

Résultats semestriels 2023-24

- **Chiffre d'affaires** en baisse de -22,2% en organique reflétant la poursuite d'un fort effet de déstockage aux Etats-Unis
- Solide résilience de la **marge brute** : +0,3 pt en organique à 72,2% grâce à une stratégie de valeur offensive, en ligne avec l'ambition du Groupe à long terme
- Poursuite des investissements en **marketing et communication** (+6,5% en organique à 21,8% du chiffre d'affaires)
- Mise en œuvre d'un plan de réduction de coûts : environ 100 M€ cette année dont 25M€ déjà réalisés au 1^{er} semestre
- **Résultat Opérationnel Courant** : 169,1 M€ (-43,0% en organique par rapport à une base de comparaison record)
- **Objectifs 2023-24 et 2029-30 confirmés**

Rémy Cointreau a réalisé un **chiffre d'affaires consolidé** de 636,7 millions d'euros au premier semestre 2023-24, en baisse de -22,2% en organique (soit +20,9% par rapport au premier semestre 2019-20). En données publiées, le chiffre d'affaires a reculé de -26,6%, incluant un effet négatif des devises de -4,4%, principalement lié à l'évolution du renminbi chinois et du dollar américain.

Le **Résultat Opérationnel Courant** s'est établi à 169,1 millions d'euros, en baisse de -43,0% en organique (soit +16,1% par rapport au premier semestre 2019-20). Au-delà d'une base de comparaison record (le Groupe avait réalisé en six mois l'équivalent de douze mois de Résultat Opérationnel Courant au premier semestre 2022-23), cette performance reflète la baisse du chiffre d'affaires, partiellement compensée par une réduction des coûts de structure. La **marge opérationnelle courante** s'est détériorée de -9,8 points en organique à 26,6%.

Chiffres clés - en M€ (<i>sauf mention contraire</i>)	S1 2023-24	S1 2022-23	Variation Publiée	Variation organique	
				vs. S1 2022-23	vs. S1 2019-20
Chiffre d'affaires	636,7	867,1	-26,6%	-22,2%	+20,9%
<i>Marge brute (%)</i>	72,2%	71,9%	+0,3 pt	+0,3 pt	+4,5 pts
Résultat Opérationnel Courant	169,1	319,3	-47,0%	-43,0%	+16,1%
<i>Marge Opérationnelle Courante (%)</i>	26,6%	36,8%	-10,3 pts	-9,8 pts	-1,1 pt
Résultat net part du Groupe	113,0	223,8	-49,5%	-44,3%	+17,8%
<i>Marge nette (%)</i>	17,7%	25,8%	-8,1 pts	-7,3 pts	-0,5 pt
Résultat net part du Groupe hors ENR ¹	113,0	226,8	-50,2%	-45,1%	+24,7%
<i>Marge nette hors ENR (%)</i>	17,7%	26,2%	-8,4 pts	-7,7 pts	+0,6 pt
BNPA part du Groupe (€)	2,24	4,40	-49,1%	-43,9%	+16,1%
BNPA part du Groupe hors ENR (€)	2,24	4,46	-49,8%	-44,6%	+23,0%
Ratio dette nette /EBITDA	1,57x	0,65x	+0,92x	+0,92x	+0,18x

¹ ENR : éléments non récurrents

« Nos résultats semestriels ont été fortement impactés par le marché américain qui doit faire face à des vents contraires conjoncturels : niveau de stock important lié à une forte normalisation de la consommation, intensité promotionnelle sans précédent et hausse des taux d'intérêt. Dans ce contexte, nous gardons le cap, convaincus que notre stratégie de valeur reste portée par des tendances favorables à moyen et long terme. C'est pourquoi, nous avons décidé de mettre en place des mesures de réduction des coûts pour atténuer les effets à court terme. Si la visibilité des prochains mois est encore limitée, nous nous inscrivons dans une temporalité bien plus longue en nous appuyant sur des marques désirables tricentenaires, dotées d'un patrimoine unique. Nous sommes aujourd'hui pleinement déterminés à poursuivre notre feuille de route à travers la mise en œuvre de nos quatre priorités stratégiques et nous sommes confiants dans l'atteinte de nos objectifs à moyen terme 2029-30. »

Résultat Opérationnel Courant par division

En M€ (sauf mention contraire)	S1 2023-24	S1 2022-23	Variation Publiée	Variation organique	
				vs. S1 22-23	vs. S1 19-20
Cognac	145,3	299,7	-51,5%	-47,2%	+9,3%
Marge %	34,9%	47,0%	-12,0 pts	-11,5 pts	-0,1 pt
Liqueurs & Spiritueux	30,3	31,9	-4,8%	-3,5%	+40,2%
Marge %	14,7%	14,9%	-0,2 pt	-0,5 pt	-1,6 pt
S/total Marques du Groupe	175,6	331,5	-47,0%	-43,0%	+13,3%
Marge %	28,2%	38,9%	-10,7 pts	-10,3 pts	-2,0 pts
Marques Partenaires	0,2	0,1	-	-	-
Frais holding	(6,7)	(12,3)	-45,4%	-45,3%	-25,6%
Total	169,1	319,3	-47,0%	-43,0%	+16,1%
Marge %	26,6%	36,8%	-10,3 pts	-9,8 pts	-1,1 pt

Cognac

Le chiffre d'affaires de la division Cognac a reculé de -30,1% en organique (+9,4% par rapport à 2019-20), intégrant une baisse de -39,0% des volumes et un fort effet mix-prix de +8,9%. Cette performance reflète, d'une part, la baisse significative des ventes en Amérique du Nord où le Groupe vise une réduction du niveau de ses stocks et fait face à une normalisation de la consommation dans un environnement promotionnel accru et, d'autre part, de solides dynamiques dans le reste du monde.

Le Résultat Opérationnel Courant a baissé de -47,2% en organique à 145,3M€, engendrant une détérioration organique de la marge opérationnelle courante de -11,5 pts à 34,9%. Si le Groupe est parvenu à maintenir sa marge brute à un niveau élevé grâce à sa stratégie de valeur, la stricte maîtrise des coûts de structure ne compense que partiellement la baisse du chiffre d'affaires combinée à la progression des dépenses en marketing et communication.

Liqueurs & Spiritueux

La division Liqueurs & Spiritueux a enregistré un chiffre d'affaires stable (+0,1%) en organique (soit +55,8% par rapport à 2019-20), intégrant une baisse de -6,5% des volumes et un effet mix-prix de +6,6%. La division a bénéficié d'une forte accélération des ventes au 2^{ème} trimestre (+12,1% en organique) dans le sillage de la forte reprise attendue aux Etats-Unis. En parallèle, le reste du monde a continué d'enregistrer de bonnes dynamiques.

Le **Résultat Opérationnel Courant** s'est élevé à 30,3 M€, en baisse de -3,5% en organique. La marge opérationnelle courante s'établit ainsi à 14,7% (en retrait de -0,5 point en organique). Cette évolution reflète, d'une part, la forte progression de la marge brute (+2,5 points) dans le sillage de la hausse des prix réalisée en avril dernier et d'autre part, la progression des dépenses en marketing et communication afin de préparer la croissance de demain.

Marques Partenaires

Le **chiffre d'affaires des Marques Partenaires** a enregistré une baisse de -3,2% en organique (+8,4% par rapport à 2019-20).

Le **Résultat Opérationnel Courant** s'est établi à 0,2 M€ au premier semestre 2023-24, en légère hausse par rapport au premier semestre 2022-23 (0,1 M€).

Résultats consolidés

Le **Résultat Opérationnel Courant (ROC)** s'est élevé à 169,1 M€, en baisse de -47,0% en publié (-43,0% en organique). Cette performance intègre un recul de -43,0% en organique du **Résultat Opérationnel Courant des Marques** du Groupe et une réduction de -5,6 M€ des frais de holding illustrant les efforts d'optimisation réalisés par le Groupe sur ce périmètre pour faire face à la conjoncture actuelle.

Cette performance inclut un **effet négatif des devises** (-13,0M€), principalement lié à l'évolution défavorable du renminbi chinois (qui affiche une contribution croissante) et du dollar américain. Le cours moyen de conversion euro-dollar s'est détérioré de 1,04 au premier semestre 2022-23 à 1,09 au premier semestre 2023-24 et le cours moyen d'encaissement (lié à la politique de couverture du Groupe) a augmenté de 1,08 au premier semestre 2022-23 à 1,12 au premier semestre 2023-24.

La **Marge Opérationnelle Courante** s'est établie à 26,6%, en baisse de -9,8 points en organique et de -10,3 points en publié. Cette évolution reflète :

- une solide amélioration organique de la **marge brute** qui atteint un nouveau record à 72,2% (+0,3 pt en organique, soit +4,5 points par rapport à 2019-20) soutenue par un effet prix positif
- une augmentation **des dépenses en marketing et communication** (ratio en hausse de 5,9 pts en organique, soit une progression de 6,9 pts par rapport à 2019-20)
- une augmentation du ratio des **coûts de structure** (en hausse de 4,2 pts en organique) malgré une réduction de -5,2% de la base de coûts en organique
- un effet défavorable des **devises** de -0,4 pt

Le **résultat opérationnel** s'est élevé à 169,1 M€, en baisse de -46,4% en publié. Il n'intègre pas d'autres produits et charges opérationnels au premier semestre 2023-24.

Les **charges financières** ont augmenté de -5,1 M€ au premier semestre 2022-23 à -15,7 M€ au premier semestre 2023-24 dans le sillage de l'augmentation de la dette moyenne mensuelle et de la hausse des taux.

La **charge d'impôt** s'est élevée à 40,8 M€, soit un taux effectif de 26,6% contre 28,0% au premier semestre 2022-23. Cette évolution reflète principalement l'évolution du mix géographique.

Le **résultat net part du Groupe** s'est établi à 113,0 M€, en recul de -49,5% en publié (+17,8% en organique par rapport à 2019-20), soit une marge nette de 17,7%, en retrait de -8,1 points en publié.

Le BNPA part du Groupe qui s'est élevé à 2,24€ a diminué de -49,1% en publié par rapport au premier semestre 2022-23.

La dette nette s'est établie à 590,5M€, en augmentation de 53,8 M€ par rapport au 31 mars 2023. Cette augmentation reflète l'évolution négative du *Free Cash-Flow*, partiellement compensée par l'effet positif *non cash* de la conversion anticipée d'une partie de l'OCEANE pour un montant 50,8 millions d'euros. En conséquence, le ratio bancaire « dette nette/EBITDA » s'est établi à 1,57 au 30 septembre 2023 contre 0,84 au 31 mars 2023 et 0,65 au 30 septembre 2022.

Objectifs 2023-24 confirmés

Pour l'année 2023-24, Rémy Cointreau s'appuie sur les hypothèses suivantes :

- Aux Etats-Unis, les conditions de marché se sont détériorées avec la persistance d'un environnement fortement promotionnel et la hausse des taux d'intérêt qui impacte les capacités de financement des distributeurs. En conséquence, Rémy Cointreau ne prévoit pas de reprise de la croissance des ventes avant l'exercice fiscal 2024-25.
- En APAC, le Groupe prévoit une croissance des ventes tempérée par une reprise économique post-Covid moins rapide que prévu en Chine.
- Enfin, dans la région EMEA, il anticipe une croissance annuelle modérée par un contexte inflationniste persistant.

Dans ce contexte, Rémy Cointreau est déterminé à protéger sa rentabilité pour 2023-24 grâce à un contrôle rigoureux de ses coûts, tout en poursuivant le développement de son plan à moyen terme. A ce titre, le Groupe entend :

- Mener une politique de prix ferme et sans compromis
- Protéger sa marge brute, dans un contexte inflationniste
- Réduire de manière sélective les dépenses en marketing et communication, notamment pour la division Cognac
- Réduire significativement ses autres coûts opérationnels

En conséquence, Rémy Cointreau anticipe pour l'année 2023-24 :

- Un recul du chiffre d'affaires compris entre -15% et -20% en organique
- Une baisse maîtrisée de la marge opérationnelle courante en organique grâce à la mise en œuvre d'un plan important de réduction des coûts estimé à environ 100 M€ cette année (dont 25 M€ ont déjà été réalisés au 1^{er} semestre)

Enfin, en tenant compte de l'évolution du mix géographique et de la détérioration du renminbi, le Groupe prévoit pour l'année un effet défavorable du taux de change :

- Sur le chiffre d'affaires : entre -50M€ et -60M€
- Sur le Résultat Opérationnel Courant : entre -10M€ et -15M€

Rémy Cointreau est aujourd'hui en avance sur son plan stratégique et peut s'appuyer sur des fondations solides et une vision à long terme. L'année 2023-24 s'inscrit pour le Groupe comme une année qui permettra d'assainir le niveau de ses stocks de cognac aux Etats-Unis et d'absorber les effets de normalisation post-Covid afin d'aborder l'année 2024-25 dans les meilleures conditions et reprendre la trajectoire qu'il s'est fixé à l'horizon 2029-30.

Objectifs 2029-30 confirmés

Rémy Cointreau réitère ses objectifs financiers et extra-financiers pour 2029-30 et réaffirme son ambition de devenir le leader mondial des spiritueux d'exception.

Sur le plan financier, le Groupe vise une marge brute de 72% et une Marge Opérationnelle Courante de 33% (sur la base des taux et du périmètre 2019-20).

Dans le cadre de son plan « Exception Durable », le Groupe a pour ambition de former et d'engager 100% de ses partenaires agricoles directs aux pratiques agroécologiques et vise une réduction de ses émissions carbone de 50% par bouteille d'ici 2030. Une première étape en vue de l'ambition « Net Zéro carbone » en 2050 dont la trajectoire, compatible avec le scénario d'un réchauffement à +1,5°C, a été validée par le Science Based Target Initiative (SBTi).

Un Webcast à destination des investisseurs et des analystes se tiendra ce jour par Marie-Amélie de Leusse, Présidente, Eric Vallat, Directeur général et Luca Marotta, Directeur financier à partir de 9h00 (heure de Paris). Le support de présentation est disponible sur le site internet (www.remy-cointreau.com), à la section Finance.

Annexes

Chiffre d'affaires et Résultat Opérationnel Courant par division

<i>En millions d'euros (sauf mention contraire)</i>	S1 2023-24		S1 2022-23	Variation	
	Publié A	Organique B	Publié C	Publiée A/C-1	Organique B/C-1
Chiffre d'affaires					
Cognac	416,1	445,8	638,1	-34,8%	-30,1%
Liqueurs & Spiritueux	206,7	214,6	214,5	-3,6%	+0,1%
S/total Marques du Groupe	622,7	660,4	852,6	-27,0%	-22,5%
Marques Partenaires	14,0	14,1	14,5	-4,0%	-3,2%
Total	636,7	674,5	867,1	-26,6%	-22,2%
Résultat Opérationnel Courant					
Cognac	145,3	158,1	299,7	-51,5%	-47,2%
Marge %	34,9%	35,5%	47,0%	-12,0 pts	-11,5 pts
Liqueurs & Spiritueux	30,3	30,8	31,9	-4,8%	-3,5%
<i>Marge %</i>	<i>14,7%</i>	<i>14,3%</i>	<i>14,9%</i>	<i>-0,2 pt</i>	<i>-0,5 pt</i>
S/total Marques du Groupe	175,6	188,9	331,5	-47,0%	-43,0%
<i>Marge %</i>	<i>28,2%</i>	<i>28,6%</i>	<i>38,9%</i>	<i>-10,7 pts</i>	<i>-10,3 pts</i>
Marques Partenaires	0,2	0,0	0,1	-	-
Frais holding	(6,7)	(6,7)	(12,3)	-45,4%	-45,3%
Total	169,1	182,1	319,3	-47,0%	-43,0%
<i>Marge %</i>	<i>26,6%</i>	<i>27,0%</i>	<i>36,8%</i>	<i>-10,3 pts</i>	<i>-9,8 pts</i>

Compte de résultat synthétique

<i>En millions d'euros (sauf mention contraire)</i>	S1 2023-24		S1 2022-23	Variation	
	Publié A	Organique B	Publié C	Publiée A/C-1	Organique B/C-1
Chiffre d'affaires	636,7	674,5	867,1	-26,6%	-22,2%
Marge brute	459,9	486,9	623,7	-26,3%	-21,9%
<i>Marge brute (%)</i>	<i>72,2%</i>	<i>72,2%</i>	<i>71,9%</i>	<i>+0,3 pt</i>	<i>+0,3 pt</i>
Résultat Opérationnel Courant	169,1	182,1	319,3	-47,0%	-43,0%
<i>Marge opérationnelle courante (%)</i>	<i>26,6%</i>	<i>27,0%</i>	<i>36,8%</i>	<i>-10,3 pts</i>	<i>-9,8pts</i>
Autres produits et charges non courants	-	-	(4,0)	-	-
Résultat opérationnel	169,1	182,1	315,3	-46,4%	-42,2%
Résultat financier	(15,7)	(13,0)	(5,1)	+205,7%	+152,7%
Impôts sur les bénéfices	(40,8)	(45,0)	(86,9)	-53,1%	-48,2%
<i>Taux d'impôt (%)</i>	<i>(26,6%)</i>	<i>(26,6%)</i>	<i>(28,0%)</i>	<i>-1,4 pt</i>	<i>-1,4 pt</i>
Quote-part des entreprises associées/Minoritaires	0,4	0,4	0,4	-23,7%	-23,7%
Résultat net part du Groupe	113,0	124,6	223,8	-49,5%	-44,3%
<i>Marge nette (%)</i>	<i>17,7%</i>	<i>18,5%</i>	<i>25,8%</i>	<i>-8,1 pts</i>	<i>-7,3 pts</i>
Résultat net - Hors éléments non récurrents	113,0	124,6	226,8	-50,2%	-45,1%
<i>Marge nette - Hors éléments non-récurrents (%)</i>	<i>17,7%</i>	<i>18,5%</i>	<i>26,2%</i>	<i>-8,4pts</i>	<i>-7,7 pts</i>
BNPA - Part du Groupe (en €)	2,24	2,47	4,40	-49,1%	-43,9%
BNPA - Part du Groupe hors ENR (en €)	2,24	2,47	4,46	-49,8%	-44,6%

Tableau de flux de Trésorerie

<i>Au 30 septembre (en M€)</i>	2023	2022	Variation
Dettes financières nettes à l'ouverture (1^{er} avril)	(536,6)	(353,3)	-183,3
Résultat brut d'exploitation (EBITDA)	195,4	343,8	-148,4
Variation du BFR spiritueux en cours de vieillissement	(0,8)	2,1	-2,9
Autres variations du BFR	(172,1)	(212,9)	+40,7
Investissements industriels	(45,8)	(31,7)	-14,1
Frais financiers	(13,9)	(4,7)	-9,2
Paiement d'impôts	(61,8)	(77,2)	+15,4
Flux nets sur autres produits et charges non courants	-	(2,9)	+2,9
Free Cash-Flow	(99,0)	16,6	-115,6
Autres encaissements/décaissements	0,3	(3,3)	+3,6
Augmentation de capital / Plan de rachat d'actions	-	(61,7)	+61,7
Impact conversion OCEANE sur dette financière	50,8	42,3	+8,4
Ecart de conversion et autres	(5,9)	11,1	-17,0
Autres flux	45,2	(11,5)	+56,7
Total flux de la période	(53,8)	5,0	-58,9
Dettes financières nettes à la clôture (30 septembre)	(590,5)	(348,3)	-242,2
Ratio A (dette nette / EBITDA)	1,57	0,65	0,92

Bilan simplifié

<i>Au 30 septembre (en M€)</i>	2023	2022
Actifs non courants	1 023,4	996,4
Actifs courants	2 520,3	2 149,0
dont stocks	1 839,3	1 647,6
dont trésorerie et équivalents	277,6	95,0
Total de l'actif	3 543,7	3 145,4
Capitaux propres	1 778,2	1 740,2
Passifs non courants	758,5	389,3
dont dettes financières à long terme	691,5	319,3
Passifs courants	1 006,9	1 015,9
dont dette financière à court terme et intérêts courus	176,6	123,9
Total du passif et des capitaux propres	3 543,7	3 145,4

Définitions des indicateurs alternatifs de performance

En raison des règles d'arrondis, la somme des valeurs présentées peut présenter des écarts non significatifs par rapport au total reporté.

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.

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.

A propos de Rémy Cointreau

Il existe, à travers le monde, des clients à la recherche d'expériences exceptionnelles, des clients pour qui la diversité des terroirs rime avec la variété des saveurs. Leur exigence est à la mesure de nos savoir-faire, ces savoir-faire dont nous assurons la transmission, de génération en génération. Le temps que ces clients consacrent à la dégustation de nos produits est un hommage à tous ceux qui se sont mobilisés pour les élaborer. C'est pour ces Femmes et ces Hommes que Rémy Cointreau, Groupe familial français, protège ses terroirs, cultive l'exception de spiritueux multi-centenaires et s'engage à en préserver leur éternelle modernité. Le portefeuille du Groupe compte 14 marques singulières, parmi lesquelles les cognacs Rémy Martin & Louis XIII et la liqueur Cointreau. Rémy Cointreau n'a qu'une ambition : devenir le leader mondial des spiritueux d'exception, et s'appuie pour cela sur l'engagement et la créativité de ses 2021 collaborateurs et sur ses filiales de distribution implantées dans les marchés stratégiques du groupe.

Rémy Cointreau est coté sur Euronext Paris.

Contacts

Relations investisseurs : Célia d'Everlange / investor-relations@remy-cointreau.com

Relations média : Mélissa Lévine / press@remy-cointreau.com

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