

Résultats annuels en ligne avec les objectifs

Plan de Transformation RC *Forward* : un levier de croissance et de création de valeur (100 M€<sup>1</sup> en 3 ans)

Objectifs 2026-27 : retour à la croissance et légère amélioration de la marge opérationnelle courante en organique

- Chiffre d'affaires : +0,2% en organique
- Marge brute : -3,7 pts en organique à 65,8% (-2,1 pts hors droits de douane additionnels)
- Investissements soutenus en marketing et communication : 19,7% du chiffre d'affaires
- Discipline stricte dans la gestion des coûts de structure : -1,3% en organique
- Résultat Opérationnel Courant (ROC) : 165,4 M€ (-11,5% en organique), soit 17,7% de marge (-2,6 pts en organique)
- Amélioration du Free Cash-Flow (FCF) à 53,8 M€ : gestion rigoureuse du besoin en fonds de roulement ; taux de conversion en cash<sup>2</sup> de 27% (contre 10% en 2024-25)
- Objectifs 2026-27 :
  - Retour à une croissance organique du chiffre d'affaires
  - Légère amélioration organique de la marge opérationnelle courante (MOC)

Rémy Cointreau a réalisé un **chiffre d'affaires** de 935,3 millions d'euros en 2025-26, en progression de +0,2% en organique, conforme aux objectifs. En données publiées, le chiffre d'affaires a reculé de -5,0%, intégrant un effet de change défavorable de -5,2%, principalement lié à l'évolution du dollar et du renminbi. Le **Résultat Opérationnel Courant** s'est établi à 165,4 M€, en baisse de -11,5% en organique. Cette évolution reflète principalement la réduction de la marge brute liée à la comptabilisation de droits de douane additionnels ainsi qu'à l'évolution défavorable du mix-prix et des coûts de production. Cette détérioration a été partiellement compensée par un contrôle maîtrisé des coûts de structure. La **marge opérationnelle courante** a reculé de -4,4 points à 17,7% en publié (dont -2,6 pts en organique).

Chiffres clés - en M€ (sauf mention contraire)	2025-26	2024-25	Variation Publiée	Variation organique	
				vs. 2024-25	vs. 2019-20
Chiffre d'affaires	935,3	984,6	-5,0%	+0,2 %	-4,6%
Marge brute (%)	65,8%	70,6 %	-4,7 pts	-3,7 pts	-0,8 pt
Résultat Opérationnel Courant	165,4	217,0	-23,8%	-11,5%	-18,1%
Marge Opérationnelle Courante (%)	17,7%	22,0%	-4,4 pts	-2,6 pts	-3,2 pts
Résultat net part du Groupe	78,7	121,2	-35,1%	-21,1%	-26,7%
Marge nette (%)	8,4%	12,3%	-3,9 pts	-2,6 pts	-2,9 pts
Résultat net part du Groupe hors ENR <sup>3</sup>	89,2	128,0	-30,3%	-16,6%	-23,6%
Marge nette hors ENR (%)	9,5%	13,0%	-3,5 pts	-2,2 pts	-2,7 pts
BNPA part du Groupe (€)	1,51	2,36	-36,0%	-22,2%	-30,0%
BNPA part du Groupe hors ENR (€)	1,71	2,49	-31,2%	-17,8%	-27,0%
Ratio dette nette /EBITDA	3,22x	2,40x	+0,82x	+0,82x	+1,36x

<sup>1</sup> Au niveau du Résultat Opérationnel Courant

<sup>2</sup> FCF hors éléments non récurrents / Ebitda

<sup>3</sup> ENR : éléments non récurrents

"Dans un environnement macroéconomique et géopolitique toujours complexe, nous avons délivré en 2025-26 une performance conforme à nos objectifs, portée par des progrès tangibles sur nos grandes priorités : stabiliser notre activité, défendre notre rentabilité et améliorer notre génération de cash. Cette année de transition nous a permis de remporter plusieurs batailles importantes : nos marques regagnent du terrain aux États-Unis, Rémy Martin renforce son leadership et ses parts de marché en Chine et notre activité Travel Retail retrouve progressivement de l'élan et vise à doubler de taille à horizon trois ans. Dans le même temps, nous avons continué de réduire nos coûts de structure sans compromettre les investissements dans nos marques. En 2026-27, malgré une visibilité qui demeure limitée, notre détermination reste intacte. Nous poursuivrons avec discipline l'exécution de nos priorités : accélérer la croissance de nos marques hors cognac, saisir toutes les opportunités sur le cognac pour reconstruire la dynamique, renforcer nos positions aux États-Unis et en Chine, tout en identifiant de nouveaux relais de croissance et en capitalisant sur l'innovation. La création d'une nouvelle entité dédiée aux Marchés Emergents doit permettre d'accélérer fortement notre développement dans ces régions et d'y doubler nos ventes à horizon trois ans. Notre ambition sera soutenue par le lancement de RC Forward, destiné à renforcer durablement nos fondamentaux et créer de la valeur dans l'ensemble de nos actions. Ce plan générera environ 100 M€ de création de valeur d'ici 2028-29 et constitue un levier majeur pour accompagner, de manière durable, notre stratégie de croissance et réduire notre dépendance aux cycles macroéconomiques. Nous présenterons en novembre prochain nos objectifs à moyen terme."

### Résultat Opérationnel Courant par division

En M€ (sauf mention contraire)	2025-26	2024-25	Variation Publiée	Variation organique	
				vs. 2024-25	vs. 2019-20
Cognac	141,5	184,5	-23,3%	-12,6%	-26,1%
Marge %	24,7%	30,2%	-5,5 pts	-3,6 pts	-2,8 pts
Liqueurs & Spiritueux	43,1	51,5	-16,3%	-3,1%	+31,9%
Marge %	12,5%	14,6%	-2,1 pts	-0,8 pt	-0,6 pt
S/total Marques du Groupe	184,6	236,0	-21,8%	-10,5%	-17,6%
Marge %	20,1%	24,5%	-4,4 pts	-2,7 pts	-3,7 pts
Marques Partenaires	(1,3)	(1,4)	-8,6%	-9,4%	-19,4%
Frais holding	(17,9)	(17,7)	+1,5%	+1,9%	-11,2%
Total	165,4	217,0	-23,8%	-11,5%	-18,1%
Marge %	17,7%	22,0%	-4,4 pts	-2,6 pts	-3,2 pts

### Cognac

Le chiffre d'affaires de la division Cognac a reculé de -0,5% en organique en 2025-26, intégrant une hausse de +7,8% des volumes et un effet mix-prix de -8,3%. Cette performance traduit principalement la forte croissance des ventes des Amériques, portée par une base de comparaison favorable et l'amélioration séquentielle de la variation des *depletions*<sup>4</sup> par rapport à l'an passé. La division Cognac a notamment bénéficié des premiers résultats des actions engagées pour revitaliser Rémy Martin VSOP et de la meilleure performance du segment haut de gamme. En parallèle, la région APAC<sup>5</sup> a enregistré un recul mesuré de ses ventes, pénalisées en Chine par des conditions de marché complexes et les perturbations du Travel Retail au premier semestre. Rémy Martin a toutefois fait preuve d'une bonne résilience et a continué de gagner des parts de marché. À l'inverse, le reste de l'Asie a généré une croissance forte des ventes, soutenu par les performances de Rémy Martin VSOP et XO. Enfin, la région EMEA<sup>6</sup> demeure affectée par un contexte de consommation atone et concurrentiel.

<sup>4</sup> Ventes des grossistes vers les détaillants

<sup>5</sup> Asie-Pacifique

<sup>6</sup> Europe, Moyen-Orient et Afrique

**Le Résultat Opérationnel Courant** a baissé de -12,6% en organique à 141,5 M€, soit une baisse de la marge opérationnelle courante de -3,6 pts en organique à 24,7%. Cette évolution reflète principalement la réduction de la marge brute à un niveau qui demeure toutefois élevé (-5,5 pts en organique à 67,2%). Celle-ci a été pénalisée par un effet mix-prix défavorable, la hausse des coûts de production ainsi que par la comptabilisation de droits de douane additionnels. Cet effet a été partiellement compensé par la poursuite d'un contrôle strict des coûts de structure (le ratio sur chiffre d'affaires est en baisse de 0,5 pt en organique) et une approche plus sélective des investissements en marketing et communication (le ratio sur chiffre d'affaires est en recul de 1,4 pt en organique à un niveau qui demeure élevé).

## Liqueurs & Spiritueux

---

La division **Liqueurs & Spiritueux** a enregistré un **chiffre d'affaires** en progression de +2,8% en organique en 2025-26, intégrant une hausse de +2,6% des volumes et un effet mix-prix de +0,2%. Cette performance traduit les résultats solides de *Cointreau*, *The Botanist* et *Buichladdich*. La région Amériques a constitué le principal moteur de croissance de la division, soutenue par une base de comparaison favorable et la solidité de ses *depletions*. La région APAC a généré une croissance solide, principalement portée par le whisky *Buichladdich* qui bénéficie d'une reprise de ses ventes en Chine et d'un excellent momentum au Japon et dans le reste de l'Asie. La région EMEA a enregistré une performance plus contrastée, affectée par un environnement de consommation attentiste.

**Le Résultat Opérationnel Courant** a reculé de -3,1% en organique à 43,1 M€, soit une marge opérationnelle courante de 12,5%, en retrait de -0,8 pt. Cette performance traduit une évolution défavorable de la marge brute (-1,4 pt en organique à 66,0%), principalement affectée par la prise en compte de droits de douane additionnels et une légère augmentation des investissements en marketing et communication (le ratio sur chiffre d'affaires est en progression de 0,2 pt), partiellement compensée par une réduction des coûts de structure (le ratio sur chiffre d'affaires est en baisse de 0,7 pt en organique).

## Marques Partenaires

---

**Le chiffre d'affaires des Marques Partenaires** a enregistré une baisse de -22,4% en organique en 2025-26.

**Le Résultat Opérationnel Courant** s'est établi à -1,3 M€ en 2025-26 contre -1,4 M€ en 2024-25.

## Résultats consolidés

Le **Résultat Opérationnel Courant (ROC)** s'est élevé à 165,4 M€, en baisse de -23,8% en publié (-11,5% en organique). Cette performance intègre un recul de -10,5% en organique du Résultat Opérationnel Courant des Marques du Groupe, une contribution négative des marques partenaires et des frais de holding quasi stables.

Cette performance inclut également un **effet négatif des devises** (-26,6 M€), principalement lié à l'évolution du dollar américain et du renminbi chinois. Le cours moyen de **conversion euro-dollar** s'est dégradé de 1,07 en 2024-25 à 1,16 en 2025-26 et le **cours moyen de couverture** s'est détérioré de 1,09 en 2024-25 à 1,15 en 2025-26. Le cours moyen de **conversion euro-renminbi** s'est détérioré de 7,76 en 2024-25 à 8,23 en 2025-26 et le **cours moyen de couverture** s'est détérioré de 7,65 en 2024-25 à 8,21 en 2025-26.

La **Marge Opérationnelle Courante** s'est établie à 17,7%, en baisse de -4,4 pts en publié (dont -2,6 pts en organique). Cette évolution reflète :

- une baisse de la **marge brute** de -3,7 pts en organique à 65,8%, impactée par la comptabilisation de droits de douane additionnels, un effet mix-prix défavorable et une augmentation des coûts de production
- une réduction mesurée **des dépenses de marketing et communication** (-0,7 pt en organique) à un niveau qui demeure élevé (19,7% du chiffre d'affaires)
- une baisse du **ratio des coûts de structure** (baisse organique de 0,4 pt en ratio sur chiffre d'affaires), malgré la réintégration mécanique de 11 M€ d'économies conjoncturelles réalisées l'an dernier
- un effet défavorable des **devises** de -1,8 pt

Les autres produits et charges opérationnels se sont établis à -13,9 M€ en 2025-26 contre -6,0 M€ en 2024-25, intégrant notamment une dépréciation des actifs de Westland et des coûts de restructuration au Bénélux liés à l'évolution du réseau de distribution.

En conséquence, le **résultat opérationnel** s'est établi à 151,5 M€ en 2025-26, en baisse de -28,2% en publié.

Le **résultat financier** s'est élevé à -42,1 M€ en 2025-26 contre -42,6 M€ en 2024-25.

La **charge d'impôt** s'est élevée à 31,4 M€, soit un taux effectif quasiment stable de 28,7% en 2025-26 (28,2% hors éléments non récurrents) contre 28,6% en 2024-25 (27,2% hors éléments non récurrents).

Le **résultat net part du Groupe** s'est établi à 78,7 M€, en recul de -35,1% en publié, soit une marge nette de 8,4%, en retrait de -3,9 pts en publié.

Le **BNPA part du Groupe** qui s'est élevé à 1,51€ a baissé de -36,0% en publié par rapport à 2024-25. Hors éléments non récurrent le BNPA s'est établi à 1,71€.

La **dette nette** a augmenté de 15,0 M€ et s'est établie à 690,4 millions d'euros au 31 mars 2026. Cette évolution reflète principalement la baisse de l'excédent brut d'exploitation, partiellement compensée par une nette amélioration de la génération de Free Cash-Flow grâce à une forte optimisation du besoin en fonds de roulement. En conséquence, le Groupe enregistre une amélioration marquée de la conversion cash, de 10% en 2024-25 à 27% en 2025-26.

Le **ratio bancaire « dette nette/EBITDA »** s'est établi à 3,22x au 31 mars 2026 contre 2,40x au 31 mars 2025, reflet mécanique de la baisse de l'EBITDA et non d'une dégradation bilancielle.

Le retour sur capitaux employés (ROCE) s'élève à 7,7% au 31 mars 2026, en baisse de -2,6 pts (dont -1,4 pt en organique) dans le sillage de la baisse de la profitabilité des marques du Groupe, conjuguée à une poursuite des augmentations des stocks d'eaux-de-vie stratégiques, pesant sur les capitaux employés.

Le Conseil d'Administration de Rémy Cointreau proposera à l'Assemblée Générale des actionnaires, qui se réunira le 21 juillet 2026, la distribution d'un dividende ordinaire de 0,75€ par action (contre 1,50€ par action en 2024-25) dont 0,50€ en numéraire et 0,25€ assorti d'une option de paiement en numéraire ou en actions.

### « L'Exception durable » pour une croissance plus responsable

Rémy Cointreau poursuit le déploiement de sa feuille de route « Exception Durable » et confirme les avancées de son plan de transformation.

À travers son pilier Terroir, le Groupe s'est engagé dès 2022 à aligner sa trajectoire climat sur les Accords de Paris, avec des objectifs validés par la Science Based Targets initiative (SBTi). Pour la deuxième année consécutive, les **émissions carbone**s du Groupe restent en avance sur cette trajectoire, tant sur les émissions directes (scopes 1 et 2) que sur celles de sa chaîne de valeur (scope 3), avec une **réduction de -17% par rapport à l'année de référence 2020-21**. Cette dynamique s'appuie sur des actions concrètes menées dans l'ensemble des Maisons du Groupe : développement de la production d'électricité solaire, qui couvre désormais 3% des besoins totaux avec un objectif de triplement à horizon deux ans, déploiement du projet INTACT autour des alcools issus de légumineuses et allègement des emballages.

Le Groupe poursuit également sa trajectoire de **réduction des prélèvements en eau**, en particulier sur les sites situés dans des zones de stress hydrique. L'objectif fixé est une baisse de -20% d'ici 2030 par rapport à 2022-23. Cette année encore, les résultats dépassent la trajectoire cible, avec une **réduction des prélèvements de -36% par rapport à l'année de référence**. Cette performance repose sur la mobilisation continue des sites de production autour de l'optimisation des procédés de traitement, de la réduction des pertes et de l'amélioration des infrastructures.

Concernant l'**approvisionnement en matières agricoles**, l'accompagnement de ses fournisseurs vers une certification en agriculture durable ou responsable se poursuit et a permis d'atteindre 77% des matières agricoles stratégiques certifiées, contre 68% l'an dernier. Par ailleurs, une étape a été franchie en 2025 par les Maisons Domaine des Hautes Glaces et Telmont, qui ont obtenu la certification ROC (Regenerative Organic Certified®) pour leurs domaines en propre, renforçant leur position de pionniers de l'agriculture régénératrice.

Enfin, dans le cadre du **pilier social (Hommes)**, le Groupe confirme ses avancées en matière de diversité et d'égalité des chances, avec 50 % de femmes au sein du comité exécutif, au-delà de l'objectif permanent fixé à 40%.

## Objectifs 2026-27

Pour l'année 2026-27, Rémy Cointreau anticipe un **retour à une croissance organique durable du chiffre d'affaires**, avec une amélioration progressive de la dynamique au cours de l'exercice.

Le Groupe anticipe également une **légère amélioration organique de la Marge Opérationnelle Courante (MOC)**. Cette prévision repose sur une estimation du Résultat Opérationnel Courant intégrant un impact des droits de douane de 20 millions d'euros environ<sup>7</sup> contre environ 15 millions d'euros en 2025-26.

Enfin, Rémy Cointreau vise à maintenir son levier d'endettement (dette nette/Ebitda) inférieur à 3,5x au 31 mars 2027.

Dans un environnement particulièrement volatil et sur la base de ses estimations à date, le Groupe prévoit pour l'année un **effet défavorable de ses devises** :

- Sur le chiffre d'affaires : entre -15 M€ et -20 M€
- Sur le Résultat Opérationnel Courant : entre -5 M€ et -8 M€

## RC Forward 2028-29

Dans un environnement économique et géopolitique toujours complexe et volatil, Rémy Cointreau a décidé de passer à l'offensive en engageant un plan de transformation ambitieux à horizon trois ans, baptisé *RC Forward*.

Ce plan marque une évolution décisive pour le Groupe, tournée vers la reconquête de ses marchés, la maximisation du potentiel de ses marques et le renforcement durable de son modèle opérationnel. Il constitue un levier majeur au service de la stratégie à moyen terme, avec l'ambition de réduire progressivement sa dépendance aux cycles macroéconomiques.

RC Forward s'articule autour de **trois grands chantiers structurants** :

- Le premier vise à mettre en œuvre **plusieurs projets de croissance majeurs** appelés à façonner la trajectoire du chiffre d'affaires à moyen terme, avec pour objectif de raviver durablement la dynamique du Cognac, d'accélérer le développement des autres catégories stratégiques et de renforcer la présence du Groupe sur les marchés à fort potentiel. Rémy Cointreau a identifié cinq initiatives : le lancement d'une innovation de rupture pour Rémy Martin aux États-Unis au T1 2027-28, la pleine valorisation du potentiel de Rémy Martin XO et de la division Prestige, le changement d'échelle des marchés émergents ainsi que l'expansion accélérée du Global Travel Retail. Ces projets, dont la contribution se matérialisera progressivement constituent des relais de croissance structurants pour les années à venir.
- Le deuxième chantier porte sur **l'amélioration de l'exécution commerciale**, à travers une plus grande efficacité des réseaux de distribution, un programme renforcé de *Revenue Growth Management* et une optimisation de l'efficacité des investissements A&P.
- Le troisième chantier vise à capturer davantage de synergies grâce à une centralisation accrue des **achats du Groupe**.

<sup>7</sup> La prévision du ROC intègre un impact des droits de douane de 20 millions d'euros (dont 15 millions d'euros aux États-Unis et 5 millions d'euros en Chine). Ces estimations sont établies sur la base des hypothèses suivantes :

- La prise en compte d'un prix minimum d'importation en Chine telle que définie par l'accord signé avec le MOFCOM
- Des droits de douane sur les importations américaines fixés à 15% pour l'Union Européenne et à 10% pour le Royaume-Uni et la Barbade

Enfin, RC *Forward* s'accompagnera d'une évolution de l'organisation vers un modèle plus agile et plus efficace, reposant sur une clarification renforcée des rôles entre les marques et les régions ainsi qu'une simplification significative des processus internes.

D'ici 2028-29, Rémy Cointreau prévoit de générer environ 100 millions d'euros de création de valeur au niveau du Résultat Opérationnel Courant par rapport à 2025-26. Cette estimation correspond à la contribution brute attendue du plan RC *Forward*, sur la base du contexte économique actuel, à taux de change constant.

La valeur générée par RC *Forward* viendra renforcer les objectifs à moyen terme du Groupe qui seront communiqués le 25 novembre 2026, lors de la publication des résultats semestriels.

---

Un Webcast à destination des investisseurs et des analystes se tiendra ce jour par Marie-Amélie de Leusse, Présidente, Franck Marilly, Directeur Général et Luca Marotta, Directeur Général adjoint & Directeur Financier à partir de 9h00 (heure de Paris). Le support de présentation est disponible sur le site internet ([www.remy-cointreau.com](http://www.remy-cointreau.com)), à la section Finance.

---

## Annexes

### Chiffre d'affaires et Résultat Opérationnel Courant par division

En millions d'euros (sauf mention contraire)	2025-26		2024-25	Variation	
	Publié A	Organique B	Publié C	Publiée A/C-1	Organique B/C-1
<b>Chiffre d'affaires</b>					
Cognac	573,6	608,4	611,8	-6,2%	-0,5%
Liqueurs & Spiritueux	346,1	362,5	352,6	-1,8%	+2,8%
<b>S/total Marques du Groupe</b>	<b>919,7</b>	<b>971,0</b>	<b>964,3</b>	<b>-4,6%</b>	<b>+0,7%</b>
Marques Partenaires	15,6	15,7	20,3	-22,9%	-22,4%
<b>Total</b>	<b>935,3</b>	<b>986,7</b>	<b>984,6</b>	<b>-5,0%</b>	<b>+0,2%</b>
<b>Résultat Opérationnel Courant</b>					
Cognac	141,5	161,4	184,5	-23,3%	-12,6%
Marge %	24,7%	26,5%	30,2%	-5,5 pts	-3,6 pts
Liqueurs & Spiritueux	43,1	49,9	51,5	-16,3%	-3,1%
Marge %	12,5%	13,8%	14,6%	-2,1 pts	-0,8 pt
<b>S/total Marques du Groupe</b>	<b>184,6</b>	<b>211,3</b>	<b>236,0</b>	<b>-21,8%</b>	<b>-10,5%</b>
Marge %	20,1%	21,8%	24,5%	-4,4 pts	-2,7 pts
Marques Partenaires	(1,3)	(1,3)	(1,4)	-8,6%	-9,4%
Frais holding	(17,9)	(18,0)	(17,7)	+1,5%	+1,9%
<b>Total</b>	<b>165,4</b>	<b>192,0</b>	<b>217,0</b>	<b>-23,8%</b>	<b>-11,5%</b>
Marge %	17,7%	19,5%	22,0%	-4,4 pts	-2,6 pts

### Compte de résultat synthétique

En millions d'euros (sauf mention contraire)	2025-26		2024-25	Variation	
	Publié A	Organique B	Publié C	Publiée A/C-1	Organique B/C-1
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>935,3</b>	<b>986,7</b>	<b>984,6</b>	<b>-5,0%</b>	<b>+0,2%</b>
Marge brute	615,8	660,1	694,8	-11,4%	-5,0%
<b>Marge brute (%)</b>	<b>65,8%</b>	<b>66,9%</b>	<b>70,6%</b>	<b>-4,7 pts</b>	<b>-3,7 pts</b>
<b>Résultat Opérationnel Courant</b>	<b>165,4</b>	<b>192,0</b>	<b>217,0</b>	<b>-23,8%</b>	<b>-11,5%</b>
<b>Marge opérationnelle courante (%)</b>	<b>17,7%</b>	<b>19,5%</b>	<b>22,0%</b>	<b>-4,4 pts</b>	<b>-2,6 pts</b>
Autres produits et charges non courants	(13,9)	(14,6)	(6,0)	-	-
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>151,5</b>	<b>177,4</b>	<b>211,0</b>	<b>-28,2%</b>	<b>-15,9%</b>
Résultat financier	(42,1)	(44,2)	(42,6)	-1,2%	+3,8%
<b>Résultat avant impôts</b>	<b>109,4</b>	<b>133,2</b>	<b>168,4</b>	<b>-35,0%</b>	<b>-20,9%</b>
Impôts sur les bénéfices	(31,4)	(38,2)	(48,2)	-	-
<b>Taux d'impôt (%)</b>	<b>(28,7%)</b>	<b>(28,7%)</b>	<b>(28,6%)</b>	<b>-0,1 pt</b>	<b>-0,1 pt</b>
Quote-part des entreprises associées/Minoritaires	0,6	0,6	1,0	-37,8%	-37,8%
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>78,7</b>	<b>95,7</b>	<b>121,2</b>	<b>-35,1%</b>	<b>-21,1%</b>
<b>Marge nette (%)</b>	<b>8,4%</b>	<b>9,7%</b>	<b>12,3%</b>	<b>-3,9 pts</b>	<b>-2,6 pts</b>
Résultat net - Hors éléments non récurrents	89,2	106,7	128,0	-30,3%	-16,6%
<b>Marge nette - Hors éléments non-récurrents (%)</b>	<b>9,5%</b>	<b>10,8%</b>	<b>13,0%</b>	<b>-3,5 pts</b>	<b>-2,2 pts</b>
BNPA - Part du Groupe (en €)	1,51	1,83	2,36	-36,0%	-22,2%
BNPA - Part du Groupe hors ENR (en €)	1,71	2,05	2,49	-31,2%	-17,8%



## Réconciliation entre le résultat net et le résultat net hors éléments non-récurrents

<i>En millions d'euros</i>	2025-26	2024-25
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>78,7</b>	<b>121,2</b>
Autres produits et charges non courants	13,9	6,0
Impôt sur « autres produits et charges non courants »	(3,4)	(1,7)
Contribution exceptionnelle sur l'impôt des sociétés en France	-	2,5
<b>Résultat net part du Groupe hors éléments non récurrents</b>	<b>89,2</b>	<b>128,0</b>

## Tableau de flux de Trésorerie

<i>Au 31 mars (en M€)</i>	2026	2025	Variation
<b>Dette financière nette à l'ouverture (1<sup>er</sup> avril)</b>	<b>(675,4)</b>	<b>(649,7)</b>	<b>-25,7</b>
Résultat brut d'exploitation (EBITDA)	211,6	267,8	-56,2
Variation du BFR spiritueux en cours de vieillissement	(96,1)	(110,2)	+14,1
Autres variations du BFR	56,2	(21,6)	+77,8
Investissements industriels	(37,0)	(51,2)	+14,2
Frais financiers	(30,0)	(37,4)	+7,5
Paieement d'impôts	(46,7)	(19,9)	-26,8
<b>Free Cash-Flow hors autres produits et charges non courants</b>	<b>58,2</b>	<b>27,6</b>	<b>+30,6</b>
Flux nets sur autres produits et charges non courants	(4,3)	(8,4)	+4,1
<b>Free Cash-Flow</b>	<b>53,8</b>	<b>19,2</b>	<b>+34,7</b>
Dividendes	(58,8)	(41,0)	-17,9
Impacts acquisitions / cessions sur dette nette	(4,1)	(1,0)	-3,1
Ecart de conversion et autres	(5,9)	(3,0)	-2,9
<b>Autres flux</b>	<b>(68,8)</b>	<b>(44,9)</b>	<b>-23,9</b>
<b>Total flux de la période</b>	<b>(15,0)</b>	<b>(25,7)</b>	<b>+10,7</b>
<b>Dette financière nette à la clôture (31 mars)</b>	<b>(690,4)</b>	<b>(675,4)</b>	<b>-15,0</b>
<b>Ratio A (dette nette / EBITDA)</b>	<b>3,22</b>	<b>2,40</b>	<b>0,82</b>

## Bilan simplifié

<i>Au 31 mars (en M€)</i>	2026	2025
<b>Actifs non courants</b>	<b>1 023,9</b>	<b>1 040,2</b>
<b>Actifs courants</b>	<b>2 432,0</b>	<b>2 384,0</b>
dont stocks	2 168,4	2 105,6
dont trésorerie et équivalents	78,0	83,1
<b>Total de l'actif</b>	<b>3 455,9</b>	<b>3 424,2</b>
<b>Capitaux propres</b>	<b>1 929,6</b>	<b>1 929,3</b>
<b>Passifs non courants</b>	<b>755,5</b>	<b>629,9</b>
dont dettes financières à long terme	684,5	562,5
<b>Passifs courants</b>	<b>770,8</b>	<b>865,0</b>
dont dette financière à court terme et intérêts courus	83,8	196,1
<b>Total du passif et des capitaux propres</b>	<b>3 455,9</b>	<b>3 424,2</b>

En raison des règles d'arrondis, la somme des valeurs présentées peut présenter des écarts non significatifs par rapport au total reporté.

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 et du Résultat Opérationnel Courant (ROC)**

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

L'impact des taux de change est calculé en convertissant le chiffre d'affaires et le Résultat opérationnel Courant de l'exercice en cours aux taux de change moyens (ou au taux de change couvert pour le ROC) de l'exercice précédent.

Pour les acquisitions de l'exercice en cours, le chiffre d'affaires et le Résultat Opérationnel Courant de l'entité acquise sont exclus des calculs de croissance organique. Pour les acquisitions de l'exercice précédent, le chiffre d'affaires et Résultat Opérationnel Courant de l'entité acquise sont inclus dans l'exercice précédent, mais ne sont 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 les résultats de l'entité cédée en « résultat net des activités cédées ou en cours de cession » pour l'exercice en cours et l'exercice précédent).

### **Les indicateurs « hors éléments non-récurrents »**

Les 2 indicateurs mentionnés ci-dessous correspondent à des indicateurs clés pour mesurer la performance récurrente de l'activité, en excluant les éléments significatifs qui, en raison de leur nature et de leur caractère inhabituel, ne peuvent être considérés comme inhérents à la performance courante du Groupe :

- **Résultat Opérationnel Courant** : le Résultat Opérationnel Courant correspond au résultat opérationnel avant autres produits et charges opérationnels non courants.
- **Résultat net part du Groupe, hors éléments non-récurrents** : Le résultat net courant part du Groupe correspond au résultat net part du Groupe corrigé des autres produits et charges opérationnels non courants, des effets d'impôts associés, du résultat des activités déconsolidées, cédées ou en cours de cession et de la contribution sur distribution du dividende en numéraire.

### **Résultat brut d'exploitation (EBITDA)**

Cet agrégat, qui est notamment utilisé dans le calcul de certains ratios, est la somme du résultat opérationnel courant, de la charge d'amortissement des immobilisations incorporelles et corporelles de la période, de la charge liée aux plans d'options et assimilés et des dividendes versés pendant la période par les entreprises associées.

### **Dettes nettes**

L'endettement financier net tel que défini et utilisé par le Groupe correspond à la somme de la dette financière à long terme, de la dette financière à court terme et des intérêts courus, diminués de la trésorerie et équivalents de trésorerie.

## 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 1 783 collaborateurs et sur ses filiales de distribution implantées dans les marchés stratégiques du Groupe. Rémy Cointreau est coté sur Euronext Paris.

## Contacts

---

**Relations investisseurs :** Célia d'Everlange / [investor-relations@remy-cointreau.com](mailto:investor-relations@remy-cointreau.com)

**Relations média :** Mélissa Lévine / [press@remy-cointreau.com](mailto:press@remy-cointreau.com)

*L'information réglementée liée à ce communiqué est disponible sur le site [www.remy-cointreau.com](http://www.remy-cointreau.com)*

## DÉCLARATIONS DE NATURE PRÉVISIONNELLE

*Certaines informations incluses dans ce communiqué de presse ne constituent pas des données historiques, mais sont des déclarations prospectives. Ces déclarations prospectives sont fondées sur des estimations, des prévisions et des hypothèses en ce inclus, notamment, des hypothèses concernant la stratégie présente et future de Remy Cointreau et l'environnement économique dans lequel Remy Cointreau exerce ses activités. Elles impliquent des risques connus et inconnus, des incertitudes et d'autres facteurs, qui peuvent avoir pour conséquence une différence significative entre la performance et les résultats réels de Remy Cointreau et ceux présentés explicitement ou implicitement dans ces déclarations prospectives. Ces risques et incertitudes incluent ceux détaillés et identifiés dans le Document d'Enregistrement Universel de Remy Cointreau déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) et disponible sur le site Internet de la Société ([www.remy-cointreau.com](http://www.remy-cointreau.com)) et celui de l'AMF ([www.amf-france.org](http://www.amf-france.org)). Ces déclarations prospectives ne sont valables qu'à la date du présent communiqué de presse et sont établies uniquement à des fins illustratives. Le présent communiqué de presse inclut uniquement des informations résumées et ne prétend pas être exhaustif. Aucune garantie n'est donnée quant à l'exactitude et l'exhaustivité de l'information ou des opinions contenues dans le présent communiqué de presse.*

*Le présent communiqué de presse ne contient pas et ne constitue pas une offre de vente de valeurs mobilières, ni une invitation ou une incitation d'investissement dans des valeurs mobilières en France, aux États-Unis ou dans toute autre juridiction.*