

Paris, le 22 octobre 2021

Excellent premier semestre
Chiffre d'affaires : +52,0% en organique
 Croissance des ventes supérieure aux prévisions au 2^{ème} trimestre
 Croissance exceptionnelle du COP attendue au 1^{er} semestre

Rémy Cointreau a réalisé un chiffre d'affaires de **645,3 millions d'euros au 1^{er} semestre**, en **progression de +52,0% en organique**¹. En données publiées, le chiffre d'affaires a progressé de +49,8%, intégrant un effet périmètre positif de +0,5% (acquisitions de Brillet et de Telmont), et une évolution défavorable des devises (-2,7%). **La forte croissance du 2^{ème} trimestre (+23,7% en organique)**, supérieure aux prévisions du Groupe, reflète la poursuite d'une très bonne dynamique en Chine et aux Etats-Unis ainsi qu'un solide *momentum* en Europe.

Après un début d'année remarquable, amplifié par des effets de restockage aux Etats-Unis, la division **Cognac** a continué de bénéficier d'une demande particulièrement soutenue au 2^{ème} trimestre (+26,9%) et a enregistré une progression de +55,2% au 1^{er} semestre. La division **Liqueurs & Spiritueux** a également généré une forte progression de +46,9% en organique au 1^{er} semestre (dont +16,5% au 2^{ème} trimestre).

L'ensemble des régions ont contribué à l'excellente performance de Rémy Cointreau au 1^{er} semestre. La région **Amériques** a progressé de 60,2%, portée par la bonne résistance de la consommation à domicile et la forte reprise du canal *on-trade* aux Etats-Unis. La région **APAC** a généré une croissance de +49,3% reflétant notamment une dynamique très favorable lors du *Mid Autumn Festival* en Chine. Enfin, la croissance de la zone **EMEA**² s'est établie à +33,5% dans le sillage de la réouverture du canal *on-trade* et d'une solide activité cet été.

Répartition du chiffre d'affaires par division :

En M€ (Avril-Septembre)	S1 2021/22	S1 2020/21	Variation S1 21/22 vs. S1 20/21		Variation S1 21/22 vs. S1 19/20
			Publiée	Organique	Organique
Cognac	464,6	305,4	52,1%	55,2%	27,0%
Liqueurs & Spiritueux	164,1	112,1	46,4%	46,9%	26,9%
S/total Marques Groupe	628,7	417,5	50,6%	52,9%	26,9%
Marques Partenaires	16,6	13,3	24,6%	23,6%	26,1%
Total	645,3	430,8	49,8%	52,0%	26,9%

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 Europe, Moyen-Orient et Afrique

Cognac

La division **Cognac** a enregistré une croissance remarquable de +55,2% en organique au 1^{er} semestre, portée par l'ensemble des régions. Outre un effet de restockage aux Etats-Unis, le Groupe a bénéficié d'une consommation très soutenue, reflétant l'accélération structurelle des tendances de consommation observées en 2020 (montée en gamme, consommation à domicile et développement du e-commerce). En Chine, le Groupe a également enregistré une très bonne performance, notamment à l'occasion du *Mid Autumn Festival*.

La maison **Rémy Martin** a continué de multiplier ses initiatives pour accroître sa visibilité et sa notoriété avec notamment la poursuite du déploiement de sa nouvelle campagne *Team Up For Excellence*, incarnée par le chanteur et acteur Usher, le lancement d'une collaboration internationale avec le Guide Michelin, la célébration des 100 ans du *Sidecar*, l'un des cocktails les plus emblématiques, et de nombreuses activations omnicanales en Chine (Super brand Day avec JD.com, pop-up stores...). **Louis XIII** a dévoilé sa carafe rouge ultra-rare N°XIII à Shanghai. Avec seulement 200 carafes gravées et numérotées, sa dégustation sera uniquement proposée par une sélection de *clubs* dans le monde.

Liqueurs & Spiritueux

Le chiffre d'affaires de la division **Liqueurs & Spiritueux** a augmenté de 46,9% en organique au 1^{er} semestre, bénéficiant d'une demande soutenue. Aux Etats-Unis, la **Maison Cointreau** suscite un véritable engouement, le brandy **St-Rémy** a enregistré des résultats prometteurs avec le lancement de *St-Rémy Signature* et le gin **The Botanist** a bénéficié d'une forte attractivité sur le canal *on-trade*. En Chine, le pôle whisky continue de se démarquer, porté par le succès de ses single-malts écossais auprès des nouvelles générations. Enfin, dans la région EMEA, le Groupe enregistre une très bonne dynamique soutenue par la réouverture du canal *on-trade*, une amélioration du flux touristique européen, des gains de parts de marché pour **Cointreau** au Royaume-Uni et de nouveaux référencements pour le gin **The Botanist**.

Marques Partenaires

Les ventes des **Marques Partenaires** ont enregistré une progression de +23,6% en organique au 1^{er} semestre, bénéficiant d'un effet de base favorable, notamment en Europe et d'une bonne dynamique au Bénélux et au Royaume-Uni.

Perspectives 2021-22 : objectifs annuels confortés

Pour l'année 2021-22, Rémy Cointreau réitère sa confiance dans sa capacité à surperformer le marché des spiritueux d'exception et anticipe une croissance forte de son **chiffre d'affaires**, principalement liée à la performance du premier semestre.

Fort de son avance sur son plan stratégique 2030 et d'un environnement porteur, le Groupe confirme sa volonté d'augmenter significativement ses investissements en communication cette année, notamment au second semestre, afin d'accompagner ses marques dans le rebond et d'accroître leur potentiel de croissance à moyen terme.

En conséquence, Rémy Cointreau vise pour l'ensemble de l'année une croissance forte de son **Résultat Opérationnel Courant**, modérée par des effets devises (entre -10M€ et -14M€) et un effet périmètre (environ -2M€). Le Résultat Opérationnel Courant bénéficiera essentiellement de la croissance exceptionnelle attendue au premier semestre.

Contacts

Celia d'Everlange – +33 6 03 65 46 78

Annexes

Chiffre d'affaires du T1 2021-22 (avril-juin 2021)

En millions d'euros	Publié	Devises	Périmètre	Organique	Publié	Variation	Variation
	21-22	21-22	21-22	21-22	20-21	Publiée	Organique
	A			B	C	A/C-1	B/C-1
Cognac	199,6	-12,1	0,1	211,6	98,7	102,3%	114,4%
Liqueurs & Spiritueux	85,3	-3,8	1,3	87,8	46,1	84,9%	90,5%
S/total Marques Groupe	284,9	-15,9	1,4	299,5	144,8	96,8%	106,8%
Marques Partenaires	8,2	0	0	8,2	5,3	55,6%	55,3%
Total	293,1	-15,9	1,4	307,6	150,1	95,3%	105,0%

Chiffre d'affaires du T2 2021-22 (juillet-sept. 2021)

En millions d'euros	Publié	Devises	Périmètre	Organique	Publié	Variation	Variation
	21-22	21-22	21-22	21-22	20-21	Publiée	Organique
	A			B	C	A/C-1	B/C-1
Cognac	265,0	2,8	-0,1	262,3	206,8	28,2%	26,9%
Liqueurs & Spiritueux	78,8	1,3	0,7	76,8	66,0	19,5%	16,5%
S/total Marques Groupe	343,8	4,1	0,6	339,1	272,7	26,1%	24,3%
Marques Partenaires	8,4	0,1	0	8,3	8,1	4,3%	2,9%
Total	352,2	4,3	0,6	347,4	280,8	25,4%	23,7%

Chiffre d'affaires du S1 2021-22 (avril-sept. 2021)

En millions d'euros	Publié	Devises	Périmètre	Organique	Publié	Variation	Variation
	21-22	21-22	21-22	21-22	20-21	Publiée	Organique
	A			B	C	A/C-1	B/C-1
Cognac	464,6	-9,3	0	473,9	305,4	52,1%	55,2%
Liqueurs & Spiritueux	164,1	-2,5	1,9	164,7	112,1	46,4%	46,9%
S/total Marques Groupe	628,7	-11,8	2,0	638,6	417,5	50,6%	52,9%
Marques Partenaires	16,6	0,1	0	16,5	13,3	24,6%	23,6%
Total	645,3	-11,7	2,0	655,0	430,8	49,8%	52,0%

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 :

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.

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