



Ivry-sur-Seine, 23 novembre 2015

## CONFIRMATION A LA HAUSSE DES OBJECTIFS FINANCIERS 2018

- **Chiffre d'affaires 2018 : 450 – 500 M€**
  - **Marge d'EBITDA 2018 : 15%**
- **Produits de cessions supérieurs à 40 M€**

## CONVOCATION D'UNE ASSEMBLEE GENERALE EXTRAORDINAIRE DANS LE CADRE DE L'OFFRE PUBLIQUE D'ECHANGE SIMPLIFIEE SUR LES BONS DE SOUSCRIPTION D'ACTION

### DEBUT DU PROCESSUS DE SORTIE DU PLAN DE CONTINUATION

Marie Brizard Wine & Spirits (Euronext Paris : MBWS) dévoile aujourd'hui l'actualisation de son plan stratégique couvrant les années 2015 à 2018, *BiG 2.0*.

Jean-Noël Reynaud, Directeur Général de Marie Brizard Wine & Spirits commente : « *Après une année 2015 consacrée à la mise en place de notre plan stratégique BiG 2018, il nous a semblé important de faire un point d'étape sur sa mise en œuvre et, par la même occasion, de donner un éclairage sur les opportunités liées à la recomposition de notre capital autour d'industriels du secteur des vins et des spiritueux. Plus que jamais, notre ambition est d'affirmer Marie Brizard Wine & Spirits comme un acteur au cœur du marché des vins et spiritueux et cette première année de mise en œuvre confirme que nous y avons toute notre place avec un positionnement en parfaite résonance avec les attentes de nos clients. Enfin, nos prévisions de trésorerie, combinées à l'amélioration continue de notre BFR, à la révision à la hausse des produits de cession des actifs non-stratégiques et à la prochaine restructuration de nos BSA nous confortent dans notre capacité à sortir prochainement du plan de continuation. Cela constituera le dernier point de normalisation de notre Groupe.* »

#### I. DES OBJECTIFS FINANCIERS CONFIRMES A LA HAUSSE

La révision de notre travail stratégique a permis de confirmer à la hausse les prévisions financières du Groupe pour 2018, tant au niveau du chiffre d'affaires que de l'EBITDA. Soit :

- **Un chiffre d'affaires compris entre 450 et 500 M€** (contre 420 et 460 M€ dans BiG 1.0)
- **Une marge d'EBITDA de 15%** (contre une fourchette comprise entre 12% et 15% dans BiG 1.0) soit un **EBITDA compris entre 67 et 75 M€** (contre une fourchette comprise entre 50 et 70 M€ dans BiG 1.0)
- **Des produits de cession d'actifs non-stratégiques supérieurs à 40 M€** (contre 20 M€ dans BiG 1.0)
- Des investissements autofinancés cumulés de 50 à 60 M€ entre 2015 et 2018 (idem BiG 1.0)



## II. 2015 : DES RESULTATS DIRECTIONNELLEMENT EN LIGNE AVEC NOTRE PLAN STRATEGIQUE ET ACCELERATION DE LA RENTABILITE

Après un exercice 2014 dédié au nettoyage des opérations du Groupe, l'année 2015 est la première année de mise en œuvre de son plan stratégique. Marie Brizard Wine & Spirits a su franchir des étapes clés de sa restructuration et 2015 constitue un socle solide et pérenne pour le succès opérationnel du Groupe. Ainsi, en 2015, Marie Brizard Wine & Spirits est parvenu à :

- Obtenir l'approbation sans réserve de ses comptes 2014, pour la première fois depuis 6 ans ;
- Reprendre le contrôle opérationnel de ses entités en Bulgarie ;
- Obtenir le remboursement d'une créance de carry-back d'un montant supérieur à 31 M€ ;
- Adopter le nom Marie Brizard Wine & Spirits pour marquer sa volonté d'avancer dans un nouveau cadre pour ses salariés et renforcer une culture d'entreprise axée autour de quatre valeurs : l'excellence, l'esprit d'équipe, l'innovation et l'entrepreneuriat ;
- Confirmer un accord avec la Direction des Vérifications Nationales et Internationales (DVNI) mettant fin au litige qui l'opposait à l'administration fiscale, concernant la déductibilité de la charge d'intérêt de la dette FRN. Au titre de cet accord, un dégrèvement d'une somme de 20,4 M€, correspondant au montant objet du litige, a été obtenu ;
- Engager le processus de sortie anticipée du plan de continuation, en commençant par sa filiale française Marie Brizard & Roger International ;
- Annoncer dès le mois de septembre 2015, un objectif d'EBITDA 2015 de l'ordre du doublement par rapport à son niveau de 2014 (5,2 M€) ;
- Renforcer les parts de marché de ses marques piliers dans ses marchés clés.

Ces éléments se reflètent dans le cours de bourse qui a progressé de 73% depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2015.

## III. BiG 2.0 : ACTUALISATION DU VOLET RATIONALISATION – AUGMENTATION DU PRODUIT DES CESSIIONS, SUPERIEURS A 40 M€

Les travaux d'actualisation du plan stratégique ont permis de réévaluer les trois impacts financiers du volet Rationalisation de BiG 2018 :

- Une baisse de chiffre d'affaires de 100 M€ entre 2016 et 2018 (inférieure aux 120 M€ entre 2015 et 2018 annoncée dans BiG 1.0) ;
- Une progression de l'EBITDA de 3,5 M€ entre 2016 et 2018 (contre 10 M€ entre 2015 et 2018 dans BiG 1.0, grâce à la rationalisation des actifs de distribution qui, déficitaires en 2013, ont été restructurés en 2014 et 2015).
- Des produits de cession revus à la hausse pour atteindre un montant supérieur à 40 M€, l'essentiel de ces cessions devant intervenir avant la fin d'année 2016.



#### IV. BiG 2.0 : ACTUALISATION DU VOLET OPTIMISATION – EBITDA ADDITIONNEL DE 25 M€

Marie Brizard Wine & Spirits a identifié cinq projets permettant d’optimiser ses opérations. Des avancées notables ont été enregistrées sur ces projets auxquels viennent s’ajouter de nouvelles opportunités liées à l’arrivée d’actionnaires industriels. Au global, sur le volet Optimisation, le Groupe entend générer 25 M€ d’EBITDA additionnel entre 2016 et 2018, contre une fourchette comprise entre 20 et 30 M€ entre 2015 et 2018 dans BiG 1.0, au travers de :

- La modernisation des sites industriels :
  - La production de vodka. En Lituanie, les travaux ont débuté, l’outil industriel sera opérationnel début 2016. En Pologne, les travaux de modernisation seront achevés en 2017. Le Groupe confirme l’investissement de 20 M€, dont 3 M€ en 2015 et 17 M€ en 2016 et 2017 ainsi que les objectifs d’amélioration d’EBITDA situés entre 10 et 12 M€ ;
  - La modernisation du site industriel de Beaucaire ainsi que le transfert des productions d’une partie des liqueurs, de Bordeaux à Zizurkil, auront été finalisés d’ici à la fin d’année 2015 ;
  - La reconfiguration des réseaux logistiques de Moncigale seront finalisés en fin d’année 2015 et généreront des incréments d’EBITDA de 1,5 M€
- La réduction des coûts d’achats directs :
  - Une première vague de renégociation des contrats d’approvisionnement en Scotch Whisky et d’achat de matières sèches et liquides a été réalisée en 2015.

A ce propos, l’arrivée d’actionnaires industriels permettra de nouvelles opportunités, et notamment :

- La concession de contrats d’embouteillage entre le Groupe et ses actionnaires industriels ;
- Une diversification supplémentaire des approvisionnements en Scotch Whisky ;
- La mise en commun de synergies d’achats entre le Groupe et ses actionnaires industriels.

- L’amélioration du modèle de distribution
  - La focalisation sur neuf états clés aux Etats-Unis et la réorganisation des marchés à l’export.

L’arrivée d’actionnaires industriels permettra également de nouvelles opportunités non comptabilisées à ce stade dans BiG 2018 2.0, et notamment :

- La distribution des marques de Marie Brizard Wine & Spirits en Afrique ;
- La distribution par le Groupe de certaines marques détenues par les actionnaires industriels ;
- La mise en commun de capacités de distribution sur certains marchés ;
- La commercialisation de certaines marques du Groupe chez les cavistes appartenant aux actionnaires industriels.

- La simplification des opérations industrielles.
- Le développement des compétences clés par :
  - La mise en place d’outils de category management en France et en Pologne et la normalisation des relations avec la distribution en 2015 ;
  - La mise en place d’une planification industrielle et commerciale en France et en Pologne.



**V. BiG 2.0 : ACTUALISATION DU VOLET CROISSANCE – CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DES ACTIVITES CŒURS COMPRISE ENTRE 8 ET 13 % SUR LA PERIODE 2016 - 2018**

Sur le volet Croissance, BiG 2.0 vient confirmer l'ensemble des leviers fixés dans la 1<sup>ère</sup> version de BiG 2018 en y ajoutant de nouvelles opportunités, tant sur les marchés que sur les marques. Ainsi, au global, Marie Brizard Wine & Spirits envisage, sur le volet Croissance de sa stratégie, de réaliser un chiffre d'affaires additionnel compris entre 70 et 120 M€ pour un EBITDA revu à la hausse compris entre 28 et 36 M€ entre 2016 et 2018.

Marie Brizard Wine & Spirits reste :

- Un leader innovant en France : confirmation de l'objectif de chiffre d'affaires net 2018 supérieur à 200 M€. Les principaux axes sont :
  - Le support des marques piliers par la mise en place d'une stratégie de communication ciblée ;
  - Le lancement d'une version premium de William Peel ;
  - La revitalisation progressive des marques secondaires du portefeuille.
- Un acteur leader et diversifié en Pologne : révision à la hausse de l'objectif de chiffre d'affaires net 2018 (des activités cœurs) supérieur à 100 M€. Les principaux axes sont :
  - Le renforcement de la distribution de Krupnik ;
  - L'équilibre du mix produits de Krupnik suite au développement de versions aromatisées de la marque ;
  - Le relancement de Sobieski ;
  - L'objectif d'une part de marché de 10% sur le Scotch Whisky pour William Peel en 2018 ;

Marie Brizard Wine & Spirits ambitionne :

- Une croissance saine aux Etats-Unis : confirmation d'un objectif de chiffre d'affaires net 2018 supérieur à 50 M€. Les principaux axes sont :
  - Le nouveau positionnement de Sobieski : une vodka attractive, différente et artisanale ;
  - Le lancement de Sobieski Estate et de Fruits and Wine ;
  - L'activation de Marie Brizard.
- Une croissance solide en Lituanie : révision à la hausse de l'objectif de chiffre d'affaires net 2018 supérieur à 25 M€. Les principaux axes sont :
  - Le relancement de Sobieski : nouveau design de bouteille et support publicitaire accru ;
  - La rationalisation du portefeuille et la migration de marques locales vers les marques piliers ;
- Des partenariats créateurs de valeur en Espagne : révision à la hausse de l'objectif de chiffre d'affaires net 2018 supérieur à 25 M€. Les principaux axes sont :
  - Le renforcement des relations avec la distribution par la fourniture de marques de distributeurs ;
  - La croissance de Marie Brizard par la publicité et le renforcement de l'identité de la marque ;
  - La poursuite du développement de Shotka.

Une présentation détaillée de ce plan stratégique est mise en ligne sur le site internet de Marie Brizard Wine & Spirits (<http://fr.mbws.com/major>) dans la **rubrique Investisseurs / Dernières présentations**



## VI. CONVOCATION D'UNE ASSEMBLEE GENERALE DANS LA CADRE DU PROJET D'OPE SIMPLIFIEE SUR LES BSA

L'assemblée générale des actionnaires du 30 juin dernier (résolution J) a approuvé le principe d'une offre publique d'échange sur les BSA (bons de souscription d'action) existants émis par Marie Brizard Wine & Spirits, contre de nouveaux BSA à échéance 31 décembre 2016 à émettre par Marie Brizard Wine & Spirits et a délégué tous pouvoirs au conseil d'administration pour la mettre en œuvre.

Cependant, afin notamment de permettre aux actionnaires de se prononcer en toute connaissance de cause sur cette offre, en ayant été informés au préalable des parités et des dilutions possibles et au vu du rapport d'un expert indépendant et de la note d'information, le conseil d'administration a décidé de convoquer une nouvelle assemblée générale extraordinaire qui se tiendra le 5 janvier 2016. Celle-ci aura pour objet de proposer aux actionnaires de voter sur une nouvelle résolution relative à cette offre, proche de la résolution votée le 30 juin dernier mais qui prévoira que les porteurs ayant exercé leurs BSA 2015 avant le 31 mars 2016 (au lieu du 29 février 2016 précédemment) recevront par ailleurs gratuitement, pour chaque BSA 2015 exercé, un nouveau BSAR 2023.

Le texte des résolutions soumis à cette assemblée sera publié au Bulletin des Annonces Légales Obligatoires et sur le site internet de la Société le 25 novembre prochain.

Les actionnaires de Marie Brizard Wine & Spirits représentés au Conseil d'administration (Groupe Diana Holding, Groupe La Martiniquaise et DF Holding) ont d'ores et déjà indiqué, lors de la réunion du Conseil d'administration du 18 novembre 2015, qu'ils entendaient soutenir la nouvelle résolution relative à l'offre proposée au vote des actionnaires, à l'exclusion de toute autre résolution qui pourrait être, le cas échéant, soumise au vote de cette assemblée sans avoir été préalablement agréée par le Conseil d'administration.

### A propos de Marie Brizard Wine & Spirits

Marie Brizard Wine & Spirits est un Groupe de vins et spiritueux implanté en Europe et aux Etats-Unis. Marie Brizard Wine & Spirits se distingue par son savoir-faire, combinaison de marques à la longue tradition et d'un esprit résolument tourné vers l'innovation. De la naissance de la Maison Marie Brizard en 1755 au lancement de Fruits and Wine en 2010, le Groupe Marie Brizard Wine & Spirits a su développer ses marques dans la modernité tout en respectant leurs origines.

L'engagement de Marie Brizard Wine & Spirits est d'offrir à ses clients des marques de confiance, audacieuses et pleines de saveurs et d'expériences. Le Groupe dispose aujourd'hui d'un riche portefeuille de marques leaders sur leurs segments de marché, et notamment William Peel, Sobieski, Fruits and Wine et Marie Brizard.

Marie Brizard Wine & Spirits est coté sur le compartiment B d'Euronext Paris (FR0000060873 - MBWS) et fait partie de l'indice EnterNext© PEA-PME 150.



### Contact :

Image Sept

Simon Zaks

szaks@image7.fr

Tel : 01 53 70 74 63