



RÉMY COINTREAU



RÉMY COINTREAU

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

2024

18 juillet 2024



1724-2024
YEAR
300
ANNIVERSARY



Introduction
Marie-Amélie de Leusse, présidente



Constitution du bureau
de l'assemblée générale
Marie-Amélie de Leusse, présidente

Notre culture d'entreprise, notre vision stratégique et la passion de nos équipes sont nos meilleurs atouts

2023-24 a été sans aucun doute une année difficile, nous évoluons dans un environnement complexe, et devons faire face à de multiples vents contraires

Mais ce n'est pas la première fois de notre longue histoire. Nous sommes bien armés pour ces périodes d'incertitude comme celle que nous traversons

Ces difficultés ne changent pas notre vision à long terme
Au contraire, elles viennent nous challenger, chaque jour et nous encouragent à faire preuve de toujours plus d'agilité et d'innovation

J'ai toute confiance dans la capacité de nos équipes à innover, à se renouveler sans cesse, pour porter toujours plus loin les valeurs d'excellence qui sont les nôtres



Faits marquants
Eric Vallat,
directeur général



2023-24: Faits marquants

Solide résilience dans un environnement complexe

Une année marquée par de nombreuses initiatives et une très bonne exécution
Déplétions* Rémy Martin: en légère croissance cette année, soit >+75% vs 2019-20

+0,5 pt
vs. 2022



Gains de parts de marché pour Rémy Martin

+0,3 pt
vs. 2022



Gains de parts de marché pour RM XO

(* Ventes des grossistes vers les détaillants)



2023-24: Faits marquants

Maintien d'une vision long terme malgré des vents contraires

Investissements marketing élevés (20% du chiffre d'affaires soit +6 pts vs 2019-20) malgré des pressions à court terme
Déplétions* en baisse d'environ 15% en 2023-24 aux Etats-Unis
La politique de prix stable et cohérente renforcera la désirabilité de nos marques à long terme



(*^o) Ventes des grossistes vers les détaillants

2023-24: Faits marquants

Une année difficile ... mais qui souligne aussi de solides progrès



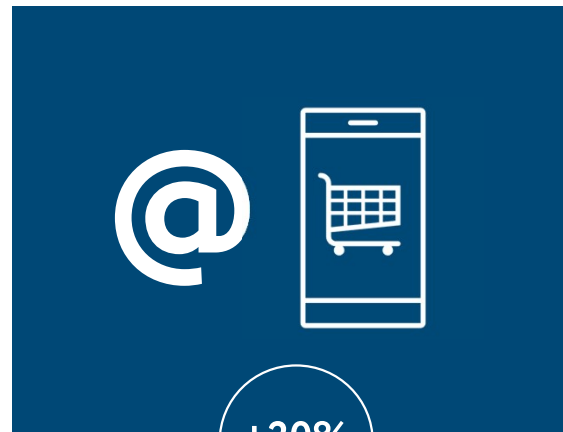
+40%

FORTE REPRISE DU
TRAVEL RETAIL



Année
Record

EN INNOVATIONS
POUR PREPARER L'AVENIR



+20%

FORTE CROISSANCE DU
E-COMMERCE



+2,5%

EXPANSION DES MARQUES « REGIONALES »



+37%

ACCELERATION DES MARQUES « INCUBATRICES »

2023-24: Faits marquants

Générer une croissance responsable



- **79%** de bouteilles sans emballage au niveau Groupe
- Nouvelle bouteille *Classic Laddie*: **-65%** en CO2
- Baisse des émissions de CO2 liées au transport: **-21%**
- Signature d'un contrat global avec **ecoSPIRITS**

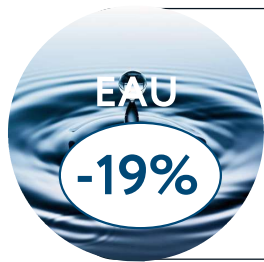


'New Generation Terroirs'



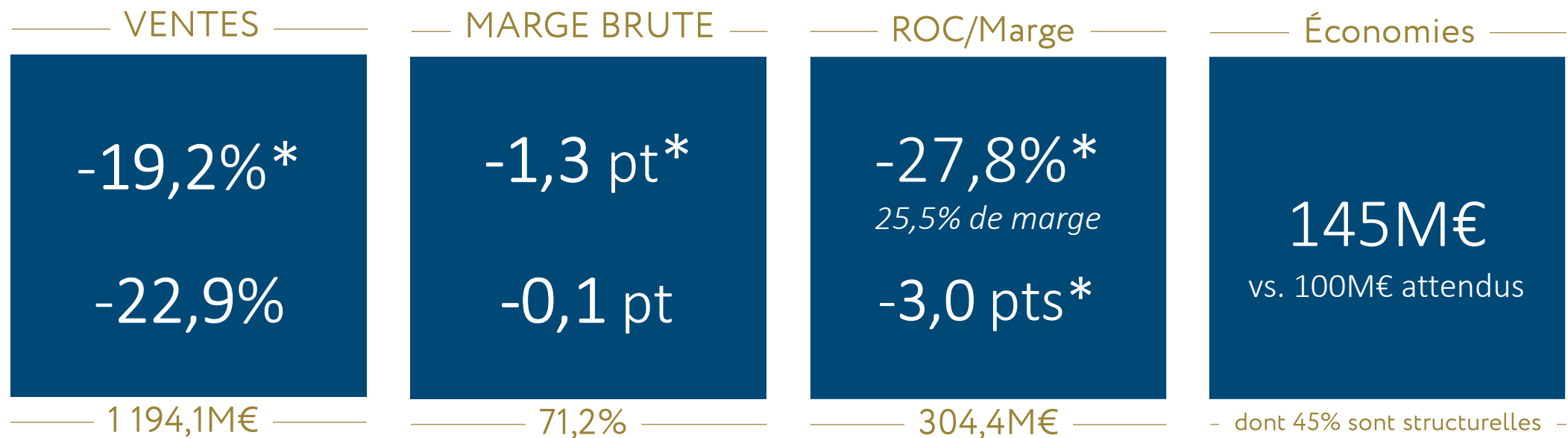
- Assurer l'adaptation de nos terroirs face au changement climatique
- Contribuer au financement de la transition en créant des programmes pour former, accompagner et faciliter
- **3 programmes pionniers:** DdHG x Graines de Cîmes ; Metaxa x Orama Collective ; Telmont x communauté viticole
- **2 nouveaux programmes lancés en 2024:** Bruichladdich x Islay growers x Soil Capital ; Rémy Martin x AFC

'Water Stewardship' program



- **RÉDUIRE** les prélèvements d'eau
 - **AMÉLIORER ET VALORISER** nos effluents
 - **RÉGENÉRER L'EAU** dans les zones à stress hydrique
 - **OBJECTIF: -20% par litre d'alcool produit d'ici 2030**
- »
- Mesurer pour piloter (installation de débitmètres)
 - Elimination des fuites
 - Lancement de projets visant à accroître la circularité ou la réutilisation de l'eau

2023-24 – Chiffres clés



(*) Croissance organique

2023-24 Répartition des ventes par division

Cognac



-25,1%

+5,8% vs. 4 ans

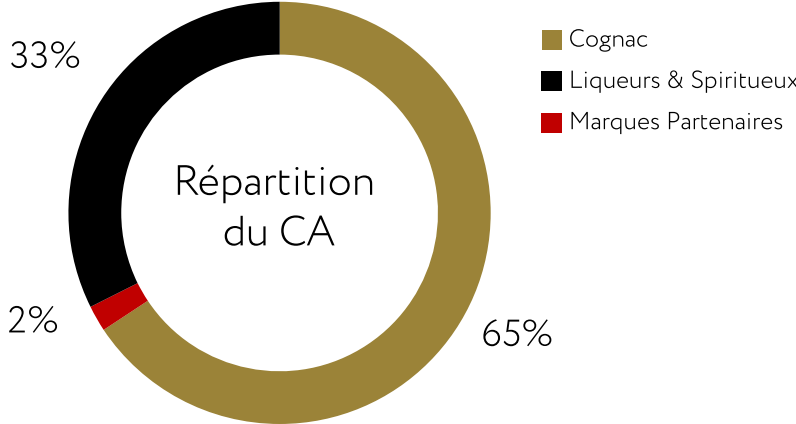
Liqueurs & Spiritueux



-4,6%

+47,4% vs. 4 ans

Groupe



-19,2%

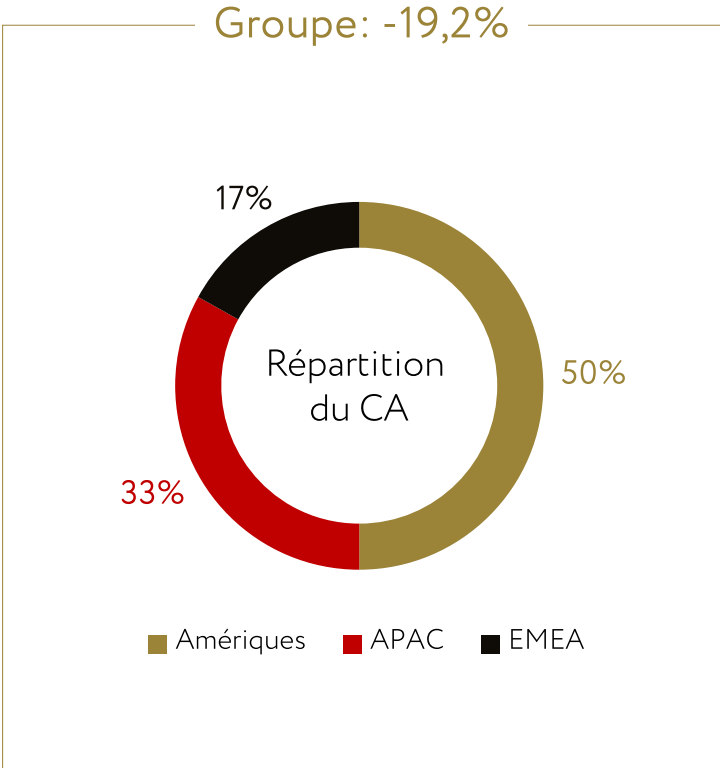
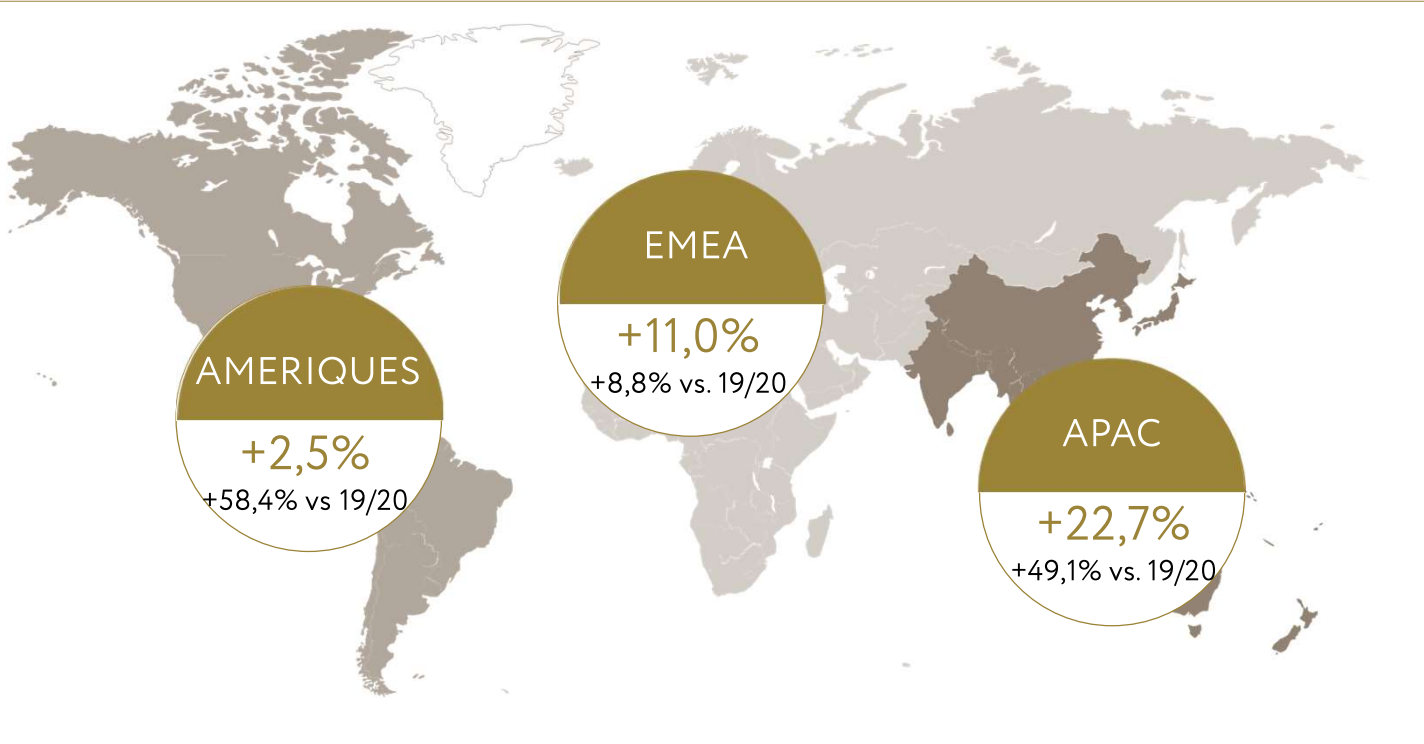
+16,2% vs. 4 ans

Marques du Groupe: -19,4%

Marques Partenaires: -6,1%

(*) Croissance organique

2023-24 Répartition des ventes par région



Maintien d'une avance sur le plan 2029-30

Marge brute*
2019-2030

66,0%

2019-20

66,8%

2020-21

69,2%

2021-22

71,6%

2022-23

71,1%

2023-24

2024-25
(Objectif initial)

...

72,0%

2029-30

Marge ROC*
2019-2030

21,0%

2019-20

23,3%

2020-21

26,5%

2021-22

27,7%

2022-23

25,7%

2023-24

2024-25
(Objectif initial)

...

33,0%

2029-30

(*) En organique - A taux et périmètre 2019-20

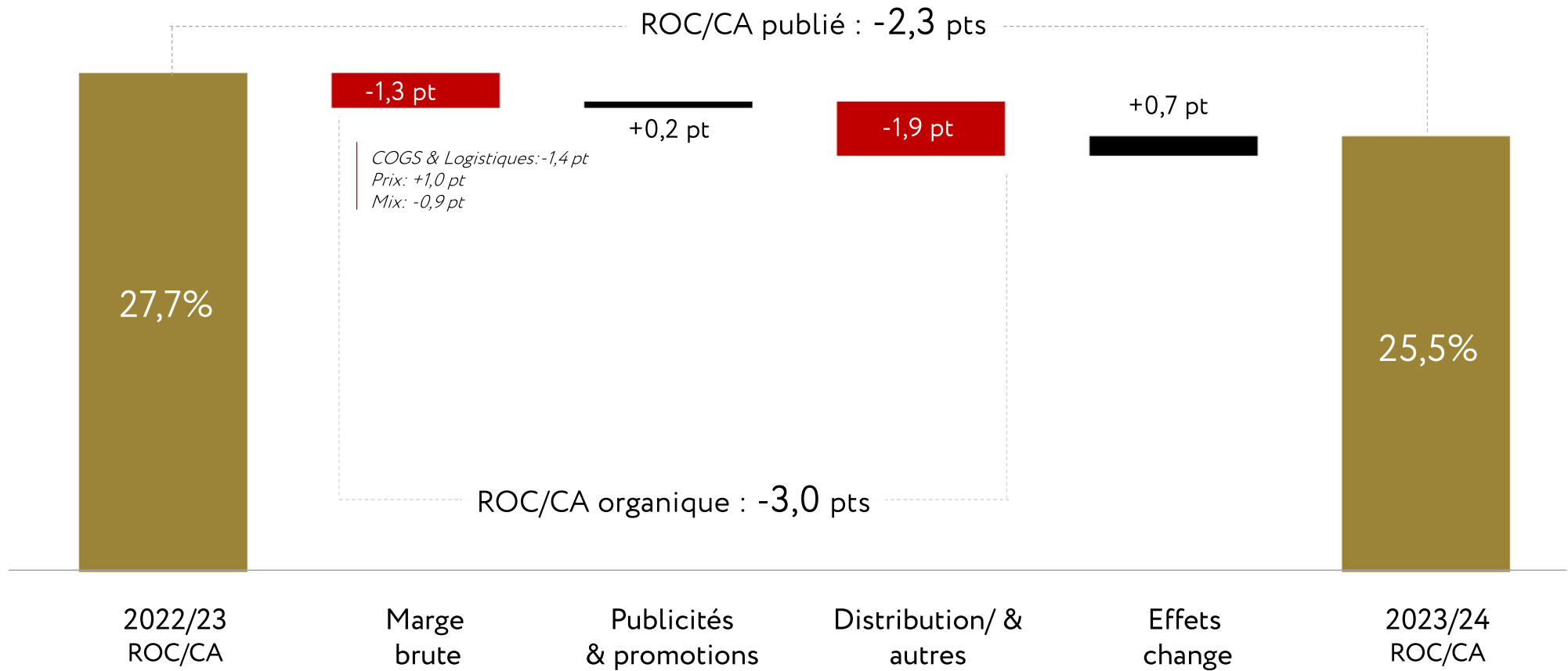


Résultats financiers
Luca Marotta,
directeur financier

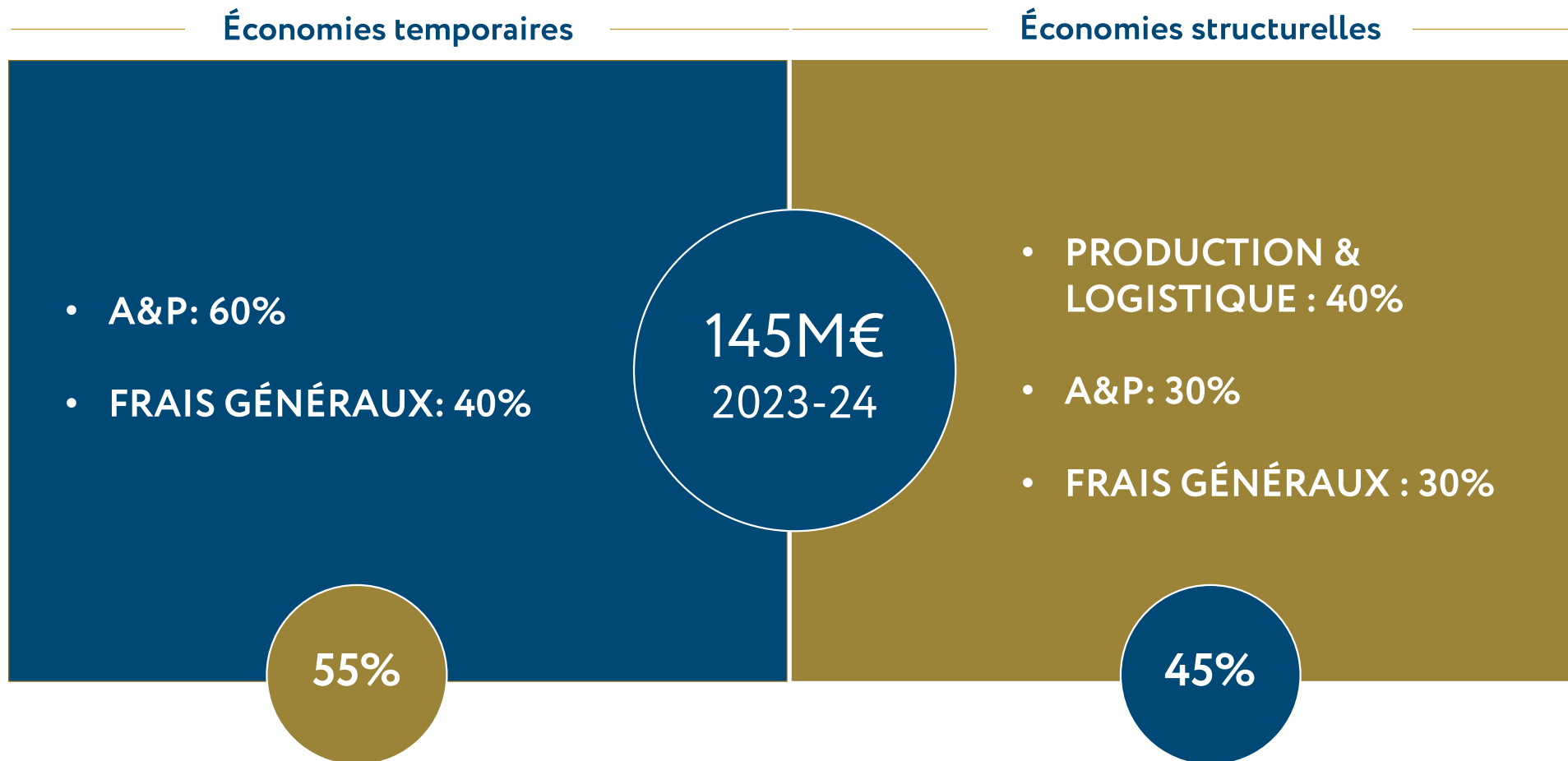
2023-24 Résultat Opérationnel Courant

<i>Fin mars (en M€)</i>	2023-24	2022-23	<i>Publiée %</i>	<i>Organique % vs. 2022-23</i>	<i>Organique % vs. 2019-20</i>
Chiffre d'affaires	1 194,1	1 548,5	-22,9%	-19,2%	+16,2%
Marge brute	850,2	1 103,8	-23,0%	-20,6%	+23,3%
<i>% du chiffre d'affaires</i>	<i>71,2%</i>	<i>71,3%</i>	<i>-0,1 pt</i>	<i>-1,3 pt</i>	<i>+4,0 pts</i>
Frais commerciaux	(420,9)	(521,6)	-19,3%	-15,4%	+18,1%
Frais administratifs	(124,9)	(152,6)	-18,2%	-18,0%	+16,6%
Résultat Opérationnel Courant	304,4	429,6	-29,1%	-27,8%	+34,9%
Marge Opérationnelle Courante	25,5%	27,7%	-2,3 pts	-3,0 pts	+3,4 pts

2023-24 Marge Opérationnelle Courante



Excellente exécution du plan de réduction des coûts 145M€ d'économies dont 45% seront structurelles



2023-24 Résultat net

<i>Fin mars (en M€)</i>	2023-24	2022-23	<i>Publiée %</i>	<i>Organique % vs. 2022-23</i>	<i>Organique % vs. 2019-20</i>
Résultat Opérationnel Courant	304,4	429,6	-29,1%	-27,8%	+34,9%
Autres produits et charges non courants	(12,8)	(3,1)	-	-	-
Résultat opérationnel	291,6	426,5	-31,6%	-30,4%	+42,1%
Résultat financier	(38,5)	(17,6)	+118,7%	+121,3%	+50,8%
Résultat avant impôt	253,2	408,9	-38,1%	-36,9%	+40,9%
Impôts	(69,4)	(116,3)	-40,3%	-39,2%	-
Taux d'imposition (%)	(27,4%)	(28,4%)	+1,0 pt	+1,0 pt	+8,9 pts
Quote-part dans le résultat des entreprises associées	0,6	0,9	-	-	-
Intérêts minoritaires	0,4	0,3	-	-	-
Résultat net – part du Groupe	184,8	293,8	-37,1%	-35,9%	+52,7%
Marge nette	15,5%	19,0%	-3,5 pts	-3,9 pts	+3,6 pts
Résultat net hors éléments non-récurrents	194,8	296,6	-34,3%	-33,0%	+47,1%
Marge nette hors éléments non-récurrents (%)	16,3%	19,2%	-2,8 pts	-3,3 pts	+3,3 pts
BNPA	3,64	5,79	-37,1%	-35,9%	+50,0%
BNPA hors éléments non-récurrents	3,84	5,85	-34,3%	-33,0%	+44,4%

2023-24 Dette nette/Cash flow

<i>Fin mars (en M€)</i>	2023-24	2022-23	Variation
Dette financière nette à l'ouverture (1er avril)	(536,6)	(353,3)	-183,3
Excédent brut d'exploitation (EBE)	356,4	481,6	-125,2
BFR eaux-de-vie et spiritueux en cours de vieillissement	(116,9)	(152,6)	+35,7
Autres éléments du fonds de roulement	(27,2)	(42,0)	+14,8
Investissements industriels	(80,9)	(75,6)	-5,3
Frais financiers	(24,7)	(13,3)	-11,4
Impôts	(88,4)	(140,4)	+52,0
Flux nets sur autres produits et charges non courants	(4,5)	(9,2)	+4,7
Free Cash Flow	13,8	48,6	-34,8
Dividendes	(152,7)	(111,0)	-41,7
Augmentation de capital/ rachat d'actions	-	(162,7)	+162,7
Impact sur la dette financière de la conversion de l'OCEANE	50,8	42,9	+7,9
Écart de conversion et autres	(24,9)	(1,1)	-23,9
Autres flux de trésorerie	(126,8)	(231,9)	+105,1
Total des flux de trésorerie de l'exercice	(113,1)	(183,3)	+70,2
Dette financière nette à la clôture (31 mars)	(649,7)	(536,6)	-113,1
Ratio A (Dette nette/EBITDA)	1,68	0,84	0,84

Bilan au 31 mars 2024

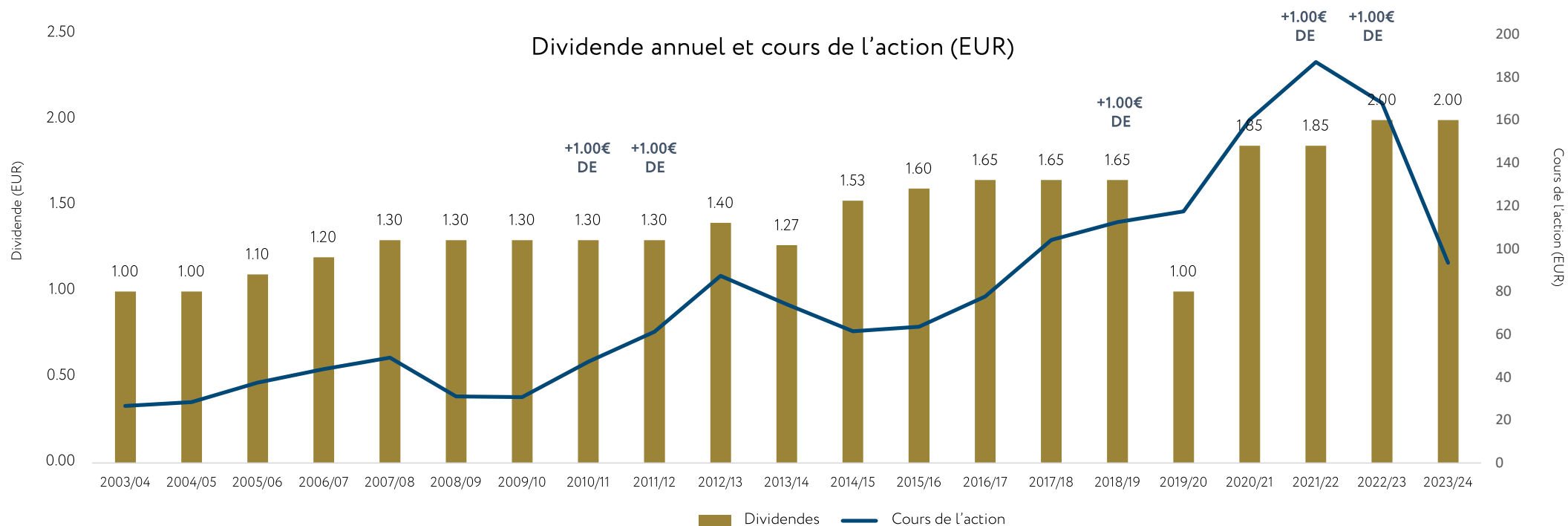
(M€)	Mars 2024	<i>in %</i>	Mars 2023	<i>in %</i>	Mars 2024	<i>in %</i>	Mars 2023	<i>in %</i>	
Actifs non courants	1 037	31%	1 004	32%	Capitaux propres	1 846	55%	1 755	55%
Actifs Courants hors trésorerie	2 240	66%	2 109	66%	Passifs courants et non courants	782	23%	821	26%
<i>Dont stocks</i>	1 963	58%	1 816	57%					
Trésorerie	93	3%	74	2%	Dette financière brute	743	22%	610	19%
Total actifs	3 371	100%	3 187	100%	Total passif	3 371	100%	3 187	100%
<i>Stocks/Actifs</i>		<i>58%</i>		<i>57%</i>	<i>Gearing (dette nette/CP)</i>		<i>35%</i>		<i>31%</i>

Dividende

Un dividende ordinaire de 2,00 € par action est proposé à votre vote

Le paiement est assorti d'une option en numéraire ou en actions pour la totalité du dividende mis en distribution

- Date ex-dividende: 24 juillet
- Date d'enregistrement : 25 juillet
- Paiement: 1er octobre





Perspectives
Eric Vallat, directeur général



Maintenir le cap tout en préparant la reprise

Raviver la croissance grâce à une organisation plus efficiente

1 Simplification de l'organisation afin de favoriser des prises de décision rapide (réduction de 10% des effectifs)

2 Mise en place d'une nouvelle organisation commerciale alignée avec celle des distributeurs

- o Renforcer la responsabilité et l'engagement de chaque équipe : mêmes objectifs et même périmètre
- o Être au plus près des distributeurs avec des ressources dédiées
- o Permettre une planification claire, une meilleure anticipation et une mise en œuvre plus rapide

3 Accélérer la transformation de l'Excellence Commerciale

- o Améliorer le *sell-out* à travers une approche portefeuille et la mise en place de « clusters » clients spécifiques
 - Une équipe de 24 ambassadeurs internes et 35 spécialistes chez les distributeurs dédiés à notre portefeuille
 - Une équipe consolidée au service des grands comptes (On & Off trade) afin de maximiser les synergies
- o Nouveau programme d'*incentives* pour favoriser la gestion de portefeuille et la diversification



Maintenir le cap tout en préparant la reprise

Dynamiser la croissance grâce à un plan de croissance

Cognac: soutenir le court terme sans compromettre la stratégie de valeur

- Infléchir la tendance des volumes sur VSOP grâce à un plan dédié
 - S'assurer que VSOP soit au cœur des priorités des distributeurs et des équipes
 - Revitaliser la désirabilité en augmentant les investissements et l'innovation
 - Implémenter des actions tactiques sur les prix
 - Recruter et s'adapter au *downtrading* grâce aux petits formats (37.5 cl)
- Augmenter les activations sur le terrain pour augmenter la visibilité et la conversion (merchandising, partenariats ...)
- Leverager la plus grande résilience du e-commerce et du *on-trade*
- Poursuivre les investissements marketing sur 1738 (Usher) afin de maintenir la désirabilité
- Exploiter le potentiel offert par les communautés asiatiques pour XO et Louis XIII

L'innovation pour recruter et créer de nouvelles opportunités



Continuer d'alimenter le momentum sur les Liqueurs & Spiritueux

- Profiter de la bonne dynamique de la tequila et des cocktails grâce à des campagnes et des activations efficaces sur Cointreau
- Développer la distribution de The Botanist grâce à l'innovation, aux nouveaux formats et des mesures tactiques sur les prix
- Augmenter les actions *Liquid-to-lips* sur Bruichladdich, pour renforcer l'éducation et les dégustations

Poursuivre la bonne dynamique sur Westland et Telmont





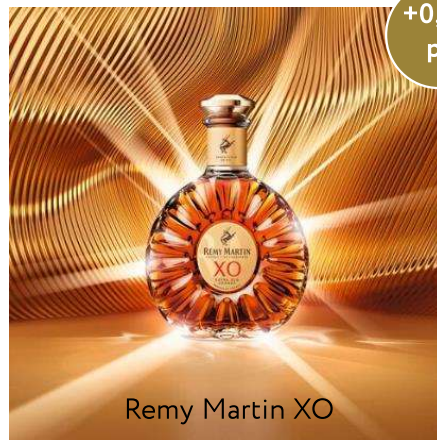
Maintenir le cap tout en préparant la reprise

Bien positionné en Chine malgré un marché complexe

Entretenir le bon momentum sur CLUB et poursuivre les plans sur



+0,5*
pt



+0,3*
pt

Développer nos capacités commerciales

- Augmenter la présence *on-trade* tout en s'adaptant au nouveau paradigme
- Maintenir notre leadership e-commerce à travers des actions efficaces
- Déployer le programme *d'Excellence Commerciale*
- Adopter une approche portefeuille et développer les synergies entre les marques
- Préparer l'expansion commerciale au-delà du sud de la Chine

Maintenir notre avance grâce à des solutions innovantes

- Renforcer l'efficacité des campagnes marketing grâce à la nouvelle plateforme de données consommateurs et la stratégie omnicanale CRM
- Continuer de développer les canaux DtoC online
- Accélérer la transition de Louis XIII vers un modèle plus résilient Retail



Maintenir le cap tout en préparant la reprise

Préparer l'avenir et saisir les opportunités: EMEA & Asie

EMEA: nouvelle organisation en place depuis le 1er avril 2024

- Regroupement des clusters répondant aux mêmes enjeux commerciaux
 - Deux clusters 'marchés développés': assurer une croissance LT durable et rentable
 - Deux clusters 'croissance future': conquérir de nouvelles géographies
- Compétences Marketing & Commerciales renforcées:
 - Renforcement de l'équipe marketing opérationnel
 - Déploiement du programme de formation Excellence Commerciale

EMEA: recentrer la stratégie et les KPIs sur les fondamentaux

- Renforcer la notoriété grâce à des investissements plus ciblés
- Recentrer les efforts de distribution sur le *on-trade* dans les villes clés
- Ouvrir « l'approche de distribution sélective » pour les marques clés
- Maintenir des marques partenaires qui assurent une taille critique
- **3 priorités à court terme:**



Moyen terme: reste de l'Asie et Émirats Arabes Unis

Reste de l'Asie:

- Augmentation de la classe moyenne
- Progression constante du marché des boissons alcoolisées
- Demande croissante pour les marques haut de gammes importées

Moyen orient: ouverture progressive du marché

- **3 priorités à court terme:**



Long terme: Afrique et Inde

Afrique du Sud : accroître la part de marché sur VSOP à travers un marketing et une visibilité plus ciblés en On & Off trade dans les principales villes

Nigeria: accroître la part de marché dans les spiritueux bruns africains à travers VSOP et grâce à notre nouveau distributeur

Inde: développer progressivement l'activité des spiritueux importés dans les 5 principaux États et en Travel retail où le trafic croît rapidement



En résumé...

VENTS CONTRAIRES ET VISIBILITÉ LIMITÉE

Inflation et impact sur la consommation
Déstockage aux États-Unis
Reprise post-covid décevante en Chine
Ralentissement en Europe



GÉRER LE COURT TERME AVEC AGILITÉ



PROTÉGER LES VOLUMES

Exécuter le plan RM VSOP
aux États-Unis

Déployer un solide plan d'innovations
Leverager les viviers de croissance
(e-com, TR)



RENFORCER L'ORGANISATION

Nouvelle organisation aux États-Unis

Accélérer le DtoC en Chine
Réduire les délais de mise sur le marché
de l'innovation

Accélérer la gestion de portefeuille

STRATEGIE DE VALEUR CONFIRMÉE*

66% des clients on-trade privilégient la qualité à la quantité
70 % des consommateurs de cocktails dépenseraient plus pour des spiritueux de qualité
56 % des personnes interrogées de la GenZ dépenseraient plus
pour des produits responsables



PROTÉGER LE MOYEN ET LONG TERME AVEC FERMETÉ



CRÉER DE LA VALEUR

Augmenter les prix de manière
sélective, dans le monde

Maintenir les prix du cognac aux US

Innover dans le haut de gamme
Développer les références en matière
de durabilité



ACCROÎTRE LA DESIRABILITÉ

Maintenir un niveau d'A&P élevé

Continuer à faire évoluer les
plateformes de marque

Leverager le on-trade, la nouvelle
Digital Factory et les 300 ans de RM

2024-25 outlook – une année de transition

**REPRISE GRADUELLE DU CHIFFRE D’AFFAIRES
EN COURS D’ANNÉE ...**



... avec un 1^{er} semestre affecté par:

US: poursuite des ajustements de stocks (depletions toujours négatives)
APAC : reprise lente de la Chine et bases de comparaison élevées
EMEA : consommation en demi-teinte

PROTÉGER LA RENTABILITE

Maintien de la stratégie de valeur
Contrôle rigoureux des coûts
Poursuite des investissements afin de préparer
la croissance de demain



- Résilience de la marge brute
- Normalisation des A&P/CA à un niveau plus élevé qu’en 2019-20
- Strict contrôle des coûts

EFFETS DE CHANGE



- Chiffre d’affaires: compris entre -5M€ et -10M€
- ROC: compris entre +3M€ et +7M€

Rémy Cointreau a maintenu une avance sur son plan stratégique à 10 ans

2024-25: année de transition qui permettra notamment de finaliser l’ajustement des stocks en Amériques,
avant de renouer à partir de 2025-26 avec:

une croissance moyenne annuelle du CA à HSD% et une amélioration progressive de la marge ROC en organique



Rapport des
Commissaires aux
Comptes
Amélie Wattel (PWC)



Gouvernance de la société
Bruno Pavlovsky,

Président du comité nomination-rémunération

Activité du conseil d'administration et de ses comités en 2023-24

7 réunions du conseil d'administration :

Principaux thèmes abordés :

- Stratégie « Exception Durable »
- Plan Moyen Terme 2025-2027 (qui s'inscrit dans le plan stratégique 2030)
- Nouvelles obligations en matière de reporting extra-financier (comités mixtes audit/RSE)
- Gestion active des ressources de financement : accroître la flexibilité financière, diversifier les sources de financement et allonger la maturité moyenne de la dette
- Réflexion stratégique sur les opportunités de croissance à moyen et long terme

12 réunions des Comités

- L'activité détaillée du conseil et des comités est décrite au chapitre 3.2.4 du Document d'enregistrement universel

Conseil d'administration avant l'assemblée générale



Marie-Amélie de LEUSSE
Présidente du Conseil



Caroline BOIS
Vice-Présidente du Conseil



Elie
HÉRIARD DUBREUIL



Héléne DUBRULE*



Sonia
BONNET-BERNARD*



Laure
HÉRIARD DUBREUIL



Olivier JOLIVET*



Alain LI*



Bruno PAVLOVSKY*



Guylaine SAUCIER*



Marc VERSPYCK*



Marc
HÉRIARD DUBREUIL
ORPAR SA,
représentant permanent



Dominique
HÉRIARD DUBREUIL
Censeur



François
HÉRIARD DUBREUIL
Censeur



Jérôme BOSCH
Censeur

Taux de féminisation : **50%**

Taux d'indépendance : **58%**

En adéquation avec la loi et les recommandations Afep-Medef

* Administrateur indépendant

Evolution du conseil d'administration

Proposition de renouvellement pour 3 ans (6^{ème} résolution)



Bruno
PAVLOVSKY

Evolution du conseil d'administration

Proposition de renouvellement pour 3 ans (7^{ème} résolution)



Marc
VERSPYCK

Evolution du conseil d'administration

Proposition de renouvellement pour 3 ans (8^{ème} résolution)



Caroline
BOIS HERIARD DUBREUIL

Evolution du conseil d'administration

Proposition de renouvellement pour 3 ans (9^{ème} résolution)



Elie
HERIARD DUBREUIL

Evolution du conseil d'administration



Nomination de M. Pierre Bidart (10^{ème} résolution)

- 61 ans, français, diplômé d'HEC Paris
- Président d'une société de services zurichoise : conseil en management (transformation, digitalisation, gestion du changement ...)
- Ancien associé en audit du cabinet Ernst & Young : missions de conseil auprès de groupes de l'industrie du luxe, de la mode et des vins et spiritueux
- Ancien Commissaire aux comptes de Rémy Cointreau de juillet 2012 à juillet 2018
- Début de carrière au cabinet Arthur Andersen puis au cabinet Ernst & Young (2002-2021)
- Membre indépendant du Conseil d'administration

Conseil d'administration après l'assemblée générale



Marie-Amélie de LEUSSE
Présidente du Conseil



Caroline BOIS
Vice-Présidente du Conseil



Elie
HERIARD DUBREUIL



Héléne DUBRULE*



Sonia
Bonnet-Bernard*



Laure
HERIARD DUBREUIL



Olivier JOLIVET*



Alain LI*



Bruno PAVLOVSKY*



Pierre BIDART*



Marc VERSPYCK*



Marc
HERIARD DUBREUIL
ORPAR SA,
représentant permanent



Dominique
HERIARD DUBREUIL
Censeur



François
HERIARD DUBREUIL
Censeur



Jérôme BOSC
Censeur

Taux de féminisation : **42%**

Taux d'indépendance : **58%**

En adéquation avec la loi et les recommandations Afep-Medef

Composition des comités au 18 juillet 2024

Comité Audit-Finance

4 membres
75% indépendants

Président : Sonia Bonnet-Bernard*
Caroline Bois
Pierre Bidart*
Marc Verspyck *

Comité Nomination-Rémunération

4 membres
50% indépendants

Président : Bruno Pavlovsky*
Caroline Bois
Olivier Jolivet*
Elie Hériard Dubreuil

Comité Responsabilité Sociale et Environnementale

4 membres
50% indépendants

Président : Elie Hériard Dubreuil
Olivier Jolivet*
Hélène Dubrule*
Dominique Hériard Dubreuil

Éléments et politiques de rémunération des mandataires sociaux

Éléments de rémunération 2023-2024

- 12^e et 13^e résolutions

Politiques de rémunération 2024-2025

- 14^e et 15^e résolutions

- *Document d'enregistrement universel 2023-2024: Chapitre 3.5*
- *Brochure de convocation: pages 35 à 58*

Rémunération 2023-24 (ex-post) – Présidente du conseil d'administration (12^{ème} résolution)

Mme Marie-Amélie de Leusse

Présidente du Conseil d'administration depuis le 21 juillet 2022

- Rémunération fixe de 250k€ inchangée
- Pas de rémunération variable annuelle ou pluriannuelle
- Absence de rémunération ou d'avantages au titre du contrat d'abonnement de prestations de services conclu entre Rémy Cointreau S.A. et Andromède S.A.S.

Politique de rémunération 2024-25 (ex-ante) – Présidente du conseil d'administration (14^{ème} résolution)

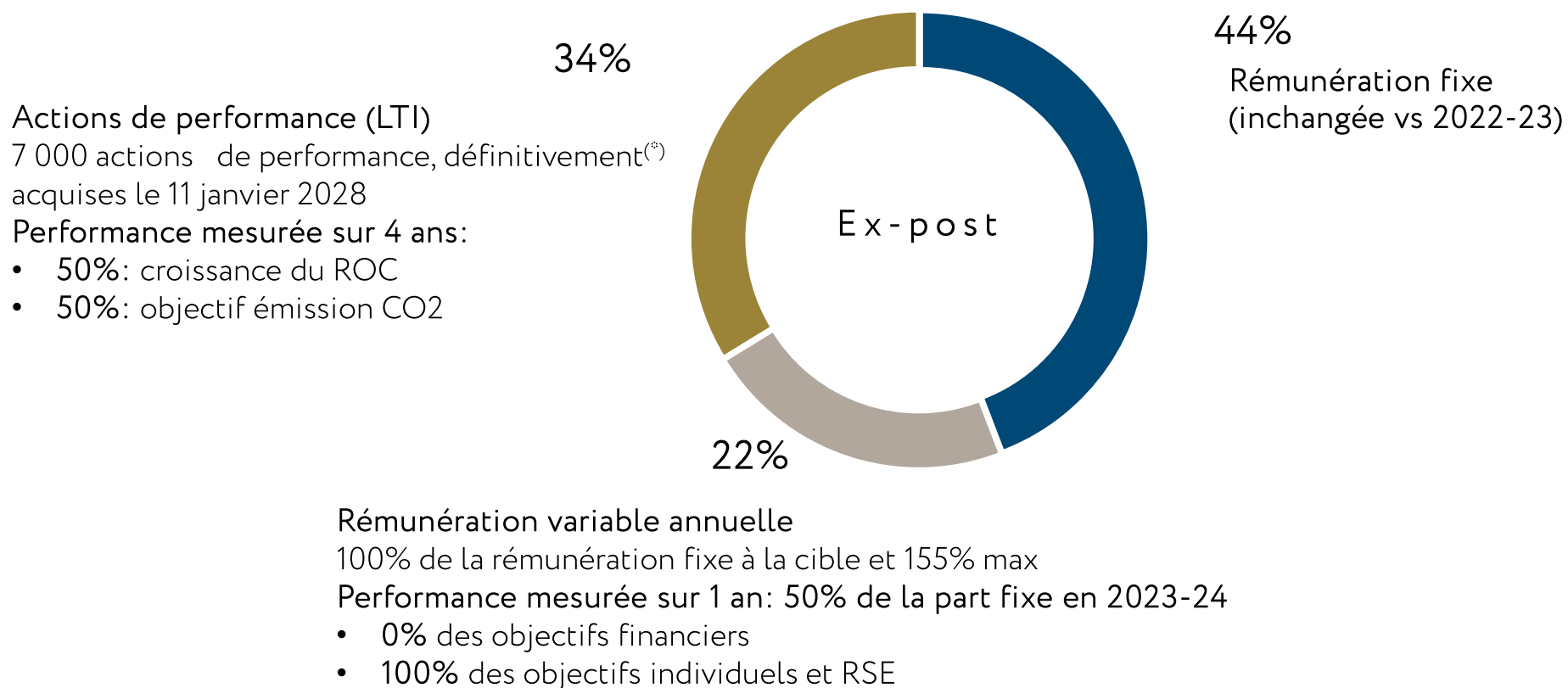
Mme Marie-Amélie de Leusse

Présidente du Conseil d'administration

- Rémunération fixe de 250k€ inchangée
- Pas de rémunération variable annuelle ou pluriannuelle
- Absence de rémunération ou d'avantages au titre du contrat d'abonnement de prestations de services conclu entre Rémy Cointreau S.A. et Andromède S.A.S.

Rémunération 2023-24 (ex-post) - Directeur général (13^{ème} résolution)

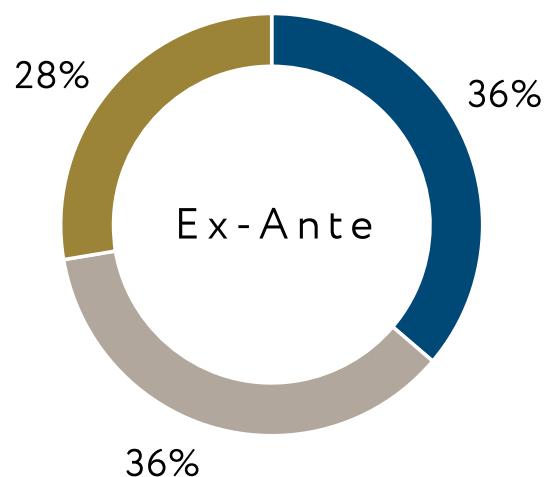
M. Eric Vallat - Directeur général depuis le 1er décembre 2019, renouvelé le 23 novembre 2022 pour 3 ans



^{*} Selon atteinte de critères de performance décrits dans le Document d'Enregistrement Universel (tableau 6, page 195)

Politique de rémunération 2024-25 (ex-ante) – Directeur général (15^{ème} résolution)

M. Eric Vallat - Directeur général



- 36%: rémunération fixe (inchangée vs 2023 - 24)
- 28%: actions de performance (LTI)*
- 36%: rémunération variable annuelle
 - 100% de la rémunération fixe à la cible
 - 155% maximum

Objectifs financiers: cible 50% - maximum 90%

Objectifs financiers (en M€ sauf mention contraire)	Poids	Cible	Maximum
Résultat Opérationnel Courant	40.00%	20.00%	40.00%
Génération de Cash hors éléments non récurrents	40.00%	20.00%	34.00%
Résultat net hors éléments non récurrents	13.50%	6.75%	10.80%
Rentabilité des capitaux investis - ROCE (%)	6.50%	3.25%	5.20%

Objectifs individuels et RSE: cible 50% - maximum 65%

Objectifs individuels et RSE	Poids	Cible	Maximum
Objectif lié à la conjoncture actuelle	25.00%	12.50%	16.25%
Objectif lié à la croissance moyen terme	25.00%	12.50%	16.25%
Objectif lié à la RSE (moyenne arithmétique des réalisations des membres du COMEX)	25.00%	12.50%	16.25%
Objectif lié au management et à l'organisation	25.00%	12.50%	16.25%

Politique de rémunération des administrateurs (16^{ème} résolution)

Montant de la rémunération : 700 000 € (Assemblée 20.07.2023)

- Montant versé en 2024-2025 (au titre de 2023/2024) : 656 000 €

Répartition de la rémunération :

- Part fixe annuelle proratisée, avec réduction de 30% en cas d'absence à plus d'une réunion sur trois ;
 - Membres du conseil : 46 000 €
 - Censeurs : 23 000 €
- Part fixe complémentaire allouée aux présidents des comités
 - Audit : 10 000 €
 - Nomination-Rémunération/ RSE 7 000 €
- Part fixe complémentaire allouée aux membres des comités
 - Audit : 1 500 €
 - Nomination-Rémunération/RSE 1 000 €

Enveloppe 2024/2025 identique :

700 000 €



RÉMY COINTREAU

Questions - Réponses



1724-2024
YEAR 300 ANNIVERSARY



Résolutions et résultats des votes
Franck Moisseron, secrétaire du Conseil

Première résolution

Approbation des comptes sociaux de l'exercice 2023/2024

Deuxième résolution

Approbation des comptes consolidés de l'exercice 2023/2024

Troisième résolution

Affectation du résultat et fixation du dividende

Quatrième résolution

Option pour le paiement du dividende en actions

Cinquième résolution

Conventions visées aux articles L. 225-38
et suivants du Code de commerce

Sixième résolution

Renouvellement du mandat d'administrateur
de M. Bruno Pavlovsky

Septième résolution

Renouvellement du mandat d'administrateur
de M. Marc Verspyck

Huitième résolution

Renouvellement du mandat d'administratrice
de Mme Caroline Bois Hériard Dubreuil

Neuvième résolution

Renouvellement du mandat d'administrateur
de M. Elie Hériard Dubreuil

Dixième résolution

Nomination de M. Pierre Bidart en qualité d'administrateur

Onzième résolution

Approbation des informations relatives à la rémunération des mandataires sociaux versée au cours ou attribuée au titre de l'exercice 2023/2024 mentionnées à l'article L. 22-10-9 I du Code de commerce

Douzième résolution

Approbation des éléments composant la rémunération totale et les avantages de toute nature versés au cours ou attribués, au titre de l'exercice clos le 31 mars 2024, à Mme Marie-Amélie de Leusse, présidente du conseil d'administration, en application de l'article L. 22-10-34 du Code de commerce

Treizième résolution

Approbation des éléments composant la rémunération totale et les avantages de toute nature versés au cours ou attribués à M. Éric Vallat, directeur général, au titre de l'exercice clos le 31 mars 2024, en application de l'article L. 22-10-34 du Code de commerce

Quatorzième résolution

Approbation de la politique de rémunération du président du conseil d'administration pour l'exercice 2024/2025

Quinzième résolution

Approbation de la politique de rémunération du directeur général pour l'exercice 2024/2025

Seizième résolution

Approbation de la politique de rémunération des administrateurs pour l'exercice 2024/2025

Dix-septième résolution

Renouvellement du mandat de commissariat aux comptes titulaire du cabinet PriceWaterhouseCoopers Audit

Dix-huitième résolution

Nomination de la société ACA NEXIA en qualité de commissaire aux comptes en charge de la mission de certification des informations en matière de durabilité

Dix-neuvième résolution

Autorisation au conseil d'administration aux fins d'opérer sur
les actions de la société

Vingtième résolution

Autorisation au conseil d'administration de réduire le capital social par annulation d'actions propres détenues par la société

Vingt-et-unième résolution

Délégation de compétence au conseil d'administration à l'effet d'augmenter le capital social par émission d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès immédiatement ou à terme à des titres de capital à émettre, avec maintien du droit préférentiel de souscription des actionnaires

Vingt-deuxième résolution

Délégation de compétence au conseil d'administration à l'effet d'augmenter le capital social par émission d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès immédiatement ou à terme à des titres de capital à émettre, avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires, par voie d'offre au public autre que celle visée au 1° de l'article L. 411-2 du Code monétaire et financier

Vingt-troisième résolution

Délégation de compétence au conseil d'administration à l'effet d'augmenter le capital social par émission d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès immédiatement ou à terme à des titres de capital à émettre, avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires, par voie de placements privés visés au 1° de l'article L. 411-2 du Code monétaire et financier

Vingt-quatrième résolution

Autorisation au conseil d'administration d'augmenter le nombre de titres à émettre en cas de demande excédentaire, dans la limite de 15% de l'émission initiale, avec maintien ou suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires

Vingt-cinquième résolution

Délégation de compétence au conseil d'administration à l'effet de fixer le prix d'émission des titres à émettre, avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires, par offre au public ou par placement privé, dans la limite de 10% du capital par an

Vingt-sixième résolution

Délégation de compétence au conseil d'administration à l'effet d'augmenter le capital social par émission d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès immédiatement ou à terme à des titres de capital à émettre , avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires, en cas d'offre publique d'échange initiée par la société

Vingt-septième résolution

Délégation de compétence au conseil d'administration en vue d'émettre des actions ordinaires et des valeurs mobilières donnant accès au capital en vue de rémunérer des apports en nature consentis à la société, dans la limite de 10% du capital

Vingt-huitième résolution

Délégation de compétence au conseil d'administration à l'effet
d'augmenter le capital par incorporation de réserves, de
bénéfices ou primes

Vingt-neuvième résolution

Délégation de compétence au conseil d'administration en vue de procéder à une augmentation de capital réservée aux salariés de la société ou des sociétés qui lui sont liées, avec suppression du droit préférentiel de souscription

Trentième résolution

Autorisation au conseil d'administration de procéder à des attributions gratuites d'actions de la société existantes ou à émettre au profit de salariés et de mandataires sociaux de la société et des sociétés liées, emportant de plein droit renonciation des actionnaires à leur droit préférentiel de souscription

Trente-et-unième résolution

Pouvoirs en vue des formalités



RÉMY MARTIN

COGNAC GRANDE CHAMPAGNE

CELEBRATING A 300 YEAR LEGACY



1724-2024
YEAR 300
ANNIVERSARY