



RÉMY COINTREAU

*We seek nothing but **Perfection***

Résultats Annuels
clos au 31 mars 2014

5 juin 2014

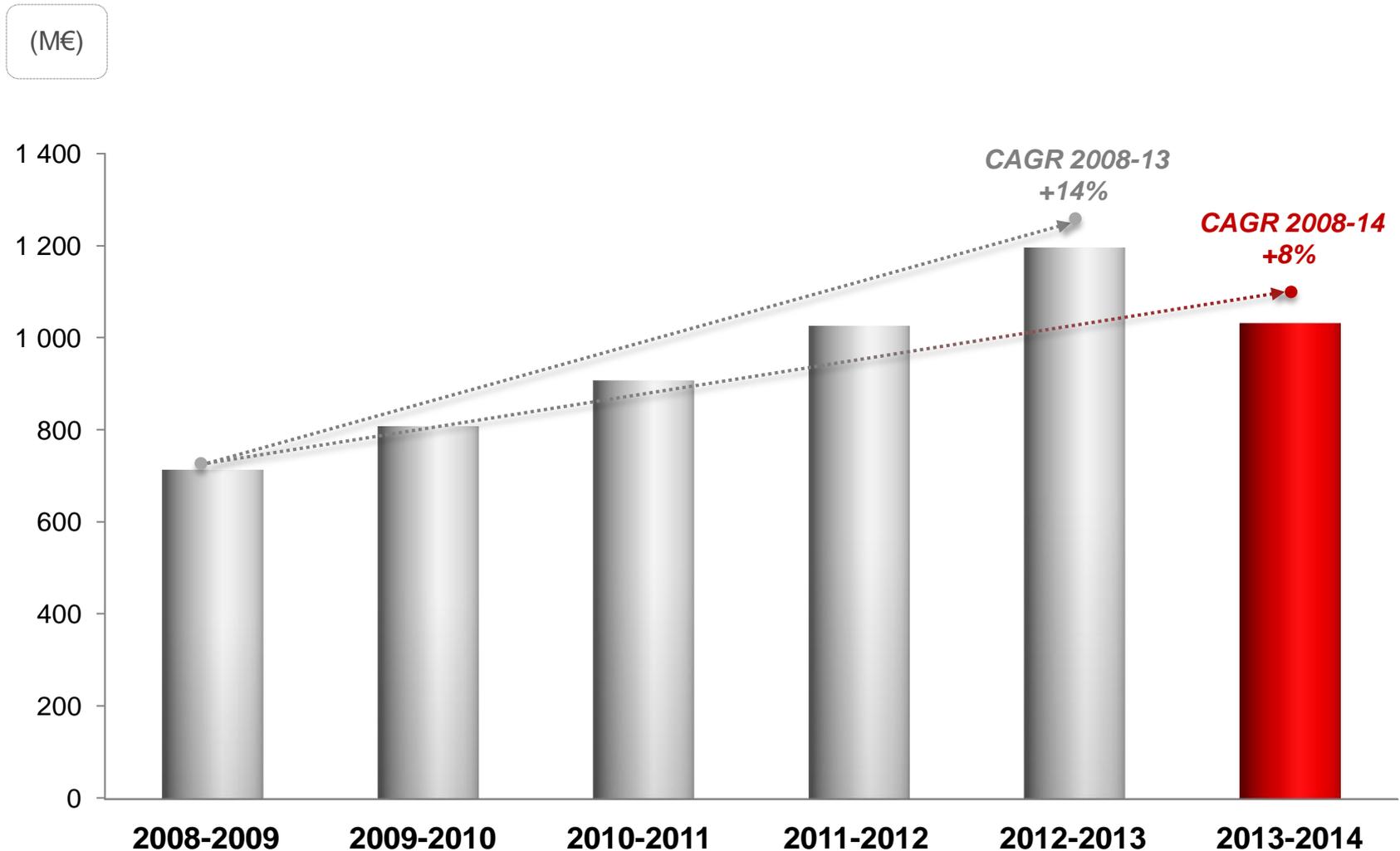
François Hériard Dubreuil

Président - Directeur Général

Un repli des ventes après 4 années de forte croissance (en croissance publiée)



REMY COINTREAU
We seek nothing but *Perfection*



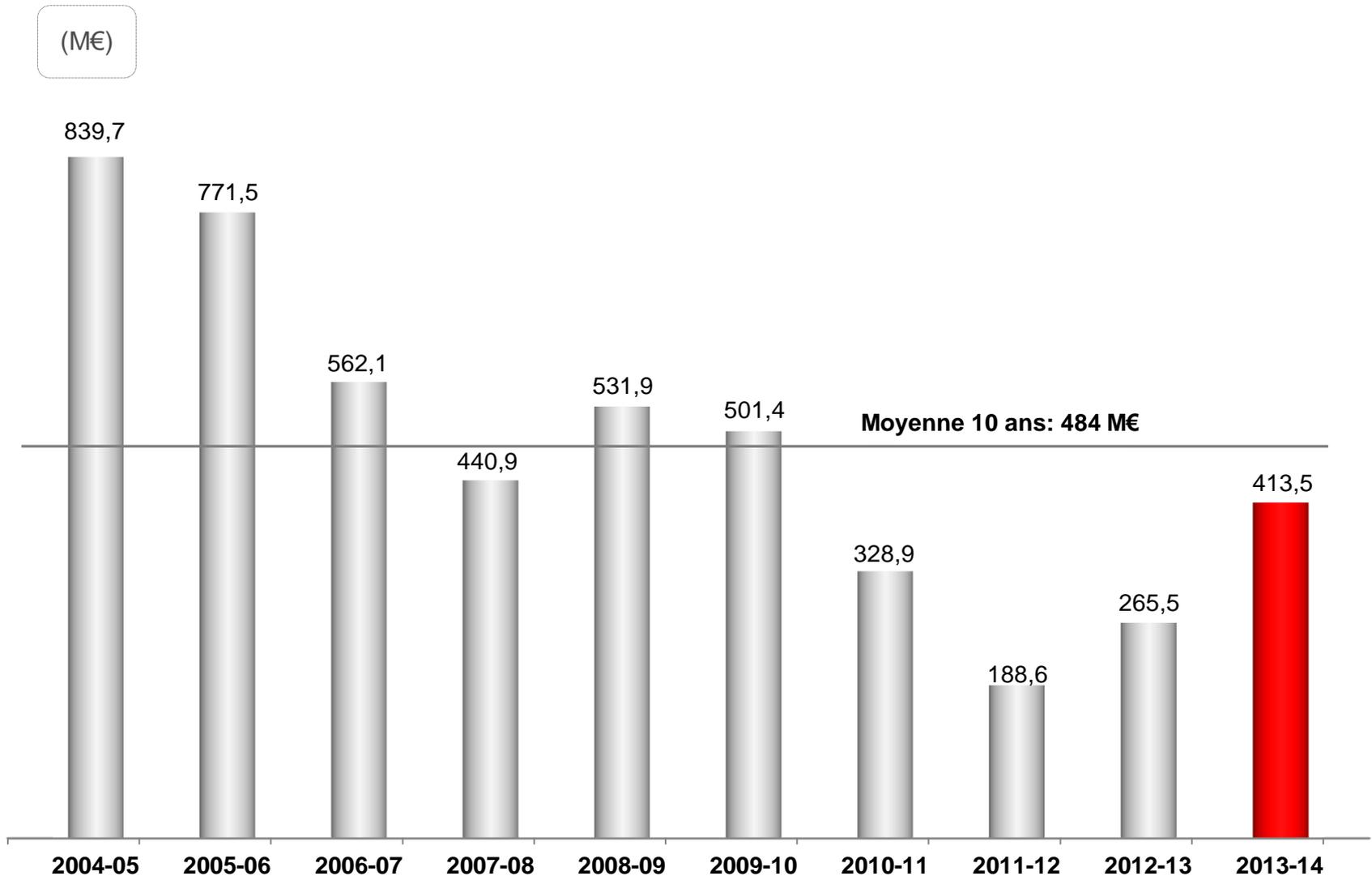


Chiffres clés 2013-14

		Variation	
		Publiée	Organique
■ Chiffre d'affaires	1 031,6 M€	-13,5%	-10,7%
<i>dont marques propres</i>	788,6 M€	-17,6%	-14,8%
■ Résultat opérationnel courant	150,2 M€	-38,8%	-40,8%
■ Marge opérationnelle courante	14,6%	-	-
■ Résultat net <i>(hors éléments non récurrents)</i>	80,2 M€	-46,9%	
■ Résultat net <i>(part du groupe)</i> <i>(hors éléments non récurrents)</i>	62,4 M€	-52,2%	
■ Résultat net par action	1,63 €	-47,4%	
■ Résultat net par action <i>(part du groupe)</i>	1,27 €	-52,4%	
■ Ratio dette nette / EBITDA :	2,09		



Evolution de la dette nette sur 10 ans





Une stratégie inchangée

- Maintien d'une politique de valeur et d'image des marques
- Investissements élevés et ciblés
- Equilibre géographique préservé
- Rigueur de la gestion des coûts

Confiant pour le moyen et le long terme

Revue des activités

François Hériard Dubreuil

Président - Directeur Général

Luca Marotta

Directeur Financier



Une année de transition

- Baisse à deux chiffres du chiffre d'affaires : volonté de déstockage en Chine, dans un contexte de consommation dégradée
- Croissance solide aux Etats-Unis
- Croissance remarquable en Europe, Moyen-Orient et Afrique
- Evolution défavorable des devises sur le chiffre d'affaires, mais positive sur la marge brute et le résultat opérationnel courant
- Maintien des investissements stratégiques, ciblés par marque/marché
- Renforcement des équipes de vente sur les marchés clés
- Marge opérationnelle courante de 14,6%



Une année de transition

Marques

- Rémy Martin : chiffre d'affaires en repli de 20,8% en organique
 - Volonté de déstockage en Chine (amplifié sur le 2e semestre)
 - Belle croissance aux Etats-Unis, en Russie et au Japon
- Liqueurs & Spiritueux : légère croissance (+3,3% en organique)
 - Cointreau
 - Croissance solide de la demande aux Etats-Unis
 - Le Japon, l'Amérique Centrale/Latine s'affirment comme relais de croissance
 - Metaxa
 - Dynamisme dans ses marchés clés : Grèce, Russie et Europe de l'Est
 - Mount Gay
 - Succès de Black Barrel aux Etats-Unis, Australie, Nouvelle Zélande et UK
 - Bruichladdich
 - Doublement de la production et simplification de la gamme autour de 3 marques/3 caractères : Bruichladdich / Port Charlotte / Octomore



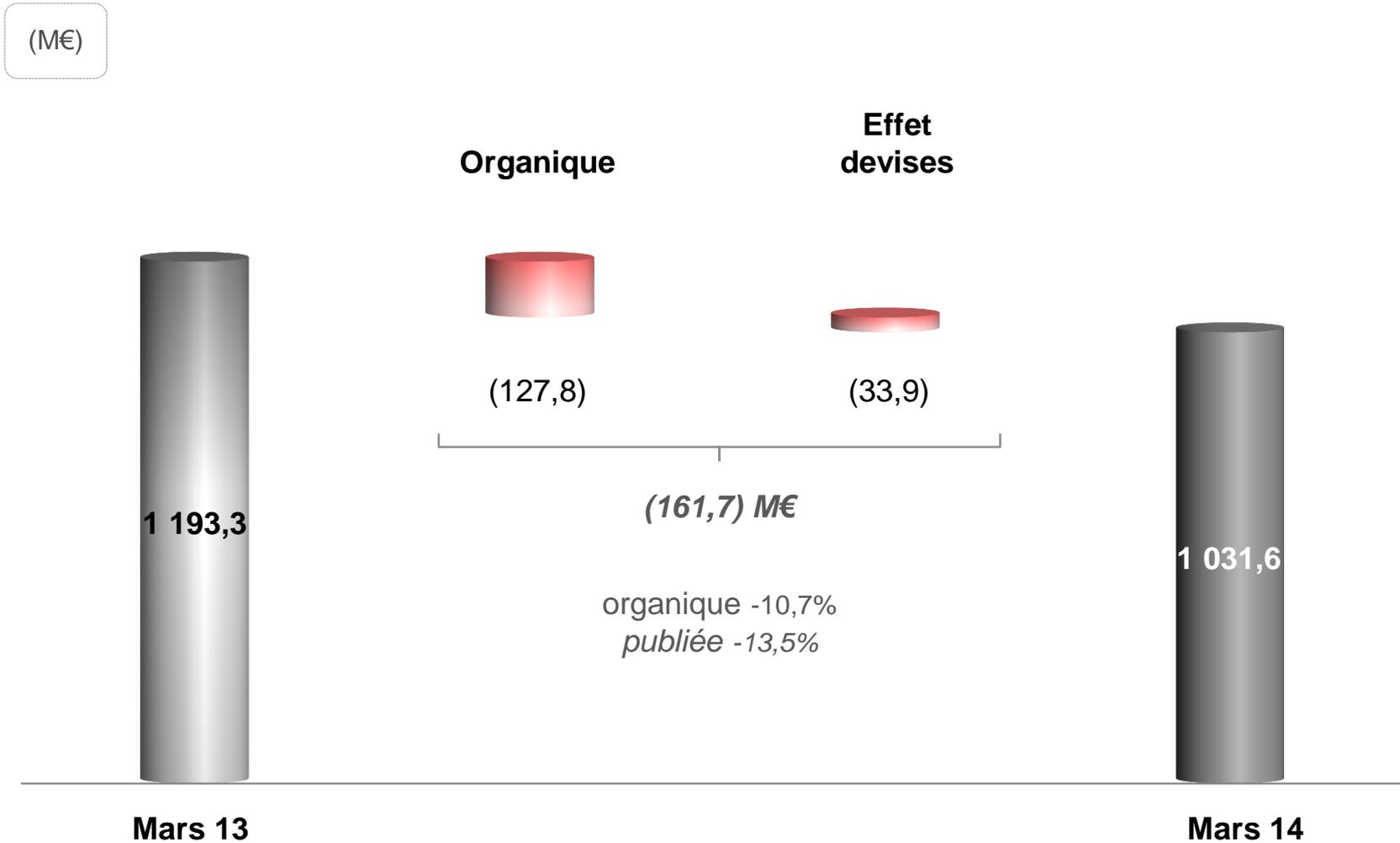
Une année de transition

Marchés

- **Ralentissement en Asie-Pacifique**
 - Repli en Chine mais poursuite de la dynamique au Japon
- **Performance solide de la région Amérique**
 - Bel effet mix-prix aux Etats-Unis
 - Croissance robuste des marchés d'Amérique Centrale et Latine
- **Croissance de la région Europe, Moyen-Orient et Afrique**
 - Environnement compétitif en Europe de l'Ouest
 - Belle performance en Europe Centrale, en Europe de l'Est et en Afrique
- **Expansion du réseau de distribution**
 - Sur les marchés d'avenir : Afrique, Inde
 - Nouvelle filiale au Royaume-Uni



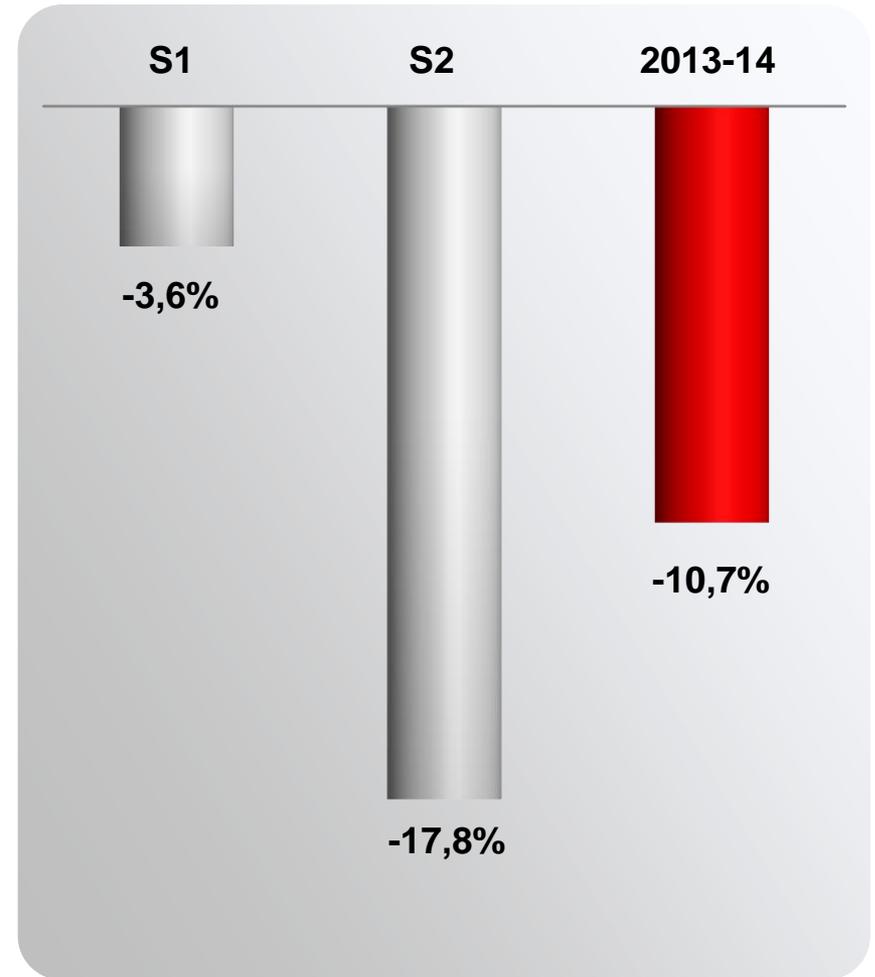
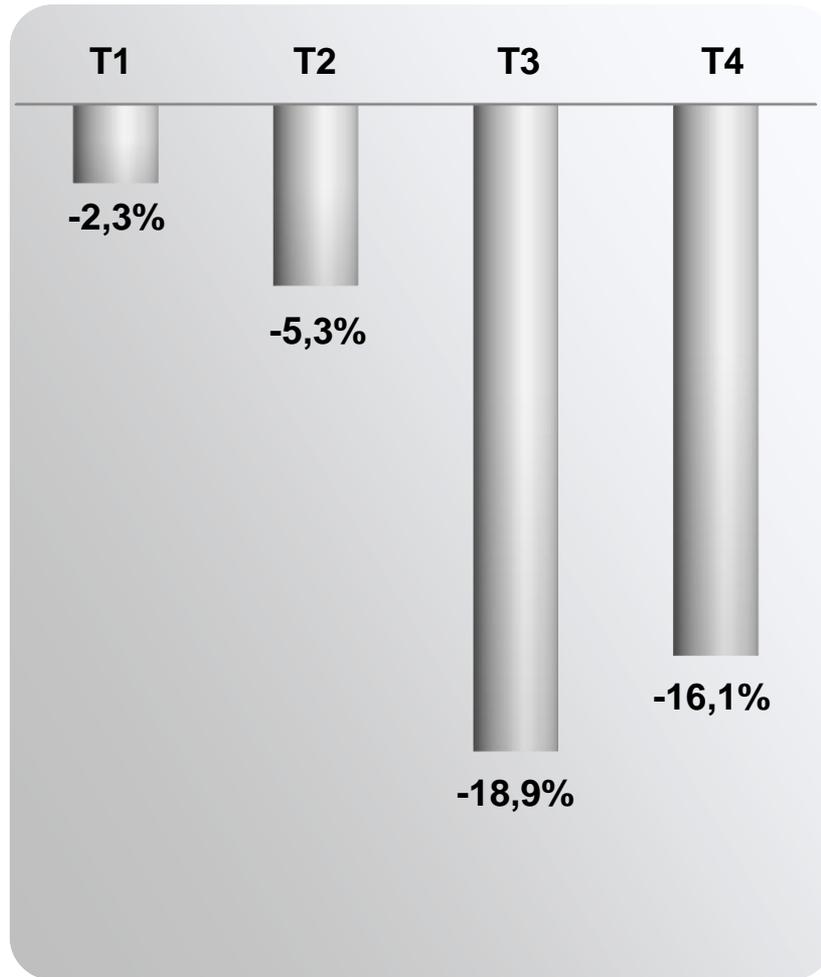
Chiffre d'affaires Groupe



Evolution du chiffre d'affaires par trimestre (en croissance organique)



RÉMY COINTREAU
We seek nothing but *Perfection*

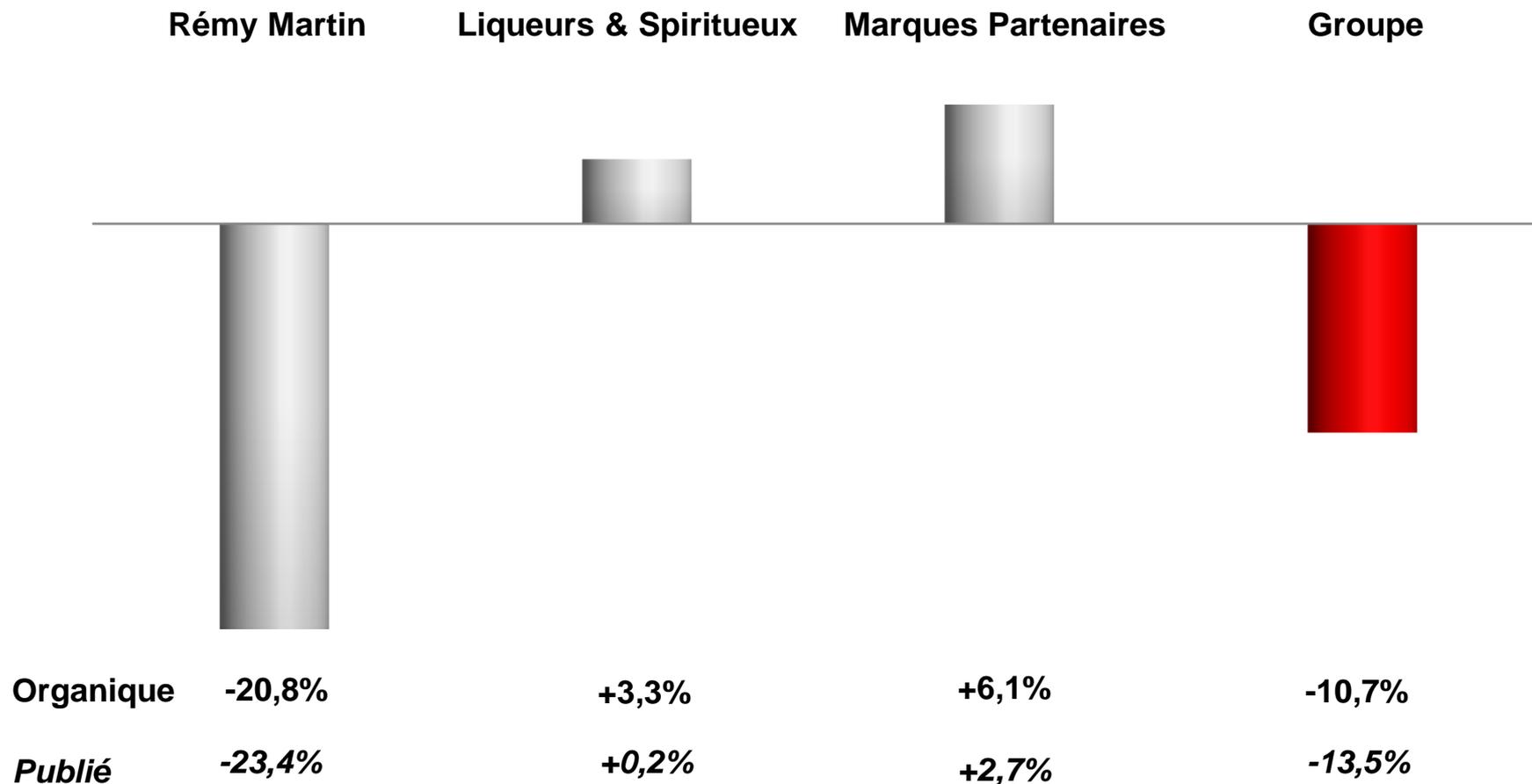


Evolution du chiffre d'affaires par division



RÉMY COINTREAU

We seek nothing but *Perfection*



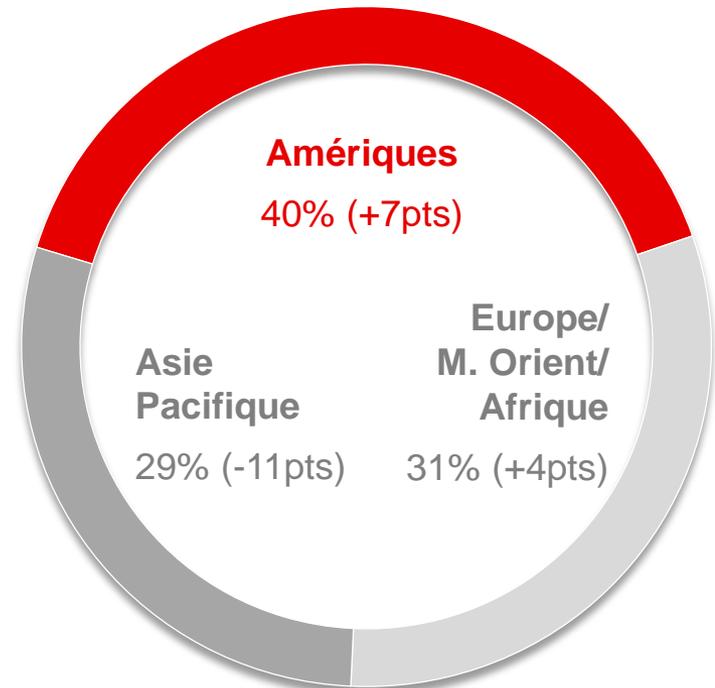
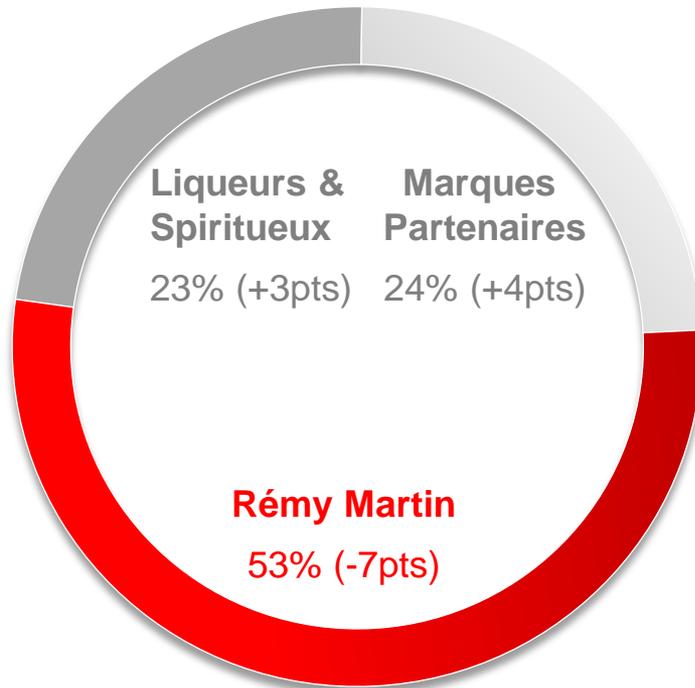


Répartition du chiffre d'affaires

Division

Région

CA 1 031,6 M€



Répartition du chiffre d'affaires par région

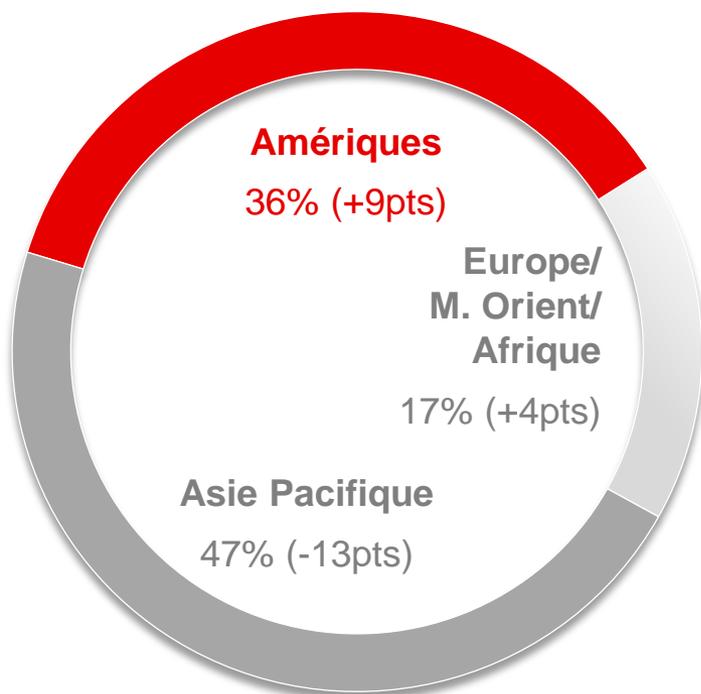


RÉMY COINTREAU

We seek nothing but *Perfection*

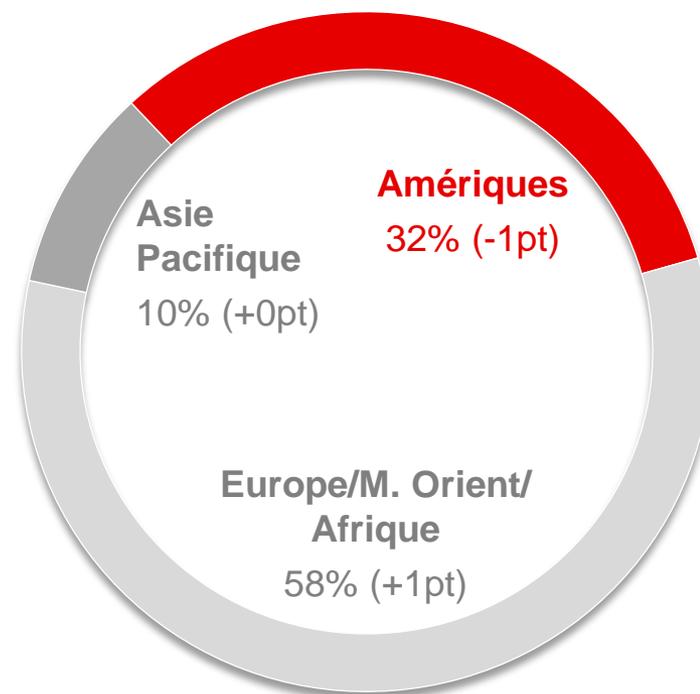
Rémy Martin

551,2 M€



Liqueurs & Spiritueux

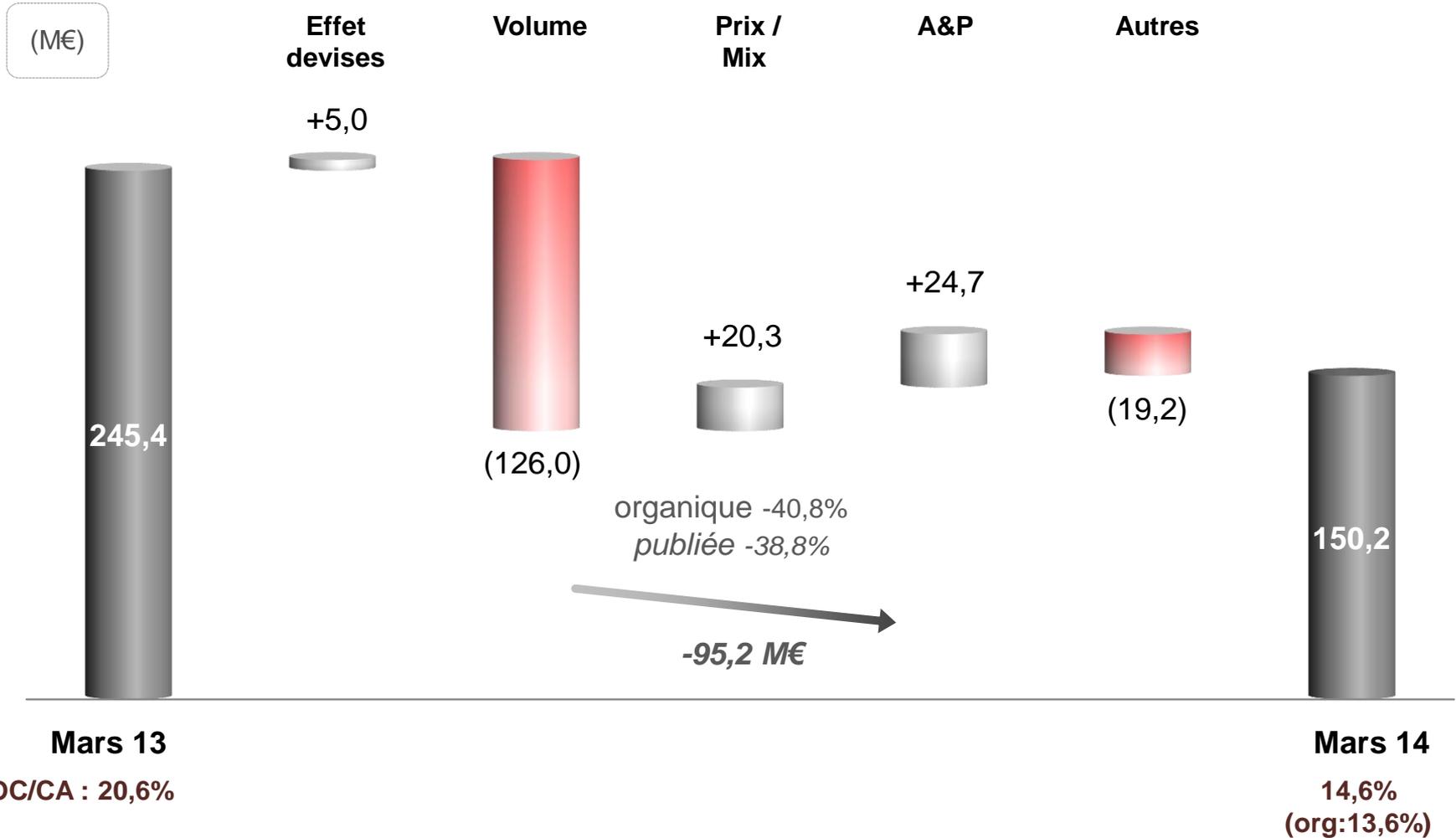
237,3 M€



Résultat opérationnel courant



RÉMY COINTREAU
We seek nothing but **Perfection**



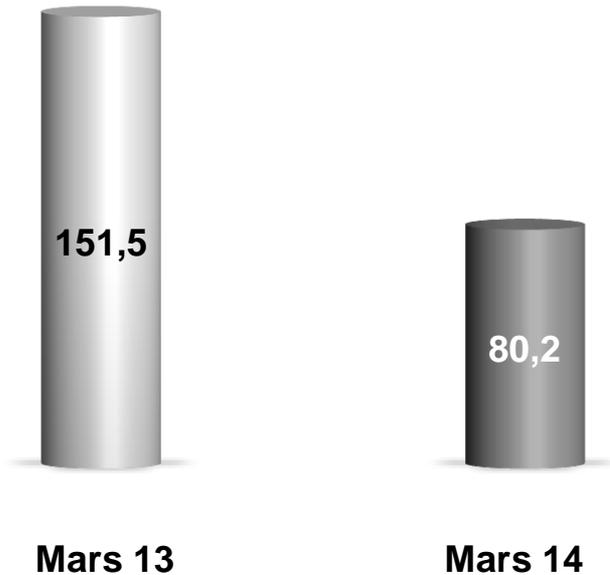


Résultat Net

(M€)

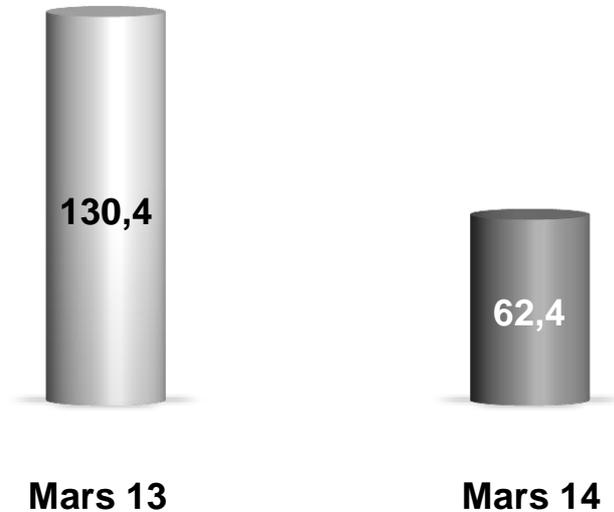
Résultat net hors éléments non récurrents

publié -46,9%



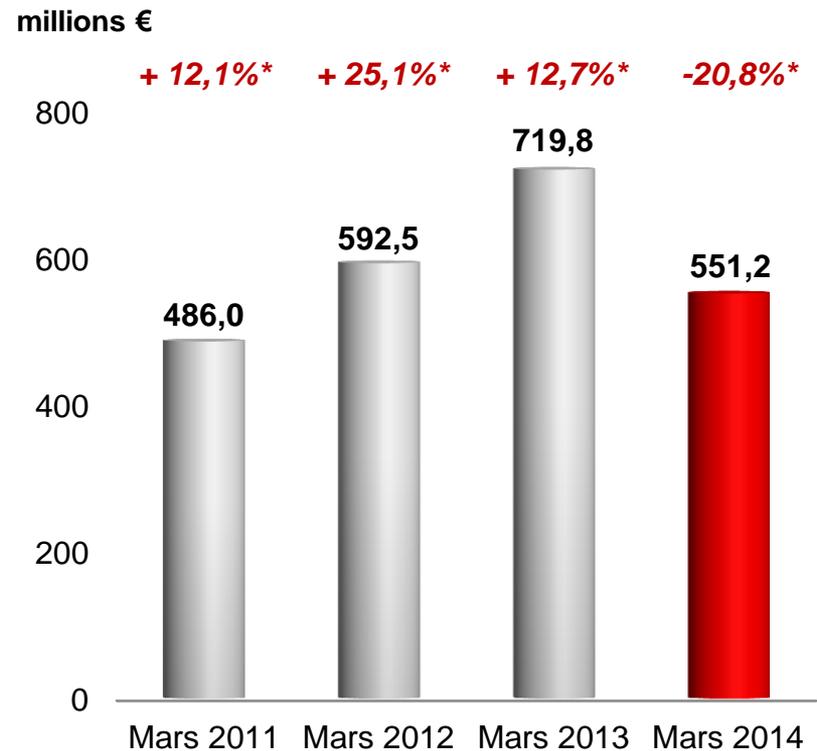
Résultat net part du groupe

publié -52,2%

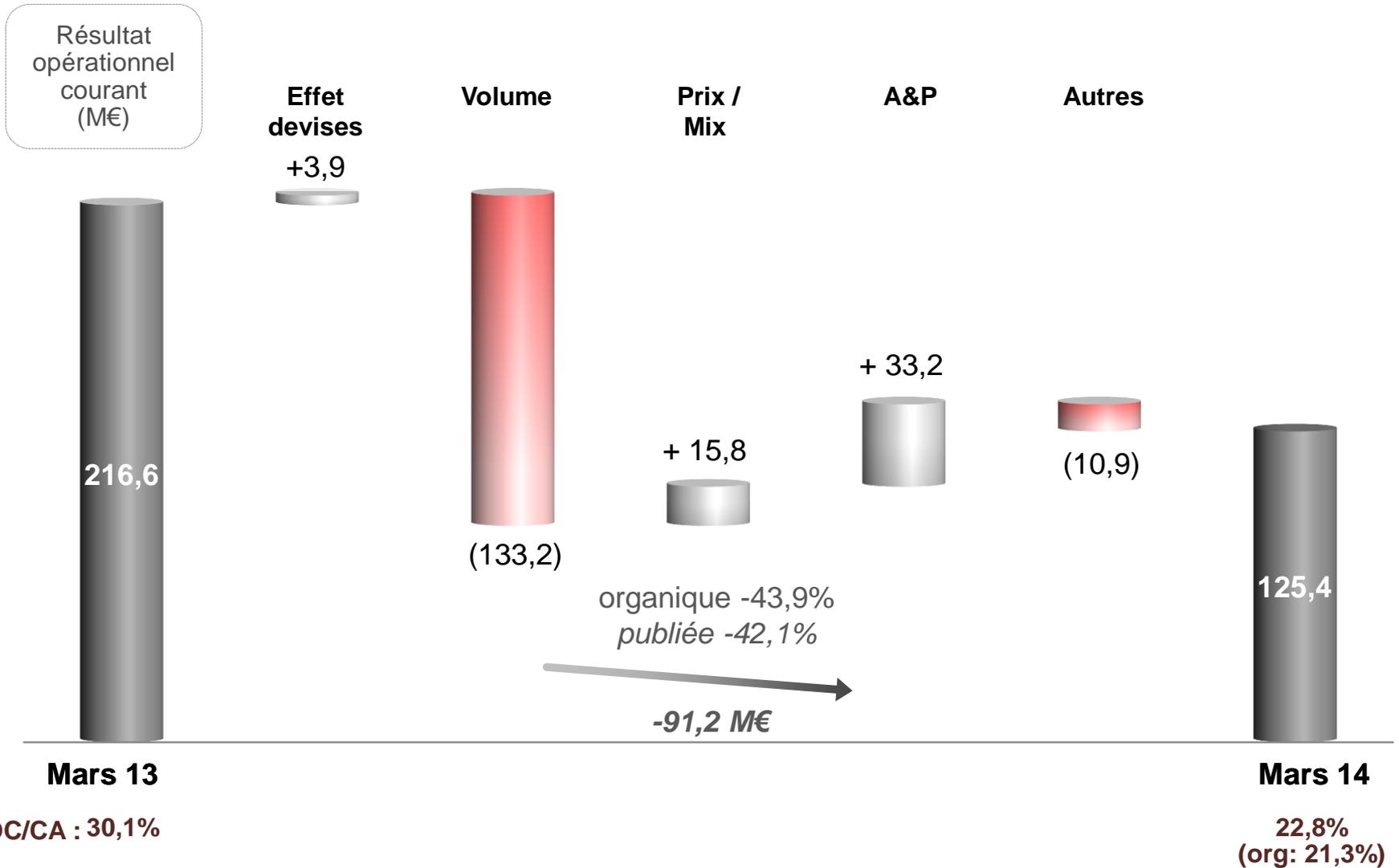


Repli du chiffre d'affaires -20,8% *organique*
en volume -10,7%

Innovation ciblée



* En organique



Liqueurs & Spiritueux

Croissance en chiffre d'affaires + 3,3% *organique*
en volume - 0,6%

Un portefeuille premium et diversifié



Liqueur

Cointreau Fizz



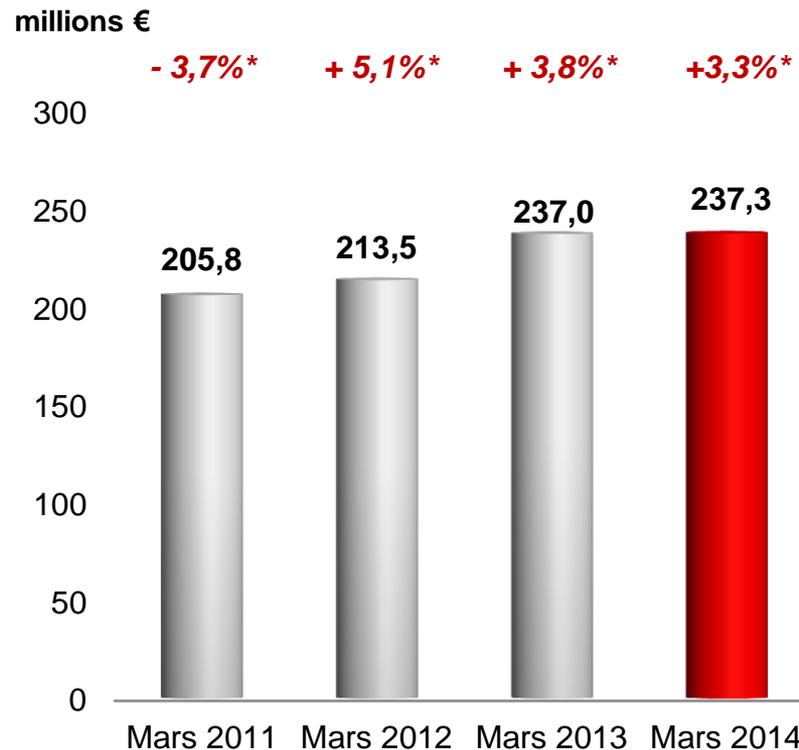
Rhum

Mount Gay Black Barrel



Metaxa 12*

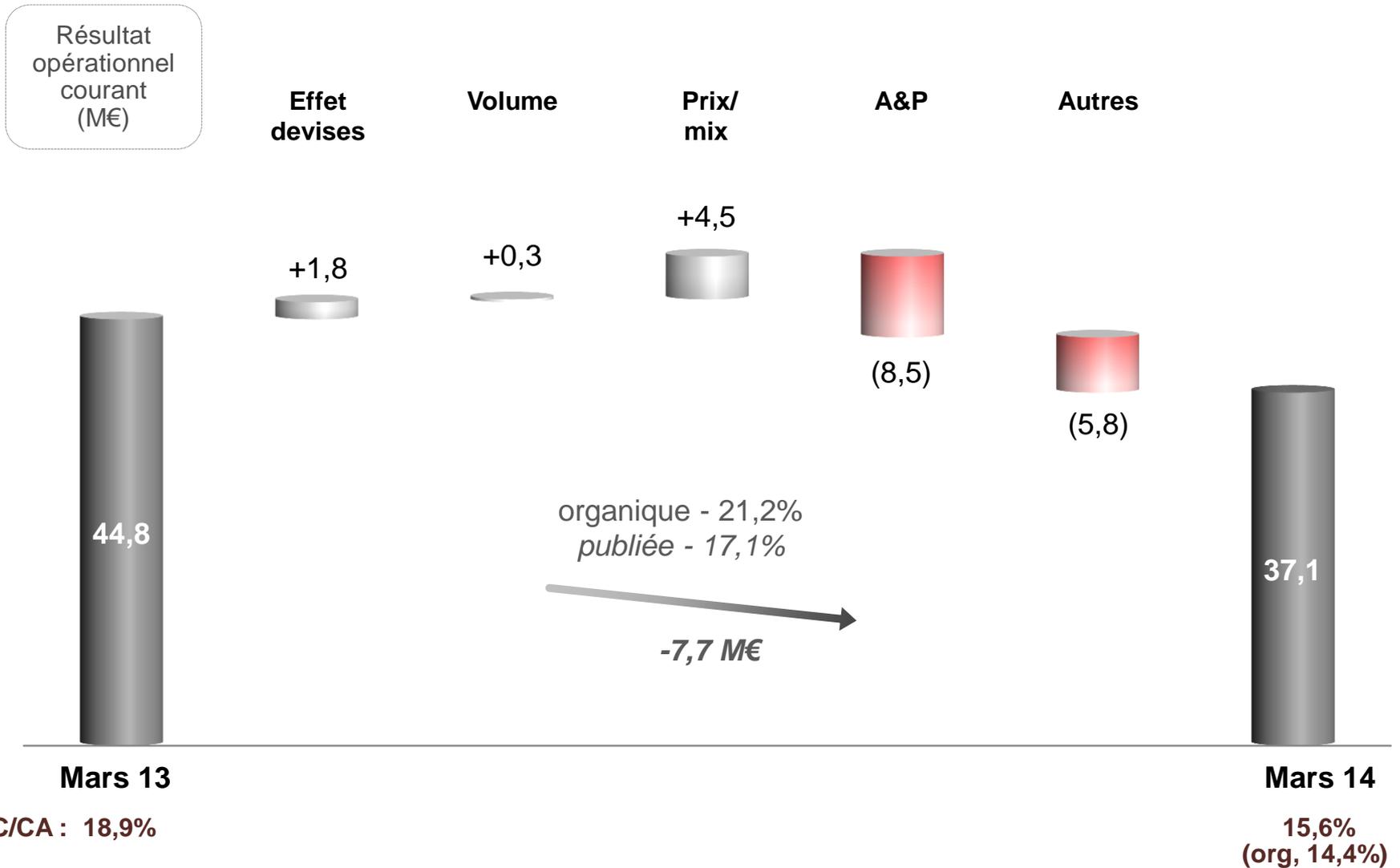
Evolution du chiffre d'affaires



* En organique



Liqueurs & Spiritueux

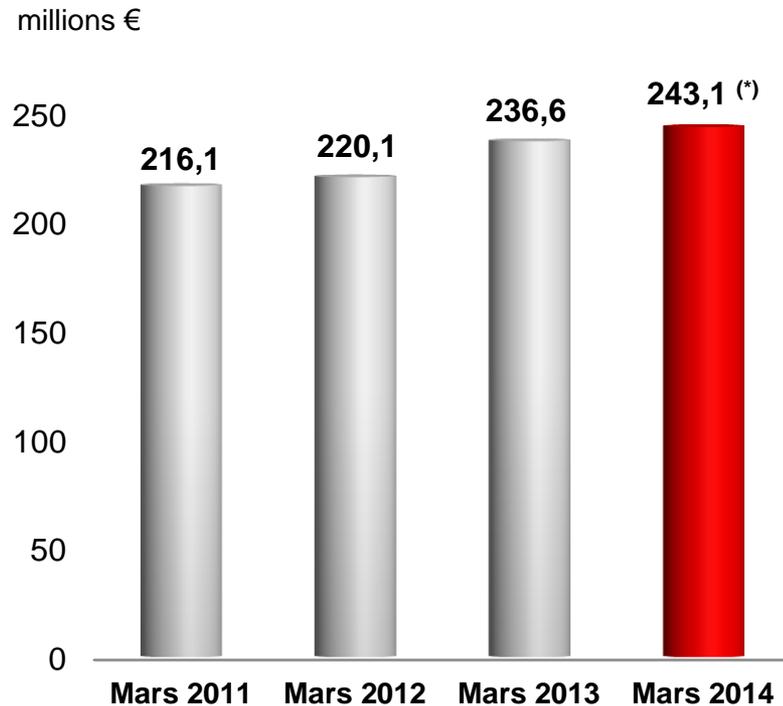




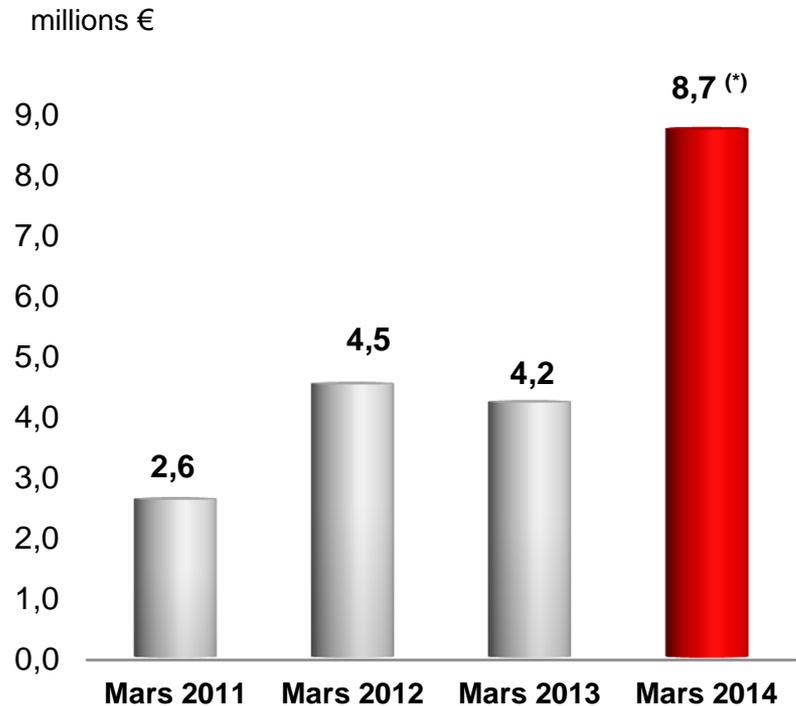
Marques Partenaires

Chiffre d'affaires: +6,1% en organique
+2,1% en volume

Résultat opérationnel courant



(*) Dont 103 M€ pour Edrington US



(*) Dont 3 M€ pour Edrington US

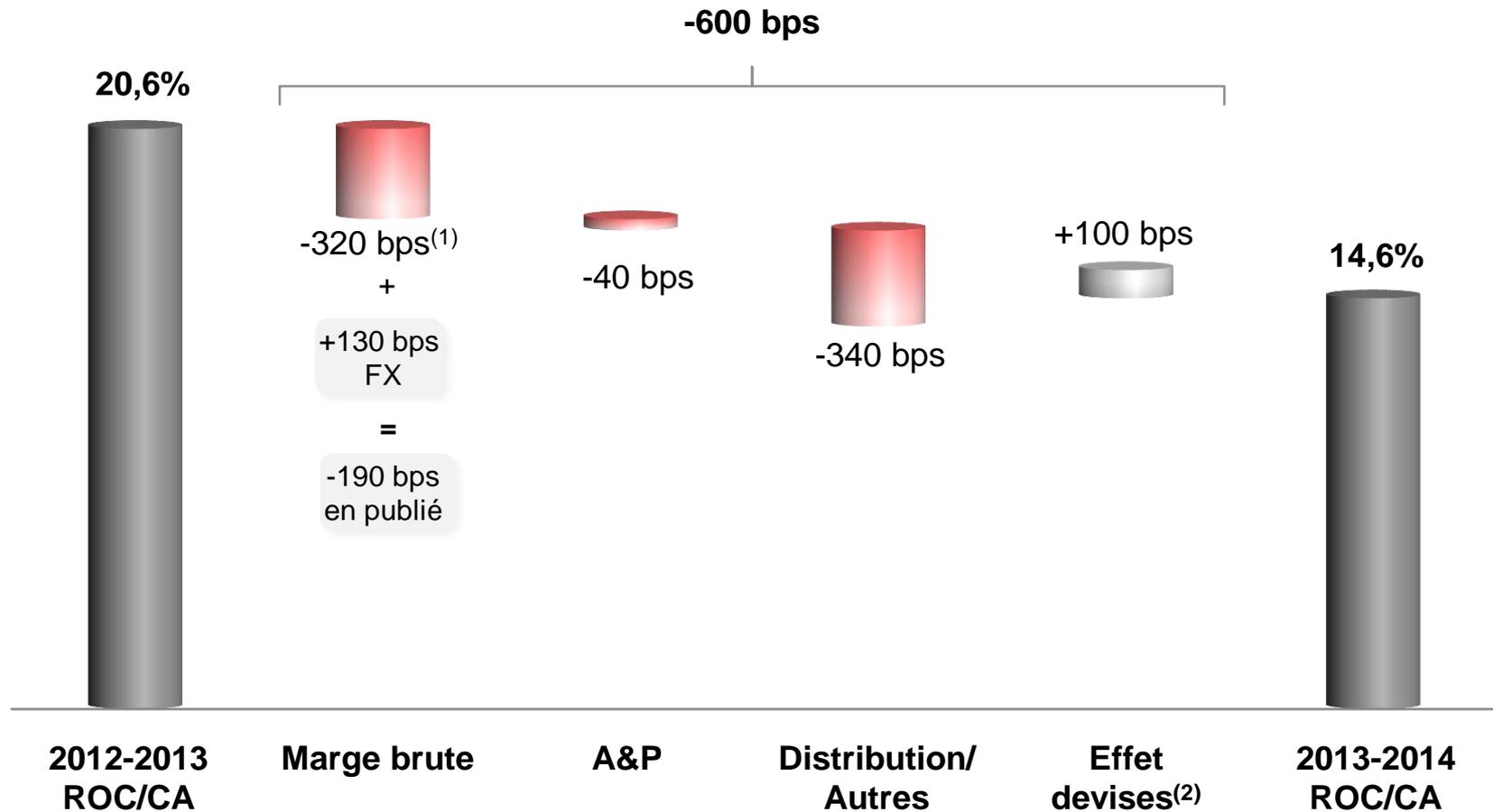


Résultat opérationnel courant

(M€)	2013	2014	Variation publiée
Chiffre d'affaires	1 193,3	1 031,6	-13,5%
Marge brute	736,9	618,2	-16,1%
<i>en %</i>	61,8%	59,9%	
Frais commerciaux	(403,3)	(379,8)	
Frais administratifs	(89,8)	(89,6)	
Autres produits & charges	1,6	1,4	
Résultat opérationnel courant	245,4	150,2	-38,8%
Marge opérationnelle courante	20,6%	14,6%	



Marge opérationnelle courante

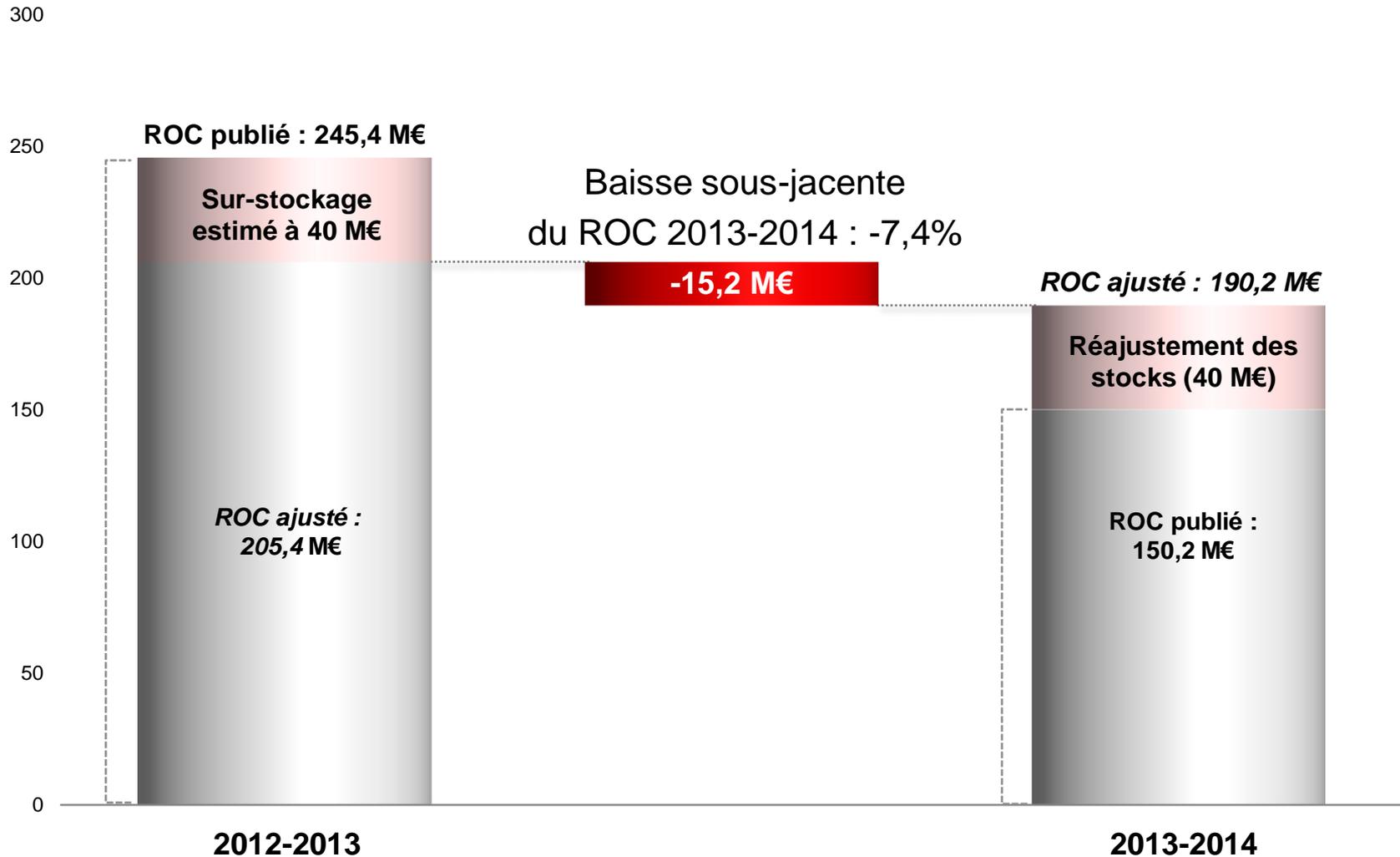


(1) Hors effets de change transactionnels; (2) Effets de conversion et de transaction

Baisse sous-jacente du résultat opérationnel courant limitée à -7%



RÉMY COINTREAU
We seek nothing but *Perfection*



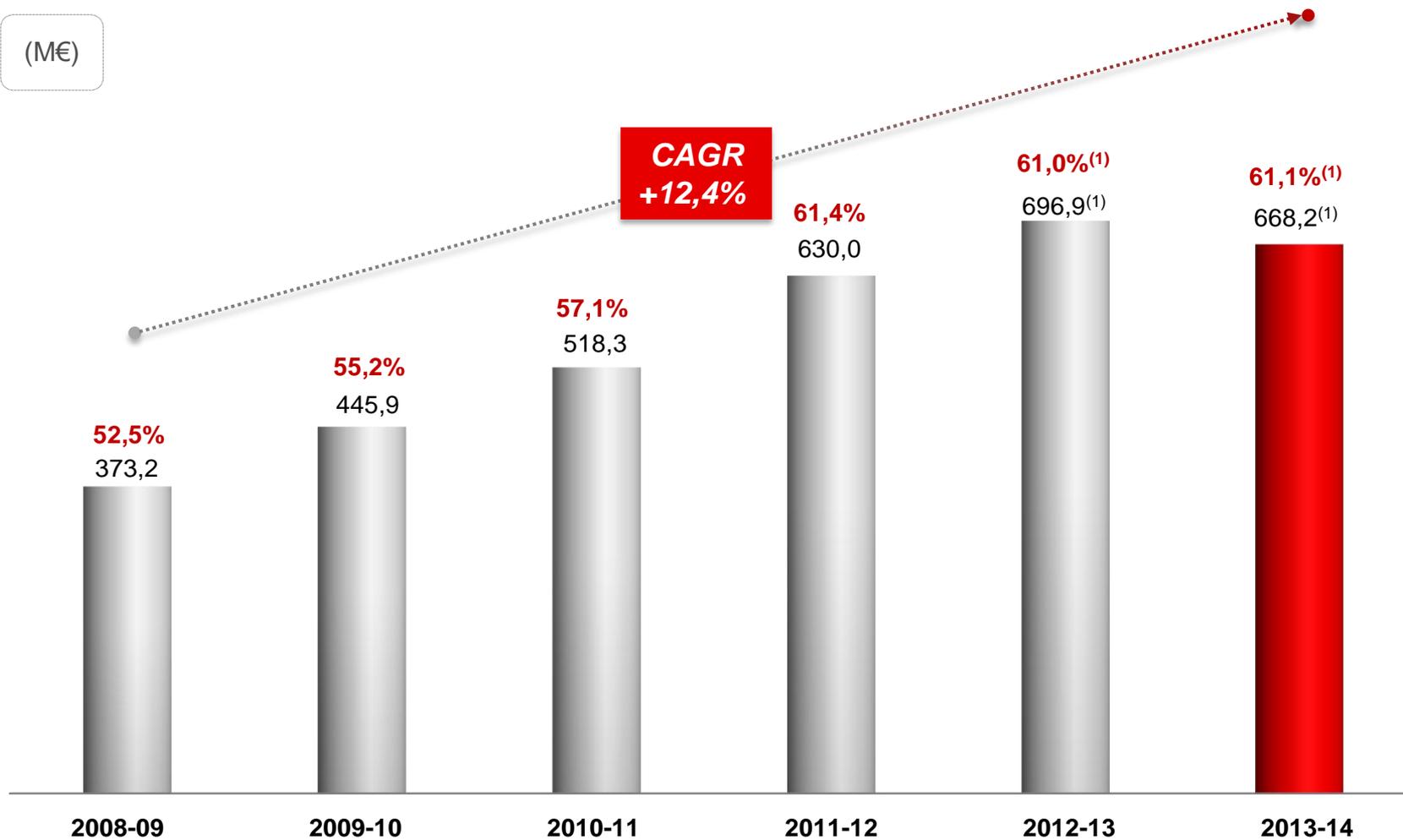
Evolution de la marge brute sur 6 ans



RÉMY COINTREAU

We seek nothing but *Perfection*

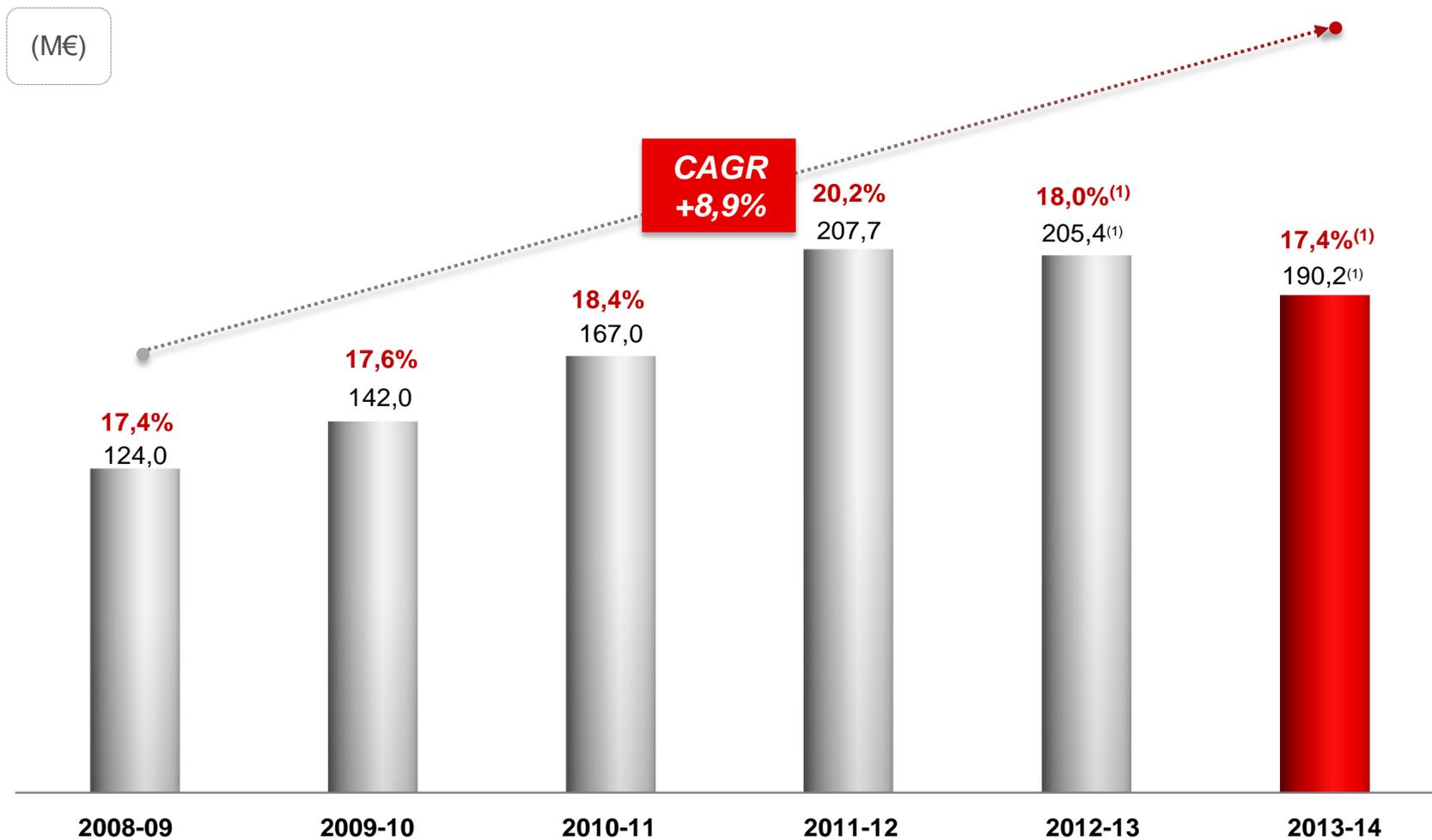
(M€)



(1) Ajusté des mouvements de stocks;

Les données publiées sont 736,9 M€ (61,8%) pour 2012-13 et 618,2 M€ (59,9%) pour 2013-14

Evolution de la marge opérationnelle courante sur 6 ans



(1) Ajusté des mouvements de stocks;

Les données publiées sont 245,4 M€ (20,6%) pour 2012-13 et 150,2 M€ (14,6%) pour 2013-14



Résultat net

(M€)	2013	2014
Résultat opérationnel courant	245,4	150,2
Autres produits et charges opérationnels	(7,5)	(4,9)
Résultat opérationnel	237,9	145,3
Résultat financier	(20,0)	(26,2)
Résultat avant impôts	217,9	119,1
Impôts	(72,0)	(45,8)
Taux d'impôt	33,1%	38,5%
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	(15,5)	(10,9)
Résultat net part du groupe	130,4	62,4
Résultat net (hors éléments non récurrents)	151,5	80,2
Marge nette (hors éléments non récurrents)	12,7%	7,8%

Dette nette/Cash flow



RÉMY COINTREAU

We seek nothing but **Perfection**

(M€)	2013	2014	Variation
Dette financière nette à l'ouverture (mars)	(188,6)	(265,5)	(76,9)
Résultat brut d'exploitation (EBITDA)	268,1	171,5	(96,6)
Variation des stocks et BFR eaux-de-vie	(38,1)	(80,8)	(42,7)
Autres éléments de fonds de roulement	(8,1)	19,1	27,2
Investissements industriels	(26,1)	(42,2)	(16,1)
Paiements d'impôts	(66,8)	(77,0)	(10,2)
Dividendes	(18,4)	(69,3)	(50,9)
Acquisitions (inclus dette acquise)/Cessions d'actifs	(167,1)	37,4	204,5
Rachat d'actions	(0,5)	(75,9)	(75,4)
Frais financiers et autres	(19,9)	(30,9)	(11,0)
Total flux de la période	(76,9)	(148,0)	(71,1)
Dette financière nette à la clôture (mars)	(265,5)	(413,5)	(148,0)
Ratio A (dette nette/EBITDA)	0,99	2,09	



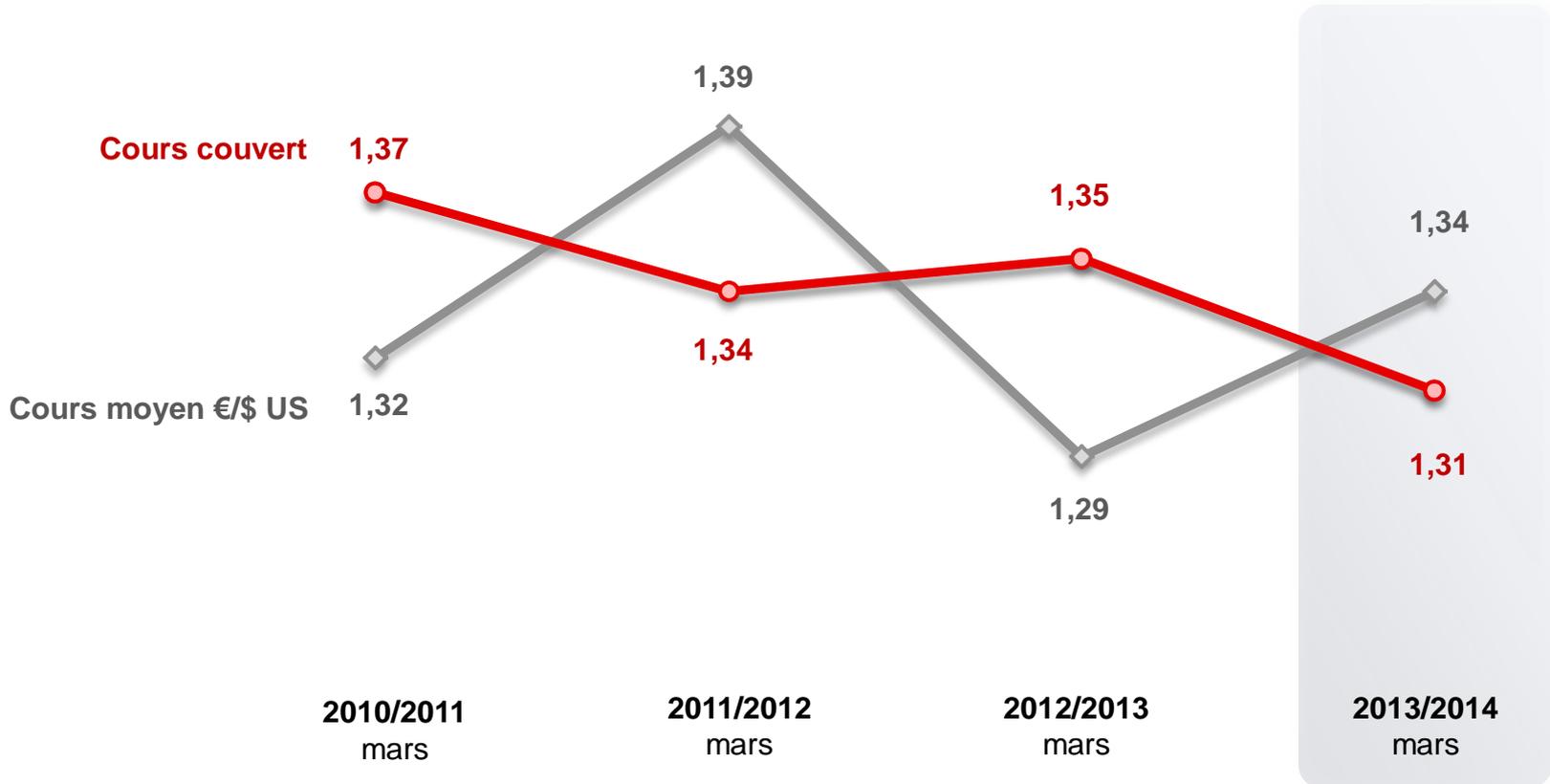
Résultat Financier

(M€)	2013	2014
Coût de l'endettement financier brut	(23,9)	(26,4)
Revenus de placements	3,0	3,7
Sous-total	(20,9)	(22,7)
Variation de valeur du portefeuille d'instruments de couverture de taux	(1,2)	(0,1)
Résultat de change	4,7	-
Autres charges financières (Net)	(2,6)	(3,4)
Résultat financier	(20,0)	(26,2)



Change : impact des couvertures

RÉMY COINTREAU
We seek nothing but *Perfection*



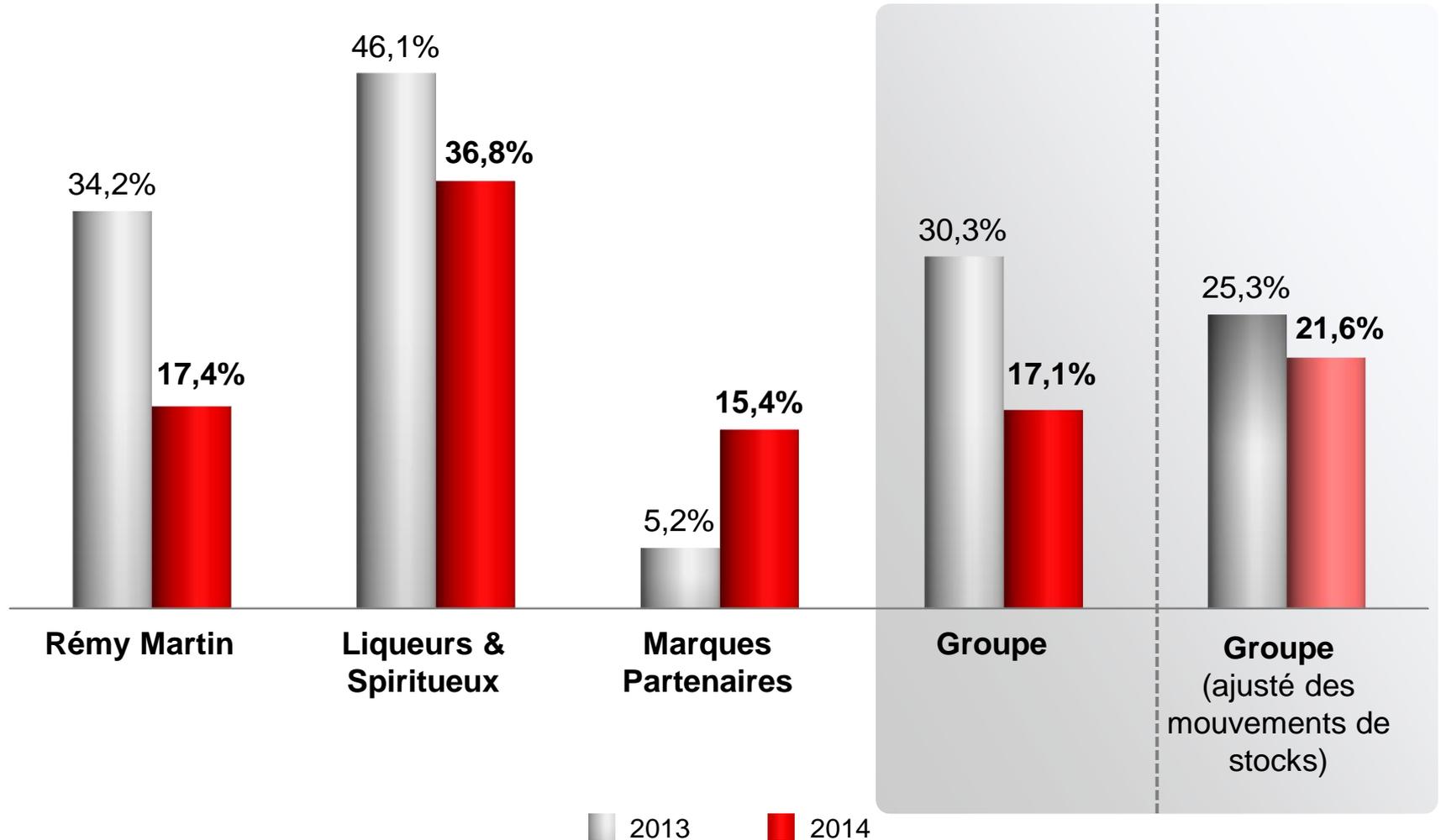


Bilan au 31 mars 2014

Actif

Passif

(M€)	2013	en %	2014	en %		2013	en %	2014	en %
Actifs non courants	843	37%	835	37%	Capitaux propres	1 095	48%	1 012	45%
Actifs courants	1 237	55%	1 257	55%	Passifs courants et non courants	720	32%	666	29%
<i>dont Stocks</i>	946	42%	1 025	45%	Dette financière brute	452	20%	600	26%
Trésorerie	187	8%	186	8%					
Total Actif	2 267	100%	2 278	100%	Total Passif	2 267	100%	2 278	100%
Stocks		42%	45%		Net Gearing		24%	41%	

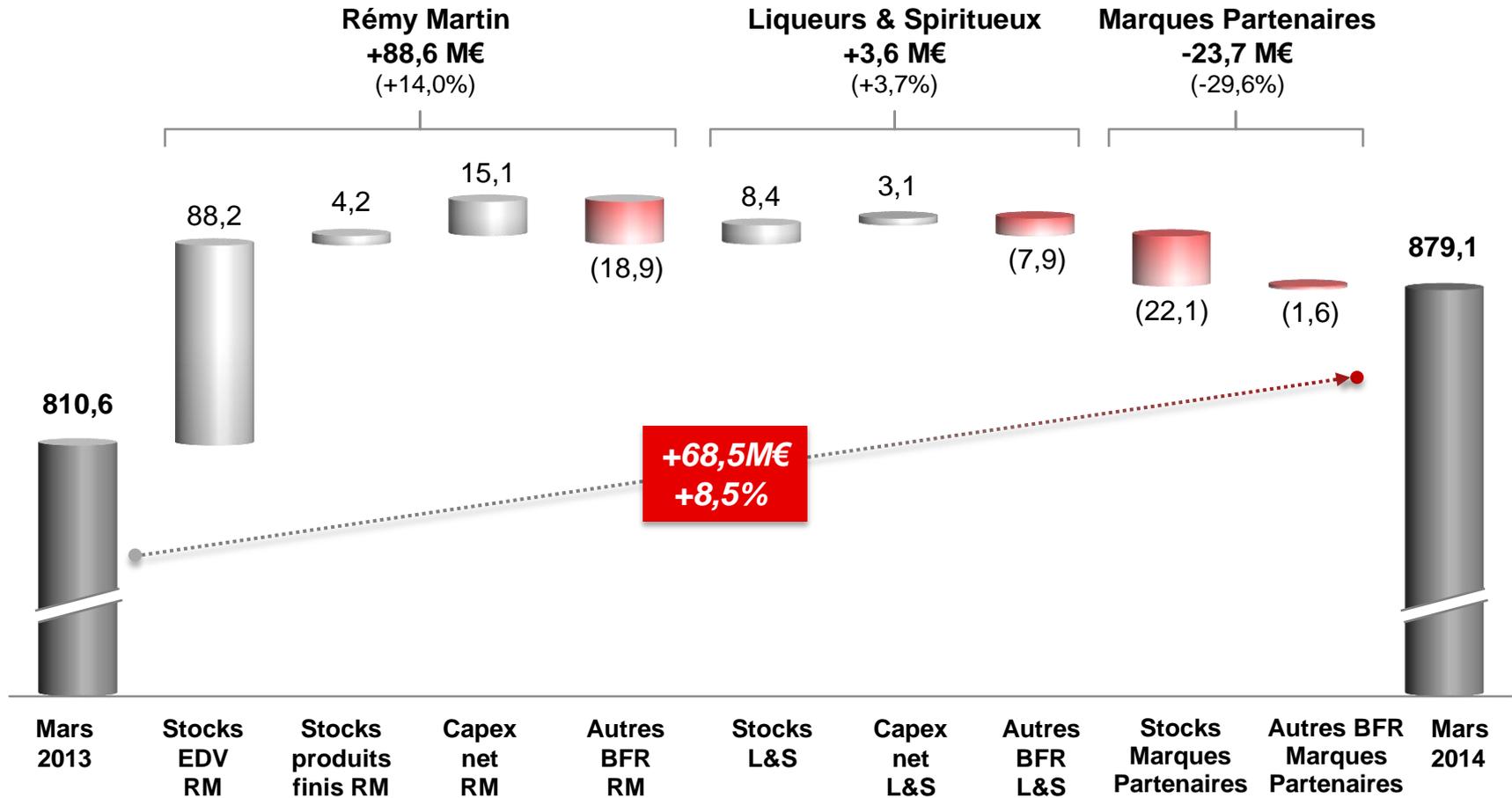




Evolution des capitaux employés

RÉMY COINTREAU
We seek nothing but **Perfection**

(M€)





Evènements de l'année 2013-14

RÉMY COINTREAU
We seek nothing but *Perfection*

- 30 août 2013 → Cession de la Maison Larsen au groupe finlandais Altia

- 25 mars 2014 → Réduction du capital de Rémy Cointreau suite à l'annulation d'actions acquises dans le programme de rachat

- 31 mars 2014 → Dynasty Fine Wines Ltd n'a toujours pas publié ses comptes annuels 2012 et 2013. Sa cotation est toujours suspendue

- 31 mars 2014 → Fin du contrat de distribution des marques du groupe Edrington aux États-Unis



Evènements financiers

- 22 juillet 2013 → Fitch attribue une notation « Investment grade » à Rémy Cointreau (BBB-, perspective stable/ Négative depuis le 27 janvier 2014)
- 13 août 2013 → Emission d'un emprunt obligataire de 65 M€ à maturité 10 ans offrant un coupon fixe de 4%
- 10 octobre 2013 → Standard & Poor's relève sa note à BBB-, perspective stable
- 22 octobre 2013 → Moody's relève sa note à Baa3, perspective stable
- 19 novembre 2013 → Réaffectation des actions acquises dans le programme de rachat (mis en œuvre entre le 6 décembre 2011 et le 23 mai 2012). Sur un total de 1 428 794 actions, 1 150 000 sont annulées
- 25 mars 2014 → Annulation des 1 283 053 actions acquises (au prix moyen de 59,2 euros) au cours du programme de rachat mis en œuvre entre le 5 décembre 2013 et le 29 janvier 2014



Evènements postérieurs à la clôture

- 11 avril 2014 → Rémy Cointreau a signé un amendement et une extension de crédit revolving de 255 M€ à un coût moindre et à une maturité prolongée à avril 2019

- 30 Mai 2014 → Acquisition d'une distillerie à la Barbade pour un montant de 9,5 M\$, qui permettra de renforcer les capacités de production du rhum Mount Gay



Perspectives 2014-15

- L'environnement reste incertain : mutation du marché chinois des spiritueux et macro-économie faible en Europe de l'Ouest
- Mais le groupe aborde l'exercice 2014-15 avec confiance et anticipe une croissance organique⁽¹⁾ :
 - de son chiffre d'affaires
 - de son résultat opérationnel courant
- Dividende de 1,27 euro par action avec option en numéraire ou en actions

(1) Hors effet devises et pro-forma pour la fin du contrat de distribution des marques d'Edrington aux Etats-Unis



Perspectives moyen-terme

Sérénité sur les moteurs de croissance à moyen/long-terme et sur la pertinence du positionnement stratégique de ses marques:

- Qualité de nos marques haut-de-gamme
- Poursuite déterminée de l'innovation
- Priorisation accrue des investissements marketing
- Renforcement du réseau dans les marchés clés
- Expansion dans les nouveaux territoires à fort potentiel
- Gestion rigoureuse des coûts
- Cash is King
- Restauration d'une croissance profitable et régulière

**Rémy Cointreau est confiant
dans son modèle de création de valeur à long terme**



RÉMY COINTREAU

We seek nothing but
Perfection