

Résultat Opérationnel Courant en baisse de -13,6% en organique<sup>1</sup>

Maintien d'une stratégie d'investissement ciblée pour soutenir la désirabilité des marques et préparer la reprise

Gestion rigoureuse et disciplinée des coûts

Objectifs 2025-26 confirmés

- Chiffre d'affaires : -4,2% en organique
- Marge brute : -2,4 pts en organique à 68,0% (supérieur à 2019-20 malgré des droits de douane additionnels)
- Investissements soutenus en marketing et communication : 19,4% du chiffre d'affaires (supérieur à 2019-20)
- Discipline stricte dans la gestion des coûts de structure : -6,4% en organique
- Résultat Opérationnel Courant (ROC) : 108,7 M€, soit 22,2% de marge (-2,7 pts en organique)
- Free Cash Flow (FCF) : -16,5 M€ vs. -35,6 M€<sup>2</sup> au S1 2024-25
- Objectifs 2025-26 confirmés :
  - Chiffre d'affaires : croissance organique entre stable et *low-single-digit*
  - ROC : recul organique entre *low double-digit* et *mid-teens*

Rémy Cointreau a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 489,6 M€ au premier semestre 2025-26, en baisse de -4,2% en organique. En données publiées, le chiffre d'affaires a reculé de -8,3%, incluant un effet négatif des devises de -4,1%. Le Résultat Opérationnel Courant s'est établi à 108,7 M€, en baisse de -13,6% en organique. Cette évolution reflète la baisse du chiffre d'affaires et de la marge brute (principalement liée aux droits de douane additionnels et à un effet mix-prix défavorable), conjuguée à un maintien des investissements en marketing et communication, partiellement compensés par un contrôle maîtrisé des coûts de structure. La marge opérationnelle courante a reculé de -5,4 points à 22,2% en publié (dont -2,7 points en organique).

| Chiffres clés - en M€ (sauf mention contraire)    | S1 2025-26 | S1 2024-25 | Variation<br>Publiée | Variation organique |                |
|---|------------|------------|----------------------|---------------------|----------------|
|   |            |            |                      | vs. S1 2024-25      | vs. S1 2019-20 |
| Chiffre d'affaires                                | 489,6      | 533,7      | -8,3 %               | -4,2 %              | -2,8 %         |
| Marge brute (%)                                   | 68,0 %     | 72,5 %     | -4,5 pts             | -2,4 pts            | +0,4 pt        |
| Résultat Opérationnel Courant                     | 108,7      | 147,3      | -26,2 %              | -13,6 %             | -18,3 %        |
| Marge Opérationnelle Courante (%)                 | 22,2 %     | 27,6 %     | -5,4 pts             | -2,7 pts            | -4,7 pts       |
| Résultat net part du Groupe                       | 63,1       | 92,0       | -31,3 %              | -16,2 %             | -25,8 %        |
| Marge nette (%)                                   | 12,9%      | 17,2 %     | -4,3 pts             | -2,2 pts            | -4,7 pts       |
| Résultat net part du Groupe hors ENR <sup>3</sup> | 63,2       | 91,6       | -31,0 %              | -15,8 %             | -21,2 %        |
| Marge nette hors ENR (%)                          | 12,9 %     | 17,2 %     | -4,3 pts             | -2,1 pts            | -3,5 pts       |
| BNPA part du Groupe (€)                           | 1,22       | 1,80       | -32,6 %              | -17,7 %             | -28,8 %        |
| BNPA part du Groupe hors ENR (€)                  | 1,22       | 1,80       | -32,2 %              | -17,4 %             | -24,4 %        |
| Ratio dette nette /EBITDA                         | 2,96x      | 1,90x      | +1,06x               | +1,06x              | +1,57x         |

<sup>1</sup> Toutes références à une croissance organique dans le présent communiqué correspondent à une croissance à devises et périmètre constants

<sup>2</sup> Sur une base comparable : hors remboursement exceptionnel d'impôts au S1 2024-25

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

" Ce premier semestre a été difficile, mais il marque aussi le début d'une nouvelle ère pour Rémy Cointreau. Depuis mon arrivée en juin, j'ai pris le temps de conduire un diagnostic. Si le contexte reste exigeant, nous restons confiants dans notre capacité à renouer avec la croissance au second semestre. Il est temps de challenger nos façons de penser et d'opérer. J'ai identifié cinq leviers pour retrouver agilité et performance : adapter notre organisation, rééquilibrer nos ressources commerciales, redéfinir les contours de l'ADN de nos marques, affiner notre stratégie de valeur et revoir notre modèle d'investissement afin de mieux concentrer nos moyens sur nos priorités. Les prochains mois seront consacrés à la construction et à la mise en œuvre de notre plan de transformation, tout en activant, dès à présent, les leviers de création de valeur dont nous disposons, notamment en capitalisant sur le lancement d'innovations alignées avec l'évolution des attentes des consommateurs et en renforçant notre agilité-prix dans le respect de notre stratégie de valeur. Je suis convaincu que nous disposons de tous les atouts nécessaires pour réussir : un portefeuille unique, des marques iconiques dont l'histoire et l'ancrage local font leur force, et des équipes dont l'engagement fait notre différence. Nous avons les leviers, l'énergie et la détermination pour remettre Rémy Cointreau sur une trajectoire de création de valeur durable. Je sais pouvoir compter sur des collaborateurs passionnés, profondément attachés à nos marques et à nos valeurs, dont l'engagement et le savoir-faire seront essentiels pour réussir cette nouvelle étape".

### Résultat Opérationnel Courant par division

| En M€ (sauf mention contraire) | S1 2025-26 | S1 2024-25 | Variation<br>Publiée | Variation organique |                |
|--------------------------------|------------|------------|----------------------|---------------------|----------------|
|                                |            |            |                      | vs. S1 2024-25      | vs. S1 2019-20 |
| Cognac                         | 87,8       | 126,5      | -30,6%               | -18,3%              | -28,1%         |
| Marge %                        | 29,3%      | 37,0%      | -7,8 pts             | -4,3 pts            | -4,9 pts       |
| Liqueurs & Spiritueux          | 29,8       | 30,0       | -0,7%                | +9,9%               | +50,7%         |
| Marge %                        | 16,3%      | 16,5%      | -0,2 pt              | +0,9 pt             | +0,8 pt        |
| S/total Marques du Groupe      | 117,6      | 156,5      | -24,8%               | -12,9%              | -17,7%         |
| Marge %                        | 24,4%      | 29,9%      | -5,6 pts             | -2,9 pts            | -5,3 pts       |
| Marques Partenaires            | (0,5)      | (0,6)      | -                    | -                   | -              |
| Frais holding                  | (8,4)      | (8,6)      | -2,3%                | -2,2%               | -6,9%          |
| Total                          | 108,7      | 147,3      | -26,2%               | -13,6%              | -18,3%         |
| Marge %                        | 22,2%      | 27,6%      | -5,4 pts             | -2,7 pts            | -4,7 pts       |

### Cognac

Le chiffre d'affaires de la division **Cognac** a reculé de -7,6% en organique, intégrant une progression de +0,7% des volumes et un effet mix-prix de -8,4%. Cette performance traduit la contraction des ventes dans la région APAC<sup>4</sup>, pénalisée par un environnement de marché plus difficile en Chine. Cette tendance a été accentuée par la non-accessibilité du *duty free* chinois. A l'inverse, la région Amériques a enregistré une forte progression de ses ventes, soutenue par une base de comparaison très favorable et par l'amélioration séquentielle des *depletions*<sup>5</sup>. Enfin, la région EMEA<sup>6</sup> affiche un net repli, affectée par la forte intensité promotionnelle du marché et par la prudence des consommateurs.

Le **Résultat Opérationnel Courant** a baissé de -18,3% en organique à 87,8M€, soit une baisse de la marge opérationnelle courante de -4,3 pts en organique à 29,3%. Cette évolution reflète la baisse du chiffre d'affaires et une réduction de la marge brute à un niveau qui demeure élevé (-4,4 pts en organique à 68,7% en publié, soit 71,7% en organique). Celle-ci a été impactée par la hausse des coûts de production, un effet mix-prix défavorable et des droits de douane additionnels. En parallèle, le Groupe a maintenu son niveau d'investissement en marketing et communication (le ratio sur chiffre d'affaires

<sup>4</sup> Asie-Pacifique

<sup>5</sup> Ventes des grossistes vers les détaillants

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

est en progression de 0,3 pt en organique). Enfin, la poursuite d'un contrôle strict des coûts de structure (le ratio sur chiffre d'affaires est en baisse de 0,4 pt en organique) a permis de temporiser l'impact de la baisse de l'activité sur la rentabilité.

## Liqueurs & Spiritueux

---

La division **Liqueurs & Spiritueux** a enregistré un **chiffre d'affaires** en progression de +4,1% en organique, intégrant une hausse de +5,2% des volumes et un effet mix-prix de -1,0%. La région Amériques affiche une solide progression de ses ventes soutenue par une base de comparaison très favorable et la surperformance de *Cointreau* et *The Botanist*. En EMEA, les tendances sont plus contrastées. Enfin, la région APAC enregistre une croissance forte de son chiffre d'affaires, porté par l'excellente dynamique observée en Chine et dans le reste de l'Asie.

Le **Résultat Opérationnel Courant** a progressé de +9,9% en organique à 29,8 M€, soit une marge en augmentation de +0,9 pt en organique à 16,3%. Cette évolution traduit la solide résilience de la marge brute (stable en organique) grâce à l'évolution favorable des coûts de production, une augmentation des investissements en marketing et communication (le ratio sur chiffre d'affaires est en progression de 1,0 pt), entièrement compensée par une réduction des coûts de structure (le ratio sur chiffre d'affaires est en baisse de 1,9 pt en organique).

## Marques Partenaires

---

Le **chiffre d'affaires des Marques Partenaires** a enregistré une baisse de -35,7% en organique.

Le **Résultat Opérationnel Courant** s'est établi à -0,5 M€ au premier semestre 2025-26 contre -0,6 M€ au premier semestre 2024-25.

|                             |
|-----------------------------|
| <b>Résultats consolidés</b> |
|-----------------------------|

Le **Résultat Opérationnel Courant (ROC)** s'est élevé à 108,7 M€, en baisse de -26,2% en publié (-13,6% en organique). Cette performance intègre un recul de -12,9% en organique du Résultat Opérationnel Courant des Marques du Groupe, une contribution négative des marques partenaires et une légère baisse de -2,2% des frais de holding.

Cette performance inclut également un **effet négatif des devises** (-18,7M€), principalement lié à l'évolution du dollar américain et du renminbi chinois. Le cours moyen de conversion euro-dollar s'est détérioré de 1,09 au S1 2024-25 à 1,15 au S1 2025-26 et le cours moyen de couverture s'est détérioré de 1,07 au S1 2024-25 à 1,13 au S1 2025-26. Le cours moyen de conversion euro-renminbi s'est détérioré de 7,84 au S1 2024-25 à 8,28 au S1 2025-26 et le cours moyen de couverture s'est détérioré de 7,66 au S1 2024-25 à 8,37 au S1 2025-26.

La **Marge Opérationnelle Courante** s'est établie à 22,2%, en baisse de -5,4 pts en publié (dont -2,7 pts en organique). Cette évolution reflète :

- une baisse de la **marge brute** de -2,4 pts en organique à un niveau qui demeure élevé (70,1% en organique) et supérieur à celui de 2019-20, impactée par des droits de douane additionnels, un effet mix-prix défavorable et dans une moindre mesure une augmentation des coûts de production
- une augmentation mesurée **des dépenses en marketing et communication** (progression organique de 0,9 pt du ratio sur chiffre d'affaires, à un niveau bien supérieur à celui de 2019-20)
- une légère baisse du **ratio des coûts de structure** (baisse organique de 0,6 pt en ratio sur chiffre d'affaires, en dépit de la réintégration mécanique de 10 M€ d'économies conjoncturelles réalisées l'an dernier), soit une réduction de -6,4% en organique (stable par rapport à 2019-20)
- un effet défavorable des **devises** de -2,7 pts

Le **résultat opérationnel** s'est élevé à 109,4 M€ au premier semestre 2025-26, en baisse de -25,8% en publié (dont -13,1% en organique). Il intègre un gain de 0,7 M€ en autres produits et charges opérationnels.

Le **résultat financier** s'est élevé à -22,0 M€ au premier semestre 2025-26 (contre -21,1 M€ au premier semestre 2024-25).

La **charge d'impôt** s'est élevée à 24,5 M€, soit un taux effectif de 28,0% au premier semestre 2025-26 (27,3% hors éléments non récurrents) contre 27,5% au premier semestre 2024-25 (27,7% hors éléments non récurrents). Cette légère augmentation faciale s'explique essentiellement par une charge additionnelle liée à la contribution exceptionnelle sur l'impôt des sociétés en France dans le cadre de la loi de finances votée pour 2025.

Le **résultat net part du Groupe** s'est établi à 63,1 M€, en recul de -31,3% en publié (dont -16,2% en organique), soit une marge nette de 12,9%, en retrait de -4,3 pts en publié.

Le **BNPA part du Groupe** qui s'est élevé à 1,22€ a baissé de -32,6% en publié.

La **dette nette** s'est établie à 686,7 millions d'euros, en augmentation de 11,3 M€ par rapport au 31 mars 2025. Cette évolution reflète principalement la baisse de l'excédent brut d'exploitation, partiellement compensée par une forte optimisation du besoin en fonds de roulement. Le **ratio bancaire « dette nette/EBITDA »** s'est établi à 2,96x au 30 septembre 2025 contre 2,40x au 31 mars 2025 et 1,90x au 30 septembre 2025.

#### Evènements post-clôture

**20 octobre 2025** : Rémy Cointreau a annoncé la réalisation de son premier placement privé de type *Schuldschein* pour un montant total de 200 millions d'euros, réparti en deux tranches de 3 et 5 ans, soit une maturité moyenne d'environ 4 ans.

#### Objectifs 2025-26 confirmés

Rémy Cointreau anticipe une **croissance organique du chiffre d'affaires comprise entre *stable* et *low-single-digit***.

En parallèle, le Groupe entend favoriser la reprise en maintenant des investissements soutenus en Chine et aux Etats-Unis.

Dans ce contexte, le Groupe prévoit une **baisse organique du Résultat Opérationnel Courant (ROC)<sup>7</sup> comprise entre *low double-digit* et *mid-teens***.

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 -50M€ et -60M€ (dont 60% au second semestre)
- Sur le **Résultat Opérationnel Courant** : entre -25M€ et -30M€ (dont un tiers au second semestre)

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 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.

<sup>7</sup> La prévision du ROC intègre un impact net des droits de douane additionnels de 25 millions d'euros (dont 5 millions d'euros en Chine et 20 millions d'euros aux Etats-Unis). Ces estimations sont établies sur la base des hypothèses suivantes :

- Une augmentation du 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

## Annexes

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

| En millions d'euros (sauf mention contraire) | S1 2025-26   |              | S1 2024-25   | Variation     |               |
|--|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|
|  | Publié       | Organique    | Publié       | Publiée       | Organique     |
|  | A            | B            | A            | A/C-1         | B/C-1         |
| <b>Chiffre d'affaires</b>                    |              |              |              |               |               |
| Cognac                                       | 300,2        | 315,4        | 341,5        | -12,1%        | -7,6%         |
| Liqueurs & Spiritueux                        | 182,7        | 189,2        | 181,7        | +0,5%         | +4,1%         |
| <b>S/total Marques du Groupe</b>             | <b>482,9</b> | <b>504,6</b> | <b>523,2</b> | <b>-7,7%</b>  | <b>-3,6%</b>  |
| Marques Partenaires                          | 6,7          | 6,7          | 10,5         | -35,9%        | -35,7%        |
| <b>Total</b>                                 | <b>489,6</b> | <b>511,4</b> | <b>533,7</b> | <b>-8,3%</b>  | <b>-4,2%</b>  |
| <b>Résultat Opérationnel Courant</b>         |              |              |              |               |               |
| Cognac                                       | 87,8         | 103,3        | 126,5        | -30,6%        | -18,3%        |
| Marge %                                      | 29,3%        | 32,8%        | 37,0%        | -7,8 pts      | -4,3 pts      |
| Liqueurs & Spiritueux                        | 29,8         | 33,0         | 30,0         | -0,7%         | +9,9%         |
| Marge %                                      | 16,3%        | 17,4%        | 16,5%        | -0,2 pt       | +0,9 pt       |
| <b>S/total Marques du Groupe</b>             | <b>117,6</b> | <b>136,3</b> | <b>156,5</b> | <b>-24,8%</b> | <b>-12,9%</b> |
| Marge %                                      | 24,4%        | 27,0%        | 29,9%        | -5,6 pts      | -2,9 pts      |
| Marques Partenaires                          | (0,5)        | (0,5)        | (0,6)        | -11,3%        | -9,9%         |
| Frais holding                                | (8,4)        | (8,4)        | (8,6)        | -2,3%         | -2,2%         |
| <b>Total</b>                                 | <b>108,7</b> | <b>127,3</b> | <b>147,3</b> | <b>-26,2%</b> | <b>-13,6%</b> |
| Marge %                                      | 22,2%        | 24,9%        | 27,6%        | -5,4 pts      | -2,7 pts      |

### Compte de résultat synthétique

| En millions d'euros (sauf mention contraire)          | S1 2025-26     |                | S1 2024-25     | Variation       |                 |
|---|----------------|----------------|----------------|-----------------|-----------------|
|   | Publié         | Organique      | Publié         | Publiée         | Organique       |
|   | A              | B              | C              | A/C-1           | B/C-1           |
| <b>Chiffre d'affaires</b>                             | <b>489,6</b>   | <b>511,4</b>   | <b>533,7</b>   | <b>-8,3%</b>    | <b>-4,2%</b>    |
| Marge brute   | 333,1          | 358,4          | 386,9          | -13,9%          | -7,4%           |
| <b>Marge brute (%)</b>                                | <b>68,0%</b>   | <b>70,1%</b>   | <b>72,5%</b>   | <b>-4,5 pts</b> | <b>-2,4 pts</b> |
| <b>Résultat Opérationnel Courant</b>                  | <b>108,7</b>   | <b>127,3</b>   | <b>147,3</b>   | <b>-26,2%</b>   | <b>-13,6%</b>   |
| <b>Marge opérationnelle courante (%)</b>              | <b>22,2%</b>   | <b>24,9%</b>   | <b>27,6%</b>   | <b>-5,4 pts</b> | <b>-2,7 pts</b> |
| Autres produits et charges non courants               | 0,7            | 0,7            | 0,2            | -               | -               |
| <b>Résultat opérationnel</b>                          | <b>109,4</b>   | <b>128,1</b>   | <b>147,5</b>   | <b>-25,8%</b>   | <b>-13,1%</b>   |
| Résultat financier                                    | (22,0)         | (21,4)         | (21,1)         | +4,3%           | +1,4%           |
| <b>Résultat avant impôts</b>                          | <b>87,4</b>    | <b>106,7</b>   | <b>126,4</b>   | <b>-30,9%</b>   | <b>-15,6%</b>   |
| Impôts sur les bénéfices                              | (24,5)         | (29,9)         | (34,8)         | -               | -               |
| <b>Taux d'impôt (%)</b>                               | <b>(28,0%)</b> | <b>(28,0%)</b> | <b>(27,5%)</b> | <b>-0,5 pt</b>  | <b>-0,5 pt</b>  |
| Quote-part des entreprises associées/Minoritaires     | 0,2            | 0,2            | 0,4            | -39,6%          | -39,6%          |
| <b>Résultat net part du Groupe</b>                    | <b>63,1</b>    | <b>77,0</b>    | <b>92,0</b>    | <b>-31,3%</b>   | <b>-16,2%</b>   |
| <b>Marge nette (%)</b>                                | <b>12,9%</b>   | <b>15,1%</b>   | <b>17,2%</b>   | <b>-4,3 pts</b> | <b>-2,2 pts</b> |
| Résultat net - Hors éléments non récurrents           | 63,2           | 77,1           | 91,6           | -31,0%          | -15,8%          |
| <b>Marge nette - Hors éléments non-récurrents (%)</b> | <b>12,9%</b>   | <b>15,1%</b>   | <b>17,2%</b>   | <b>-4,3 pts</b> | <b>-2,1 pts</b> |
| BNPA - Part du Groupe (en €)                          | 1,22           | 1,48           | 1,80           | -32,6%          | -17,7%          |
| BNPA - Part du Groupe hors ENR (en €)                 | 1,22           | 1,48           | 1,80           | -32,2%          | -17,4%          |

## Tableau de flux de Trésorerie

| <i>Au 30 septembre (en M€)</i>  | 2025           | 2024           | Variation    |
|---|----------------|----------------|--------------|
| <b>Dettes financières nettes 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)                                 | 133,2          | 174,3          | -41,1        |
| Variation du BFR spiritueux en cours de vieillissement                | (14,2)         | (3,4)          | -10,8        |
| Autres variations du BFR  | (55,8)         | (115,3)        | +59,5        |
| Investissements industriels   | (19,6)         | (26,8)         | +7,2         |
| Frais financiers  | (28,8)         | (28,8)         | +0,1         |
| Paieement d'impôts  | (27,5)         | (1,4)          | -26,1        |
| <b>Free Cash-Flow hors autres produits et charges non courants</b>    | <b>(12,6)</b>  | <b>(1,5)</b>   | <b>-11,2</b> |
| Flux nets sur autres produits et charges non courants                 | (3,8)          | (6,2)          | +2,3         |
| <b>Free Cash-Flow</b>   | <b>(16,5)</b>  | <b>(7,6)</b>   | <b>-8,8</b>  |
| Impacts acquisitions / cessions sur dette nette                       | (4,0)          | -              | -4,0         |
| Autres encaissements/décaissements                                    | -              | 3,2            | -3,2         |
| Ecart de conversion et autres   | 9,1            | 9,8            | -0,7         |
| <b>Autres flux</b>  | <b>5,1</b>     | <b>13,0</b>    | <b>-7,9</b>  |
| <b>Total flux de la période</b>                                       | <b>(11,3)</b>  | <b>5,4</b>     | <b>-16,7</b> |
| <b>Dettes financières nettes à la clôture (30 septembre)</b>          | <b>(686,7)</b> | <b>(644,3)</b> | <b>-42,4</b> |
| <b>Ratio A (dette nette / EBITDA)</b>                                 | <b>2,96</b>    | <b>1,90</b>    | <b>1,06</b>  |

## Bilan simplifié

| <i>Au 30 septembre (en M€)</i>                         | 2025           | 2024           |
|--|----------------|----------------|
| <b>Actifs non courants</b>                             | <b>1 015,4</b> | <b>1 029,0</b> |
| <b>Actifs courants</b>                                 | <b>2 445,4</b> | <b>2 344,6</b> |
| dont stocks  | 2 102,2        | 1 973,0        |
| dont trésorerie et équivalents                         | 70,5           | 48,6           |
| <b>Total de l'actif</b>                                | <b>3 460,9</b> | <b>3 373,5</b> |
| <b>Capitaux propres</b>                                | <b>1 924,6</b> | <b>1 899,8</b> |
| <b>Passifs non courants</b>                            | <b>659,9</b>   | <b>585,4</b>   |
| dont dettes financières à long terme                   | 587,3          | 511,4          |
| <b>Passifs courants</b>                                | <b>876,4</b>   | <b>888,3</b>   |
| dont dette financière à court terme et intérêts courus | 170,0          | 181,5          |
| <b>Total du passif et des capitaux propres</b>         | <b>3 460,9</b> | <b>3 373,5</b> |

## Définitions des indicateurs alternatifs de performance

*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 1 856 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)*