



Paris, 8 juin 2017

Résultats annuels consolidés 2016-17

(avril 2016 – mars 2017)

Excellente performance annuelle

Forte progression de la marge opérationnelle courante à 20,7%

Résultat net (HNR) en hausse de 22,3%

Au 31 mars 2017, Rémy Cointreau réalise un chiffre d'affaires de 1 094,9 M€, en croissance publiée de 4,2%. En organique (à devises et périmètre constants), la croissance s'élève à 4,7%, grâce à la **performance remarquable des marques du groupe (+7,4%)**.

Le Résultat Opérationnel Courant progresse de 26,7% à 226,1 M€, porté par une croissance organique de 13,8% et des effets devises très favorables. Ainsi, la **rentabilité opérationnelle du groupe atteint 20,7%** (en hausse de 3,7 points), grâce à l'excellente performance de nos spiritueux d'exception (> USD50) et une hausse maîtrisée des investissements en communication et des coûts de structure. Le résultat net consolidé part du groupe progresse de 85,7% à 190,3 M€. **Hors éléments non récurrents, le résultat net s'établit à 135,0 M€, en croissance de 22,3%**.

Chiffres clés

Millions d'euros (M€)	au 31 mars 2017	Au 31 mars 2016	Variation	
	Publié	Publié	Publiée	Organique ^(*)
Chiffre d'affaires	1 094,9	1 050,7	4,2%	+4,7%
Résultat opérationnel courant	226,1	178,4	+26,7%	+13,8%
<i>Marge opérationnelle courante</i>	20,7%	17,0%	+3,7pts	+1,5pts
Résultat net part du groupe	190,3	102,4	+85,7%	+73,5%
Résultat net hors éléments non récurrents	135,0	110,4	+22,3%	+10,5%
<i>Marge nette hors éléments non récurrents</i>	12,3%	10,5%	+1,8pts	+0,6pt
BPA part du groupe	3,87	2,11	+83,4%	-
BPA hors éléments non récurrents	2,75	2,27	+21,1%	-
Ratio dette nette /EBITDA	1,78	2,29	-0,51	-

(*) Les valeurs absolues et croissances organiques sont calculées à devises et périmètre constants

Résultat opérationnel courant par division

Millions d'euros (M€)	au 31 mars 2017	au 31 mars 2016	Variation	
	Publié	Publié	Publiée	Organique ^(*)
Maison Rémy Martin	185,2	139,7	+32,6%	+19,9%
<i>Marge %</i>	26,2%	21,6%	+4,6pts	+1,9pts
Liqueurs & Spiritueux	57,5	48,0	+19,9%	+9,7%
<i>Marge %</i>	20,8%	17,5%	+3,3pts	+1,5pts
S/total marques du Groupe	242,7	187,6	+29,3%	+17,3%
<i>Marge %</i>	24,7%	20,4%	+4,3pts	+1,8pts
Marques partenaires	2,0	6,1	(66,9%)	(72,4%)
<i>Marge %</i>	1,8%	4,8%	-3,0pts	-3,3pts
Frais holding	(18,6)	(15,4)	+21,1%	+21,8%
Total	226,1	178,4	+26,7%	+13,8%
<i>Marge %</i>	20,7%	17,0%	+3,7pts	+1,5pts

La Maison Rémy Martin

L'accélération de la croissance organique des ventes de la Maison Rémy Martin (+10,0%) en 2016-17 s'explique par les excellentes performances des zones Amériques et Asie Pacifique. La Grande Chine a notamment bénéficié d'une accélération notable de la consommation privée au cours du 2e semestre.

Dans ce contexte porteur, les marques Rémy Martin et LOUIS XIII ont poursuivi leur stratégie de valorisation grâce à un certain nombre d'initiatives, telles que le lancement du Mathusalem LOUIS XIII ou d'une nouvelle carafe Rémy Martin XO. LOUIS XIII a également fait évoluer les codes de l'industrie pour offrir une expérience ultime à ses clients en ouvrant une boutique dans un centre commercial de Pékin, au milieu des plus belles marques de luxe.

Le Résultat Opérationnel Courant s'élève à 185,2 M€, en croissance organique de 19,9% et la marge opérationnelle s'établit à 26,2%, en progression organique de 1,9 points (+4,6 points en publié). Les effets de mix et prix très favorables ont ainsi largement compensé une hausse à deux chiffres des investissements en communication et un renforcement des structures de distribution dédiées aux qualités les plus haut de gamme de la Maison.

Liqueurs & Spiritueux

En 2016-17, la croissance organique des ventes de Liqueurs & Spiritueux (+1,3%) a été minorée par la déconsolidation du chiffre d'affaires de Passoa depuis le 2 décembre 2016 (marque désormais gérée par une joint-venture sous le contrôle de Lucas Bols). Elle masque ainsi une bonne progression des marques de la division (+4%) sur la période des 12 mois.

En janvier 2017, le groupe a fait l'acquisition de deux marques de whisky Single Malt, consolidées dans la division Liqueurs & Spiritueux : le Domaine des Hautes Glaces et Westland. Ces distilleries étant à des stades précoces de leur développement, elles n'ont pas contribué de manière significative au chiffre d'affaires de la période.

(*) Les valeurs absolues et croissances organiques sont calculées à devises et périmètre constants

Le Résultat Opérationnel Courant atteint 57,5 M€, en progression organique de 9,7%, grâce au levier positif des ventes de Cointreau, Metaxa et The Botanist sur l'exercice. Ainsi, malgré une hausse des investissements en communication, la marge opérationnelle courante s'établit à 20,8% à fin mars, en hausse organique de 1,5 points (+3,3 points en publié).

Marques Partenaires

Le repli des ventes s'explique par la fin du contrat de distribution des marques de champagne (Piper-Heidsieck et Charles Heidsieck) en France, en Belgique et dans le Travel Retail, alors que les ventes des autres marques partenaires poursuivent leur bonne dynamique en zone EMEA.

La baisse du Résultat Opérationnel Courant (repli organique de 72,4% à **2,0 M€**), s'explique essentiellement par l'évolution du portefeuille de marques partenaires au cours de l'exercice.

Résultats consolidés

Le Résultat Opérationnel Courant s'élève à 226,1 M€, en croissance organique de 13,8%. En publié (+26,7%), celui-ci intègre un effet devise positif de 23,6 M€ (politique de couverture favorable au cours de l'exercice) et une perte de 0,6 M€, correspondant à l'effet périmètre des deux marques de Single Malt whisky acquises en janvier 2017.

La marge opérationnelle courante progresse ainsi de 3,7 points à 20,7% (+1,5 points en organique).

Le résultat opérationnel s'établit à 221,3 M€, après prise en compte d'une charge nette non-récurrente de 4,8 M€, principalement liée à des coûts de réorganisation du réseau de distribution.

Le résultat financier est une charge de 31,9 M€, en hausse de 4,6 M€ sur l'année. Bien que le coût de l'endettement financier brut soit en baisse significative sur l'année (grâce à un refinancement partiel de la dette du groupe dans des conditions très favorables en septembre 2016), le résultat de change est en baisse de 6,2 M€, principalement du fait de la valorisation du portefeuille d'instruments de couverture selon les normes IFRS.

La charge d'impôt s'élève à 44,5 M€, stable par rapport à l'année dernière, grâce à un produit non-récurrent d'impôt différé de 14,1M€ (réduction du taux d'impôt en France votée dans la loi de finance 2017). Ajusté pour cet élément non-récurrent, **le taux effectif d'impôt s'élève à 31,0%**, en augmentation par rapport au taux de mars 2016 (29,1%), à cause d'un mix géographique moins favorable.

La quote-part du résultat des entreprises associées est une perte de 19,6 M€. Elle inclue un nouvel ajustement de la valeur de la participation dans Dynasty Fine Wines Ltd. Dynasty n'ayant pas publié ses comptes depuis 2012, Rémy Cointreau a procédé à une nouvelle évaluation de sa participation.

() Les valeurs absolues et croissances organiques sont calculées à devises et périmètre constants*

Le résultat net d'impôt des activités déconsolidées, cédées ou en cours de cession s'élève à 65,0M€. Ce gain résulte de l'opération d'apport réalisée lors de la création de la joint-venture Passoã. L'entité étant sous contrôle opérationnel et financier de Lucas Bols N.V, elle n'est pas consolidée. En contrepartie, un actif a été constaté au bilan du groupe Rémy Cointreau.

Le résultat net part du groupe s'élève ainsi à 190,3 M€, en progression de 85,7%.

Hors éléments non récurrents (+55,3 M€), le résultat net part du groupe ressort à 135,0 M€, en hausse de 22,3% et la marge nette affiche une progression de 1,8 points à 12,3%. **Le résultat net par action (hors éléments non récurrents) s'établit à 2,75€ (+21,1%).**

La dette nette s'élève à 390,1 M€ au 31 mars 2017, en baisse de 68,1 M€ sur l'exercice, grâce à l'excellente génération de trésorerie d'exploitation, qui a largement compensé le coût d'investissement des deux marques de whisky Single Malt.

Ainsi, **le ratio bancaire « dette nette/EBITDA » s'améliore significativement à 1,78** à fin mars 2017 contre 2,29 à fin mars 2016.

Le retour sur capitaux employés (ROCE) s'établit à 21,2% au 31 mars 2017, en belle progression de 3,9 points sur l'exercice.

Un dividende de 1,65 euro par action (soit une hausse de 3,1%) sera proposé au vote des actionnaires lors de l'assemblée générale du 25 juillet 2017, avec une option entre le paiement du dividende en numéraire ou en actions pour la totalité du dividende mis en distribution. Les modalités de paiement du dividende seront anticipées cette année. La période d'option se déroulera du 1er au 25 août 2017 et le dividende sera payé en numéraire à compter du 4 septembre 2017.

Perspectives

Grâce à son modèle d'entreprise singulier et son portefeuille de spiritueux d'exception, le groupe Rémy Cointreau poursuit sa stratégie de valorisation à long terme fondée sur l'excellence des terroirs, la maîtrise des savoir-faire et l'exigence du temps.

À horizon 2019-20, fort d'une évolution significative de sa profitabilité au cours des deux dernières années, **le groupe anticipe désormais une marge opérationnelle courante comprise entre 21,5% et 22,5%** (contre 18,0% et 20,0% précédemment). Ce nouvel objectif s'entend sur la base d'une parité euro-dollar de 1,11 (contre 1,30 pour l'objectif initial fixé en juin 2015, sur la base des résultats 2014-15) et du périmètre à fin mars 2017.

Pour 2017-18, Rémy Cointreau anticipe une nouvelle année de croissance de son Résultat Opérationnel Courant, à devises et périmètre constants.

() Les valeurs absolues et croissances organiques sont calculées à devises et périmètre constants*

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 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.

() Les valeurs absolues et croissances organiques sont calculées à devises et périmètre constants*

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

Contact: Laetitia Delaye – 01 44 13 45 25

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

ANNEXES

Chiffre d'affaires et résultat opérationnel courant par division

Millions d'euros (M€)	au 31 mars 2017		au 31 mars 2016	Variation	
	Publié A	Organique ^(*) B		Publié C	Publiée A/C-1
Chiffre d'affaires					
Maison Rémy Martin	707,5	712,6	647,8	+9,2%	+10,0%
Liqueurs & Spiritueux	276,3	277,1	273,9	+0,9%	+1,3%
S/total marques du Groupe	983,8	989,7	921,8	+6,7%	+7,4%
Marques Partenaires	111,0	110,6	129,0	-13,9%	-14,2%
Total	1 094,9	1 100,3	1 050,7	+4,2%	+4,7%
Résultat opérationnel courant					
Maison Rémy Martin	185,2	167,5	139,7	+32,6%	+19,9%
<i>Marge %</i>	<i>26,2%</i>	<i>23,5%</i>	<i>21,6%</i>	<i>+4,6pts</i>	<i>+1,9pts</i>
Liqueurs & Spiritueux	57,5	52,7	48,0	+19,9%	+9,7%
<i>Marge %</i>	<i>20,8%</i>	<i>19,0%</i>	<i>17,5%</i>	<i>+3,3pts</i>	<i>+1,5pts</i>
S/total marques du Groupe	242,7	220,2	187,6	+29,3%	+17,3%
<i>Marge %</i>	<i>24,7%</i>	<i>22,2%</i>	<i>20,4%</i>	<i>+4,3pts</i>	<i>+1,8pts</i>
Marques partenaires	2,0	1,7	6,1	(66,9%)	(72,4%)
<i>Marge %</i>	<i>1,8%</i>	<i>1,5%</i>	<i>4,8%</i>	<i>-3,0pts</i>	<i>-3,3pts</i>
Frais holding	(18,6)	(18,8)	(15,4)	+21,1%	+21,8%
Total	226,1	203,1	178,4	+26,7%	+13,8%
<i>Marge %</i>	<i>20,7%</i>	<i>18,5%</i>	<i>17,0%</i>	<i>+3,7pts</i>	<i>+1,5pts</i>

(*) Les valeurs absolues et croissances organiques sont calculées à devises et périmètre constants

Compte de résultat synthétique

Millions d'euros (M€)	au 31 mars 2017		au 31 mars 2016	Variation	
	Publié	Organique ^(*)	Publié	Publiée	Organique ^(*)
	A	B	C	A/C-1	B/C-1
Chiffre d'affaires (CA)	1 094,9	1 100,3	1 050,7	4,2%	4,7%
Marge Brute	730,7	711,5	665,8	9,7%	6,9%
<i>MB/CA</i>	<i>66,7%</i>	<i>64,7%</i>	<i>63,4%</i>	<i>+3,3pts</i>	<i>+1,3pts</i>
Résultat opérationnel courant	226,1	203,1	178,4	26,7%	13,8%
<i>ROC/CA</i>	<i>20,7%</i>	<i>18,5%</i>	<i>17,0%</i>	<i>+3,7pts</i>	<i>+1,5pts</i>
Autres produits et charges opérationnels	(4,8)	(4,1)	0,3	-	-
Résultat opérationnel	221,3	199,0	178,7	-	-
Résultat financier	(31,9)	(25,7)	(27,3)	-	-
Impôts sur les bénéfices	(44,5)	(40,9)	(44,0)	-	-
Taux d'impôt	23,5%	23,6%	29,1%	-	-
Quote-part des entreprises associées	(19,6)	(19,6)	(4,8)	-	-
Résultat net d'impôt des activités cédées/en cours de cession	65,0	65,0	-	-	-
Minoritaires	0,0	0,0	(0,1)	-	-
Résultat net part du groupe	190,3	177,8	102,4	85,7%	73,5%
Résultat net hors éléments non récurrents	135,0	122,0	110,4	22,3%	10,5%
<i>RN (hors éléments non-récurrents)/CA</i>	<i>12,3%</i>	<i>11,1%</i>	<i>10,5%</i>	<i>+1,8pts</i>	<i>+0,6pt</i>
Bénéfice Par Action -- part du groupe (en euros)	3,87	3,62	2,11	83,4%	-
Bénéfice Par Action -- hors éléments non récurrents (en euros)	2,75	2,48	2,27	21,1%	-

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

Millions d'euros (M€)	au 31 mars 2017	au 31 mars 2016
Résultat net – part attribuable aux propriétaires de la société mère	190,3	102,4
Provision sur participation Dynasty Fine Wines Group	18,8	3,7
Provision pour réorganisation du réseau de distribution	3,7	2,4
Impôt Différé Passif (taux d'impôt France à 28,9% versus 34,4%)	(14,1)	-
Activités déconsolidées, arrêtées, cédées ou en cours de cession	(65,0)	-
Autres	1,3	1,9
Résultat net hors éléments non récurrents – part attribuable aux propriétaires de la société mère	135,0	110,4

(*) Les valeurs absolues et croissances organiques sont calculées à devises et périmètre constants