



RÉMY COINTREAU

***Résultats
Semestriels***

clos au 30 septembre 2014

27 novembre 2014

François Hériard Dubreuil

Président - Directeur Général

Stratégie de valeur à moyen-long terme



RÉMY COINTREAU

- Poursuite de la montée en gamme de notre portefeuille
- Investir pour nourrir la croissance future :
 - Priorisation des investissements marketing et innovation ciblée
 - Renforcement du réseau dans les marchés clés
 - Expansion dans les nouveaux territoires à fort potentiel
- Gestion rigoureuse des coûts et du cash



Chiffres clés (au 30 septembre 2014)

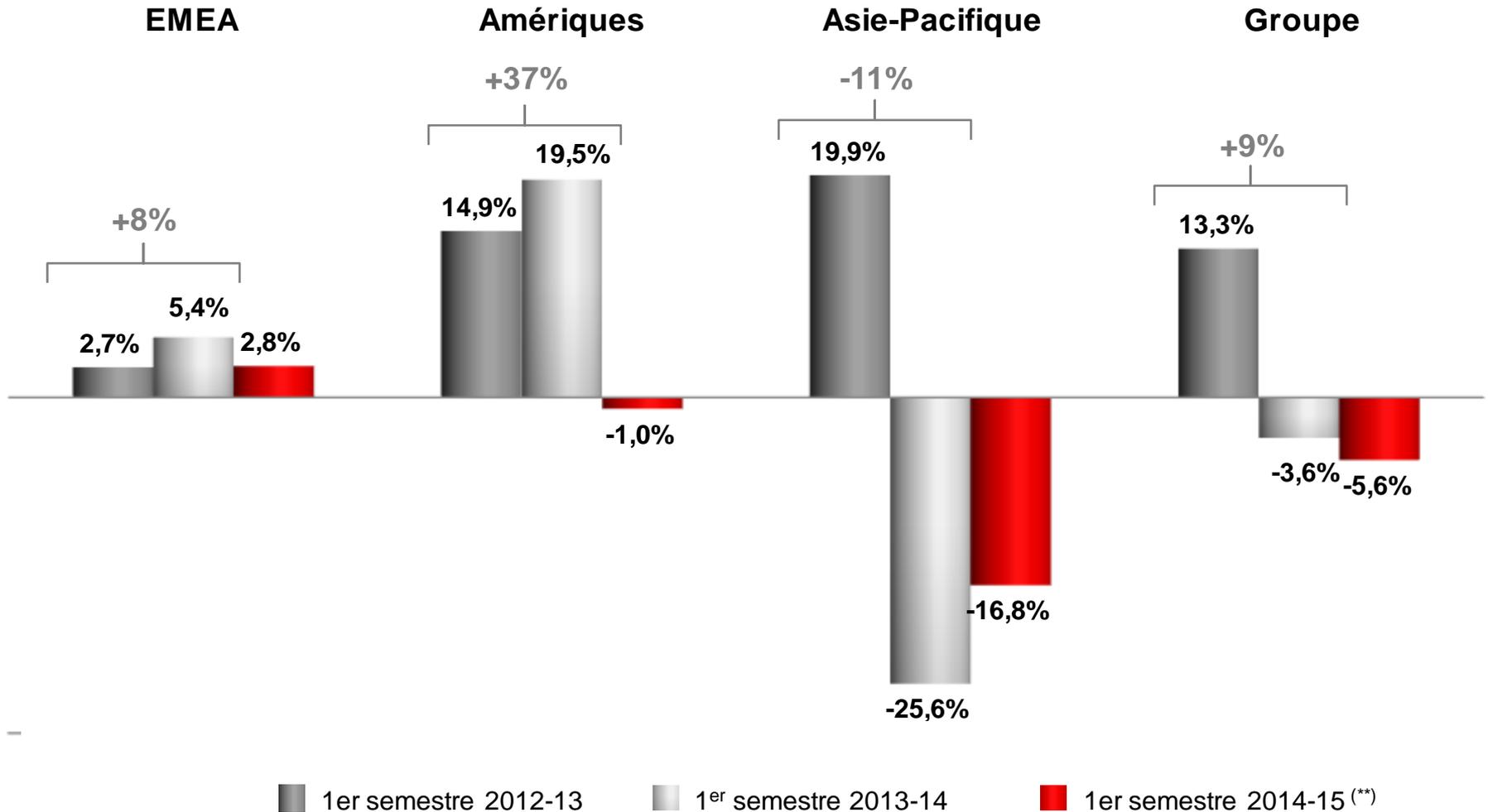
		Variation	
		Publiée	Organique(**)
■ Chiffre d'affaires	471,8 M€	-15,5%	-5,6%
■ dont marques propres	406,3 M€	-9,2%	-7,4%
■ Résultat opérationnel courant	102,1 M€	-23,1%	-14,6%
■ Marge opérationnelle courante	21,6%	-	-
■ Résultat net (part du groupe)	62,7 M€	-9,4%	
■ Résultat net (hors éléments non récurrents)	64,0 M€	-25,1%	
■ Résultat net par action (part du groupe)	1,30 €	-7,2%	
■ Résultat net par action (hors éléments non récurrents)	1,33 €	-23,1%	
■ Ratio dette nette / EBITDA :	3,14		

(**) La croissance organique est calculée sur la base du pro forma 2013-14 et à devises constantes

Une base de comparaison élevée au S1



RÉMY COINTREAU



(**) La croissance organique est calculée sur la base du pro forma 2013-14 et à devises constantes

Revue des activités

Valérie Chapoulaud Floquet

Directrice Générale Déléguée

Des tendances semestrielles cohérentes avec nos objectifs annuels

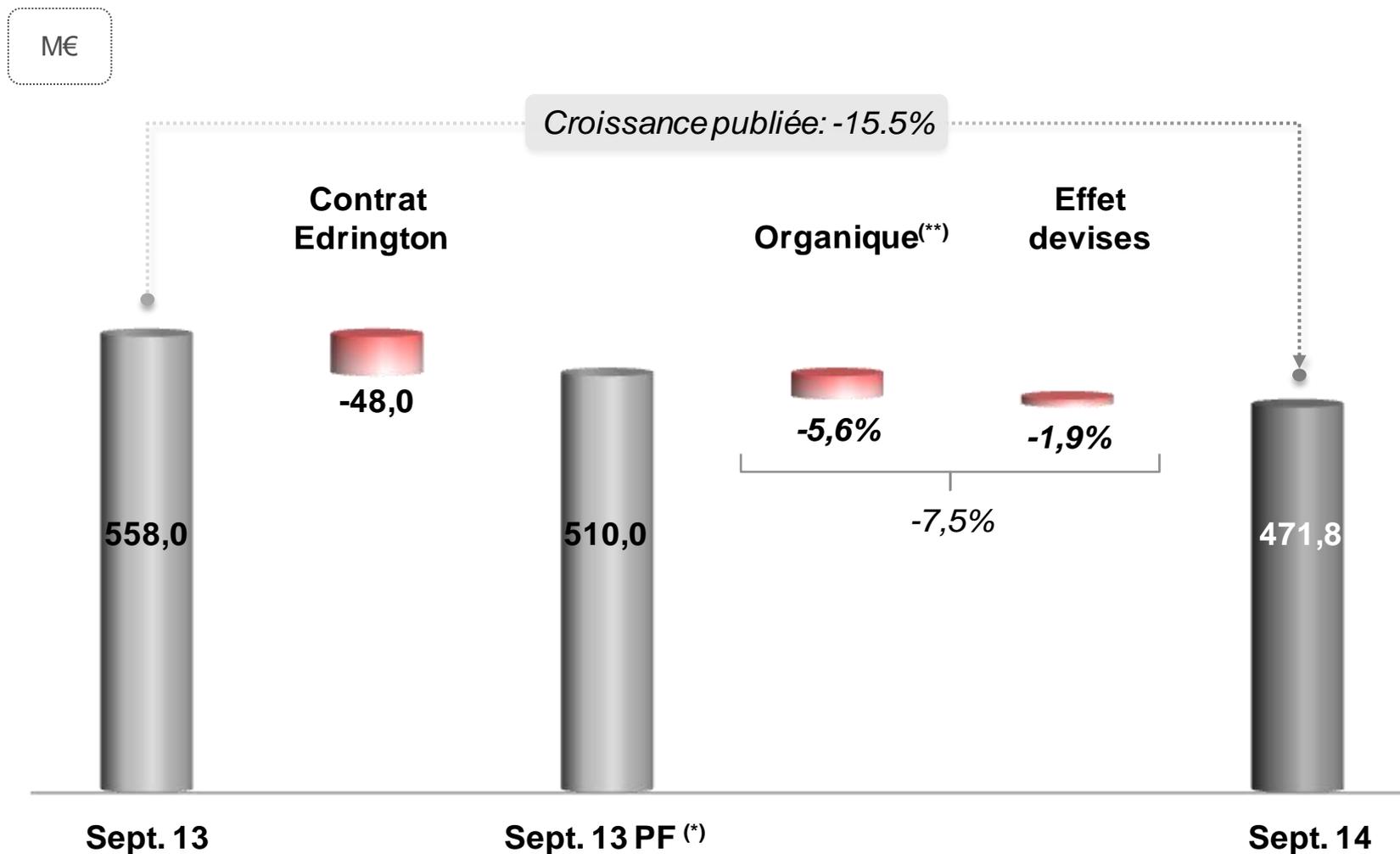


RÉMY COINTREAU

- **Chiffre d'affaires** en baisse organique de 5,6% :
 - Légère croissance des ventes, hors Grande Chine (poursuite des efforts de déstockage)
 - Progression soutenue des Liqueurs & Spiritueux et des Marques Partenaires
- **Marge opérationnelle courante** solide à 21,6% :
 - La poursuite du déstockage en Grande Chine et les devises ont pesé sur la marge S1
 - Expansion du réseau de distribution dans de nouveaux marchés
 - Priorisation des investissements marketing; Bon contrôle des frais de holding
- **Marge nette** (part du groupe) à 13,3%, en progression organique de 160bps



Chiffre d'affaires Groupe



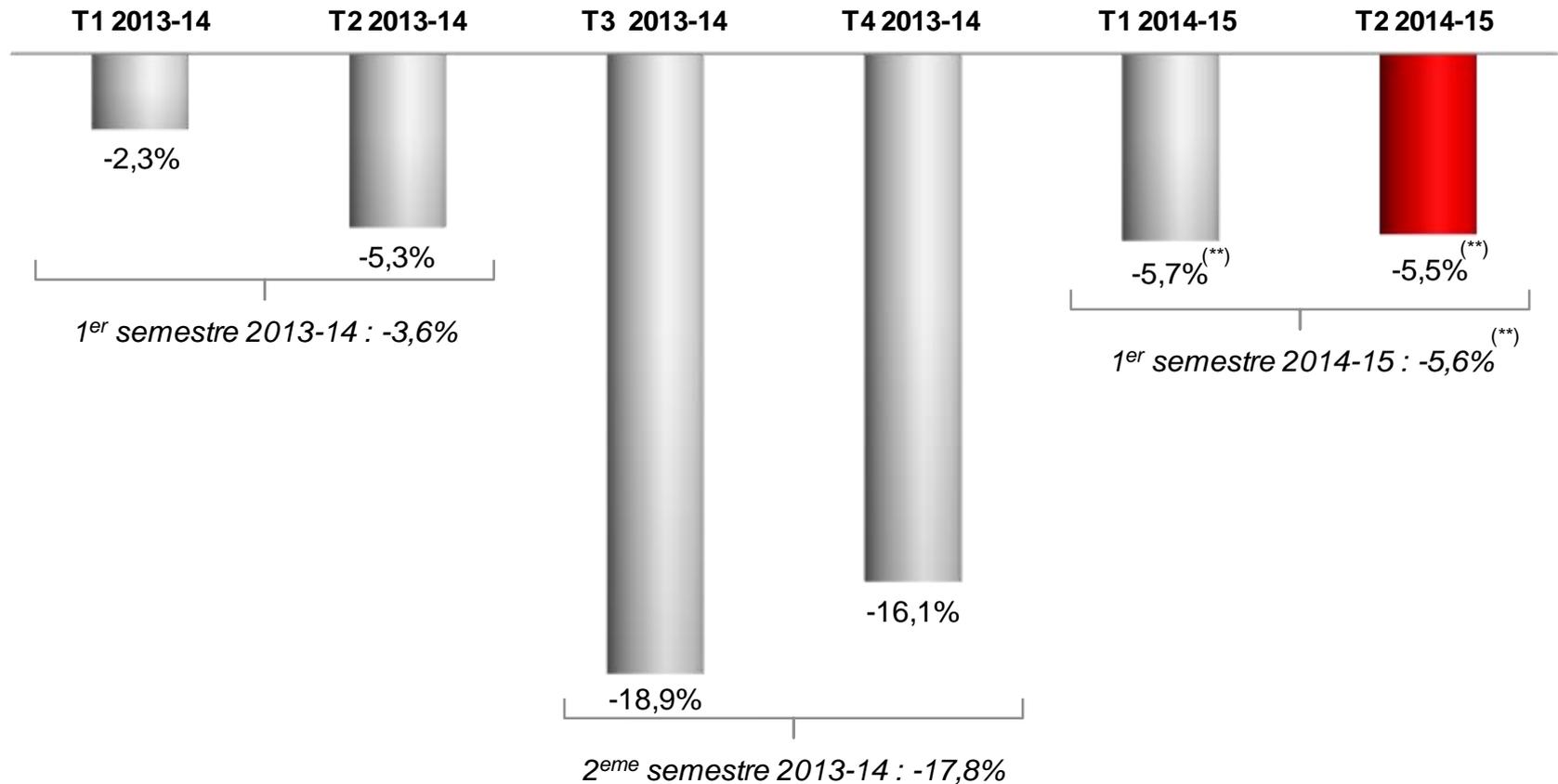
(*) Pro forma 2013-14: hors contribution du contrat de distribution Edrington aux Etats-Unis (arrivé à échéance le 31 mars 2014)

(**) La croissance organique est calculée sur la base du pro forma 2013-14 et à devises constantes

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



RÉMY COINTREAU

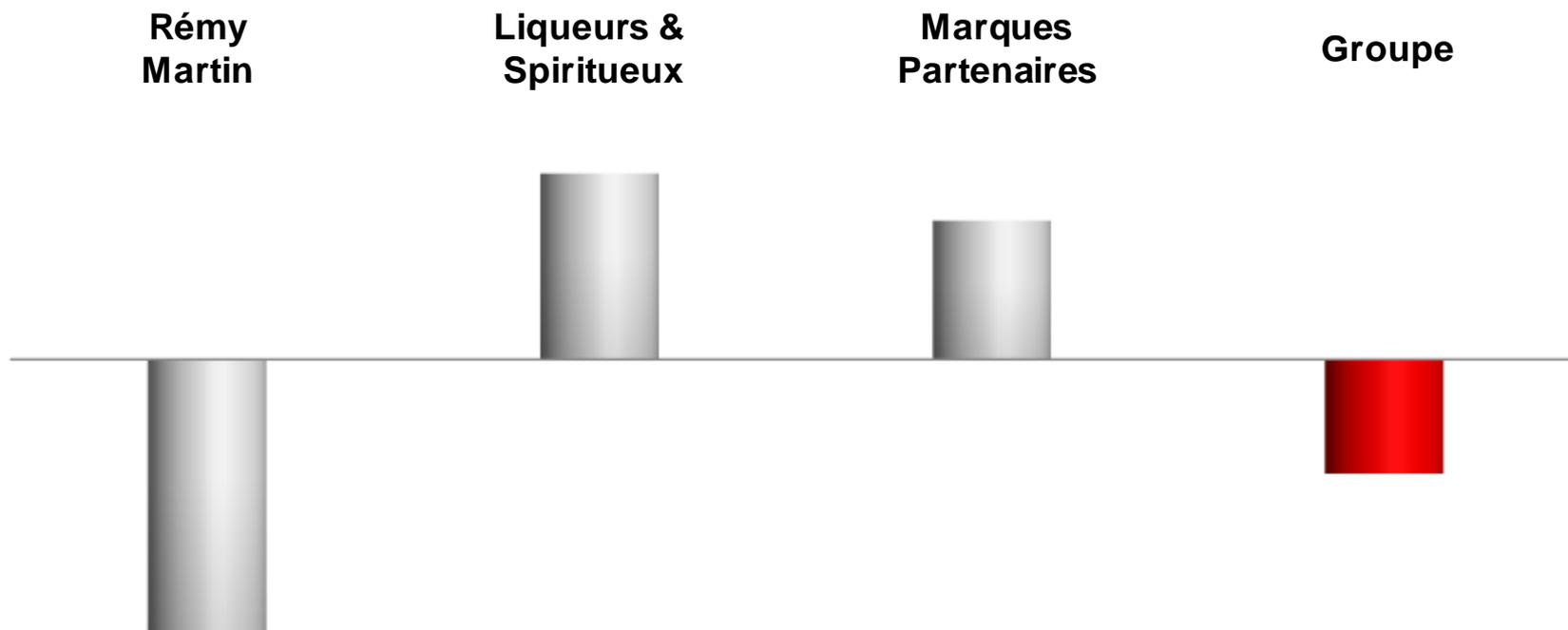


(**) La croissance organique est calculée sur la base du pro forma 2013-14 et à devises constantes

Evolution du chiffre d'affaires par division



RÉMY COINTREAU



Organique^() -13,4%**

9,1%

6,8%

-5,6%

Publié -15,4%

7,6%

-40,7%

-15,5%

*(**) La croissance organique est calculée sur la base du pro forma 2013-14 et à devises constantes*

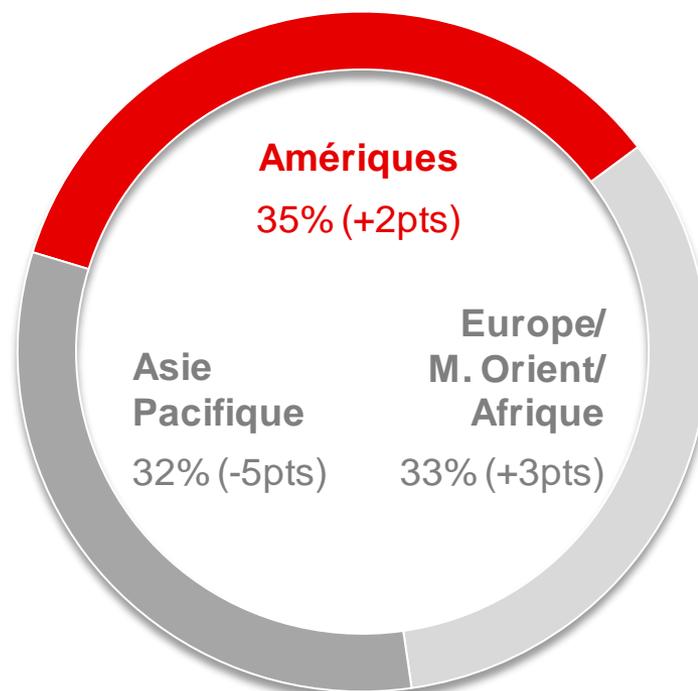
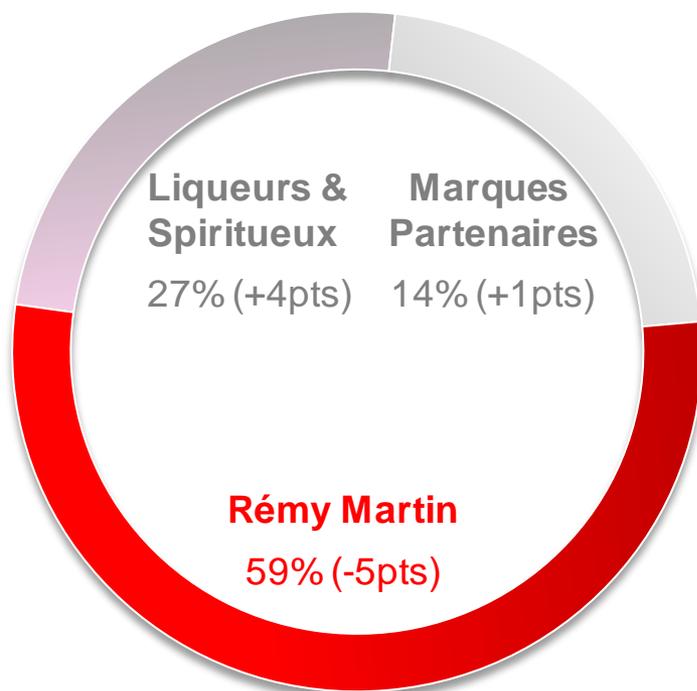


Répartition du chiffre d'affaires

Division

Région

471,8 M€

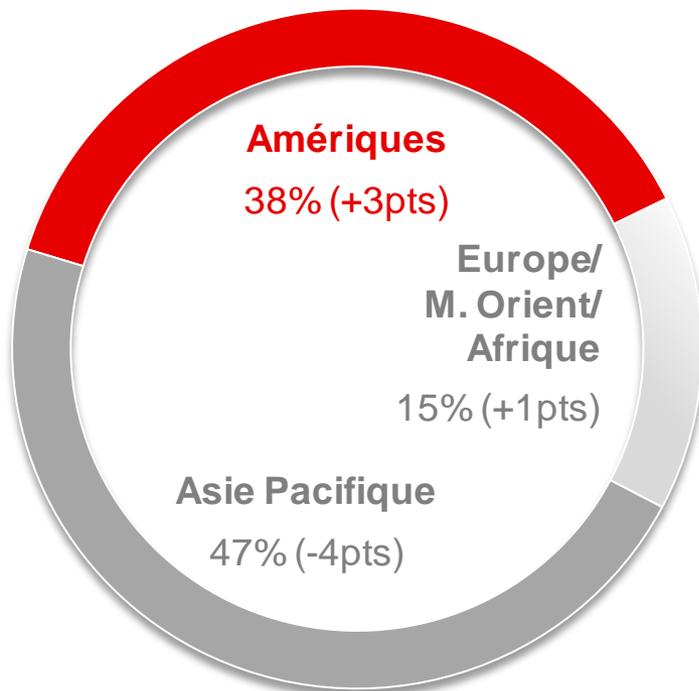


Note: Les variations (en points) sont calculées sur la base pro forma 2013-14

Répartition du chiffre d'affaires par région

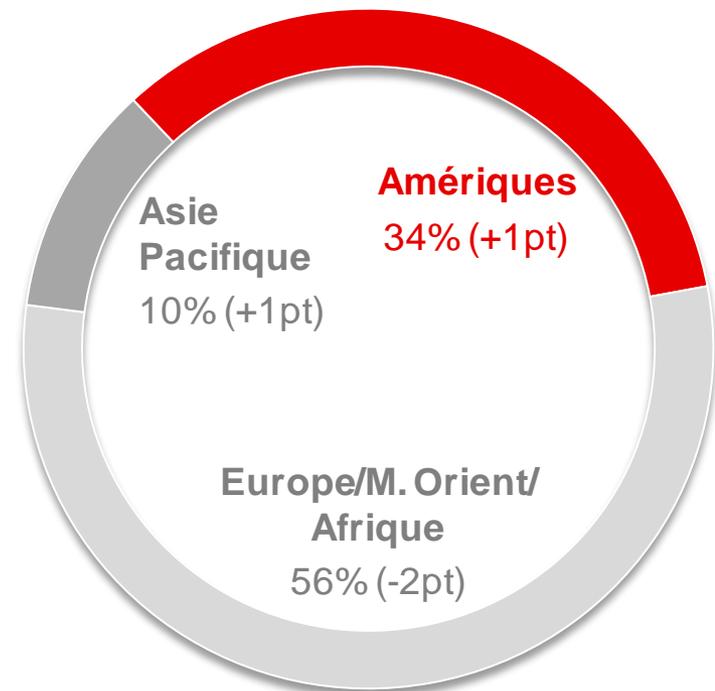
Rémy Martin

276,8 M€



Liqueurs & Spiritueux

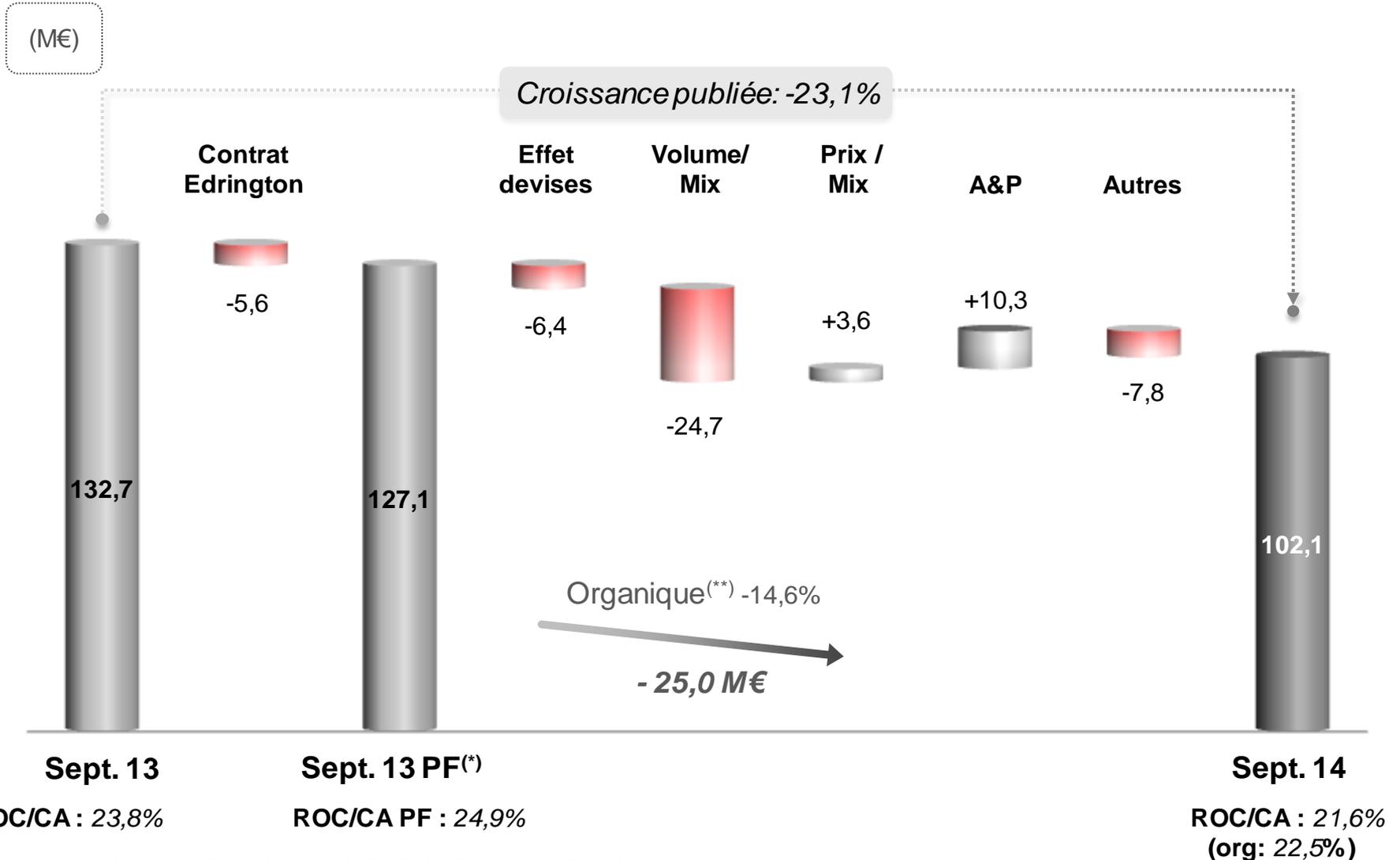
129,5 M€



Note: Les variations (en points) sont calculées sur la base pro forma 2013-14



Résultat opérationnel courant



(*) Pro forma 2013-14: hors contribution du contrat de distribution Edrington aux Etats-Unis (à coût complet)

(**) La croissance organique est calculée sur la base du pro forma 2013-14 et à devises constantes

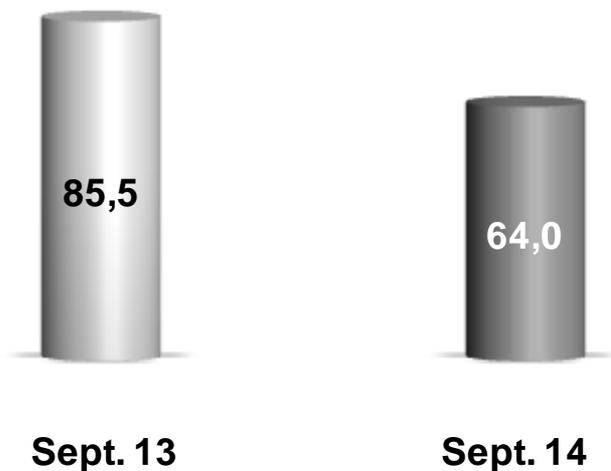


Résultat Net

(M€)

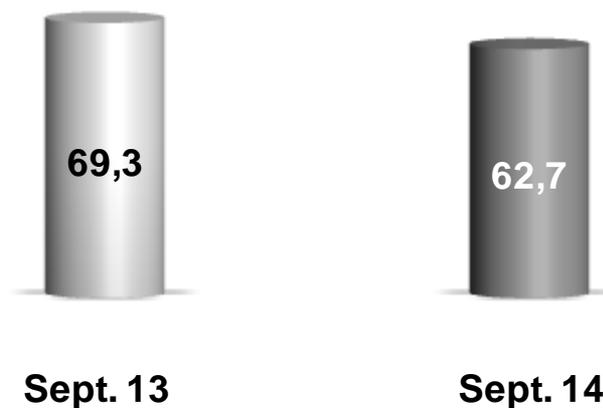
Résultat net hors éléments non récurrents

publié -25,1%
-13,7% en organique ()**



Résultat net part du groupe

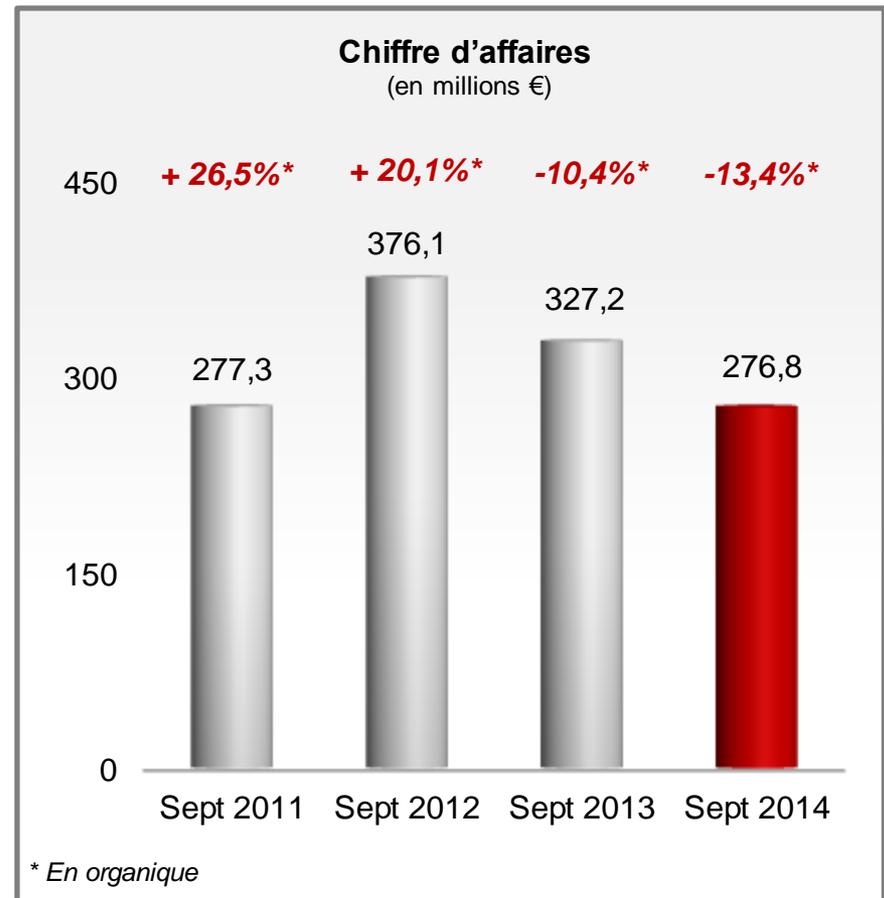
Publié -9,4%
+5,7% en organique ()**



(**) La croissance organique est calculée sur la base du pro forma 2013-14 et à devises constantes

■ Chiffre d'affaires en repli de 13,4% en organique (volumes -6,0%)

- Poursuite du déstockage en Grande Chine
- Désengagement stratégique de la catégorie VS aux Etats-Unis
- Effet de base élevé sur la zone Amérique (+25% au H1 2013-14)
- Demande dynamique aux USA, Europe Centrale & Est, et Afrique



Rémy Martin



RÉMY COINTREAU



Nouvelle bouteille VSOP



La Sélection du Maître de Chai pour le Travel Retail

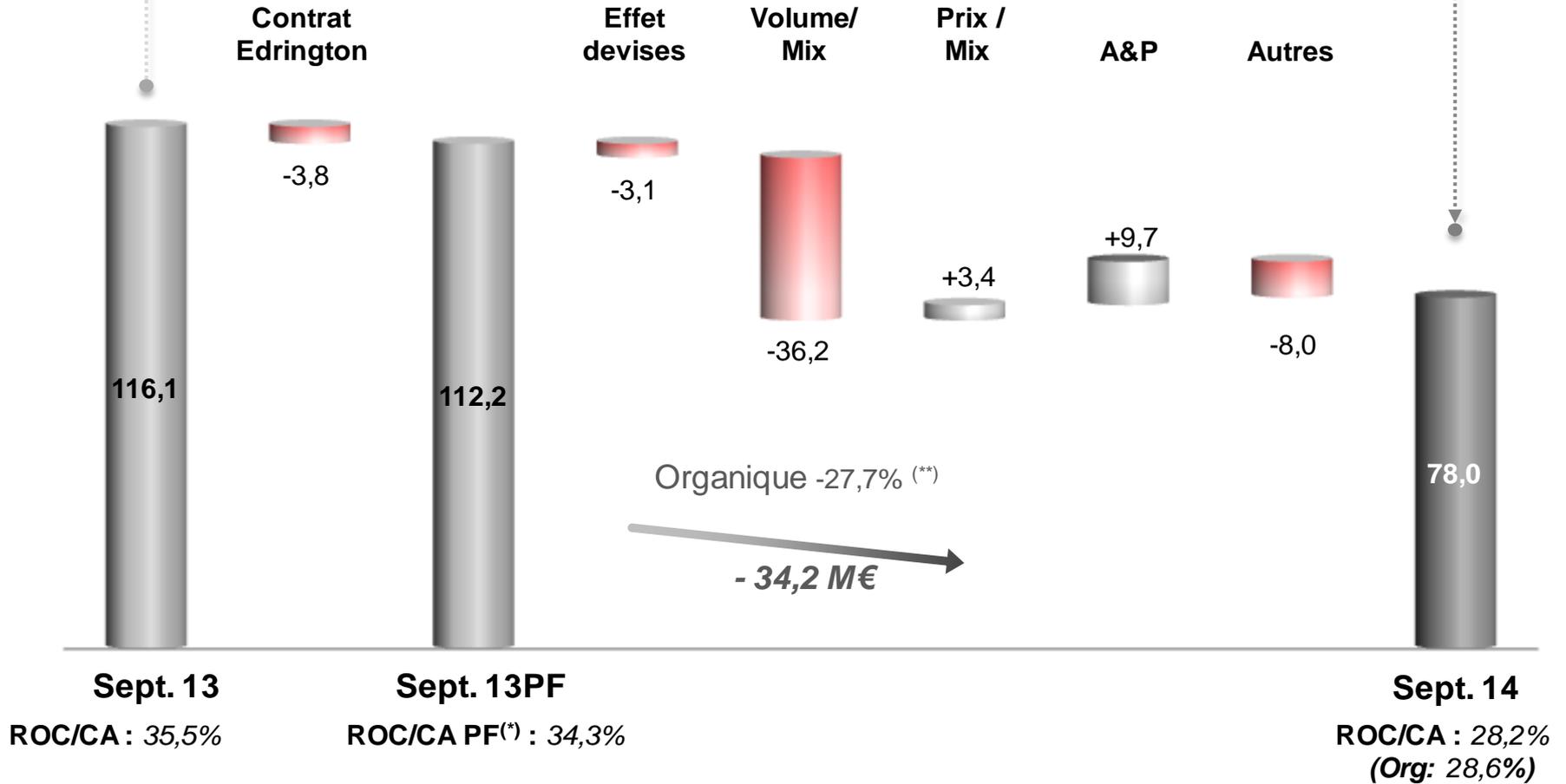


Louis XIII Black Pearl
(Anniversary Limited Edition)

- Stratégie de montée en gamme de notre portefeuille (1738 Accord Royal, Centaure)
- Innovation ciblée
- Priorisation des investissements
- Education des consommateurs

Résultat opérationnel courant (M€)

Croissance publiée: -32,8%



(*) Pro forma 2013-14: hors contribution du contrat de distribution Edrington aux Etats-Unis (à coût complet)

(**) La croissance organique est calculée sur la base du pro forma 2013-14 et à devises constantes



Liqueurs & Spiritueux

■ **Chiffre d'affaires** en progression de 9,1% en organique (volumes +1,4%)

■ **Cointreau**

- Croissance solide dans ses grands marchés

■ **Metaxa**

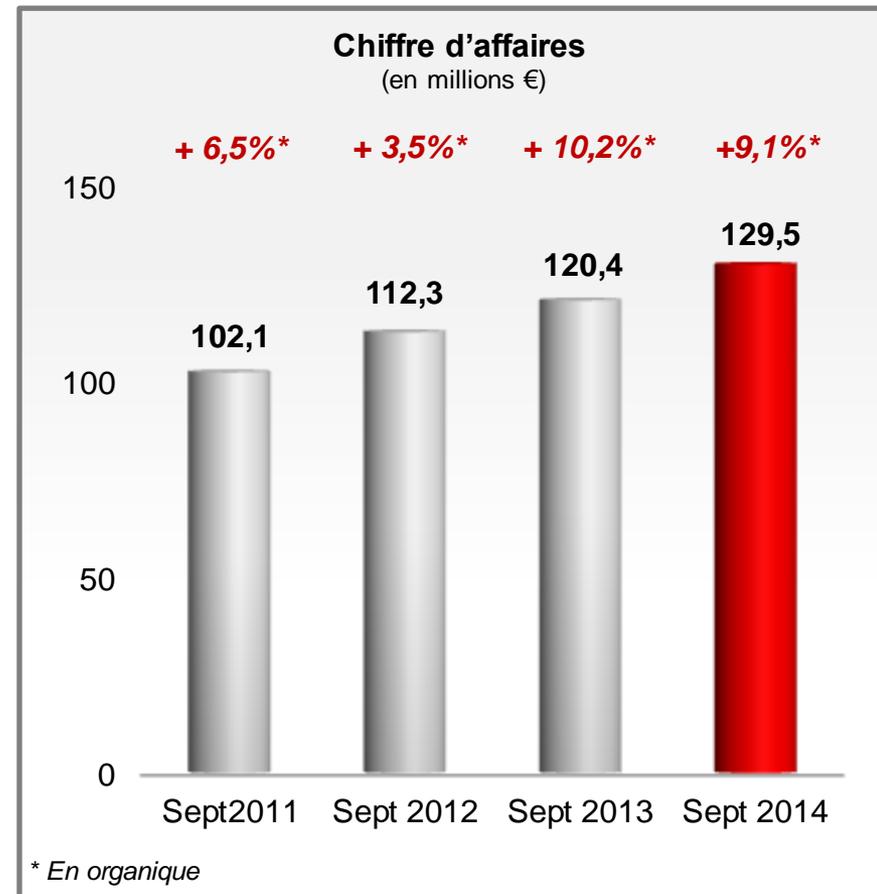
- Croissance à deux chiffres
- Grèce, Russie et Europe de l'Est

■ **Mount Gay**

- Consolidation des ventes (Black Barrel)
- Relais de croissance additionnels

■ **Bruichladdich**

- Doublement des ventes
- USA, Taiwan, UK et Travel Retail





Liqueurs & Spiritueux



Promotion de Cointreau Rickey aux Etats-Unis
Partenariat 360 degrés avec le magazine Vogue



Master Class Mount Gay
Miguel Smith, Brand Ambassador international



Dégustations privées de Bruichladdich



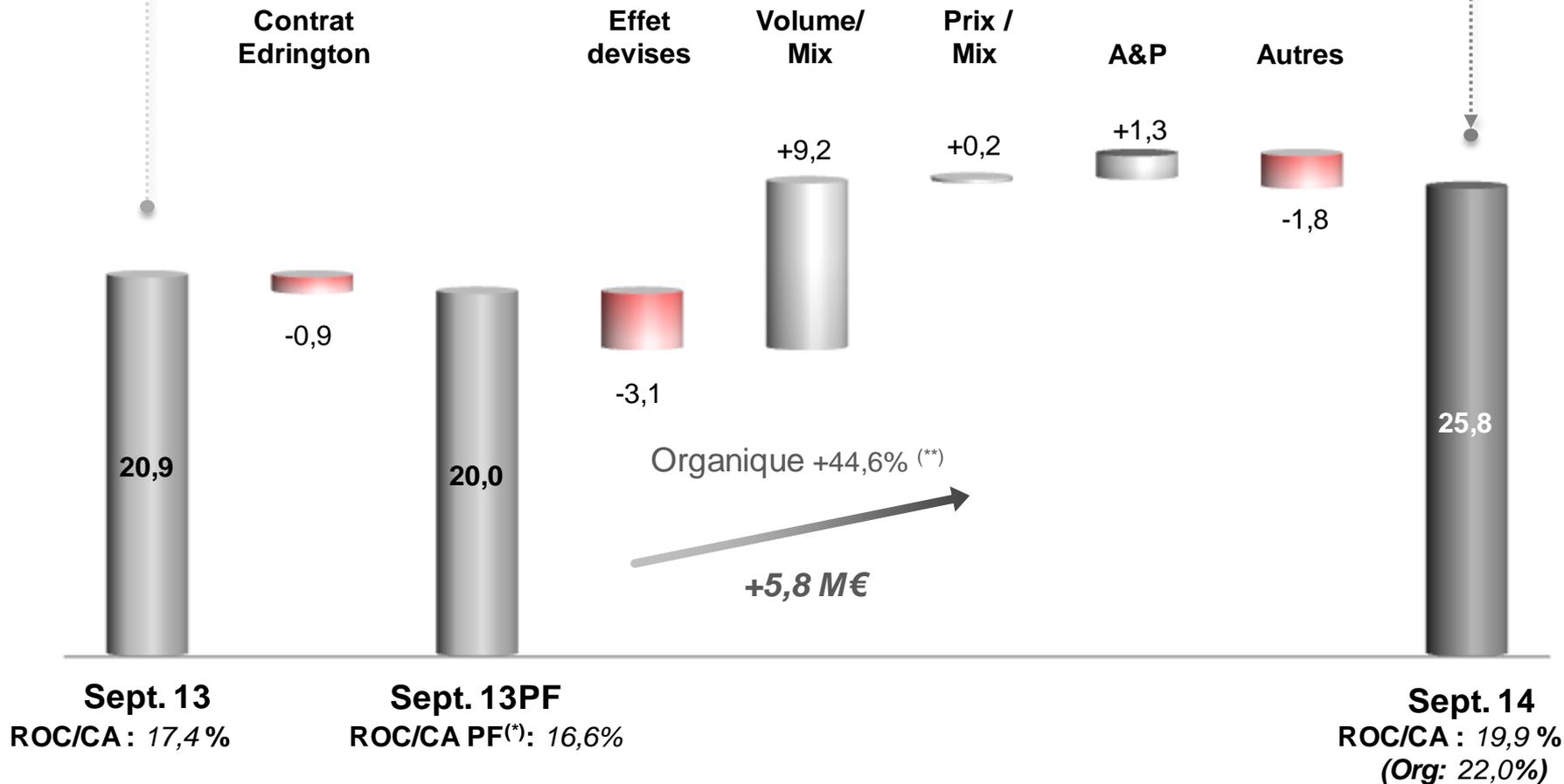
Metaxa 12* : expérience olfactive dans le Travel Retail



Liqueurs & Spiritueux

Résultat opérationnel courant (M€)

Croissance publiée: +23,3%



(*) Pro forma 2013-14: hors contribution du contrat de distribution Edrington aux Etats-Unis (à coût complet)

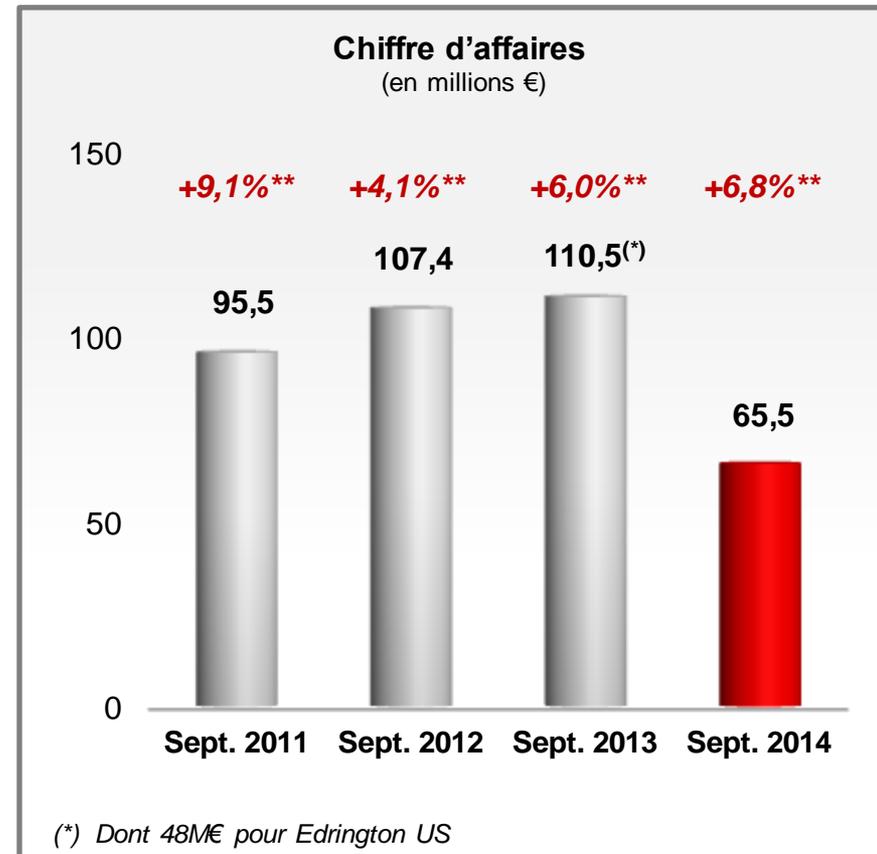
(**) La croissance organique est calculée sur la base du pro forma 2013-14 et à devises constantes



Marques Partenaires

- **Chiffre d'affaires** en progression de 6,8% en organique^(**) (volumes +40,5%^(**))
- **Résultat opérationnel courant:** 3,9M € (+13,5% ^(**) en organique)

- Dynamisme des zones EMEA et Travel Retail
- Recul des ventes de Champagne
- Forte progression des marques tiers
- Le 31 mars 2014: l'accord de distribution des marques d'Edrington aux Etats-Unis est arrivé à échéance.



^(**) La croissance organique 2014-15 est calculée sur la base du pro forma 2013-14 et à devises constantes

Résultats semestriels consolidés

Luca Marotta

Directeur Financier



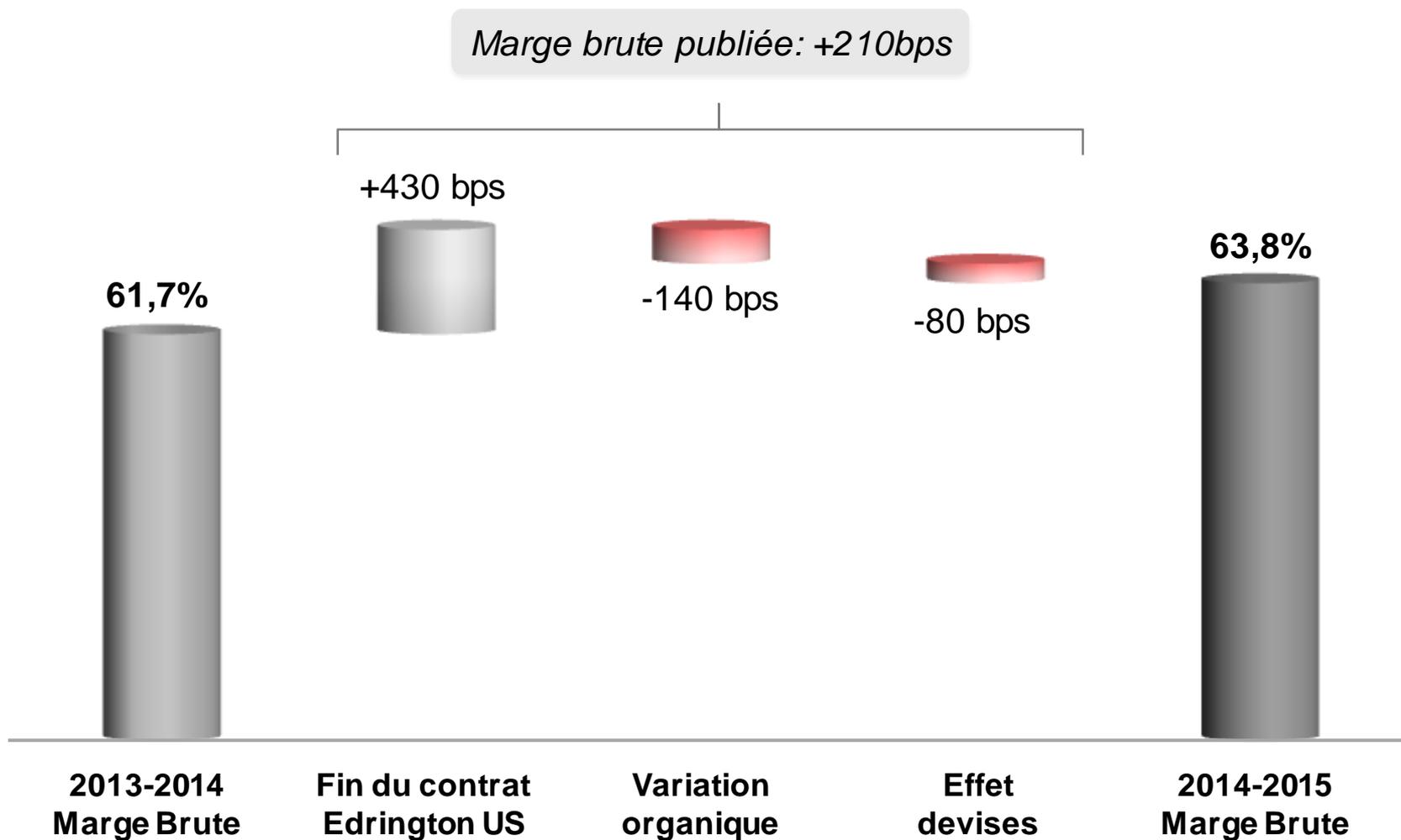
Résultat opérationnel courant

(M€)	2013	2014	Variation publiée	Variation organique(**)
Chiffre d'affaires	558,0	471,8	-15,5%	-5,6%
Marge brute	344,2	301,0	-12,6%	-7,6%
en %	61,7%	63,8%	+210bps	-140bps
Frais commerciaux	(170,5)	(162,0)	-4,9%	-1,6%
Frais administratifs	(41,6)	(38,0)	-8,6%	-8,8%
Autres produits & charges	0,6	1,1	-	-
Résultat opérationnel courant	132,7	102,1	-23,1%	-14,6%
Marge opérationnelle courante	23,8%	21,6%	-220bps	-240bps

(**) La croissance organique est calculée sur la base du pro forma 2013-14 et à devises constantes

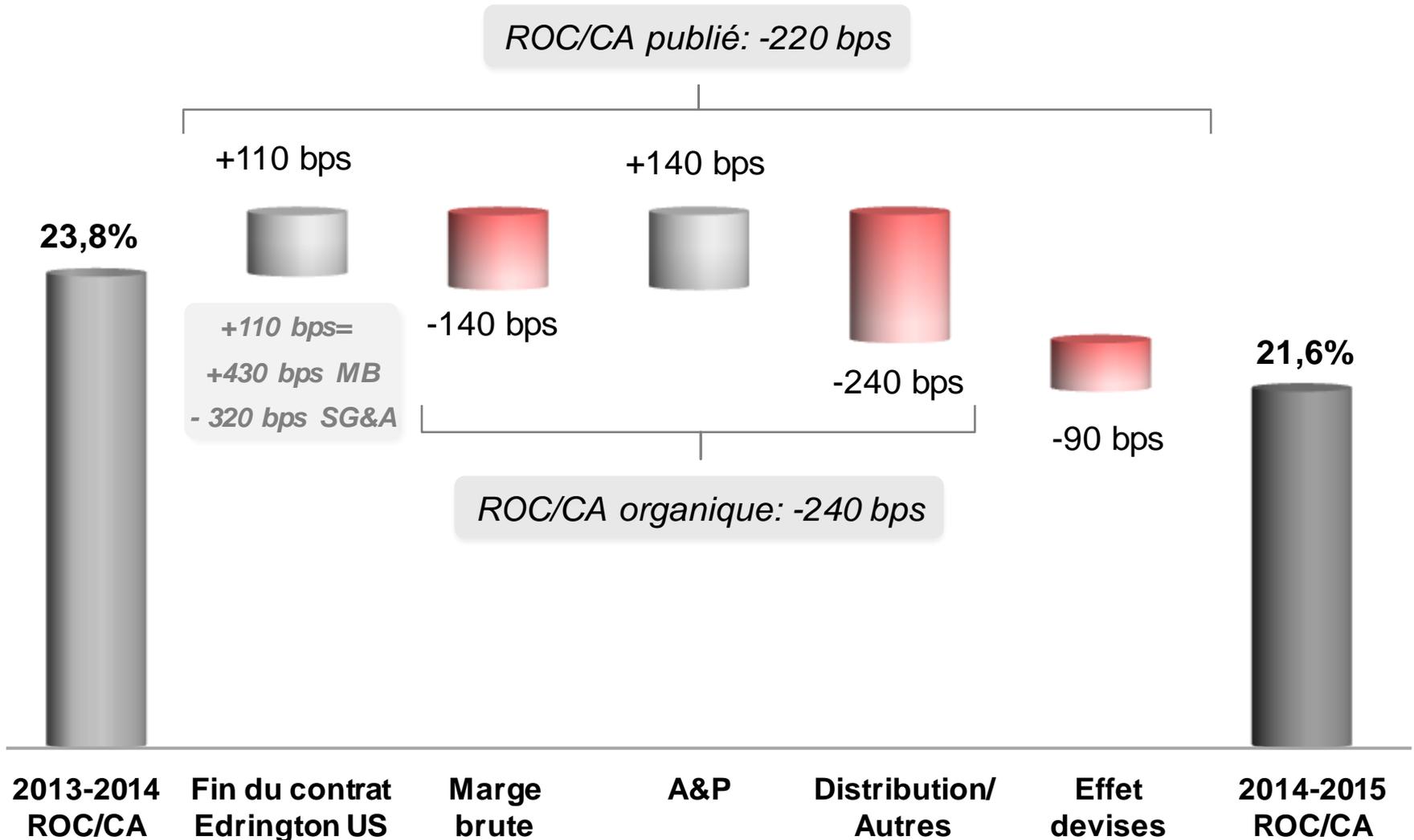


Analyse de la marge brute





Marge opérationnelle courante





Résultat net

(M€)	2013	2014
Résultat opérationnel courant	132,7	102,1
Autres produits et charges opérationnels	(3,5)	(0,0)
Résultat opérationnel	129,2	102,1
Résultat financier	(10,7)	(15,4)
Résultat avant impôts	118,5	86,7
Impôts	(38,2)	(24,5)
Taux d'impôt	32,2%	28,2%
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	(10,9)	0,5
Résultat net part du groupe	69,3	62,7
Marge nette part du groupe	12,4%	13,3%
Résultat net (hors éléments non récurrents)	85,5	64,0
Marge nette (hors éléments non récurrents)	15,3%	13,6%



Dette nette/Cash flow

(M€)	2013	2014	Variation
Dette financière nette à l'ouverture (mars)	(265,5)	(413,5)	(148,0)
Résultat brut d'exploitation (EBITDA)	144,3	113,8	(30,5)
BFR eaux-de-vie et spiritueux en cours de vieillissement	(49,1)	(32,3)	16,8
Autres éléments de fonds de roulement	(90,4)	(91,3)	(0,9)
Investissements industriels	(21,4)	(21,2)	0,2
Paiements d'impôts	(38,9)	(7,2)	31,6
Acquisitions (inclus dette acquise)/Cessions d'actifs	36,8	0,5	(36,3)
Frais financiers et autres	(20,4)	(21,7)	(1,3)
Total flux de la période	(39,1)	(59,4)	(20,3)
Dette financière nette à la clôture (septembre)	(304,6)	(472,9)	(168,3)
Ratio A (dette nette/EBITDA)	1,09	3,14	

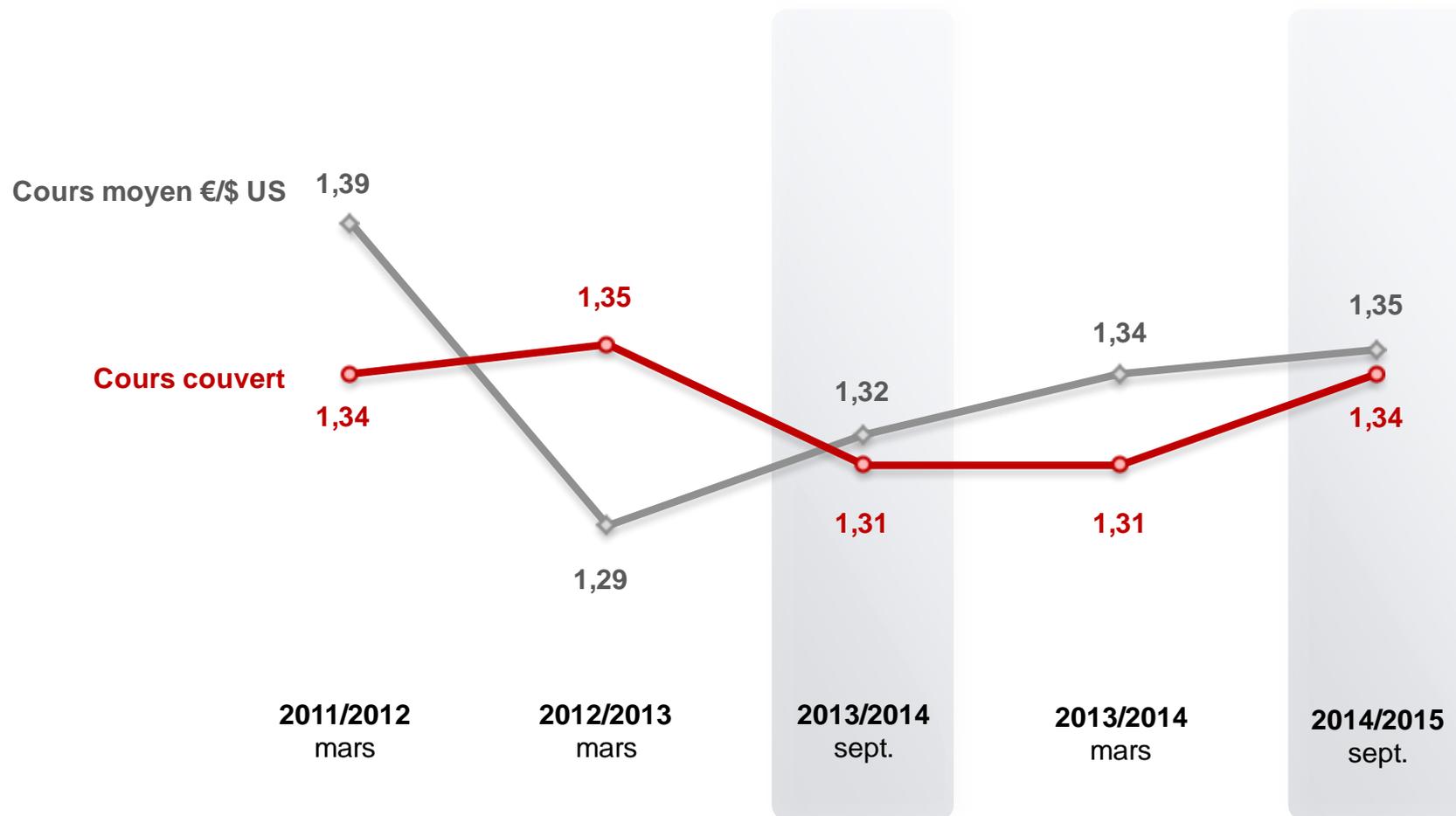


Résultat Financier

(M€)	2013	2014
Coût de l'endettement financier brut	(12,3)	(13,1)
Revenus de placements	1,8	1,7
Sous-total	(10,5)	(11,4)
Variation de valeur du portefeuille d'instruments de couverture de taux	(0,1)	(0,1)
Résultat de change	1,3	(1,9)
Autres charges financières (Net)	(1,4)	(2,0)
Résultat financier	(10,7)	(15,4)



Change : impact des couvertures





Bilan au 30 septembre 2014

Actif

Passif

(M€)	2013 en %	2014 en %		2013 en %	2014 en %
Actifs non courants	834 35%	860 38%	Capitaux propres	1 099 47%	1 035 45%
Actifs courants	1 306 56%	1 310 57%	Passifs courants et non courants	736 31%	662 29%
<i>dont Stocks</i>	964 41%	1 035 45%	Dette financière brute	513 22%	597 26%
Trésorerie	208 9%	124 5%			
Total Actif	2 348 100%	2 294 100%	Total Passif	2 348 100%	2 294 100%
Stocks	41%	45%	Net Gearing	28%	46%



Evènements du 1^{er} semestre

- **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
- **15 septembre 2014** → Global Compact a attribué le niveau « GC Advanced » au groupe Rémy Cointreau, le niveau le plus élevé de ce Pacte Mondial créé par l'ONU (10 principes sur les droits de l'homme, les normes du travail, l'environnement et la lutte contre la corruption)
- **Octobre 2014** → Succès de l'option en actions pour le versement du dividende (75% du total des actionnaires, 50% du public)



Perspectives 2014-15

■ L'environnement reste contrasté...

- Mutation du marché chinois des spiritueux
- Macro-économie faible en Europe de l'Ouest
- Risques géopolitiques et sanitaires

■ ...mais le groupe réitère ses objectifs

de croissance organique^(**) positive pour 2014-15

- de son chiffre d'affaires (*sur une base pro forma 2013-14 de 928,8m€*)
- de son résultat opérationnel courant (*sur une base pro forma 2013-14 de 136,6m€*)

^(**) La croissance organique est calculée sur la base du pro forma 2013-14 et à devises constantes



RÉMY COINTREAU

***Résultats
Semestriels***

clos au 30 septembre 2014

27 novembre 2014