Paris, le 22 janvier 2019

Chiffre d'affaires des 9 mois 2018-19
(avril 2018 – décembre 2018)

Poursuite d'une croissance robuste au 3ème trimestre (+8,7%*)
Objectifs annuels 2018-19 confirmés

Le chiffre d'affaires de Rémy Cointreau s'élève à 919,4 millions d'euros sur la période des 9 mois 2018-19, en croissance publiée de 6,7% et en croissance organique (à devises et périmètre constants) de **8,1%.** Ainsi, après un 1er semestre en progression organique de 7,7%, le 3ème trimestre **(+8,7%*)** confirme la dynamique soutenue du groupe. Le calendrier anticipé du Nouvel An chinois 2019 s'est traduit par environ 1pt de croissance supplémentaire au 3ème trimestre.

La performance des 9 premiers mois de l'année s'appuie sur la croissance remarquable des **Marques du Groupe (+10,3%*) :** la **Maison Rémy Martin** (+13,1%*) est portée par le succès de ses marques en Asie Pacifique et aux Etats Unis et la division **Liqueurs & Spiritueux** (+2,3%*) montre une belle accélération au 3ème trimestre, grâce à la montée en puissance des campagnes de communication. Les **Marques Partenaires** poursuivent leur recul, en cohérence avec la stratégie du groupe de recentrage progressif sur ses marques propriétaires.

Les deux moteurs de la croissance du groupe — l'Asie Pacifique et les Amériques — confirment leur excellente dynamique sur la période et plus spécifiquement au 3ème trimestre. La fin de contrats de distribution de Marques Partenaires continue de peser sur la zone Europe, Moyen Orient & Afrique (EMEA) sur la période, mais le 3ème trimestre montre une amélioration séquentielle des tendances de la région.

Répartition des ventes par division :

	Pré IFRS 15				Post IFRS 15
	9 mois	9 mois	Variation		9 mois
(€ millions)	au 31/12/18	au 3/12/17	Publiée	Organique(*)	au 31/12/18
Maison Rémy Martin	642,8	576,6	11,5%	13,1%	582,0
Liqueurs & Spiritueux	206,0	204,2	0,9%	2,3%	196,7
S/total Marques Groupe	**848,8**	**780,8**	**8,7%**	**10,3%**	**778,7**
Marques Partenaires	70,6	81,3	-13,2%	-13,6%	69,8
Total	**919,4**	**862,1**	**6,7%**	**8,1%**	**848,5**

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

Maison Rémy Martin

La **Maison Rémy Martin** poursuit son excellente progression à fin décembre (+13,1% en organique). L'accélération du 3ème trimestre (+15,6%) s'appuie sur une croissance à deux chiffres de toutes les zones géographiques. De plus, le calendrier du Nouvel An Chinois 2019 (5 février 2019 contre le 16 février 2018) s'est traduit par l'anticipation de certaines ventes sur le 3ème trimestre, avec un impact d'environ 2pts sur la croissance trimestrielle du cognac.

La créativité des marques de la Maison et sa stratégie globale de montée en gamme a de nouveau porté ses fruits sur la période : la croissance organique de 13,1% se décompose en une progression de 7% des volumes et une contribution du mix et du prix de 6%.

Liqueurs & Spiritueux

La division **Liqueurs & Spiritueux** réalise une croissance organique de 2,3% sur la période des 9 mois. Comme anticipé, le 3ème trimestre montre une belle accélération (+5,0%*), suite au lancement de plusieurs campagnes de communication sur les marques de la division.

La **Maison Cointreau** a bénéficié d'une nette amélioration de sa croissance au 3ème trimestre, commençant ainsi à recueillir les fruits de sa campagne « The Art of the Mix » déployée au printemps et des activations autour des 70 ans de la Margarita. La **Maison Metaxa** a, pour sa part, poursuivi sa stratégie de montée en gamme, en concentrant davantage ses investissements sur ses qualités les plus haut-de-gamme avec le 2ème opus de sa campagne « Don't Drink it, Explore it ». La performance des marques **Mount Gay** et **St-Rémy** reste mesurée sur la période des 9 mois (les efforts de montée en gamme pèsent sur les volumes), mais le 3ème trimestre montre toutefois une claire amélioration de tendance. Le gin **The Botanist** et le pôle **Whisky** poursuivent leur forte progression dans toutes les zones géographiques.

Marques Partenaires

Le repli des ventes sur les 9 mois (-13,6% en organique) s'explique par l'arrêt de nouveaux contrats de distribution de marques partenaires, en cohérence avec la stratégie de recentrage progressif du groupe sur ses marques propriétaires.

Perspectives 2018-19

Fort d'un chiffre d'affaires des 9 mois conforme aux prévisions du groupe, Rémy Cointreau confirme son objectif d'une croissance de son Résultat Opérationnel Courant sur l'exercice 2018-19, à devises et périmètre constants (proforma Pre-IFRS 15,16 &9).

Contact: Laetitia Delaye — 07 87 25 36 01

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

Annexes : Chiffre d'affaires et croissance organique par activité

Ventes du 1er trimestre 2018-2019 (Avril-Juin 2018)

	Pré-IFRS 15						Post-IFRS 15
En millions d'euros	Publié 18-19 A	Devises 18-19	Organique 18-19 (*) B	Publié 17-18 C	Variation Publiée A/C-1	Variation Organique (*) B/C-1	Publié 18-19
Rémy Martin	163,5	-10,5	174,0	156,6	4,4%	11,1%	147,0
Liqueurs & Spiritueux	57,8	-2,4	60,3	58,6	-1,3%	2,8%	55,3
S/total Marques Groupe	**221,3**	**-12,9**	**234,3**	**215,2**	**2,8%**	**8,8%**	**202,3**
Marques Partenaires	20,2	0,1	20,1	25,0	-19,2%	-19,7%	20,0
Total	**241,5**	**-12,8**	**254,4**	**240,2**	**0,5%**	**5,9%**	**222,2**

Ventes du 2ème trimestre 2018-2019 (Juillet-Septembre 2018)

	Pré-IFRS 15						Post-IFRS 15
En millions d'euros	Publié 18-19 A	Devises 18-19	Organique 18-19 (*) B	Publié 17-18 C	Variation Publiée A/C-1	Variation Organique (*) B/C-1	Publié 18-19
Rémy Martin	234,5	-1,5	236,0	210,3	11,5%	12,2%	212,6
Liqueurs & Spiritueux	69,2	-0,7	69,9	70,6	-1,9%	-0,9%	66,6
S/total Marques Groupe	**303,7**	**-2,1**	**305,9**	**280,9**	**8,1%**	**8,9%**	**279,3**
Marques Partenaires	26,1	0,1	26,0	23,2	12,3%	11,8%	25,5
Total	**329,8**	**-2,0**	**331,8**	**304,1**	**8,5%**	**9,1%**	**304,7**

Ventes du 1er semestre 2018-2019 (Avril-Septembre 2018)

	Pré-IFRS 15						Post-IFRS 15
En millions d'euros	Publié 18-19 A	Devises 18-19	Organique 18-19 (*) B	Publié 17-18 C	Variation Publiée A/C-1	Variation Organique (*) B/C-1	Publié 18-19
Rémy Martin	398,0	-12,0	410,0	367,0	8,5%	11,7%	359,6
Liqueurs & Spiritueux	127,1	-3,1	130,2	129,2	-1,6%	0,8%	121,9
S/total Marques Groupe	**525,1**	**-15,1**	**540,1**	**496,1**	**5,8%**	**8,9%**	**481,5**
Marques Partenaires	46,3	0,2	46,1	48,2	-4,0%	-4,5%	45,5
Total	**571,4**	**-14,8**	**586,2**	**544,4**	**5,0%**	**7,7%**	**527,0**

Ventes du 3ème trimestre 2018-2019 (Octobre-Décembre 2018)

	Pré-IFRS 15						Post-IFRS 15
En millions d'euros	Publié 18-19 A	Devises 18-19	Organique 18-19 (*) B	Publié 17-18 C	Variation Publiée A/C-1	Variation Organique (*) B/C-1	Publié 18-19
Rémy Martin	244,8	2,5	242,3	209,6	16,8%	15,6%	222,4
Liqueurs & Spiritueux	79,0	0,1	78,8	75,1	5,2%	5,0%	74,8
S/total Marques Groupe	**323,8**	**2,7**	**321,1**	**284,7**	**13,7%**	**12,8%**	**297,2**
Marques Partenaires	24,3	0,1	24,2	33,0	-26,5%	-26,8%	24,3
Total	**348,0**	**2,7**	**345,3**	**317,7**	**9,5%**	**8,7%**	**321,5**

Ventes des 9 mois 2018-2019 (Avril-Décembre 2018)

	Pré-IFRS 15						Post-IFRS 15
En millions d'euros	Publié 18-19 A	Devises 18-19	Organique 18-19 (*) B	Publié 17-18 C	Variation Publiée A/C-1	Variation Organique (*) B/C-1	Publié 18-19
Rémy Martin	642,8	-9,5	652,3	576,6	11,5%	13,1%	582,0
Liqueurs & Spiritueux	206,0	-3,0	209,0	204,2	0,9%	2,3%	196,7
S/total Marques Groupe	**848,8**	**-12,4**	**861,3**	**780,8**	**8,7%**	**10,3%**	**778,7**
Marques Partenaires	70,6	0,3	70,3	81,3	-13,2%	-13,6%	69,8
Total	**919,4**	**-12,1**	**931,5**	**862,1**	**6,7%**	**8,1%**	**848,5**

(*) 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.

Depuis le 1er avril 2018, le groupe Rémy Cointreau applique la norme « IFRS 15 - Produits des activités ordinaires tirés des contrats conclus avec des clients ». *Pour la transition, le groupe n'a pas opté pour l'application rétrospective. Ainsi, la période de comparaison (exercice 2017-18) n'a pas été retraitée et la croissance organique est calculée par rapport à un chiffre d'affaires hors impact d'application de IFRS 15. L'application de cette norme a principalement pour effet le reclassement de certains frais commerciaux (notamment des coûts promotionnels) en déduction du chiffre d'affaires. Son impact en année pleine est évalué à une réduction du chiffre d'affaires de l'ordre de 8% et un effet relutif de 1,5 points sur la marge opérationnelle courante.*

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.

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