



# RÉMY COINTREAU

Paris, 7 juin 2018

## Résultats annuels consolidés 2017-18 (avril 2017– mars 2018)

### Excellente performance annuelle Résultat Opérationnel Courant en progression de +14,1%\* Nouvelle révision à la hausse des objectifs 2019-20

Au 31 mars 2018, Rémy Cointreau réalise un chiffre d'affaires de 1 127,0 M€, en croissance publiée de 2,9%. En organique (à devises et périmètre constants), la croissance s'élève à 7,2%, grâce à la performance remarquable des marques du groupe (+9,2%).

En organique, le Résultat Opérationnel Courant (ROC) progresse de 14,1% et la Rentabilité Opérationnelle Courante du groupe atteint 22,0% (en hausse de 1,3 points). L'amélioration notable de la profitabilité du groupe s'appuie sur une belle progression de la marge brute, soutenue par l'excellente performance de nos spiritueux d'exception (> USD50), et une hausse maîtrisée des coûts de structure. Elle intègre également une augmentation significative de nos investissements en communication (+9,1% pour les marques du groupe). Après intégration d'effets devises et périmètres défavorables, le ROC progresse de 4,7%.

Hors éléments non récurrents, le résultat net s'établit à 151,3 M€, en croissance de 12,0% (+22,0% en organique). Le résultat net consolidé part du groupe s'élève à 148,2 M€, en baisse de -22,1% (il intégrait des éléments non-récurrents pour 65,0 M€ l'année dernière).

#### Chiffres clés

Millions d'euros (M€)	au 31 mars 2018	Au 31 mars 2017	Variation	
	Publié	Publié	Publiée	Organique <sup>(*)</sup>
Chiffre d'affaires	1 127,0	1 094,9	+2,9%	+7,2%
<b>Résultat Opérationnel Courant</b>	<b>236,8</b>	226,1	<b>+4,7%</b>	<b>+14,1%</b>
<i>Marge Opérationnelle Courante</i>	<i>21,0%</i>	20,7%	<i>+0,3pt</i>	<i>+1,3pts</i>
Résultat net part du groupe	148,2	190,3	(22,1%)	(15,0%)
<b>Résultat net hors éléments non récurrents</b>	<b>151,3</b>	135,0	<b>+12,0%</b>	<b>+22,0%</b>
<i>Marge nette hors éléments non récurrents</i>	<i>13,4%</i>	12,3%	<i>+1,1pts</i>	<i>+1,7pts</i>
BPA part du groupe	2,98	3,87	(23,1%)	-
BPA hors éléments non récurrents	3,04	2,75	+10,6%	-
Ratio dette nette /EBITDA	1,48	1,78	(0,30)	-

(\*) 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 2018	au 31 mars 2017	Variation	
	Publié	Publié	Publiée	Organique <sup>(*)</sup>
Maison Rémy Martin	204,4	185,2	+10,4%	+18,8%
<i>Marge %</i>	26,9%	26,2%	+0,7pt	+1,3pts
Liqueurs & Spiritueux	42,8	57,5	(25,5%)	(16,4%)
<i>Marge %</i>	16,1%	20,8%	-4,7pts	-3,2pts
<b>S/total marques du Groupe</b>	<b>247,2</b>	<b>242,7</b>	<b>+1,9%</b>	<b>+10,4%</b>
<i>Marge %</i>	24,1%	24,7%	-0,6pt	+0,2pt
Marques partenaires	5,3	2,0	+163,2%	+175,7%
<i>Marge %</i>	5,3%	1,8%	+3,5pts	+3,8pts
Frais holding	(15,7)	(18,6)	(15,5%)	(15,5%)
<b>Total</b>	<b>236,8</b>	<b>226,1</b>	<b>+4,7%</b>	<b>+14,1%</b>
<i>Marge %</i>	21,0%	20,7%	+0,3pt	+1,3pts

### La Maison Rémy Martin

L'accélération de la croissance organique des ventes de la Maison Rémy Martin (+13,2%\*) en 2017-18 est principalement liée à la performance de la zone Asie Pacifique, et en particulier de la Grande Chine, de Singapour, et du Japon. Les Etats-Unis, la Russie et le Travel Retail participent également à la forte croissance de la Maison.

Cette belle performance est le fruit d'une stratégie de valeur qui s'est exprimée à travers plusieurs initiatives de la part des marques de la Maison : Rémy Martin XO a bénéficié d'investissements significatifs tant en termes de media avec la poursuite de la campagne « One Life / Live Them », que d'activités de communication ou d'animations dans le « on-trade » pour replacer XO au cœur de la « Célébration ». LOUIS XIII a poursuivi ses investissements pour renforcer la notoriété de la marque et développer une vraie proximité avec ses clients. Ainsi, le 2ème opus de la campagne « 100 YEARS » a rencontré un vif succès et l'année a vu l'ouverture d'une seconde boutique (à Londres), permettant à LOUIS XIII d'offrir à ses clients des expériences uniques et personnalisées, et de mettre en place un programme CRM innovant.

**Le Résultat Opérationnel Courant s'élève à 204,4 M€, en croissance organique de 18,8% et la marge opérationnelle s'établit à 26,9%, en progression organique de 1,3 points (+0,7 point en publié).** Les effets de mix et prix très favorables ont ainsi largement compensé une hausse significative des investissements en communication et un renforcement des structures de distribution dédiées aux qualités les plus haut de gamme de la Maison.

### Liqueurs & Spiritueux

La division affiche un repli facial de 1,0%\* sur l'année. Néanmoins, retraitées pour la déconsolidation de Passoa (marque gérée par une joint-venture sous le contrôle de Lucas Bols depuis décembre 2016), les ventes de Liqueurs & Spiritueux progressent de +4% en organique, sur la période.

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

**Le Résultat Opérationnel Courant s'élève à 42,8 M€**, en repli organique de 16,4%. Cela s'explique par l'accélération des investissements en communication (nouvelles campagnes Cointreau et Metaxa notamment), mais aussi par la déconsolidation de Passoã sur l'exercice.

La marge opérationnelle courante s'établit ainsi à 16,1% à fin mars, en baisse organique de -3,2 points. En publié, la baisse est de -4,7 points, conséquence des effets devises et périmètres défavorables (les distilleries Westland et Domaine des Hautes Glaces, acquises à un stade précoce de leur développement, ont contribué négativement au ROC de la division, en ligne avec les plans stratégiques).

## **Marques Partenaires**

Le repli des ventes s'explique par l'évolution du portefeuille des marques distribuées : les ventes de Passoã – marque désormais partiellement distribuée par Rémy Cointreau pour le compte de la joint-venture – n'ont pas compensé la fin de certains contrats de distribution de marques tierces.

**Le Résultat Opérationnel Courant s'élève à 5,3 M€.**

## **Résultats consolidés**

---

**Le Résultat Opérationnel Courant s'élève à 236,8 M€**, en croissance organique de 14,1%. En publié (+4,7%), celui-ci intègre un effet devise négatif de 18,5 M€ (impact des couvertures de change) et une perte de 2,6 M€, correspondant à l'effet périmètre des deux marques de Single Malt whisky acquises en janvier 2017.

La marge opérationnelle courante progresse ainsi de 0,3 point à 21,0% (+1,3 points en organique).

**Le résultat opérationnel s'établit à 223,1 M€**, après prise en compte d'une charge nette non-récurrente de 13,7 M€, qui se décompose entre une dépréciation de 11,8 M€ des incorporels rattachés à la marque Mount Gay et une charge de 1,9 M€ principalement liée à des coûts de réorganisation du réseau de distribution.

**Le résultat financier est une charge de 22,0 M€**, en baisse significative de 9,9 M€ sur l'année. Cela s'explique essentiellement par une réduction du coût de l'endettement financier brut, grâce au refinancement partiel de la dette du groupe dans des conditions très favorables en septembre 2016. De plus, le résultat de change (valorisation du portefeuille d'instruments de couverture selon les normes IFRS), de nature très volatile, est en variation positive de 2,5 M€.

**La charge d'impôt s'élève à 53,5 M€**, aidée par des produits non-récurrents de 10,5 M€ (effet de la baisse annoncée des taux d'impôt en France et aux Etats-Unis sur les impôts différés, remboursement de la contribution sur les dividendes payée au cours des 3 dernières années).

Ajusté de ces éléments, **le taux effectif d'impôt s'élève à 29,7%**, en baisse par rapport au taux de mars 2017 (30,7%), grâce à un mix géographique plus favorable.

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

**La quote-part du résultat des entreprises associées est un gain de 0,5 M€.**

**Le résultat net part du groupe s'élève ainsi à 148,2 M€**, en baisse de 22,1%. Le résultat de l'exercice précédent intégrait un gain de 65,0 M€, lié à l'opération d'apport réalisée lors de la création de la joint-venture Passoã (en contrepartie d'un actif constaté au bilan du groupe).

**Hors éléments non récurrents (+3,1 M€), le résultat net part du groupe ressort à 151,3 M€**, en hausse de 12,0% (+22,0% en organique) et la marge nette affiche une progression de 1,1 points à 13,4% (+1,7 points en organique). **Le résultat net par action (hors éléments non récurrents) s'établit à 3,04€ (+10,6%).**

**La dette nette s'élève à 282,8 M€** au 31 mars 2018, en baisse de 107,3 M€ sur l'exercice, grâce à la forte progression des flux de trésorerie opérationnels (+54%), qui ont largement compensé le programme de rachat d'actions et la hausse des versements liés aux dividendes.

Ainsi, **le ratio bancaire « dette nette/EBITDA » s'améliore significativement à 1,48** à fin mars 2018 contre 1,78 à fin mars 2017.

**Le retour sur capitaux employés (ROCE) s'établit à 21,9%** au 31 mars 2018, en progression de 0,7 point sur l'exercice (+2,5 points en organique).

**Un dividende de 1,65 euro par action** (stable par rapport à l'année dernière) sera proposé au vote des actionnaires lors de l'assemblée générale du 24 juillet 2018, avec une option entre le paiement du dividende en numéraire ou en actions pour la totalité mise en distribution.

## 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.

Fort d'une évolution significative de sa profitabilité en 2017-18 (+1,3 points en organique), **le groupe relève son objectif de progression de marge opérationnelle courante** sur la période des 3 ans à fin mars 2020. Pour les exercices 2017-18, 2018-19 et 2019-20, il anticipe désormais une **progression cumulée de 2,4-3,0 points** (contre un objectif de +0,8-1,8 points précédemment), **à devises et périmètre constants.**

**Pour 2018-19, 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](http://www.remy-cointreau.com)

## ANNEXES

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

Millions d'euros (M€)	au 31 mars 2018		au 31 mars 2017	Variation	
	Publié A	Organique <sup>(*)</sup> B		Publié C	Publiée A/C-1
<b>Chiffre d'affaires</b>					
Maison Rémy Martin	760,0	800,8	707,5	+7,4%	+13,2%
Liqueurs & Spiritueux	266,8	273,5	276,3	(3,4%)	(1,0%)
S/total marques du Groupe	1 026,8	1 074,3	983,8	+4,4%	+9,2%
Marques Partenaires	100,2	99,5	111,0	(9,8%)	(10,4%)
<b>Total</b>	<b>1 127,0</b>	<b>1 173,8</b>	<b>1 094,9</b>	<b>+2,9%</b>	<b>+7,2%</b>
<b>Résultat Opérationnel Courant</b>					
Maison Rémy Martin	204,4	219,9	185,2	+10,4%	+18,8%
<i>Marge %</i>	26,9%	27,5%	26,2%	+0,7pt	+1,3pts
Liqueurs & Spiritueux	42,8	48,1	57,5	(25,5%)	(16,4%)
<i>Marge %</i>	16,1%	17,6%	20,8%	-4,7pts	-3,2pts
S/total marques du Groupe	247,2	268,0	242,7	+1,9%	+10,4%
<i>Marge %</i>	24,1%	24,9%	24,7%	-0,6pt	+0,2pt
Marques partenaires	5,3	5,6	2,0	+163,2%	+175,7%
<i>Marge %</i>	5,3%	5,6%	1,8%	+3,5pts	+3,8pts
Frais holding	(15,7)	(15,7)	(18,6)	(15,5%)	(15,5%)
<b>Total</b>	<b>236,8</b>	<b>257,9</b>	<b>226,1</b>	<b>+4,7%</b>	<b>+14,1%</b>
<i>Marge %</i>	<b>21,0%</b>	<b>22,0%</b>	<b>20,7%</b>	<b>+0,3pt</b>	<b>+1,3pts</b>

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

## Compte de résultat synthétique

Millions d'euros (M€)	au 31 mars 2018		au 31 mars 2017	Variation	
	Publié	Organique <sup>(*)</sup>	Publié	Publiée	Organique <sup>(*)</sup>
	A	B	C	A/C-1	B/C-1
Chiffre d'affaires (CA)	1 127,0	1 173,8	1 094,9	2,9%	7,2%
Marge Brute	760,7	797,4	730,7	4,1%	9,1%
MB/CA	67,5%	67,9%	66,7%	+0,8pt	+1,2pts
<b>Résultat Opérationnel Courant</b>	<b>236,8</b>	<b>257,9</b>	<b>226,1</b>	<b>4,7%</b>	<b>14,1%</b>
<b>ROC/CA</b>	<b>21,0%</b>	<b>22,0%</b>	<b>20,7%</b>	<b>+0,3pt</b>	<b>+1,3pts</b>
Autres produits et charges opérationnels	(13,7)	(13,7)	(4,8)	-	-
Résultat opérationnel	223,1	244,2	221,3	-	-
Résultat financier	(22,0)	(24,5)	(31,9)	-	-
Impôts sur les bénéficiaires	(53,5)	(58,6)	(44,5)	-	-
Taux d'impôt	26,6%	26,7%	23,5%	-	-
Quote-part des entreprises associées	0,5	0,5	(19,6)	-	-
Résultat net d'impôt des activités cédées/en cours de cession	0,0	0,0	65,0	-	-
Minoritaires	0,2	0,2	0,0	-	-
Résultat net part du groupe	148,2	161,7	190,3	(22,1%)	(15,0%)
<b>Résultat net hors éléments non récurrents</b>	<b>151,3</b>	<b>164,8</b>	<b>135,0</b>	<b>12,0%</b>	<b>22,0%</b>
<b>RN (hors éléments non-récurrents) / CA</b>	<b>13,4%</b>	<b>14,0%</b>	<b>12,3%</b>	<b>+1,1pts</b>	<b>+1,7pts</b>
Bénéfice Par Action -- part du groupe (en euros)	2,98	3,25	3,87	(23,1%)	-
Bénéfice Par Action -- hors éléments non récurrents (en euros)	3,04	3,31	2,75	10,6%	-

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

Millions d'euros (M€)	au 31 mars 2018	au 31 mars 2017
<b>Résultat net – part attribuable aux propriétaires de la société mère</b>	<b>148,2</b>	<b>190,3</b>
Activités déconsolidées, arrêtées, cédées ou en cours de cession	0,0	(65,0)
Provision sur participations	0,0	19,6
Effet des changements de taux d'impôt sur les impôts différés (actifs et passifs) en France et aux USA	(5,8)	(14,1)
Contribution de 3% sur la distribution de dividendes en numéraire et remboursement	(7,0)	0,4
Contribution exceptionnelle sur l'impôt des sociétés en France	2,3	0,0
Dépréciation des incorporels rattachés à la marque Mount Gay	11,8	0,0
Autres produits et charges opérationnels, nets d'impôts	1,8	3,8
<b>Résultat net hors éléments non récurrents – part attribuable aux propriétaires de la société</b>	<b>151,3</b>	<b>135,0</b>

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