

Chiffre d'affaires T2 2023-24 : -10,8% en organique
Reprise plus lente qu'anticipé du marché américain
Objectifs 2023-24 ajustés
Plan stratégique 2029-30 confirmé

- Poursuite du déstockage aux Etats-Unis dans un environnement de marché dégradé
- Solide croissance des ventes en Chine malgré une reprise post-Covid moins forte qu'attendu
- Bonnes dynamiques dans le reste du monde, notamment dans le reste de l'Asie et poursuite de la reprise du Travel Retail
- **Objectifs 2023-24 ajustés :**
 - Chiffre d'affaires : recul compris entre -15% et -20%, en organique (contre stable précédemment)
 - Marge ROC : baisse maîtrisée en organique (contre stable précédemment) grâce à la mise en œuvre d'un plan important de réduction des coûts

Au cours du premier semestre 2023-24, Rémy Cointreau a réalisé un **chiffre d'affaires de 636,7 millions d'euros, en baisse de -22,2% en organique¹** (soit +20,9% par rapport au 1^{er} semestre 2019-20). En données publiées, le chiffre d'affaires a reculé de -26,6%, incluant un effet négatif des devises de -4,4%, principalement lié à l'évolution du renminbi chinois et du dollar américain.

Dans ce contexte, le chiffre d'affaires de la division **Cognac** a reculé de -30,1% en organique au 1^{er} semestre. Comme anticipé, la division **Liqueurs & Spiritueux** renoue avec la croissance au 2^{ème} trimestre (+12,1% en organique), enregistrant ainsi un chiffre d'affaires stable au 1^{er} semestre (+0,1% en organique).

Le chiffre d'affaires de la région **Amériques** a enregistré une baisse significative de ses ventes de -49,9% en organique au 1^{er} semestre, traduisant une poursuite du déstockage et une forte normalisation de la consommation dans des conditions de marché difficiles. La région **APAC** a généré une forte croissance de +16,6%, soutenue par la Chine, l'Asie du Sud-Est et la reprise du *Travel Retail*. Enfin, **EMEA** affiche une bonne résilience (+8,9%).

Répartition du chiffre d'affaires par division :

En M€ (avril-septembre)	S1 2023-24	S1 2022-23	Variation publiée	Variation organique	
				vs. S1 22-23	vs. S1 19-20
Cognac	416,1	638,1	-34,8%	-30,1%	+9,4%
Liqueurs & Spiritueux	206,7	214,5	-3,6%	+0,1%	+55,8%
S/total Marques Groupe	622,7	852,6	-27,0%	-22,5%	+21,2%
Marques Partenaires	14,0	14,5	-4,0%	-3,2%	+8,4%
Total	636,7	867,1	-26,6%	-22,2%	+20,9%

¹ Toutes références à "la croissance organique" dans le présent communiqué correspondent à la croissance du chiffre d'affaires à devises et périmètre constants

Cognac

Le chiffre d'affaires de la division **Cognac** a baissé de -30,1% en organique au 1^{er} semestre, essentiellement affecté par une baisse significative des ventes en **Amérique du Nord** où le Groupe vise une réduction du niveau de ses stocks et fait face à une normalisation de la consommation et une forte intensité promotionnelle. Dans ce contexte, la volonté du Groupe de maintenir sa stratégie de valeur, à travers une politique de prix ferme, contribue à accroître la pression sur les volumes à court terme.

Au sein de la région **APAC**, la **Chine** a bénéficié d'une solide croissance de ses expéditions lors du *Mid Autumn Festival* malgré une reprise de l'activité post-Covid moins dynamique que prévu. Le canal de distribution « off-trade » et les ventes dites « directes » ont permis de compenser le ralentissement observé sur le canal « on-trade ». Dans le reste de l'Asie, la division Cognac continue de bénéficier de solides dynamiques.

Enfin, **EMEA** a bénéficié d'une très bonne performance au 1^{er} semestre, porté par l'AMO² et l'Europe de l'Ouest.

Liqueurs & Spiritueux

Le chiffre d'affaires de la division **Liqueurs & Spiritueux** est stable (+0,1% en organique) au 1^{er} semestre, bénéficiant d'une forte accélération au 2^{ème} trimestre (+12,1% en organique). Comme attendu, la **région Amériques** a affiché une forte reprise des ventes au 2^{ème} trimestre, portée par un solide momentum sur Cointreau, Bruichladdich et The Botanist.

La région **EMEA** enregistre une solide performance au 1^{er} semestre, traduisant de bonnes dynamiques en Europe de l'Ouest et au Royaume-Uni. Enfin, la région **APAC** est en légère croissance, soutenue par la bonne performance de l'Asie du Nord et du Sud-Est et la reprise du *Travel Retail*.

Marques Partenaires

Les ventes des **Marques Partenaires** ont enregistré une baisse de -3,2% en organique au 1^{er} semestre.

² Afrique et Moyen-Orient

Objectifs 2023-24 ajustés

La détérioration des conditions de marché, principalement aux Etats-Unis, conduit Rémy Cointreau à mettre à jour ses hypothèses sous-jacentes pour 2023-24 comme suit :

- **Aux Etats-Unis**, les conditions de marché se sont détériorées avec la persistance d'un environnement fortement promotionnel et la hausse des taux d'intérêt qui impacte les capacités de financement des distributeurs. En conséquence, la reprise de la croissance des ventes, initialement prévue au 3^{ème} trimestre, est désormais attendue au cours de l'exercice fiscal 2024-25.
- En **APAC**, le Groupe prévoit une croissance des ventes, mais en-deçà de sa prévision initiale, compte tenu de la reprise économique post-Covid moins rapide que prévu en **Chine**.
- Enfin, dans la région **EMEA**, le Groupe anticipe une croissance annuelle plus modérée, dans un contexte inflationniste persistant.

Dans ce contexte, Rémy Cointreau est déterminé à protéger sa rentabilité pour 2023-24 grâce à un contrôle rigoureux de ses coûts, tout en poursuivant le développement de son plan à moyen terme. A ce titre, le Groupe entend :

- Mener une politique de prix ferme et sans compromis
- Protéger sa marge brute, dans un contexte inflationniste
- Réduire de manière sélective les dépenses en marketing et communication, notamment pour la division Cognac
- Réduire significativement ses autres coûts opérationnels

En conséquence, Rémy Cointreau ajuste ses objectifs annuels 2023-24 et prévoit désormais :

- **Un recul du chiffre d'affaires compris entre -15% et -20% en organique (contre stable précédemment)**
- **Une baisse maîtrisée de la marge opérationnelle courante en organique (contre stable précédemment) grâce à la mise en œuvre d'un plan important de réduction des coûts**

Enfin, en tenant compte de l'évolution du mix géographique et de la détérioration du renminbi, le Groupe prévoit pour l'année un **effet défavorable du taux de change** :

- Sur le chiffre d'affaires : entre **-50M€ et -60M€**
- Sur le Résultat Opérationnel Courant : entre **-10M€ et -15M€**

Rémy Cointreau est aujourd'hui en avance sur son plan stratégique et peut s'appuyer sur des fondations solides et une vision à long terme. L'année 2023-24 s'inscrit pour le Groupe comme une année qui permettra d'assainir le niveau de ses stocks de cognac aux Etats-Unis et d'absorber les effets de normalisation post-Covid afin d'**aborder l'année 2024-25 dans les meilleures conditions et reprendre la trajectoire qu'il s'est fixé à l'horizon 2029-30.**

Objectifs 2029-30 confirmés

Rémy Cointreau réitère ses objectifs financiers et extra-financiers pour 2029-30 et réaffirme son ambition de devenir le leader mondial des spiritueux d'exception.

Sur le plan financier, le Groupe vise **une marge brute de 72% et une Marge Opérationnelle Courante de 33%** (sur la base des taux et du périmètre 2019-20).

Dans le cadre de son plan « Exception Durable », le Groupe a pour ambition de former et d'engager **100% de ses partenaires agricoles directs aux pratiques agroécologiques** et vise **une réduction de ses émissions carbone de 50% par bouteille d'ici 2030**. Une première étape en vue de l'ambition « **Net Zéro carbone** » en 2050 dont la trajectoire, compatible avec le scénario d'un réchauffement à +1,5°C, a été validée par le Science Based Target Initiative (SBTi).

Contacts

Relations investisseurs : Célia d'Everlange / investor-relations@remy-cointreau.com

Relations média : Mélissa Lévine / press@remy-cointreau.com

A propos de Rémy Cointreau

Il existe, à travers le monde, des clients à la recherche d'expériences exceptionnelles, des clients pour qui la diversité des terroirs rime avec la variété des saveurs. Leur exigence est à la mesure de nos savoir-faire, ces savoir-faire dont nous assurons la transmission, de génération en génération. Le temps que ces clients consacrent à la dégustation de nos produits est un hommage à tous ceux qui se sont mobilisés pour les élaborer. C'est pour ces Femmes et ces Hommes que Rémy Cointreau, Groupe familial français, protège ses terroirs, cultive l'exception de spiritueux multi-centenaires et s'engage à en préserver leur éternelle modernité. Le portefeuille du Groupe compte 14 marques singulières, parmi lesquelles les cognacs Rémy Martin & Louis XIII et la liqueur Cointreau. Rémy Cointreau n'a qu'une ambition : devenir le leader mondial des spiritueux d'exception, et s'appuie pour cela sur l'engagement et la créativité de ses 2021 collaborateurs et sur ses filiales de distribution implantées dans les marchés stratégiques du Groupe. Rémy Cointreau est coté sur Euronext Paris.

Une conférence téléphonique à destination des investisseurs et des analystes sera tenue ce jour par Luca Marotta, Directeur Financier à partir de 9h00 (heure de Paris). Le support de présentation sera également disponible sur le site internet (www.remy-cointreau.com), à la section Finance.

Annexes

Chiffre d'affaires du T1 2023-24 (avril-juin 2023)

<i>En millions d'euros</i>	Publié 23-24 A	Devises 23-24	Périmètre 23-24	Organique 23-24 B	Publié 22-23 C	Variation Publiée A/C-1	Variation Organique B/C-1
Cognac	155,1	-6,6	-	161,6	292,3	-46,9%	-44,7%
Liqueurs & Spiritueux	95,0	-2,2	-	97,2	109,7	-13,5%	-11,4%
S/Total Marques Groupe	250,0	-8,8	-	258,8	402,0	-37,8%	-35,6%
Marques Partenaires	7,5	-0,1	-	7,6	7,9	-5,4%	-4,6%
Total	257,5	-8,9	-	266,4	409,9	-37,2%	-35,0%

Chiffre d'affaires du T2 2023-24 (juillet-septembre 2023)

<i>En millions d'euros</i>	Publié 23-24 A	Devises 23-24	Périmètre 23-24	Organique 23-24 B	Publié 22-23 C	Variation Publiée A/C-1	Variation Organique B/C-1
Cognac	261,0	-23,1	-	284,1	345,9	-24,5%	-17,8%
Liqueurs & Spiritueux	111,7	-5,7	-	117,4	104,7	+6,7%	+12,1%
S/Total Marques Groupe	372,7	-28,8	-	401,6	450,6	-17,3%	-10,9%
Marques Partenaires	6,4	0,0	-	6,5	6,6	-2,3%	-1,6%
Total	379,2	-28,9	-	408,0	457,2	-17,1%	-10,8%

Chiffre d'affaires du S1 2023-24 (avril-Septembre 2023)

<i>En millions d'euros</i>	Publié 23-24 A	Devises 23-24	Périmètre 23-24	Organique 23-24 B	Publié 22-23 C	Variation Publiée A/C-1	Variation Organique B/C-1
Cognac	416,1	-29,7	-	445,8	638,1	-34,8%	-30,1%
Liqueurs & Spiritueux	206,7	-7,9	-	214,6	214,5	-3,6%	+0,1%
S/Total Marques Groupe	622,7	-37,7	-	660,4	852,6	-27,0%	-22,5%
Marques Partenaires	14,0	-0,1	-	14,1	14,5	-4,0%	-3,2%
Total	636,7	-37,8	-	674,5	867,1	-26,6%	-22,2%

L'information réglementée liée à ce communiqué est disponible sur le site www.remy-cointreau.com

Définitions des indicateurs alternatifs de performance

Le processus de gestion de Rémy Cointreau repose sur les indicateurs alternatifs de performance suivants, choisis pour la planification et le reporting. La direction du Groupe estime que ces indicateurs fournissent des renseignements supplémentaires utiles pour les utilisateurs des états financiers pour comprendre la performance du Groupe. Ces indicateurs alternatifs de performance doivent être considérés comme complémentaires de ceux figurant dans les états financiers consolidés et des mouvements qui en découlent.

Croissance organique du chiffre d'affaires :

La croissance organique est calculée en excluant les impacts des variations des taux de change ainsi que des acquisitions et cessions.

L'impact des taux de change est calculé en convertissant le chiffre d'affaires de l'exercice en cours aux taux de change moyens de l'exercice précédent.

Pour les acquisitions de l'exercice en cours, le chiffre d'affaires de l'entité acquise est exclu des calculs de croissance organique. Pour les acquisitions de l'exercice précédent, le chiffre d'affaires de l'entité acquise est inclus dans l'exercice précédent, mais n'est inclus dans le calcul de la croissance organique sur l'exercice en cours qu'à partir de la date anniversaire d'acquisition.

Dans le cas d'une cession d'importance significative, on utilise les données après application d'IFRS 5 (qui reclasse systématiquement le chiffre d'affaires de l'entité cédée en « résultat net des activités cédées ou en cours de cession » pour l'exercice en cours et l'exercice précédent). Cet indicateur permet de se concentrer sur la performance du Groupe commune aux deux exercices, performance que le management local est plus directement en mesure d'influencer.