



RÉMY COINTREAU

12 juin 2006

## Résultat annuel 2005-2006

### 15 % de croissance organique du résultat opérationnel courant

#### Résultat net : + 56 %

Pour la deuxième année consécutive, Rémy Cointreau enregistre une forte croissance organique de 14,9 % de son résultat opérationnel courant, à 141,8 M€, pour un chiffre d'affaires de 798,3 M€. La marge opérationnelle courante s'établit à 18,7 % (+1,7 points) en organique.

Ces bons résultats s'appuient sur plusieurs facteurs particulièrement positifs pour l'avenir :

- une croissance des marques clés et leur montée en gamme, ainsi que la poursuite des augmentations de prix ;
- des investissements marketing recentrés et soutenus ;
- une hausse significative du résultat opérationnel courant et en particulier celui du cognac ;
- une réduction de la dette.

Cet exercice marque également le recentrage du groupe sur ses marques-clés, à la suite notamment des cessions telles que celle de Bols.

### Chiffres clés

(millions € - IFRS)	2006*	2005*	Performance %	
	au 31 mars	au 31 mars	Publiée	Organique**
Chiffre d'affaires	798,3	748,3	+ 6,7	+ 4,5
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>141,8</b>	<b>127,4</b>	<b>+ 11,3</b>	<b>+ 14,9</b>
<i>Marge opérationnelle courante %</i>	<i>17,8</i>	<i>17,0</i>	-	<i>18,7</i>
Résultat des activités poursuivies	55,3	64,9	-	-
Résultat des activités cédées	18,6	(9,6)	-	-
<b>Résultat Net (part du groupe)</b>	<b>77,8</b>	<b>49,8</b>	<b>+ 56,2</b>	-
Résultat Net par action (€)	1,72	1,13	-	-
Nombre d'actions (millions)	45.320	44.247	-	-

(\*) Après reclassement du résultat des activités cédées ou en cours de cession

(\*\*) La performance organique est calculée après effet de change et variation de périmètre

## Résultat opérationnel courant par activité

<i>(millions € - IFRS)</i>	<b>2006</b>	<b>2005</b>	<b>Croissance %</b>
	<b>au 31 mars</b>	<b>au 31 mars</b>	<b>organique</b>
Cognac	76,3	68,0	+ 20,0
Liqueurs & spiritueux	51,9	46,9	+ 9,7
Champagne	9,7	8,3	+ 14,2
Marques Partenaires	3,9	4,2	(9,8)
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>141,8</b>	<b>127,4</b>	<b>+ 14,9</b>

**Cognac** – Rémy Martin, en se concentrant sur le développement de ses ventes de cognac Fine Champagne, a réalisé une remarquable croissance organique de 20 % du résultat opérationnel courant. La marge opérationnelle nette est portée à 23,6 % (21,8 % l'année précédente) pour des investissements marketing toujours soutenus.

**Liqueurs & Spiritueux** – L'ensemble de l'activité affiche un résultat opérationnel en hausse de 9,7 % en organique, et une marge opérationnelle nette de 23,6 % - contre 22,3 % l'exercice précédent. Cointreau a réalisé une très bonne année, toujours plébiscité sur le marché américain. Le brandy St Rémy confirme son dynamisme. Metaxa et Mount Gay poursuivent leur développement.

**Champagne** – Avec un fort dynamisme des ventes de Piper-Heidsieck, le résultat opérationnel courant de l'activité enregistre une croissance de 14,2 % alors que les investissements marketing ont fortement progressé. La marge opérationnelle s'est améliorée et atteint 7,9 % contre 7,2 % l'année précédente.

**Marques Partenaires** – Les bonnes performances des marques partenaires distribuées par Rémy Cointreau US, et en particulier le dynamisme des scotch whiskies et des nouveaux vins californiens intégrés au portefeuille cette année, donnent un résultat opérationnel de 3,9 M€ après répartition des frais de distribution et centraux.

## Résultats consolidés

Le **chiffre d'affaires** à 798,3 M€ est en hausse de 6,7 % et de 4,5 % à données comparables. Conformément aux normes IFRS, les ventes des activités cédées au cours de l'exercice 2005-2006 (Bols, ainsi que cognac de Luze, en cours de cession), ont été reclassées en "résultat des activités cédées et en cours de cession".

Le **résultat opérationnel courant** s'établit à 141,8 M€, avec une progression de 11,3 % qui tient compte d'un effet de change euro/dollar défavorable. La croissance organique est de 14,9 %.

**La marge opérationnelle courante** ressort à 17,8 %. A taux de change constants, elle progresse à 18,7 %, soit +1,7 points de mieux que l'exercice précédent.

**Le résultat financier** de (63,1) M€ est en augmentation de 7,8 M€. Cette situation provient principalement d'une charge de (5,1) M€ liée à l'effet de la première application IAS 32/39 au 1<sup>er</sup> avril 2005 et aux charges exceptionnelles de refinancement du crédit syndiqué, renégocié en juin 2005 à des conditions plus favorables.

**Le résultat des activités poursuivies** s'inscrit à 55,3 M€, après impôt, contre 64,9 M€ l'année précédente. Ce résultat tient compte d'une provision pour restructuration et d'une charge au titre des contrôles fiscaux en cours.

**Le résultat des activités cédées** de 18,6 M€ comprend le résultat opérationnel après impôt des activités cédées et en cours de cession et, pour Bols Vodka uniquement, le résultat net de la cession.

**Le résultat net** (Part du groupe) après éléments non récurrents s'élève à 77,8 M€.

**La dette financière nette** se chiffre à 771,5 M€. Elle s'améliore de 91,3 M€ (-11%) y compris une variance positive de 23 M€ au titre de la première application des IAS 32 et 39 au 1<sup>er</sup> avril 2005. L'impact positif de la cession Bols Liqueurs & Spiritueux, finalisée en avril 2006, sera pris en compte sur le prochain exercice.

**Les capitaux propres – part du groupe** s'établissent à 918,7 M€ en progression de 49,8 M€ par rapport à l'exercice précédent.

Un **dividende** de 1,10 € sera proposé au vote des actionnaires lors de l'assemblée générale qui se réunira le 27 juillet 2006.

## **Perspectives**

Rémy Cointreau poursuit sa stratégie de création de valeur en capitalisant sur ses marques clés et ses positions fortes sur les principaux marchés du monde, moteurs de croissance.

Le groupe renouvelle, pour l'exercice 2006-2007, une prévision de progression organique à deux chiffres de son résultat opérationnel courant.

*Contacts :*

*Analystes : Hervé Dumesny – 01 44 13 45 50*

*Presse : Joëlle Jézéquel – 01 44 13 45 15*