



RÉMY COINTREAU

Résultats semestriels consolidés
clos au 30 septembre 2011

29 novembre 2011

Dominique Hériard Dubreuil

Président

Une stratégie de création de valeur qui s'appuie sur :

- Le savoir-faire, l'expertise
- La qualité, le temps
- La rigueur
- La créativité
- La dimension humaine / les talents
- L'authenticité

Croissance soutenue de l'activité

Croissance de la rentabilité au premier semestre

		Variation %	
		organique	publiée
■	Chiffre d'affaires :	474,9 M€	
	➤ dont marques propres :	380,4 M€	
■	Résultat opérationnel courant :	106,2 M€	
■	Marge opérationnelle courante :	22,4%	
■	Résultat net :	47,5 M€	
■	Dettes nettes :	114,0 M€	
■	Ratio Dettes nettes / EBITDA :	1,06	
		+18,1%	+10,9%
		+20,6%	+12,9%
		+30,7%	+27,3%

Revue des activités

Jean-Marie Laborde

Directeur général

Revue des activités du 1er semestre

- Une croissance soutenue des activités à +18%
- Toutes les régions du monde ont contribué à la croissance
- Un réseau performant et orienté *on trade*
- Un positionnement résolument haut de gamme
- Une amélioration de la marge opérationnelle de +3 points
- Une situation financière solide

Revue des activités du 1er semestre

Marques

- Dynamisme remarquable de Rémy Martin
- Belles progressions de Cointreau aux Etats-Unis et en Europe

Marchés

- Remarquables performances en Asie
- Rebond aux Etats-Unis et en Europe
- Dynamique commerciale en Russie
- Fort développement dans le *Travel Retail*

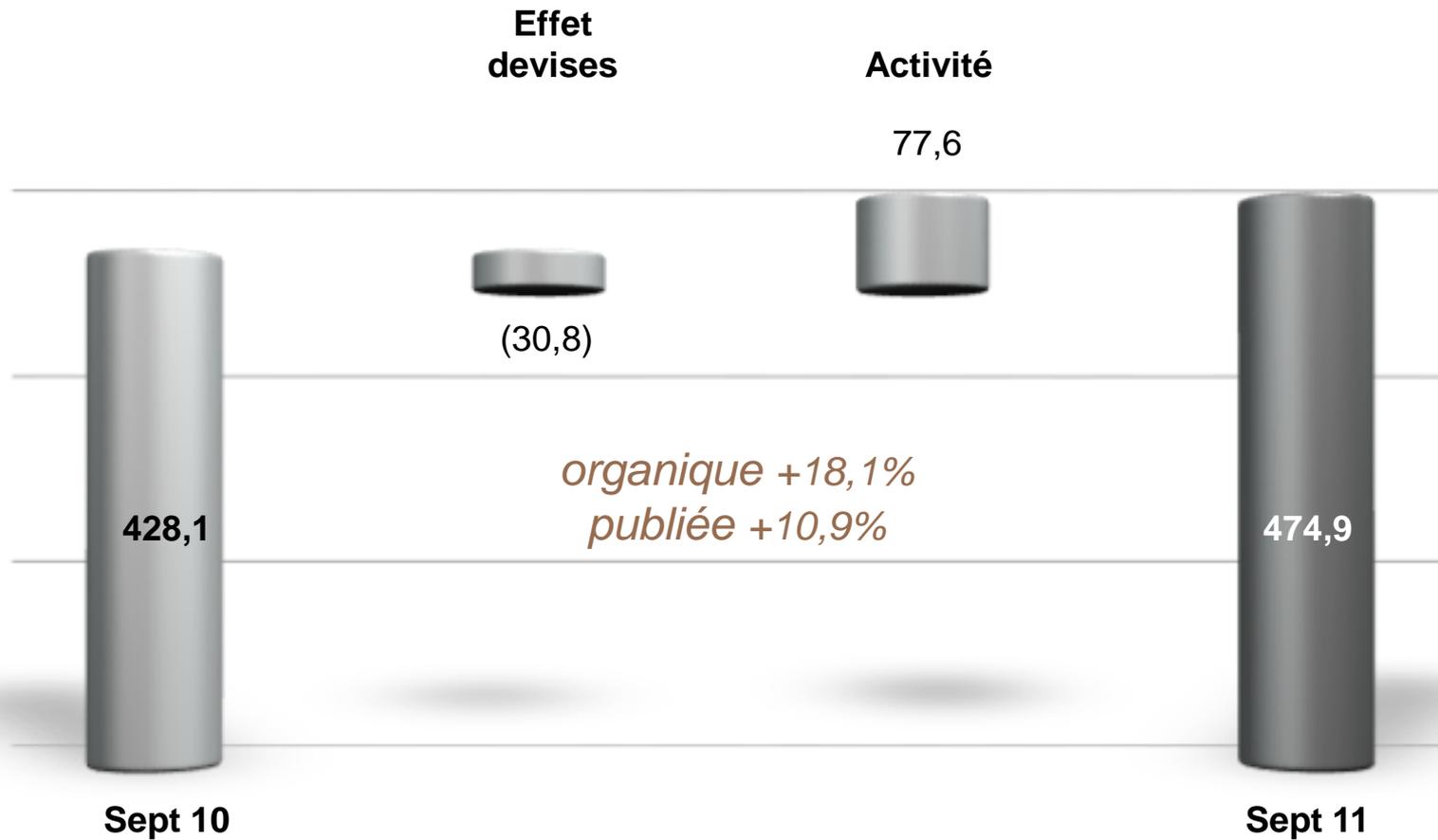
Evolution du chiffre d'affaires par activité

	Variation %	
	organique	publiée
au 1er semestre		
Rémy Martin	+26,5	+17,0
Liqueurs & Spiritueux	+ 6,5	+ 3,3
S/total Marques du groupe	+20,6	+12,9
Marques Partenaires*	+ 9,1	+ 3,5
Total	+18,1	+10,9

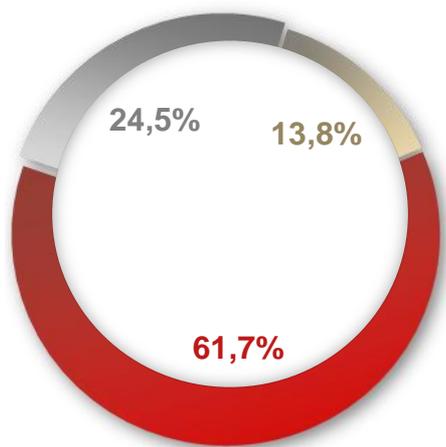
* Après reclassement du champagne dans Marques Partenaires

Chiffre d'affaires groupe

M€

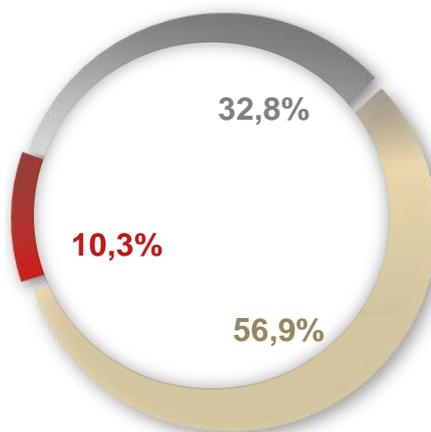


Répartition du chiffre d'affaires par activité et par région



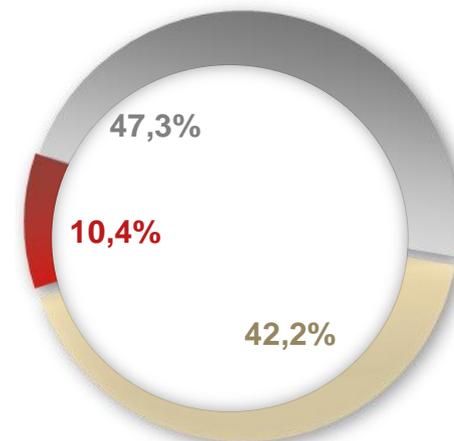
Rémy Martin

58,4%



**Marques
Liqueurs & Spiritueux**

21,7%



**Marques
Partenaires**

19,9%

■ Amériques
30,8%

■ Asie & autres
40,4%

■ Europe
28,8%

Hausse du résultat opérationnel courant groupe

M€

Effet
devises

Volume

Prix/
mix

A&P

Autres

+40,6

+18,0

(17,2)

(15,8)

(2,9)

83,5

organique +30,7%
publiée + 27,3%

106,2

Sept 10

ROC/CA : 19,5%

Sept 11

22,4%
(org, 21,6%)

Résultat semestriel Net

Résultat net hors éléments récurrents (M€)

+21,5%

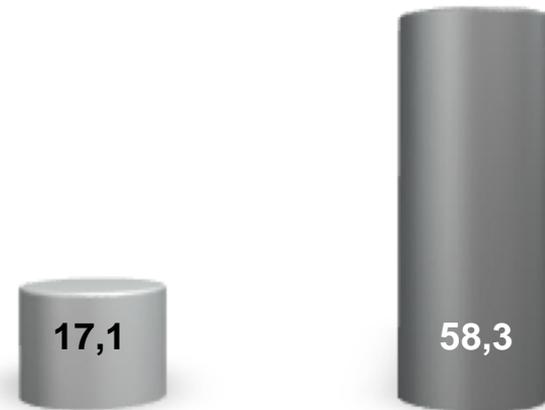


Sept 10

Sept 11

Résultat net des activités poursuivies (M€)

X 3,4



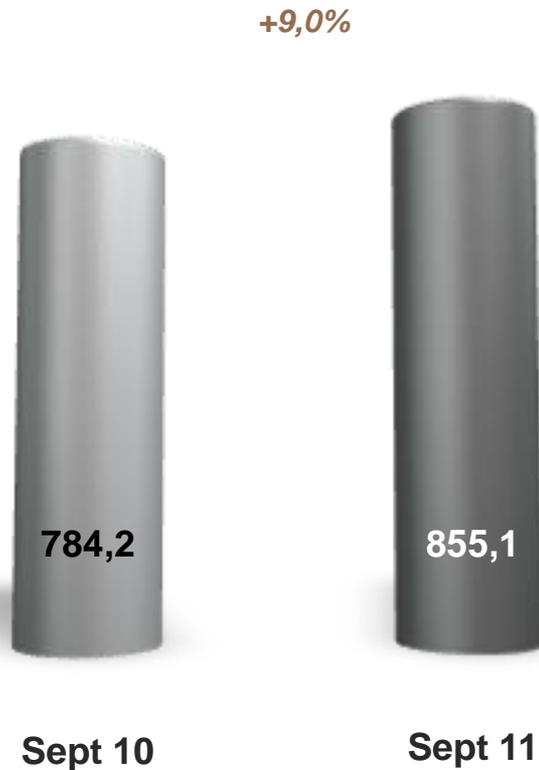
Sept 10

Sept 11

Rémy Martin

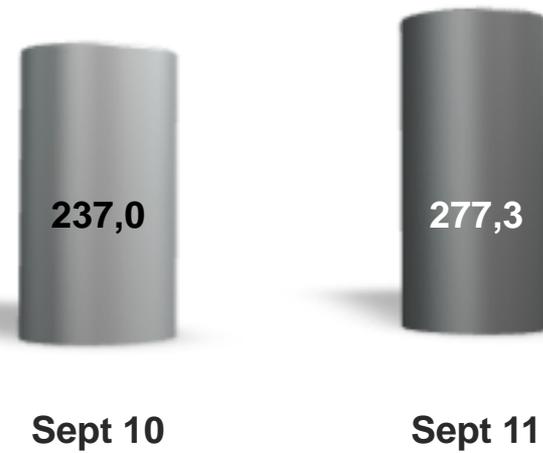
Croissance tirée par les qualités supérieures

Ventes en volume (000 caisses)



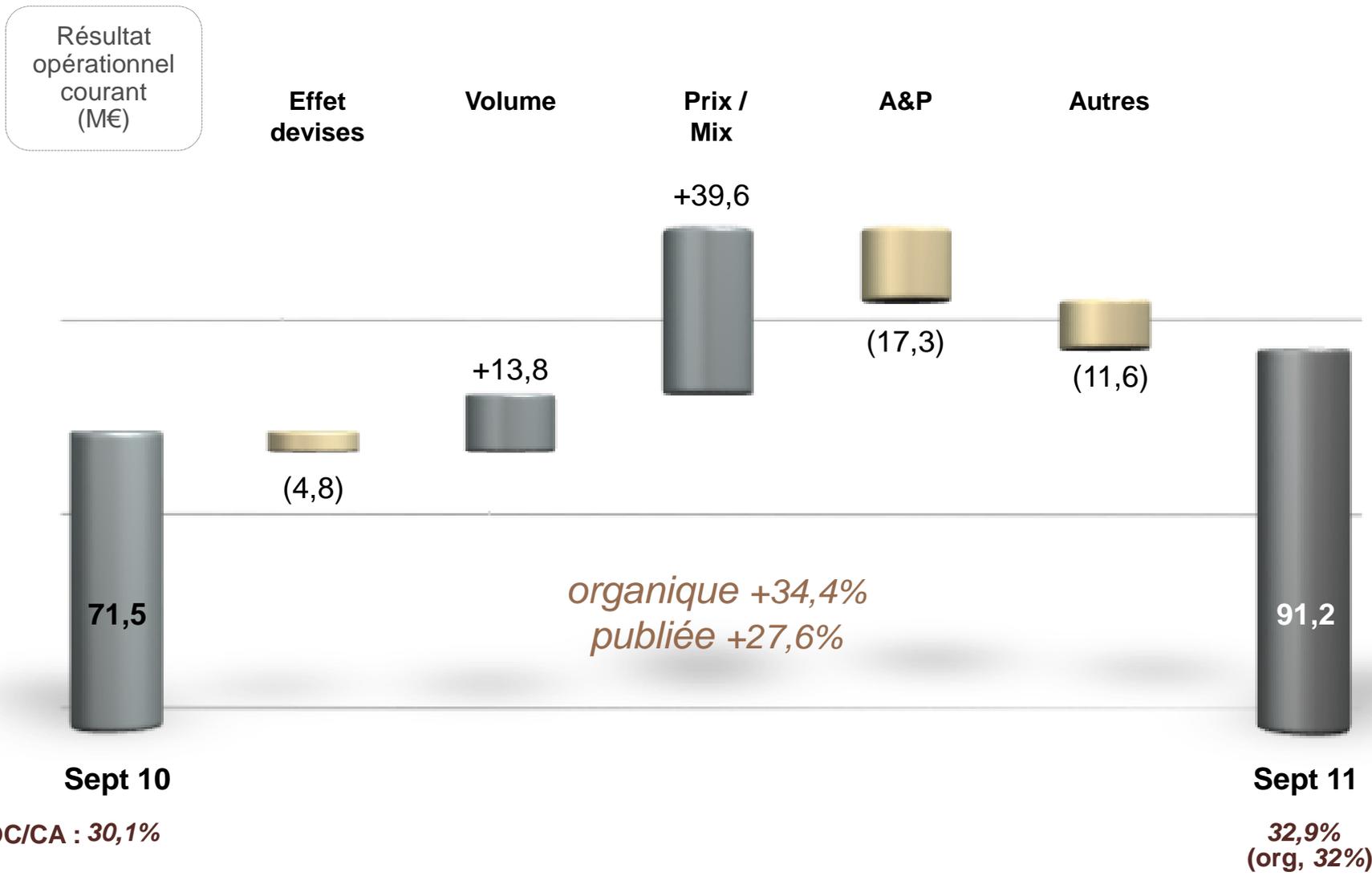
Chiffre d'affaires (M€)

organique +26,5%
publiée +17,0%



Rémy Martin

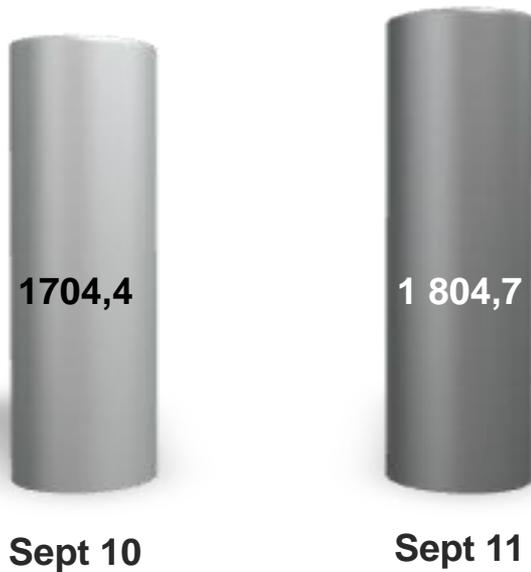
Poursuite de la croissance de la rentabilité



Liqueurs & Spiritueux

Ventes en volume (000 caisses)

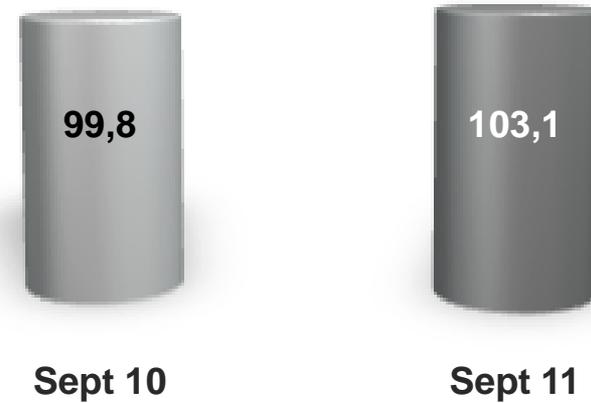
+5,9%



Chiffre d'affaires (M€)

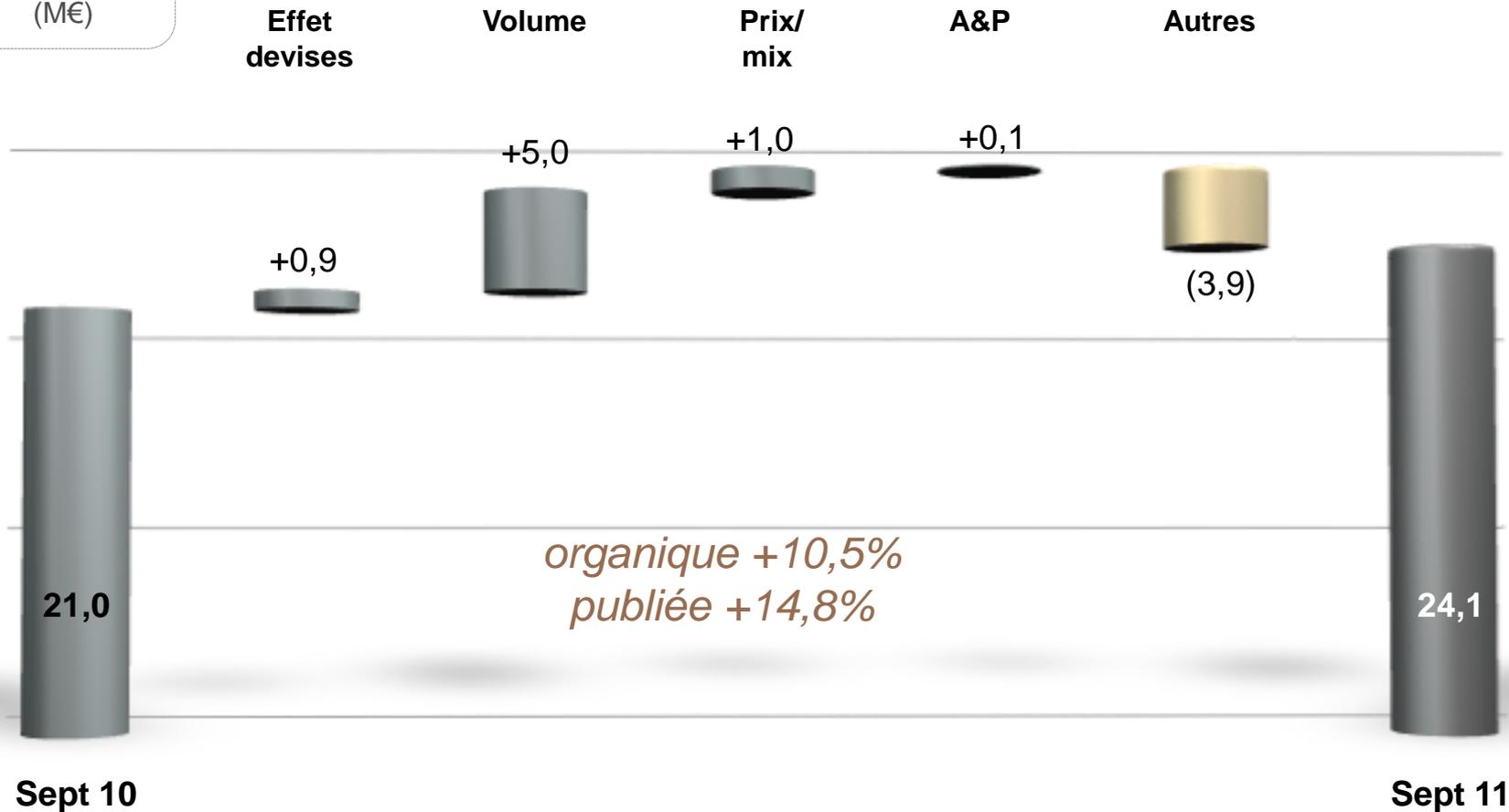
organique +6,5%

publiée +3,3%



Liqueurs & Spiritueux

Résultat
opérationnel
courant
(M€)



ROC/CA : 21%

23,4%
(org, 21,8%)

Marques Partenaires*

Chiffre d'affaires (M€)

organique +9,1%

publiée +3,5%



Sept 10

Sept 11

Résultat opérationnel courant (M€)

0,5

1,5

Sept 10

Sept 11

* Après reclassement du Champagne en Marques Partenaires

Résultats semestriels consolidés

Frédéric Pflanz

Directeur Financier

Structure du résultat opérationnel courant

(M€)	2011	2010
Chiffre d'affaires	474,9	428,1
Marge brute	295,7	248,1
<i>en %</i>	62,3%	57,9%
Frais commerciaux	(153,2)	(135,2)
Frais administratifs	(37,5)	(34,5)
Autres produits & charges	1,2	5,1
Résultat opérationnel courant	106,2	83,5
Marge opérationnelle courante	22,4%	19,5%

Résultat semestriel Net

(M€)	2011	2010
Résultat opérationnel courant	106,2	83,5
Autres produits et charges opérationnels	(3,7)	(45,5)
dont <i>provision pour dépréciation de marques</i>	(3,8)	(45,0)
Résultat opérationnel	102,5	38,0
Résultat financier	(23,2)	(16,8)
Résultat avant impôts	79,3	21,2
Impôts	(21,6)	(6,2)
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	0,6	2,1
Résultat Net des activités poursuivies	58,3	17,1
Résultat Net des activités cédées	(10,8)	(3,0)
Résultat Net	47,5	14,1

Résultat Financier

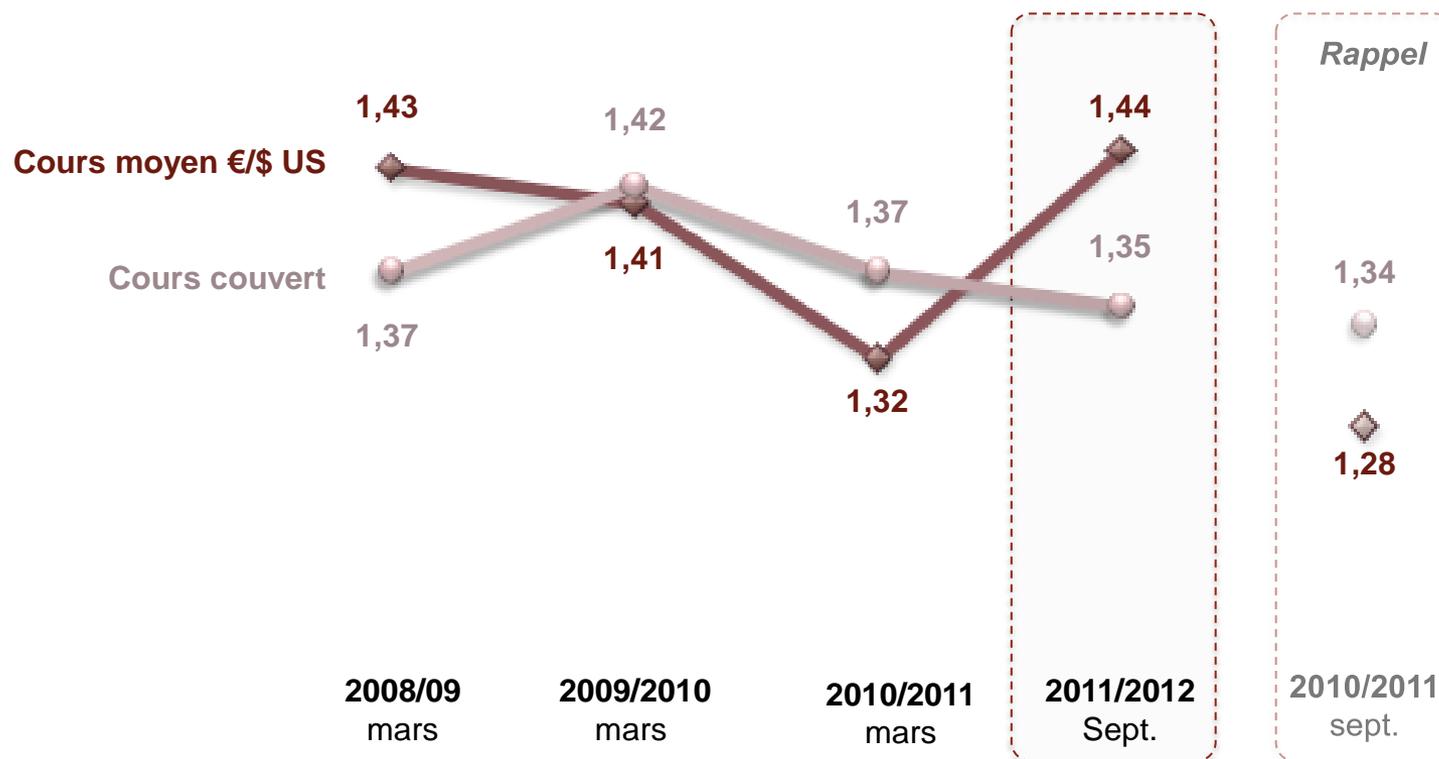
(M€)	2011	2010
Coût de l'endettement financier brut	(10,4)	(13,4)
Revenus de placements	0,8	-
Coûts de remboursement anticipés	-	(3,7)
Dette moyenne nette	321,0	607,9
Taux d'intérêt moyen	5,98%	4,41%
Variation de valeur du portefeuille d'instruments de couverture de taux et de change	(13,7)	-
Autres produits et charges financières	0,1	0,3
Résultat financier	(23,2)	(16,8)

Dettes financières & Cash-flows

(M€)	2011	2010
Dettes Nette (fin de période)	(114,0)	(484,7)
Flux nets de trésorerie d'exploitation des activités poursuivies	(29,3)	55,4
Flux nets de trésorerie sur investissements des activités poursuivies	(6,1)	(18,7)
Impact des activités cédées	70,7	(14,6)
Cash Flows avant flux de financement	35,3	22,1

Ratio Dettes nette/EBITDA = 1,06
(2,19 à fin mars 2011 et 2,78 à fin sept. 2010)

Impact couverture de change



Bilan au 30 septembre

	<i>Actif</i>		<i>Passif</i>	
	2011	2010	2011	2010
Actifs non courants	774,8	960,0	Capitaux propres	1 006,4
Actifs courants	1 253,2	1 309,2	Passifs courants et non courants	670,4
<i>dont Stocks</i>	746,9	928,4		685,7
<i>dont créances clients</i>	254,0	261,4		
Trésorerie	237,2	104,3	Dette financière brute	351,2
Total Actif	2 028,0	2 269,2		589,0
			2 028,0	2 269,2

Evénement au cours du semestre 2011

Le 8 juillet, Rémy Cointreau et EPI ont réalisé la cession de la branche Champagne.

Rémy Cointreau conserve l'intégralité de la distribution mondiale des marques de champagne



- Renforce sa position financière à court terme et maintient son financement long terme pour un total de 345 M€
- Intensifie ses investissements en communication sur ses marques haut de gamme

Perspectives 2011 - 2012

Confiance renforcée dans nos activités malgré,

- une faible visibilité sur la reprise dans les marchés développés
- un contexte monétaire incertain et très volatile
- Poursuite de la stratégie offensive de montée en gamme
- Développement accéléré sur les marchés à fort potentiel
- Maintien d'une gestion rigoureuse

Rémy Cointreau se donne les moyens d'améliorer ses résultats de façon sensible