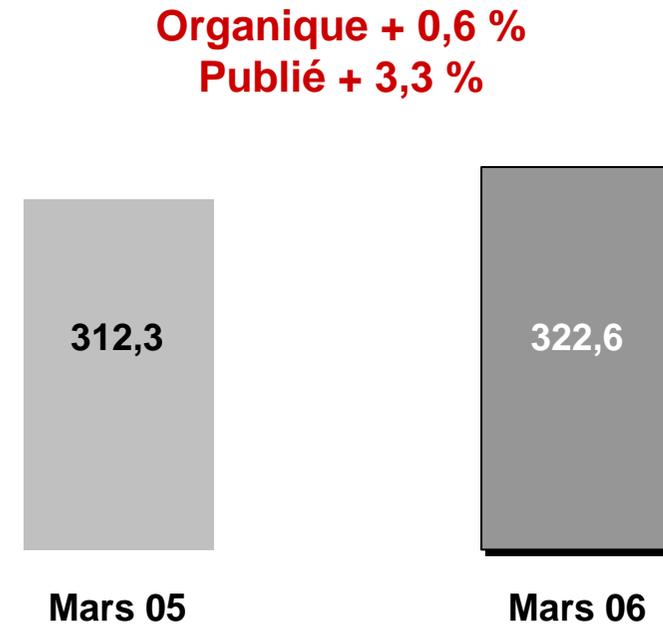


Cognac

Ventes en volume* (000 caisses)



Chiffre d'affaires* (M€ - IFRS)

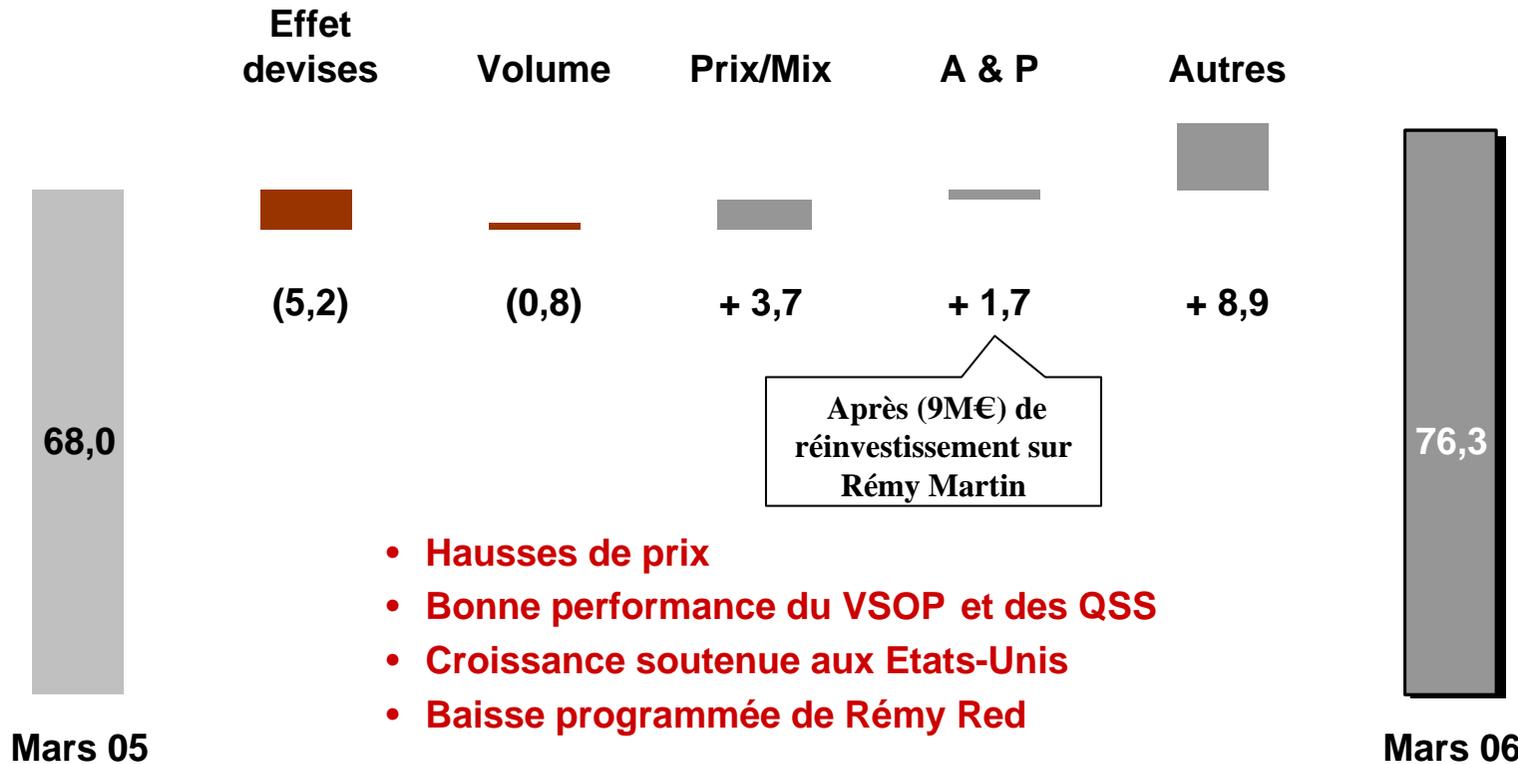


* Hors Cognac de Luze, en cours de cession

Cognac

Résultat opérationnel
courant (M€ - IFRS)

Croissance organique + 20,0 %



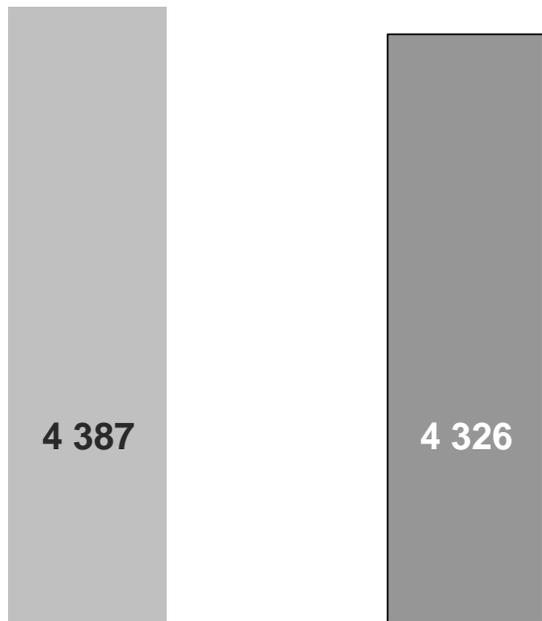
- Hausses de prix
- Bonne performance du VSOP et des QSS
- Croissance soutenue aux Etats-Unis
- Baisse programmée de Rémy Red

ROC/CA : 21,8 %

23,6 % (org. 26,0%)

Liqueurs & Spiritueux

Ventes en volume* (000 caisses)

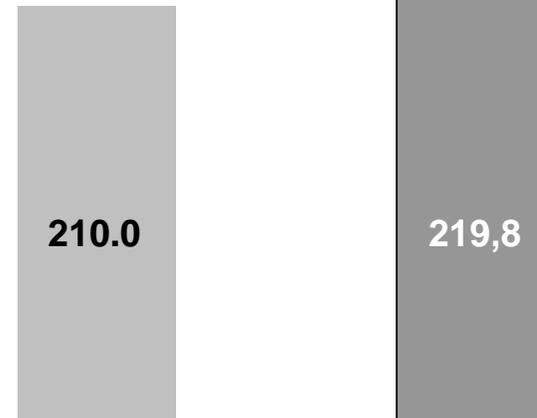


Mars 05

Mars 06

Chiffre d'affaires* (M€ - IFR)

Organique + 2,8 %
Publié + 4,7 %



Mars 05

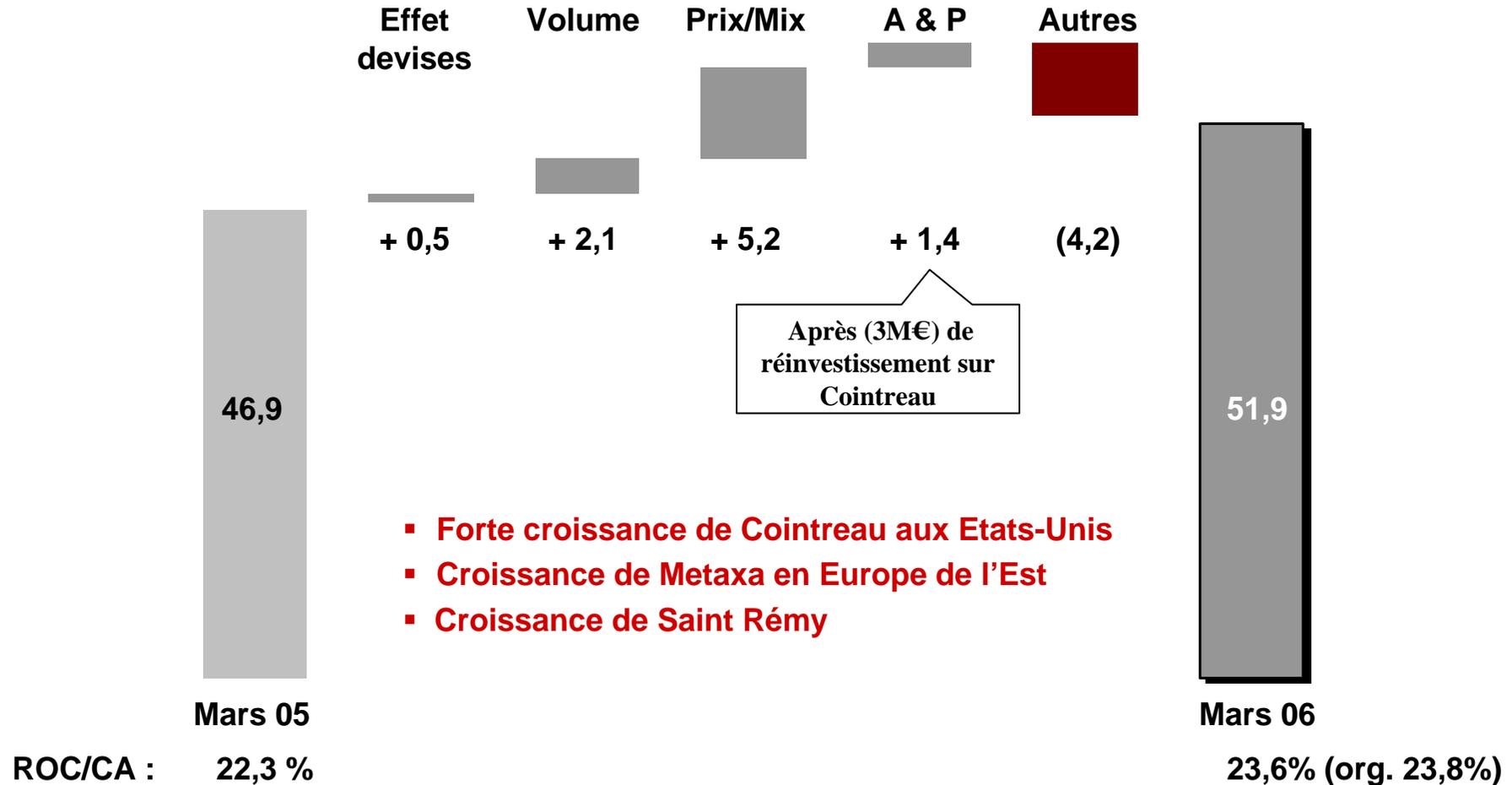
Mars 06

* *Hors vodkas polonaises, liqueurs & spiritueux néerlandais et liqueurs italiennes*

Liqueurs & Spiritueux

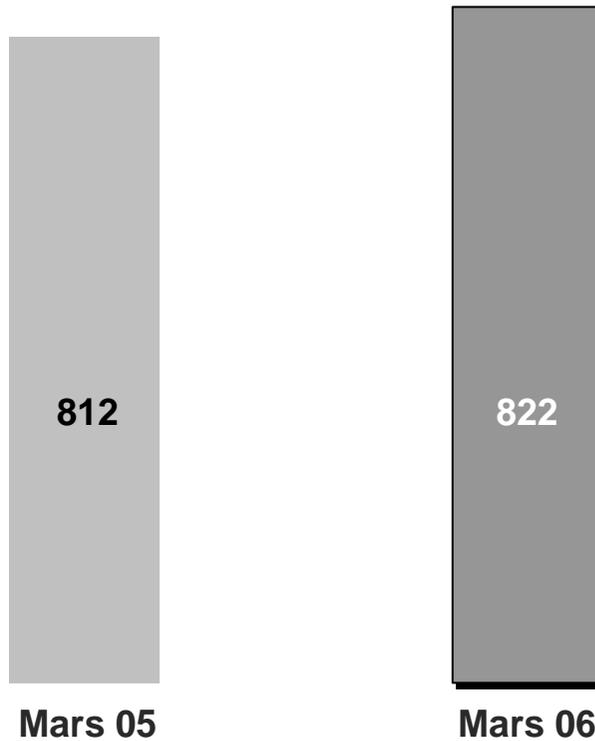
Résultat opérationnel courant (M€ - IFRS)

Croissance organique + 9,7 %

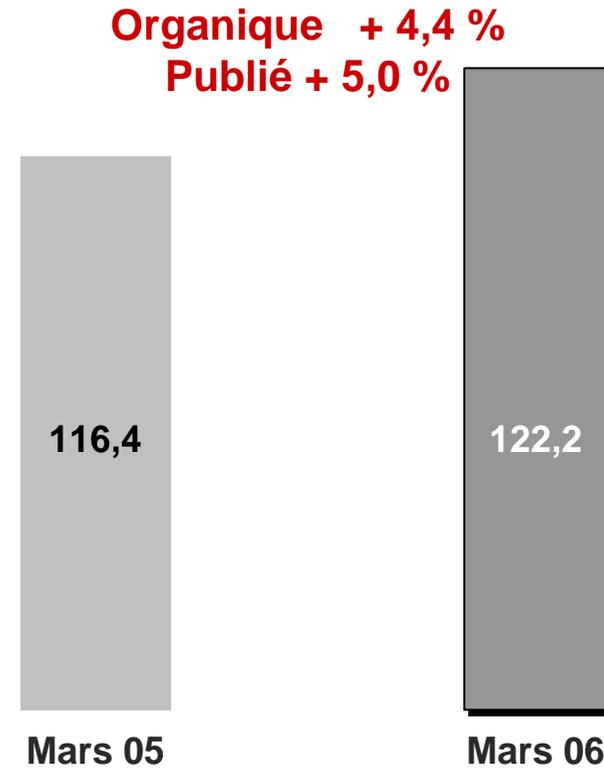


Champagne

Ventes en volume (000 caisses)



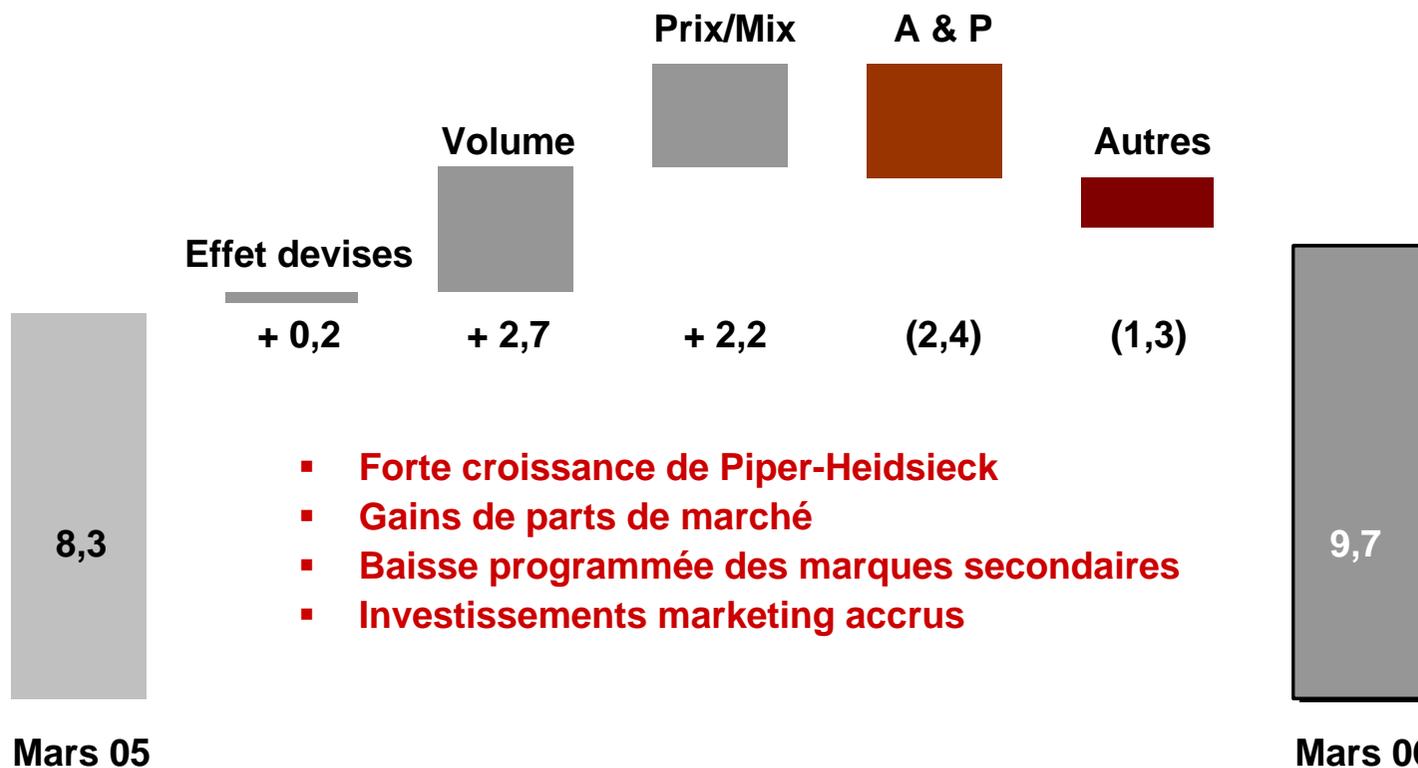
Chiffre d'affaires (€M - IFRS)



Champagne

Résultat opérationnel
courant (M€ - IFRS)

Croissance organique + 14,2 %

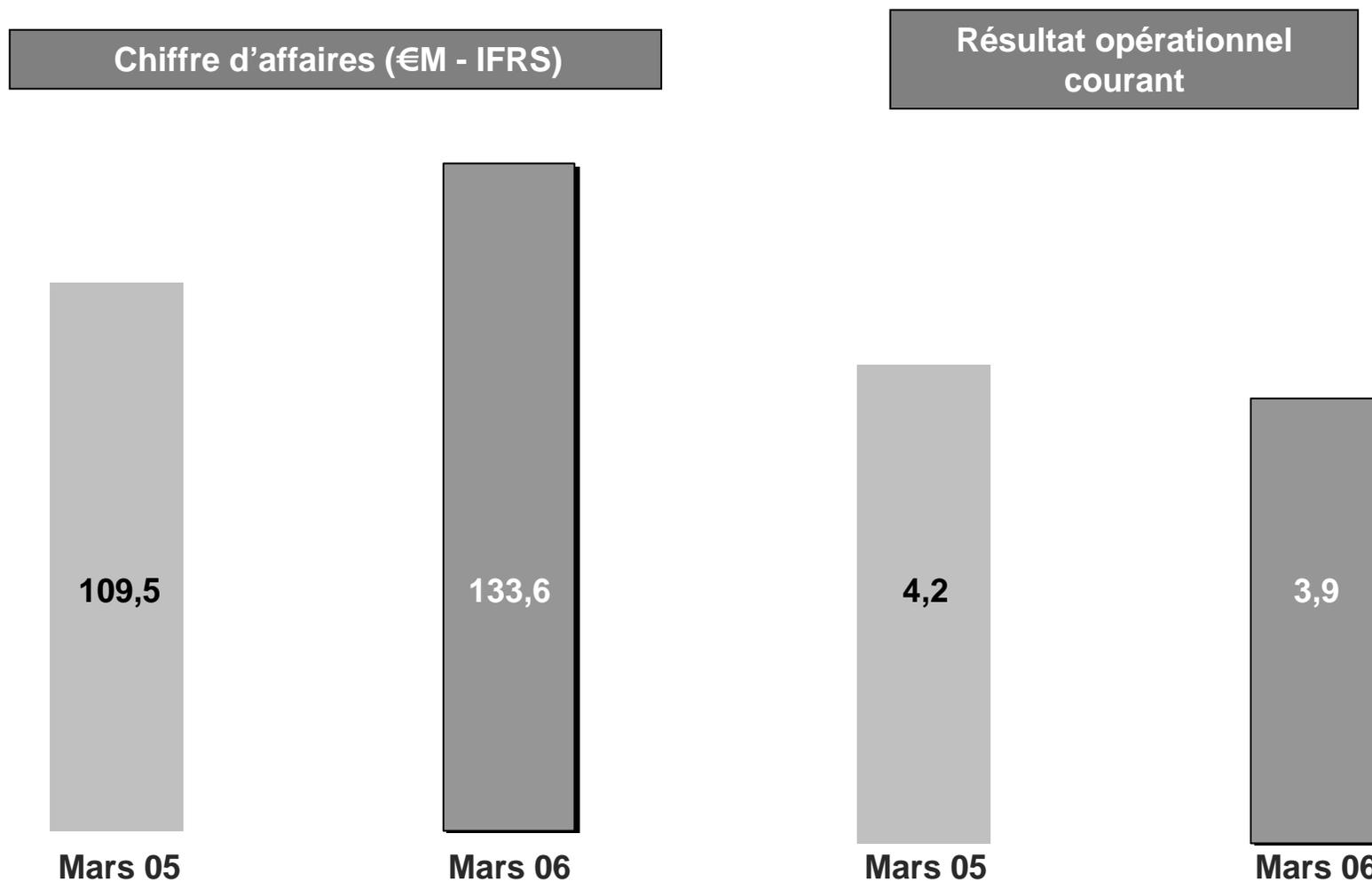


- Forte croissance de Piper-Heidsieck
- Gains de parts de marché
- Baisse programmée des marques secondaires
- Investissements marketing accrus

ROC/CA : 7,2 %

7,9 % (org. 7,8%)

Marques partenaires



Maxxium

- **Année de l'intégration des marques Allied acquises par Beam Global Brands (300 M€ de CA supplémentaire pour Maxxium)**
- **Les marques directement concurrentes restent en dehors de Maxxium**
- **Renforcement des structures de distribution espagnole, allemande et canadienne**
- **Maintien de la parité actionnariale**
- **Restructuration en Chine**
- **Vision partagée, ambitions renforcées**

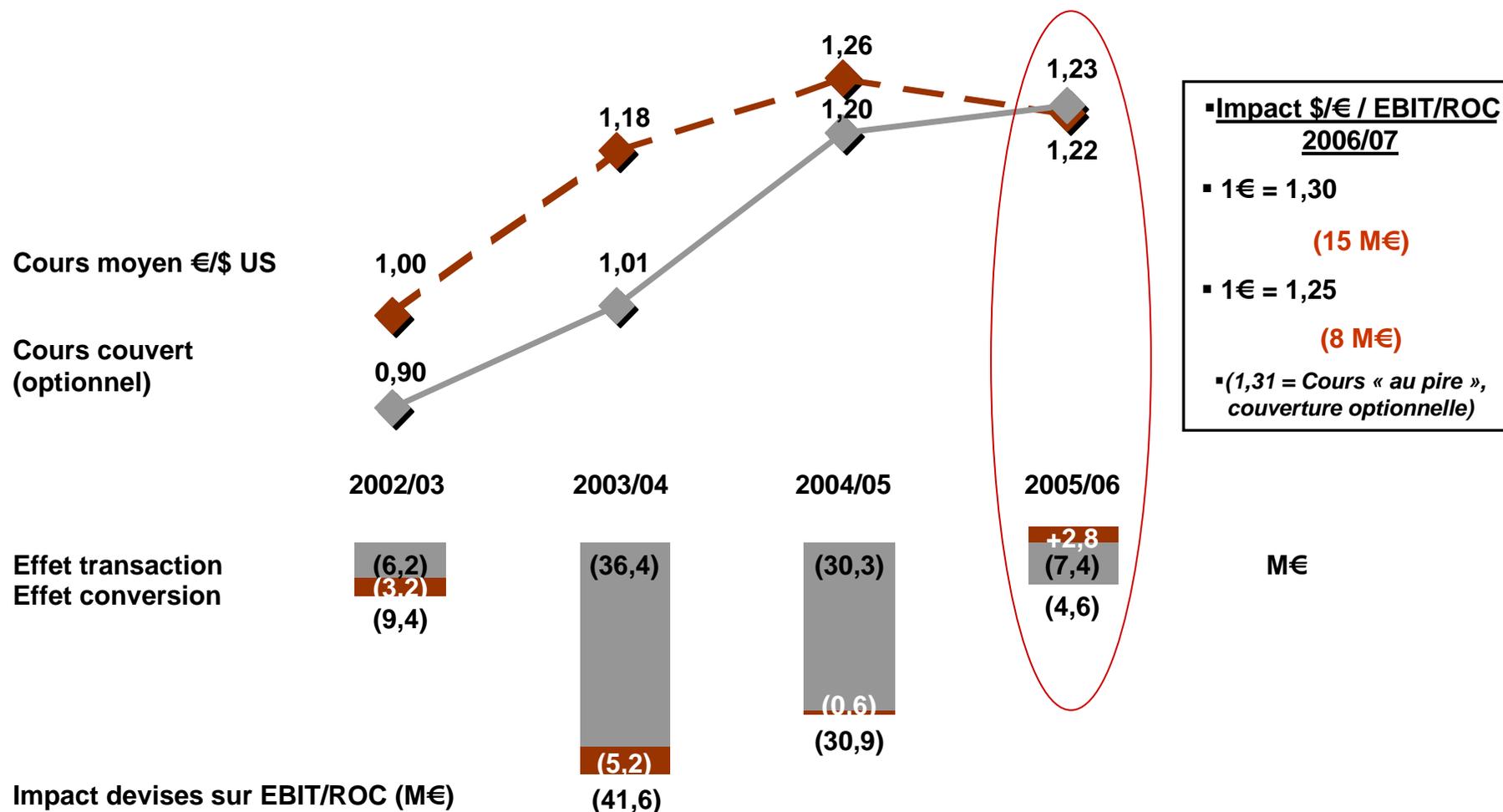
Résultats consolidés

Hervé Dumesny

Structure du résultat opérationnel

(M€ - IFRS)	Mars 06	Mars 05	Performance	
			Publiée	Organique
Chiffre d'affaires	798,3	748,3	+ 6,7 %	+ 4,5 %
Marge brute	408,0	401,5	+ 1,7 %	+ 2,0 %
<i>Frais commerciaux</i>	(197,5)	(199,2)	(0,8 %)	
<i>Frais administratifs</i>	(80,2)	(84,9)	(5,5 %)	
<i>Autres produits & charges</i>	11,5	10,0	+ 15,0 %	
Résultat opérationnel courant	141,8	127,4	+ 11,3 %	+ 14,9%
<i>Marge opérationnelle courante</i>	<i>17,8%</i>	<i>17,0%</i>		<i>18,7%</i>
Autres Charges opérationnelles	(18,2)	9,2		
Résultat opérationnel	123,6	136,6		

Impact des couvertures €/\$



Résultat Net des activités poursuivies

(M€ - IFRS)	Mars 06	Mars 05
Résultat opérationnel	123,6	136,6
Résultat financier	(63,1)	(55,3)
Résultat avant impôts	60,5	81,3
Impôts	(13,7)*	(23,8)
Quote-part résultat sociétés mises en équivalence (Maxxium – Dynasty)	8,5	7,4
Résultat net des activités poursuivies	55,3	64,9

* Après reprise de provision pour TSDI et provisions pour contrôle fiscal

Résultat financier

(M€ - IFRS)	Mars 06	Mars 05
Incidence de la première application IAS 32/39 au 1/04/2005	(5,1)	-
Amortissement des charges liées au refinancement	(6,0)	(3,4)
Instruments de couverture de taux	(1,3)	(1,6)
Sous-Total	(12,4)	(5,0)
Autres charges financières*	(51,5)	(49,9)
Autres produits et charges financières	0,8	(0,4)
Total	(63,1)	(55,3)

* Au 31 mars 2006, la dette obligatoire moyen terme représente 47 % de l'endettement moyen contre 40 % au 31 mars 2005

Résultat Net (part du groupe)

(M€ - IFRS)	Mars 06	Mars 05
Résultat Net des activités poursuivies	55,3	64,9
Résultat, net d'impôts, des activités cédées et en cours de cession	18,6	(9,6)
Résultat Net	73,9	55,3
Intérêts minoritaires	3,9	(5,5)
Résultat Net - part du Groupe	77,8	49,8

Résultat des activités cédées ou en cours de cession

(M€ - IFRS)	Mars 06	Mars 05
Bols Vodka	17,3	(0,7) (1)
Liqueurs et Spiritueux hollandais, liqueurs italiennes	1,5 (2)	(9,3) (1)
Cognac de Luze	(0,2)	0,4
Résultat, net d'impôts, des activités cédées et en cours de cession	18,6	(9,6)

(1) *dont impact net d'impôt de la dépréciation des marques*

(2) *le résultat de cession des liqueurs et spiritueux hollandais et des liqueurs italiennes sera constaté sur l'exercice 2006/2007*

Dettes Financière & Cash-Flows

(M€ - IFRS)	Mars 06	Mars 05	Variation
Dettes Nette	771,5	862,8	(91,3)
Flux nets d'exploitation	96,2	124,4	(28,2)
Flux d'investissements	39,4	(16,7)	+ 56,1

Maxxium - Chiffres clés

(M€) Au 31 mars *	2005/06	2004/05
Chiffre d'affaires géré	1 675,2	1 462,6
dont facturé	1 493,6	1 287,5
dont commissionné	181,6	175,1
Résultat Opérationnel Courant	28,6	18,4
<i>% du chiffre d'affaires</i>	1,7%	1,3%
Résultat net	22,5	10,9

* Exercice Rémy Cointreau

Bilan au 31 mars - Actif

M€ - IFRS	2006	2005
Immobilisations	810,1	1 118,3
Part dans les entreprises associées	123,6	113,6
Autres actifs financiers	70,7	7,6
Impôts différés	12,3	13,0
Actifs non courants	1 016,7	1 252,5
Stocks	852,4	845,9
Clients et autres créances d'exploitation	243,1	239,7
Créances d'impôt sur les résultats	11,0	6,9
Instruments financiers dérivés	6,9	8,9
Trésorerie et équivalents	31,6	53,6
Actifs destinés à être cédés	204,0	-
Actifs courants	1 349,0	1 155,0
Total Actifs	2 365,7	2 407,5

Bilan au 31 mars - Passif

M€ - IFRS	2006	2005
Capitaux propres	915,5	888,3
Passifs non courants	597,8	1 080,0
Passifs courants	852,4	439,2
Total Passif	2 365,7	2 407,5

Perspectives 2006-07

Jean-Marie Laborde

Perspectives 2006-2007

Création de valeur dans la durée

- Concentration sur les marques-clés
- Politique commerciale agressive sur les marchés prioritaires
- Plan de réorganisation CLS Rémy Cointreau
- Cession du cognac de Luze (prévue Q1 2006)



Accroître notre compétitivité dans le respect de nos valeurs

Le parti pris de l'excellence

Perspectives 2006-2007

Rémy Martin

- **Montée en gamme**
 - Rémy Martin représente 70 % des expéditions de la région pour l'appellation Fine Champagne
 - Focus sur VSOP – XO – Louis XIII
- **Marchés moteurs de croissance**
 - Etats-Unis, Asie et Russie
 - Global Travel Retail

Perspectives 2006-2007

Liqueurs et Spiritueux

- Poursuite de la croissance aux Etats-Unis
- Accélération du développement en Asie
- « *Be Cointreauversial* » : le renouveau de Cointreau
- Metaxa : un positionnement unique
- Mount Gay Rum : recentrage sur la qualité phare, Eclipse

Perspectives 2006-2007

Piper-Heidsieck et Charles Heidsieck

- **Priorité à Piper-Heidsieck sur ses marchés stratégiques**
- **Charles Heidsieck : changement de distributeur en France**
- **Hausses de prix**
- **Amélioration de la rentabilité sur capitaux employés
(restructuration sites de production en cours)**

Perspectives 2006-2007

Un nouveau périmètre «Résolument Premium»

Les moyens d'une croissance rentable



**Notre objectif : Croissance organique à deux chiffres
du Résultat Opérationnel Courant**