

CAMPARI GROUP

Impegno di Campari Group ad acquisire il *brand* Courvoisier da Beam Suntory, tra le prime quattro case storiche di *premium* cognac, marca di fama mondiale con una forte esposizione agli Stati Uniti e una presenza crescente nella regione Asia Pacifico

Opportunità unica per Campari Group di entrare nella *top league* della categoria *super premium* del cognac

Cognac destinato a diventare il quarto asse portante di Campari Group insieme con aperitivi, bourbon e tequila

La più rilevante operazione nella storia di Campari Group, che consente un significativo potenziamento negli Stati Uniti, con un potenziale di trasformazione a lungo termine del profilo di crescita nella strategica regione asiatica

SINTESI

- La gamma di cognac *premium* Courvoisier rafforza ulteriormente il portafoglio di *brand* a priorità globale di Campari Group, in particolare negli *spirit* invecchiati, oltre a sostenere le ambizioni a lungo termine di premiumizzazione nei segmenti strategici
- *Brand* iconico e di fama mondiale nel mondo del lusso conferisce a Campari Group un'opportunità di espansione in una delle più importanti categorie degli *spirit* negli Stati Uniti, e trasforma il suo profilo di crescita in Asia e nel *Global Travel Retail* attraverso lo sviluppo di un'offerta di alta gamma
- Courvoisier beneficerà della comprovata *leadership*, del *focus* e delle capacità di sviluppo dei *brand* di Campari Group, facendo leva sull'avanzata infrastruttura operativa e commerciale di quest'ultimo
- Forte complementarità con l'offerta degli iconici *brand* francesi del Gruppo: ampliamento dell'infrastruttura di distillazione, della capacità di imbottigliamento e di stoccaggio in Francia, a supporto delle altre attività locali del Gruppo, associato a rapporti consolidati con viticoltori e fornitori nella regione del Cognac
- *Enterprise Value* di USD1,32 miliardi (€1,22 miliardi al tasso di cambio odierno) in assenza di cassa o debito finanziario, costituito da un prezzo fisso di USD1,20 miliardi (€1,11 miliardi) e un *earn-out* per un importo massimo di USD0,12 miliardi (€0,11 miliardi) pagabile nel 2029 in base al raggiungimento degli obiettivi di vendite nette realizzate nell'anno fiscale 2028
- Vendite nette del marchio pari a USD249 milioni nel 2022, in base ai dati fornitore dal Venditore, di cui circa il 60% negli Stati Uniti. Magazzino di liquido in invecchiamento con un valore contabile pari a USD365 milioni al 31 ottobre 2023 con profili di età ben equilibrati per supportare lo sviluppo futuro del marchio

Milano, 14 dicembre 2023-Campari Group ha annunciato oggi di aver avviato trattative in esclusiva con Beam Suntory, Inc (il 'Venditore') e di aver concesso a quest'ultimo, in tale contesto, un'opzione di vendita, al fine di **acquisire il 100% del capitale sociale di Beam Holding France S.A.S.**, che detiene il **100% del capitale sociale di Courvoisier S.A.S.**, proprietario di Courvoisier (il 'Target').

CAMPARI GROUP

MOTIVAZIONI DELL'ACQUISIZIONE

Bob Kunze-Concewitz, Chief Executive Officer di Campari Group: *'Siamo entusiasti di acquisire una delle prime quattro case storiche di cognac, Courvoisier, con un significativo potenziale ed espressioni molto rinomate. L'aggiunta di Courvoisier al nostro portafoglio di priorità globali costituisce un'opportunità unica e rara di espandere il nostro portafoglio di premium spirit e la nostra offerta di premium spirit e cognac. Facendo leva sulla forte esperienza nella categoria a livello del nostro Consiglio di Amministrazione e del nostro Executive Team, Campari Group ha un'opportunità unica per rafforzare le credenziali di questo marchio come icona globale del lusso, diventano il cognac il quarto asse di sviluppo di Campari Group insieme ad aperitivi, bourbon e tequila. Inoltre, siamo lieti di accelerare il nostro percorso di premiumizzazione, arricchendo ulteriormente il nostro portafoglio RARE, la divisione creata per accelerare il potenziale di crescita di una gamma selezionata di marchi ed espressioni super e ultra-premium nei nostri principali mercati.'*

Matteo Fantacchiotti, Deputy Chief Executive Officer Campari Group: *'In quella che è la più importante operazione nella storia di Campari Group, Courvoisier consentirà di compiere un significativo passo avanti negli Stati Uniti, nel contempo offrendo potenziale trasformativo nella regione strategica dell'Asia Pacifico nel lungo periodo. Oltre ad acquisire un marchio riconosciuto a livello globale con forti credenziali di premiumizzazione, abbiamo un'opportunità unica per espandere in modo significativo la nostra capacità di produzione e imbottigliamento di cognac in Francia, una piattaforma centrale della nostra supply chain globale. I nostri recenti investimenti nelle infrastrutture aziendali e nel potenziamento delle capacità operative, associati alla straordinaria reputazione di Campari Group per gli investimenti in marchi con forte brand equity e potenziale di crescita nel lungo periodo, ci consentiranno di sfruttare il massimo potenziale di Courvoisier. Siamo molto entusiasti di consolidare ulteriormente il nostro portafoglio di marchi premium negli Stati Uniti, al contempo espandendo significativamente la nostra presenza in Cina e nella più ampia regione Asia Pacifico, ampliando la forza innovativa per il nostro portafoglio premium di cognac.'*

Greg Hughes, Presidente e Chief Executive Officer di Beam Suntory: *'Siamo orgogliosi di aver curato l'iconico marchio Courvoisier per quasi 20 anni, investendo nella sua crescita nei principali mercati globali e trasformandolo in un simbolo del lusso moderno e in un leader del settore in termini di riconoscimenti e sostenibilità. Il marchio è ben posizionato per il suo prossimo capitolo di crescita e siamo certi che Campari Group sia il partner giusto per il futuro di Courvoisier. Questa operazione ci permetterà di concentrare ulteriormente il nostro portafoglio sulle nostre aree di forza principali, e nel contempo accelerare le nostre ambizioni di crescita global.'*

DESCRIZIONE DEL BUSINESS

La Maison **Courvoisier** è stata fondata nel 1828 da Félix Courvoisier a Jarnac, nella regione francese della Charente. **Courvoisier** è la più recente e la più premiata delle **'big four'** case storiche di cognac; ha ricevuto il titolo di Fornitore Ufficiale della Casa dell'Imperatore da Napoleone III, ha fornito le corti reali d'Europa ed è stata la bevanda preferita della Belle Époque, scelta per celebrare l'inaugurazione della Torre Eiffel e l'apertura del Moulin Rouge.

Gli stili inconfondibili di Courvoisier rivelano le sfumature sofisticate dell'arte del cognac e hanno portato la Maison a diventare la Casa di Cognac più premiata nelle 20 più importanti competizioni di spirit dal 2019 e l'unica casa di cognac ad aver mai vinto il prestigioso titolo di 'Prestige de la France'. Con la sua collezione principale di VS, VSOP e XO, ulteriormente rafforzata da una gamma premium di edizioni limitate, Courvoisier ha costruito solide credenziali attraverso una varietà di stili versatili di liquido. Lo Château Courvoisier è oggi la sede principale del marchio, ma ospita anche un museo, un centro visitatori nonché delle cantine di maturazione. Il tour della Maison conduce al cuore della sua storia, da Parigi a Jarnac, descrivendo le caratteristiche speciali dei cognac Courvoisier, il tutto accompagnato dalla scoperta di una cantina di invecchiamento e da degustazioni. Per un'esperienza ancora più approfondita, il tour premium apre le porte dello Château Courvoisier e invita a immergersi nel cuore della storia e della passione di Courvoisier, dalla visita di luoghi unici come le cantine 'Paradis', alle degustazioni a un'esperienza sensoriale, per un momento privilegiato.

Nell'anno fiscale conclusosi il 31 dicembre 2022, in base ai dati forniti dal Venditore, il business Courvoisier, che include anche il marchio Salignac¹, ha raggiunto vendite nette pari a USD249 milioni, con un margine di contribuzione, ovvero

¹ Prodotto di piccole dimensioni di cognac VS venduto negli Stati Uniti

CAMPARI GROUP

il margine lordo dopo le spese per pubblicità e promozioni, pari a **USD78 milioni**, in base ai principi IFRS. Nei dieci mesi al 31 ottobre 2023, in base ai dati forniti dal Venditore, le **vendite nette** sono state pari a **USD148 milioni**, in calo del 33% rispetto allo stesso periodo del 2022, e il **margine di contribuzione** è stato pari a **USD37 milioni**. Questa *performance* è influenzata dal **recente andamento del mercato**, impattato dalla normalizzazione dei consumi negli Stati Uniti dopo il picco delle vendite post Covid, e la riduzione delle scorte da parte dei distributori, in linea con l'intera categoria del cognac. In base ai dati forniti dal Venditore, gli **Stati Uniti sono il mercato più grande di Courvoisier**, rappresentando **circa il 60% delle vendite nette nell'anno fiscale 2022**, seguiti dal **Regno Unito e dalla Cina**, che insieme **rappresentano il 25% delle vendite nette**, mentre il **Global Travel Retail** ha rappresentato poco più del 3%.

Il business acquisito include un magazzino eccellente di eaux-de-vie in maturazione, con un valore contabile di c. USD365 milioni al 31 ottobre 2023, profili di invecchiamento ben equilibrati per supportare lo sviluppo futuro del marchio.

Inoltre, il perimetro dell'acquisizione include i **marchi** e le **strutture di produzione, costituite da impianti di distillazione, magazzini, vigneti, un centro visitatori e uno château, strutture di miscelazione, cantine di invecchiamento e un impianto di imbottigliamento automatizzato.**

STRUTTURA E METRICHE DELL'ACQUISIZIONE

Il prezzo fisso di acquisto è pari a USD1,20 miliardi (corrispondente a €1,11 miliardi al tasso di cambio odierno), in assenza di cassa o debito finanziario, ed è soggetto ai consueti meccanismi di adeguamento del prezzo. Oltre al prezzo di acquisto, è previsto un **pagamento aggiuntivo di massimo USD0,12 milioni** (€0,11 milioni) pagabile nel 2029 sulla base del **raggiungimento di obiettivi di vendite nette realizzate nell'esercizio 2028**. Il corrispettivo *Enterprise Value* è pari a **USD1,32 miliardi** (€1,22 miliardi al tasso di cambio odierno) equivalente a un **multiplo di c. 17 volte il margine di contribuzione per l'esercizio 2022**.

La decisione dell'esercizio dell'opzione di vendita e di firma della transazione sono soggette all'informazione e alla consultazione dei rappresentanti dei dipendenti francesi e al completamento degli opportuni processi normativi e delle consuete approvazioni antitrust. **Il perfezionamento della transazione è previsto nel 2024.**

FINANZIAMENTO DELL'ACQUISIZIONE

Il finanziamento dell'acquisizione è **interamente coperto da un finanziamento bridge denominato in Euro per un ammontare di 1,2 miliardi, con un scadenza fino a 24 mesi dalla data di perfezionamento della transazione**, da un consorzio di banche composto da Crédit Agricole Corporate and Investment Bank (in qualità di coordinatore globale, *mandated lead arranger*, *bookrunner* e sottoscrittore) e Intesa Sanpaolo (Divisione IMI CIB), Bank of America, Goldman Sachs Bank Europe SE e Mediobanca (ciascuno in qualità di *mandated lead arranger*, *bookrunner* e sottoscrittore).

Campari Group continua anche a valutare **varie alternative di finanziamento nel contesto delle mutevoli condizioni di mercato**, per potenzialmente finanziare la transazione attraverso un mix di debito, cassa e strumenti azionari o equivalenti, con tempistiche e importi ancora da confermare.

A seguito di questa acquisizione contemplata, ipotizzando una transazione interamente finanziata da debito, il **multiplo di debito finanziario netto rispetto all'EBITDA rettificato su base mobile pro-forma** di Campari Group è destinato ad aumentare da **2,6 volte al 30 settembre 2023 a circa 4 volte** al perfezionamento della transazione. Una **rapida diminuzione del livello di indebitamento è attesa successivamente, grazie alla positiva generazione di cassa.**

ULTERIORI INFORMAZIONI

Il percorso di Campari Group nei brand iconici francesi super premium è iniziato del 2016 con l'acquisizione del marchio di liquore a base di cognac **Gran Marnier**, e della relativa distilleria in Francia, ed è proseguito con il marchio e la distilleria di cognac **Bisquit Dubouché** nel 2017, dei **rhum Trois Rivières** e della relativa distilleria in Martinica nel 2019, di **Champagne Lallier** nel 2020 e infine di **Picon** nel 2022. Da allora, Campari Group ha rivolto un'attenzione costante al **percorso di premiumizzazione** di queste *franchise*, con lo **snellimento dei portafogli e delle SKU** dei diversi marchi, **l'upgrade del design del packaging e delle bottiglie** e il maggiore focus sulle **espressioni super e ultra-premium**, in seguito a investimenti nella qualità e nell'invecchiamento del liquido. La capacità di Campari Group di **investire in marchi ad alto potenziale con forte equity** e di svilupparli è **impareggiabile**: dall'acquisizione nel 2016, Grand Marnier è diventato senza

CAMPARI GROUP

dubbio **un'icona francese internazionale, con varianti *super e ultra-premium* come le *Grand Cuvées*, riposizionando il marchio come *espressione premium di liquore-cognac*. Il *brand* è cresciuto di 1,3 volte dopo una completa rifocalizzazione del portafoglio concentrata sulle espressioni di alta gamma e l'interruzione delle varianti base aromatizzate. Ulteriori storie di successo dell'esperienza di Campari Group in altre categorie di *brown spirit* sono quelle del **bourbon Wild Turkey**, con vendite nette circa **3 volte maggiori rispetto all'acquisizione nel 2009 e un miglioramento significativo del mix**; di **The GlenGrant single-malt scotch**, con un aumento di **circa 1,4 volte** nelle vendite nette dal 2006 a seguito di una rifocalizzazione strategica sulle espressioni più invecchiate rispetto alle varianti meno premium, e di una completa ricostituzione del magazzino di liquido in invecchiamento; il **rum Appleton Estate**, **circa 2,2 volte più grande** rispetto al 2012 in seguito al rinnovo completo del marchio e alla sua premiumizzazione mirata attraverso le dichiarazioni di età; nonché la storia del marchio di **tequila Espolòn**, **che ha cresciuto le vendite nette di circa 47 volte dall'inizio nel 2008**, per non parlare del successo senza pari del Gruppo nella costruzione del **portafoglio di aperitivi nei mercati internazionali**, come **Aperol**, quasi 20 volte più grande rispetto all'acquisizione nel 2004.**

Gli Stati Uniti, la Cina e il Travel Retail rappresentano circa il 75% delle vendite totali di cognac in tutto il mondo. I primi quattro *player* nel cognac realizzano quasi il 90% delle vendite mondiali, con **pesi diversi nei mercati e nelle varianti di liquido**: Courvoisier attualmente risulta **fortemente orientato verso il mercato chiave degli Stati Uniti** con la sua **offerta VS**. A oggi, **in Cina, il più grande mercato della categoria in valore, le vendite di cognac** sono dominate dalle varianti *premium VSOP+, XO e Prestige*, mentre viceversa, il secondo mercato più grande, **gli Stati Uniti**, è **dominato dalle qualità VS e VSOP**, con **VSOP+ e XO che crescono da una base contenuta**, in linea con i *trend* di premiumizzazione. Il terzo mercato più grande, il **travel retail**, è **dominato dal segmento XO**, mentre anche **Prestige e VSOP+** sono popolari.

Il **cognac** è una delle **categorie più di successo dell'industria degli *spirit***. Nonostante le attuali tendenze cicliche guidate dalla **normalizzazione dei consumi**, dopo una **crescita molto forte indotta dalla pandemia**, i *trend* negativi di breve termine sono stati ulteriormente amplificati dagli effetti **degli aumenti di prezzo legati all'inflazione** che hanno generato una riduzione delle scorte **nei mercati principali**. Tuttavia, **la prospettiva nel lungo periodo della categoria rimane positiva** considerati il **trend strutturale di premiumizzazione** nei mercati principali del settore quali gli **Stati Uniti**, la **Cina** e il **travel retail**. Negli **Stati Uniti**, la **premiumizzazione nell'industria degli *spirit* e in particolare nei *brown spirit* continua**, mentre le **tendenze demografiche e macroeconomiche suggeriscono un recupero nel 2024**. In Cina, gli ***spirit* occidentali** stanno crescendo in popolarità, in particolare tra la **popolazione più giovane**, soprattutto nelle **principali città**, mentre **resta presente il fenomeno della premiumizzazione**.

CONSULENTI DELL'OPERAZIONE

In questa transazione **Goldman Sachs e PricewaterhouseCoopers Business Services** hanno agito in qualità di consulenti finanziari, **Allen&Overy Paris and New York** ha agito in qualità di consulente legale, e **McDermott Will & Emery Italy and France** e **Biscozzi Nobili Piazza** hanno agito in qualità di consulenti fiscali per Campari Group.

Nella transazione per il finanziamento **bridge Allen & Overy Milan** ha agito in qualità di consulente legale per Campari Group, e **Clifford Chance** ha agito in qualità di consulente legale per le banche.

* * *

ANALYST CONFERENCE CALL

Alle ore **18.30 (CET)** di **giovedì 14 dicembre 2023**, il management di Campari Group terrà una *conference call* per presentare l'**operazione**. **Si prega di notare che il formato della *call* incorpora un *webcast* in diretta della presentazione**. Per partecipare via *webcast* (solo ascolto):

- <https://event.choruscall.com/mediaframe/webcast.html?webcastid=rTzGQIEI>

Per partecipare via audio e porre domande, comporre uno dei seguenti numeri:

CAMPARI GROUP

- dall'Italia: (+39) 02 802 09 11
- dall'estero (Regno Unito): +44 121 281 8004
- dall'estero (Stati Uniti): +1 718 705 8796

Riproduzione digitale:

Una riproduzione digitale della teleconferenza e del *webcast* sarà disponibile da oggi fino al 21 dicembre 2023. Per ascoltarla, chiamare il seguente numero:

- (+39) 02 802 09 87 (Codice di accesso: 700903# - PIN: 903#)

Slide della presentazione: Le *slide* della presentazione sono scaricabili dalla Home Page Investor Relations di Campari Group all'indirizzo: <https://www.camparigroup.com/it/page/investors>

PER ULTERIORI INFORMAZIONI

Investor Relations

Chiara Garavini

Tel. +39 02 6225330

Email: chiara.garavini@campari.com

Corporate Communications

Enrico Bocedi

Tel. +39 02 6225680

Email: enrico.bocedi@campari.com

<https://www.camparigroup.com/en/page/investors>

<http://www.camparigroup.com/en>

<http://www.youtube.com/camparigroup>

<https://twitter.com/GruppoCampari>

<https://www.linkedin.com/company/campari-group>

Visita la nostra [Storia](#)

PROFILO DI CAMPARI GROUP

Campari Group è uno dei maggiori player a livello globale nel settore degli spirit, con un portafoglio di oltre 50 marchi che si estendono fra brand a priorità globale, regionale e locale. I brand a priorità globale rappresentano il maggiore focus di Campari Group e comprendono Aperol, Campari, SKYY, Grand Marnier, Wild Turkey e Appleton Estate. Campari Group, fondato nel 1860, è il sesto per importanza nell'industria degli spirit di marca. Ha un network distributivo su scala globale che raggiunge oltre 190 Paesi nel mondo, con posizioni di primo piano in Europa e nelle Americhe. La strategia di Campari Group punta a coniugare la propria crescita organica, attraverso un forte brand building, e la crescita esterna, attraverso acquisizioni mirate di marchi e business. Con sede principale in Italia, a Sesto San Giovanni, Campari Group opera 23 siti produttivi in tutto il mondo e una rete distributiva propria in 25 paesi. Il Campari Group impiega circa 4.700 persone. Le azioni della capogruppo Davide Campari-Milano N.V. (Reuters CPRI.MI - Bloomberg CPR IM) sono quotate al Mercato Telematico di Borsa Italiana dal 2001. Per maggiori informazioni: <http://www.camparigroup.com/it> Please enjoy our brands responsibly.

PROFILO DI COURVOISIER

La Maison Courvoisier è stata fondata da Félix Courvoisier nel 1828 a Jarnac, in Francia. Courvoisier è la Casa di Cognac più premiata* con una gamma di espressioni che si rivolgono a una varietà di preferenze e lifestyle, tra cui VS, VSOP, XO e la massima espressione della Maison, L'Essence de Courvoisier. Basandosi sullo stile allegro, generoso e sofisticato della Maison e sull'impegno nei confronti della comunità e dell'artigianalità, Courvoisier continua a valorizzare i suoi rapporti con gli artigiani e i viticoltori locali per produrre il suo portafoglio di cognac di alta qualità e pluripremiato. Per maggiori informazioni su Courvoisier, visitare il sito www.courvoisier.com.

*Sulla base di 20 tra i principali concorsi di spirit dal 2019.

DISCLAIMER

Il presente annuncio può contenere talune dichiarazioni previsionali, stime e previsioni che riflettono le attuali opinioni del management in merito a determinati eventi futuri. Queste dichiarazioni previsionali includono, ma non si limitano a, tutte le dichiarazioni diverse da quelle relative ai fatti storici, comprese, senza limitazione, quelle relative alla futura posizione finanziaria e ai risultati delle operazioni del Gruppo, alla strategia, ai piani, agli obiettivi, alle finalità e ai traguardi e agli sviluppi futuri nei mercati in cui il Gruppo opera o intende operare. Le informazioni previsionali si basano sulle informazioni di cui il Gruppo dispone alla data odierna e si basano su alcune ipotesi chiave; pertanto, le dichiarazioni previsionali si riferiscono solo alla data del presente annuncio. Non è possibile garantire

CAMPARI GROUP

che tali risultati futuri saranno raggiunti; gli eventi effettivi possono differire materialmente a causa dei rischi e delle incertezze che il Gruppo deve affrontare, che potrebbero far sì che i risultati effettivi varino materialmente rispetto ai risultati futuri indicati, espressi o impliciti in tali dichiarazioni previsionali. A causa di tali incertezze e rischi, i lettori sono invitati a non fare un improprio affidamento su tali dichiarazioni previsionali come previsione dei risultati effettivi. Fatta eccezione per quanto richiesto dalle leggi e dai regolamenti applicabili, il Gruppo declina espressamente qualsiasi obbligo o impegno ad aggiornare o rivedere qualsiasi dichiarazione previsionale contenuta nel presente documento per riflettere qualsiasi cambiamento nelle sue aspettative o qualsiasi cambiamento negli eventi, nelle condizioni o nelle circostanze su cui tali dichiarazioni sono basate; il Gruppo declina espressamente e non si assume alcuna responsabilità in relazione a qualsiasi imprecisione nelle dichiarazioni previsionali contenute nel presente documento e in qualsiasi presentazione orale correlata, comprese le risposte alle domande successive alla presentazione, o in relazione a qualsiasi utilizzo da parte di terzi. Ulteriori informazioni sul Gruppo e sulle sue attività, compresi i fattori che possono influenzare materialmente i suoi risultati finanziari, sono contenute nelle relazioni e nei documenti del Gruppo depositati presso l'AFM e la CONSOB.