

Chiffre d'affaires en baisse de -4,2%¹ au premier semestre
Le deuxième trimestre marque le point bas de l'année
Objectifs 2025-26 abaissés

- **Chiffre d'affaires T2** : -11,0% en organique, notamment affecté par des effets de phasage négatifs dans un contexte économique toujours complexe
- **Des tendances contrastées selon les régions** :
 - **Amériques** : forte croissance des ventes de cognac pour le 2ème trimestre consécutif
 - **APAC²** : baisse des ventes affectées par un marché plus difficile, des effets calendaires défavorables liés au décalage du Mid-Autumn Festival et quelques perturbations résiduelles dans le Travel Retail
 - **EMEA³** : performance globalement pénalisée par une consommation atone
- **Objectifs 2025-26 abaissés** :
 - **Chiffre d'affaires** : croissance organique entre stable et *low-single-digit* (vs. une croissance de *mid-single-digit* précédemment)
 - **ROC** : recul organique entre *low double-digit* et *mid-teens* (vs. un déclin de *mid-single-digit* précédemment)

Rémy Cointreau a réalisé un chiffre d'affaires de 489,6 millions d'euros 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 défavorable des devises de -4,1%, principalement lié à l'évolution du dollar et du renminbi.

La région **Amériques** a généré une croissance de +12,8%, portée par une base de comparaison très favorable et une nouvelle amélioration séquentielle des *depletions*⁴. Les ventes de la région **APAC** affichent un recul de -14,8%, pénalisées par des conditions de marché plus difficiles en Chine, un impact calendaire notable lié au décalage de trois semaines du *Mid-Autumn Festival* et encore quelques perturbations au sein du *Travel Retail*. Enfin, la région **EMEA** enregistre une baisse des ventes de -9,2%, reflétant principalement la forte pression concurrentielle et une consommation globalement en demi-teinte.

Répartition du chiffre d'affaires par division

En M€ (avril-septembre 2025)	S1 2025-26	S1 2024-25	Variation publiée	Variation organique	
				vs. S1 2024-25	vs. S1 2019-20 ⁵
Cognac	300,2	341,5	-12,1%	-7,6%	-17,4%
Liqueurs & Spiritueux	182,7	181,7	+0,5%	+4,1%	+43,7%
S/total Marques Groupe	482,9	523,2	-7,7%	-3,6%	-1,7%
Marques Partenaires	6,7	10,5	-35,9%	-35,7%	-47,1%
Total	489,6	533,7	-8,3%	-4,2%	-2,8%

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

² Asie-Pacifique

³ Europe, Moyen-Orient et Afrique

⁴ Ventes des grossistes vers les détaillants

⁵ A taux de change constant (taux 2024-25)

Cognac

Le chiffre d'affaires de la division Cognac recule de -13,5% en organique au deuxième trimestre.

Cette performance traduit principalement la contraction des ventes dans la région **APAC**, pénalisée par un environnement de marché plus difficile en Chine, notamment sur le segment haut de gamme. Cette tendance a été accentuée par un effet calendaire défavorable lié au décalage de trois semaines du *Mid-Autumn Festival* et dans une moindre mesure, par quelques perturbations encore présentes dans le *Travel Retail*, mais désormais en voie de normalisation. A l'inverse, la région **Amériques** enregistre, pour le deuxième trimestre consécutif, une forte progression de ses ventes, soutenue à la fois par une base de comparaison très favorable et par la poursuite de l'amélioration séquentielle des *depletions*. Enfin, la région **EMEA** affiche un net repli, toujours affectée par la forte intensité promotionnelle du marché et par la prudence des consommateurs dans un contexte économique perturbé. Le lancement de Rémy Martin VS en Afrique du Sud et au Nigéria en septembre est toutefois prometteur, laissant entrevoir des résultats encourageants.

Liqueurs & Spiritueux

Le chiffre d'affaires de la division Liqueurs & Spiritueux ressort en baisse de -5,3% en organique au deuxième trimestre.

La région **Amériques** enregistre une baisse des ventes, après un premier trimestre particulièrement dynamique. Ses deux marques clés, *Cointreau* et *the Botanist* affichent ainsi une solide performance sur l'ensemble du semestre, portées par la résilience des *depletions*, le succès de leurs dernières campagnes et le récent lancement du premier *ready-to-serve Cointreau Citrus Spritz*. En **EMEA**, les tendances sont plus contrastées : Metaxa et Mount Gay ont bénéficié d'un bon momentum cet été, tandis que Cointreau continue de gagner des parts de marché dans un marché dégradé. Enfin, la région **APAC** enregistre une croissance soutenue de son chiffre d'affaires, tirée par l'excellente dynamique observée en **Chine et dans le reste de l'Asie**, notamment *Bruichladdich*.

Marques Partenaires

Les ventes des **Marques Partenaires** ont enregistré une baisse de -28,7% en organique au deuxième trimestre.

Objectifs 2025-26 abaissés

La détérioration des conditions de marché en Chine et le rebond moins fort qu'attendu des ventes aux Etats-Unis conduisent Rémy Cointreau à revoir ses hypothèses pour 2025-26.

Rémy Cointreau anticipe désormais une **croissance organique du chiffre d'affaires comprise entre stable et *low-single-digit*** (contre une croissance de *mid-single-digit* précédemment).

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 Courant⁶ (ROC) comprise entre *low double-digit* et *mid-teens*** (contre une baisse de *mid-single digit* précédemment).

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€ (inchangé)
- Sur le Résultat Opérationnel Courant : entre -25M€ et -30M€ (contre -15M€ et -20M€ précédemment)

⁶ 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) contre 30 millions d'euros précédemment. 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 (NB : pour la période avril-juillet 2025, le Groupe a retenu l'hypothèse de 10 % de droits de douane sur l'ensemble de ses importations aux États-Unis)

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 1 856 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 2025-26 (avril-juin 2025)

<i>En millions d'euros</i>	Publié 25-26 A	Devises 25-26	Périmètre 25-26	Organique 25-26 B	Publié 24-25 C	Variation Publiée A/C-1	Variation Organique B/C-1
Cognac	131,3	-5,9	-	137,2	135,5	-3,1%	+1,3%
Liqueurs & Spiritueux	86,2	-2,7	-	88,9	75,8	+13,6%	+17,3%
S/Total Marques Groupe	217,5	-8,7	-	226,1	211,3	+2,9%	+7,0%
Marques Partenaires	3,3	-	-	3,3	5,7	-41,6%	-41,7%
Total	220,8	-8,7	-	229,5	217,0	+1,8%	+5,7%

Chiffre d'affaires du T2 2025-26 (juillet-septembre 2025)

<i>En millions d'euros</i>	Publié 25-26 A	Devises 25-26	Périmètre 25-26	Organique 25-26 B	Publié 24-25 C	Variation Publiée A/C-1	Variation Organique B/C-1
Cognac	168,9	-9,3	-	178,2	206,0	-18,0%	-13,5%
Liqueurs & Spiritueux	96,6	-3,7	-	100,3	105,9	-8,8%	-5,3%
S/Total Marques Groupe	265,4	-13,0	-	278,5	311,9	-14,9%	-10,7%
Marques Partenaires	3,4	-	-	3,4	4,8	-29,2%	-28,7%
Total	268,8	-13,1	-	281,9	316,7	-15,1%	-11,0%

Chiffre d'affaires du S1 2025-26 (avril-septembre 2025)

<i>En millions d'euros</i>	Publié 25-26 A	Devises 25-26	Périmètre 25-26	Organique 25-26 B	Publié 24-25 C	Variation Publiée A/C-1	Variation Organique B/C-1
Cognac	300,2	-15,2	-	315,4	341,5	-12,1%	-7,6%
Liqueurs & Spiritueux	182,7	-6,5	-	189,2	181,7	+0,5%	+4,1%
S/Total Marques Groupe	482,9	-21,7	-	504,6	523,2	-7,7%	-3,6%
Marques Partenaires	6,7	-	-	6,7	10,5	-35,9%	-35,7%
Total	489,6	-21,7	-	511,4	533,7	-8,3%	-4,2%

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 des indicateurs alternatifs de performance 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.