

Paris, le 23 novembre 2017

Résultats du premier semestre 2017-18
(avril 2017 – septembre 2017)

Forte progression des résultats semestriels
Objectifs 2017-18 confirmés

A fin septembre 2017, le chiffre d'affaires consolidé du groupe atteint 544,4 M€, en croissance publiée de 6,0% et en progression de 7,0% à devises et périmètre constants (organique).

Le **Résultat Opérationnel Courant (ROC)** s'établit à 134,1 M€, en croissance publiée de 8,2%. En organique, le ROC progresse de 11,8% : l'expansion notable de la marge brute, portée par nos spiritueux d'exception (> USD50), a largement compensé une hausse à deux chiffres des investissements en communication et image, ainsi qu'un renforcement des structures de distribution. Ainsi, la **marge opérationnelle courante** atteint 24,6% à fin septembre, en hausse organique de 1,1 point.

Hors éléments non-récurrents, le **résultat net part du groupe** est en croissance publiée de 17,9% à 90,3 M€ (+20,0% en organique), et la **marge nette** progresse de 1,7 point à 16,6% (+1,8 point en organique).

Chiffres clés

Millions d'euros (M€)	au 30 sept. 2017	au 30 sept. 2016	Variation	
	Publié	Publié	Publiée	Organique(*)
Chiffre d'affaires	544,4	513,4	+6,0%	+7,0%
Résultat opérationnel courant	134,1	123,9	+8,2%	+11,8%
Marge opérationnelle courante	24,6%	24,1%	+0,5pt	+1,1pt
Résultat net part du groupe	89,2	76,0	17,3%	+19,4%
Marge nette part du groupe	16,4%	14,8%	+1,6pt	+1,7pt
Résultat net hors éléments non	90,3	76,6	+17,9%	+20,0%
Marge nette hors éléments non récurrents	16,6%	14,9%	+1,7pt	+1,8pt
BPA part du groupe	1,80	1,56	+15,4%	-
BPA hors éléments non récurrents	1,82	1,57	+15,9%	-
Ratio dette nette /EBITDA	1,66	2,16	-	-

(*) La croissance organique est calculée à devises et périmètre constants

Résultat Opérationnel Courant par division

Millions d'euros (M€)	au 30 sept.2017	au 30 sept.2016	Variation	
	Publié	Publié	Publiée	Organique(*)
Maison Rémy Martin	115,5	101,9	+13,3%	+17,6%
Marge %	31,5%	31,6%	-0,1pt	+0,6pt
Liqueurs & Spiritueux	22,5	27,4	(17,8%)	(17,5%)
Marge %	17,4%	20,3%	-2,9pts	-2,8pts
S/total marques du Groupe	138,0	129,3	+6,7%	+10,2%
Marge %	27,8%	28,3%	-0,5pt	+0,1pt
Marques partenaires	2,5	2,7	(8,3%)	(8,3%)
Marge %	5,2%	4,9%	+0,3pt	+0,3pt
Frais holding	(6,4)	(8,1)	(21,3%)	(21,3%)
Total	134,1	123,9	+8,2%	+11,8%
Marge %	24,6%	24,1%	+0,5pt	+1,1pt

La Maison Rémy Martin

Les ventes de la **Maison Rémy Martin** sont en forte croissance sur ce début d'exercice (+15,4% en organique), grâce à l'excellente performance de la zone Asie Pacifique (portée par la Grande Chine, Singapour et le Japon) et une belle progression de l'Europe, Moyen Orient & Afrique. Le Travel Retail réalise également un très bon début d'année dans toutes les régions du monde, et notamment sur les qualités très haut de gamme.

Le Résultat Opérationnel Courant atteint 115,5 M€, en croissance organique de 17,6% et la marge opérationnelle courante s'établit à 31,5%, en progression organique de 0,6 point. Les effets mix et prix très favorables sur la marge brute de la division ont permis de financer une accélération significative des investissements en communication et image, mais aussi de renforcer les structures de distribution dédiées aux qualités les plus haut de gamme de la Maison.

Liqueurs & Spiritueux

La baisse du chiffre d'affaires des Liqueurs & Spiritueux (-4,5% en organique) s'explique par la déconsolidation des ventes de Passoã depuis le 1^{er} décembre 2016. Elle masque ainsi une bonne progression des marques de la division (+5%) sur le 1^{er} semestre.

La croissance de la **Maison Cointreau** s'appuie sur la bonne performance de son 1^{er} marché, les Etats-Unis, mais également sur le développement rapide de nouveaux relais de croissance (Grande Chine et Russie). La **Maison Metaxa** réalise une belle croissance, grâce au succès de sa

(*) La croissance organique est calculée à devises et périmètre constants

qualité « 12 Stars » et à l'accélération des tendances dans le Travel Retail en Europe. **Mount Gay** et **ST-Rémy** bénéficient de bonnes tendances sur leurs marchés historiques.

Enfin, les **Progressive Hebridean Distillers** (Bruichladdich/Port Charlotte/ Octomore/ The Botanist) poursuivent leur croissance solide, soutenue par le développement remarquable du gin The Botanist.

Le Résultat Opérationnel Courant s'élève à 22,5 M€, en recul organique de 17,5%. Cette tendance s'explique largement par la déconsolidation de Passoã (dont la saisonnalité est importante sur le 1er semestre) mais également par la réduction volontaire des volumes les moins bien valorisés, et ce, dans le cadre de la stratégie de montée en gamme des marques du groupe. Enfin, les investissements en communication et image ont été sensiblement augmentés. La marge opérationnelle courante s'établit à 17,4% à fin septembre, en baisse de 2,8 points, en organique.

Marques Partenaires

Le repli des ventes de Marques Partenaires (-14,3% en organique) s'explique essentiellement par l'évolution du portefeuille des marques distribuées : la consolidation des ventes de Passoã (désormais distribuée partiellement par le réseau Rémy Cointreau pour le compte de la joint-venture) n'a pas complètement compensé la fin du contrat de distribution des marques de champagne (Piper-Heidsieck et Charles Heidsieck).

Le Résultat Opérationnel Courant s'élève à 2,5 M€, en baisse organique de 8,3%.

Résultats consolidés

Le Résultat Opérationnel Courant s'élève à 134,1 M€, en croissance publiée de 8,2% et de 11,8% en organique.

Le ROC a été pénalisé par des effets de change défavorables sur le semestre, à hauteur 2,4 M€ : le cours comptable moyen €/USD s'est détérioré sur la période (1,14 contre 1,12 au 30 septembre 2016), et le cours moyen d'encaissement (lié à la politique de couverture du groupe) s'est élevé à 1,16 sur la période, contre 1,14 au 30 septembre 2016.

L'effet périmètre est également négatif pour 2,1 M€ : il reflète l'intégration des acquisitions de whisky Single Malt (le Domaine des Hautes Glaces et Westland), finalisées en janvier 2017. Ces deux marques, acquises à un stade précoce de leur développement, requièrent des investissements capacitaires afin de nourrir leur croissance future.

() La croissance organique est calculée à devises et périmètre constants*

Ainsi, la marge opérationnelle courante progresse de 0,5 point à 24,6% sur le 1^{er} semestre (+1,1 point en organique).

Le résultat opérationnel s'élève à 132,3 M€, après prise en compte des autres charges opérationnelles pour 1,8 M€, relatives à des coûts de restructuration du réseau de distribution.

Le résultat financier est une charge nette de 8,8 M€, en baisse de 6,7 M€, grâce au refinancement favorable d'une partie de la dette financière du groupe fin 2016 (OCEANE), ainsi qu'à une dette moyenne plus faible sur la période.

La charge d'impôt s'élève à 34,5 M€ soit un taux effectif de 27,9%, en baisse par rapport au taux de septembre 2016 (29,8%), conséquence de l'évolution géographique des résultats.

Ainsi, **le résultat net part du groupe** affiche une hausse de 17,3% en publié, à 89,2 M€.

Hors éléments non récurrents, le résultat net part du groupe ressort à 90,3 M€, en croissance publiée de 17,9% et la marge nette progresse de 1,7 point à 16,6%.

Hors éléments non récurrents, le résultat net par action s'élève à 1,82€ (+15,9% en publié).

La dette nette s'établit à 430,6 M€, en hausse de 40,5 M€ par rapport à mars 2017 (pic saisonnier du besoin en fond de roulement des eaux-de-vie), mais en baisse de 17,1 M€ par rapport à son niveau de septembre 2016, notamment grâce la hausse significative de l'EBITDA sur le semestre.

Ainsi, **le ratio bancaire « dette nette/EBITDA »** montre une nouvelle amélioration à 1,66 à fin septembre 2017 (contre 1,78 à fin mars 2017 et 2,16 à fin septembre 2016).

Evènements financiers récents

Le 25 juillet 2017, l'assemblée générale des actionnaires a approuvé le versement d'un dividende ordinaire de 1,65€ par action au titre de l'exercice 2016-17, avec une option permettant un paiement intégral en actions. 70% des droits ont été exercés par les actionnaires en faveur d'un paiement en actions.

Perspectives 2017-18

Au terme de ce premier semestre, **Rémy Cointreau confirme son objectif d'une croissance de son Résultat Opérationnel Courant** sur l'exercice 2017-18, à devises et périmètre constants.

(*) La croissance organique est calculée à devises et périmètre constants

ANNEXES

Chiffre d'affaires et résultat opérationnel courant par division

Millions d'euros (M€)	au 30 sept. 2017		au 30 sept. 2016	Variation	
	Publié	Organique*		Publiée	Organique*
	A	B			
Chiffre d'affaires					
Maison Rémy Martin	367,0	372,3	322,5	13,8%	15,4%
Liqueurs & Spiritueux	129,2	128,8	134,8	(4,2%)	(4,5%)
S/total marques du Groupe	496,1	501,1	457,3	8,5%	9,6%
Marques Partenaires	48,2	48,0	56,0	(13,9%)	(14,3%)
Total	544,4	549,1	513,4	6,0%	7,0%
Résultat Opérationnel Courant					
Maison Rémy Martin	115,5	119,9	101,9	13,3%	17,6%
Marge %	31,5%	32,2%	31,6%	-0,1pt	+0,6pt
Liqueurs & Spiritueux	22,5	22,6	27,4	(17,8%)	(17,5%)
Marge %	17,4%	17,5%	20,3%	-2,9pts	-2,8pts
S/total marques du Groupe	138,0	142,5	129,3	6,7%	10,2%
Marge %	27,8%	28,4%	28,3%	-0,5pt	+0,1pt
Marques partenaires	2,5	2,5	2,7	(8,3%)	(8,3%)
Marge %	5,2%	5,2%	4,9%	+0,3pt	+0,3pt
Frais holding	(6,4)	(6,4)	(8,1)	(21,3%)	(21,3%)
Total	134,1	138,6	123,9	8,2%	11,8%
Marge %	24,6%	25,2%	24,1%	+0,5pt	+1,1pt

(*) La croissance organique est calculée à devises et périmètre constants

Compte de résultat synthétique

Millions d'euros (M€)	au 30 sept. 2017		au 30 sept. 2016	Variation	
	Publié	Organique*	Publié	Publiée	Organique*
	A	B	C	A/C-1	B/C-1
Chiffre d'affaires (CA)	544,4	549,1	513,4	+6,0%	+7,0%
Marge brute	365,8	371,2	339,1	+7,9%	+9,5%
<i>MB/CA</i>	67,2%	67,6%	66,0%	+1,2pt	+1,6pt
Résultat opérationnel courant	134,1	138,6	123,9	+8,2%	+11,8%
<i>ROC/CA</i>	24,6%	25,2%	24,1%	+0,5pt	+1,1pt
Autres produits et charges opérationnels	(1,8)	(1,8)	(0,0)	-	-
Résultat opérationnel	132,3	136,8	123,9	+6,8%	+10,4%
Résultat financier	(8,8)	(10,9)	(15,5)	-43,6%	-30,1%
Impôts sur les bénéfices	(34,5)	(35,3)	(32,3)	+6,9%	+9,3%
Taux d'impôt	27,9%	28,0%	29,8%	-	-
Quote-part des entreprises associées	0,2	0,2	0,0	-	-
Minoritaires	(0,1)	(0,1)	(0,1)	-	-
Résultat net part du groupe	89,2	90,9	76,0	+17,3%	+19,4%
Résultat net hors éléments non récurrents	90,3	91,9	76,6	+17,9%	+20,0%
<i>RN (hors éléments non-récurrents)/CA</i>	16,6%	16,7%	14,9%	+1,7pt	+1,8pt
Bénéfice Par Action -- part du groupe (en euros)	1,80	-	1,56	+15,4%	-
Bénéfice Par Action -- hors éléments non récurrents (en euros)	1,82	-	1,57	+15,9%	-

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

Millions d'euros (M€)	au 30 sept. 2017	au 30 sept. 2016
Résultat net – part du groupe	89,2	76,0
Provision pour réorganisation du réseau de distribution	1,9	-
Impôt sur « autres produits et charges opérationnels »	(0,3)	-
Contribution de 3% sur distribution de dividende en numéraire	-	0,4
Autres	(0,4)	0,2
Résultat net hors éléments non récurrents – part du	90,3	76,6

(* La croissance organique est calculée 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

(*) La croissance organique est calculée à devises et périmètre constants

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

Contact: Laetitia Delaye – 07 87 25 36 01

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

(*) La croissance organique est calculée à devises et périmètre constants