

Chiffre d'affaires en baisse de -15,6% en organique
Objectifs 2024-25 confirmés

- Forte baisse des ventes en **Amériques**, toujours pénalisées par des effets de déstockage
- Léger recul en **APAC**¹, reflétant des conditions de marché plus difficiles en Asie du Sud Est ainsi qu'une base de comparaison élevée et un contexte complexe en Chine
- Performances contrastées au sein de la région **EMEA**², pénalisée par des effets de phasage, une base de comparaison élevée et une consommation en demi-teinte

Au premier trimestre 2024-25, Rémy Cointreau a réalisé un chiffre d'affaires de 217,0 millions d'euros, en baisse de -15,6% en organique³. En données publiées, le chiffre d'affaires a reculé de -15,7%, incluant un effet négatif des devises de -0,1%, principalement lié à l'évolution du renminbi chinois.

Les ventes de la région **Amériques** demeurent en forte baisse dans le sillage de la poursuite des efforts de déstockage. De son côté, la région **APAC** affiche un léger recul, affectée d'une part par une base de comparaison élevée et un marché atone en Chine et d'autre part une détérioration de la consommation en Asie du Sud-Est. A l'inverse, le Japon se démarque et bénéficie d'excellentes dynamiques. Enfin, les performances contrastées enregistrées en **EMEA** reflètent une consommation en demi-teinte, amplifiée par des effets de phasage et une base de comparaison élevée.

Répartition du chiffre d'affaires par division :

<i>En M€</i> <i>(avril-juin 2024)</i>	T1 2024-25	T1 2023-24	<i>Variation</i> <i>publiée</i>	<i>Variation organique</i>	
				<i>vs. T1 23-24</i>	<i>vs. T1 19-20</i>
Cognac	135,5	155,1	-12,6%	-12,2%	-17,0%
Liqueurs & Spiritueux	75,8	95,0	-20,1%	-20,4%	+35,1%
S/total Marques Groupe	211,3	250,0	-15,5%	-15,3%	-3,7%
Marques Partenaires	5,7	7,5	-24,3%	-24,6%	-14,0%
Total	217,0	257,5	-15,7%	-15,6%	-4,0%

¹ *Asie-Pacifique*

² *Europe, Moyen-Orient et Afrique*

³ *Toutes références à "la croissance organique" dans le présent communiqué correspondent à la croissance du chiffre d'affaires à devises et périmètre constants*

Cognac

Le chiffre d'affaires de la division **Cognac** a reculé de -12,2% en organique au premier trimestre, soit une baisse de -17,0% par rapport au premier trimestre 2019-20. En **Amériques** et plus particulièrement aux **Etats-Unis**, les ventes restent très pénalisées par la poursuite des efforts de déstockage face à des *dépletions*⁴ toujours en baisse et dans un marché en proie à une activité promotionnelle importante et une consommation finale en berne.

Au sein de la région **APAC**, la **Chine** affiche une performance presque stable, impactée par une base de comparaison élevée et un environnement de consommation complexe. Le e-commerce continue de se démarquer par sa résilience et enregistre une croissance de plus de +15% grâce aux bons résultats enregistrés lors du festival 6/18. Ce dernier a notamment bénéficié du succès de deux éditions limitées CLUB et des nombreuses activations réalisées à l'occasion de la célébration des 300 ans de la Maison Rémy Martin. En parallèle, l'**Asie du Sud Est** affiche une forte baisse de son chiffre d'affaires, notamment affectée par le segment haut de gamme. Enfin, le **Japon** continue de bénéficier d'un excellent momentum.

La région **EMEA** a généré des ventes en recul, impactée par une consommation en demi-teinte et des effets de phasage en **Europe** ainsi qu'une baisse marquée en **Afrique** notamment en **Afrique du Sud**.

Liqueurs & Spiritueux

Le chiffre d'affaires de la division **Liqueurs & Spiritueux** a reculé de -20,4% en organique au premier trimestre, représentant une progression significative de +35,1% par rapport au premier trimestre 2019-20. Cette performance intègre des effets de déstockage aux **Amériques**, notamment aux **Etats-Unis**, malgré des *dépletions* positives soutenues par Cointreau qui a réalisé un solide *Cinco De Mayo* et The Botanist qui bénéficie des nombreuses activations réalisées pour accroître sa visibilité.

La région **EMEA** a également enregistré une forte baisse de ses ventes, dans un marché pénalisé par l'inflation et en proie à une activité promotionnelle accrue. En outre, cette performance reflète des effets de phasage et une base de comparaison élevée, notamment au **Royaume-Uni**.

Enfin, la région **APAC** a enregistré une baisse de son chiffre d'affaires, affectée par un ralentissement de la consommation en **Asie du Sud Est** et une poursuite des déstockages de la catégorie whisky en **Chine**. A l'inverse, le **Japon** continue de se démarquer par sa forte croissance portée par Bruichladdich.

Marques Partenaires

Les ventes des **Marques Partenaires** ont enregistré une baisse de -24,6% en organique au premier trimestre, affectées par une tendance défavorable au **Bénélux** et au **Royaume-Uni**.

⁴ *Ventes des grossistes vers les détaillants*

Objectifs 2024-25 confirmés

Malgré la forte baisse de ses résultats en 2023-24, Rémy Cointreau a maintenu une avance sur son plan stratégique à 10 ans. L'année 2024-25 s'inscrit comme une année de transition qui permettra notamment de finaliser l'ajustement des stocks dans la région Amériques et de reprendre, à partir de 2025-26, la trajectoire fixée à l'horizon 2029-30 :

- une croissance moyenne annuelle du chiffre d'affaires de « high single-digit » en organique
- une amélioration organique progressive de la marge opérationnelle courante

Dans un environnement complexe et marqué par une visibilité limitée sur ses principaux marchés, Rémy Cointreau anticipe une **reprise graduelle de son activité au cours de l'année 2024-25, avec un premier semestre affecté par :**

- la poursuite des ajustements de stocks dans la région Amériques compte tenu de l'évolution encore négative des *dépletions*⁵
- une base de comparaison élevée pour la région APAC (chiffre d'affaires en progression de plus de +55% au premier semestre 2023-24 par rapport à 2019-20)
- une consommation en demi-teinte au sein de la région EMEA

Dans ce contexte, Rémy Cointreau est déterminé à protéger sa rentabilité grâce à un contrôle rigoureux de ses coûts et à la mise en œuvre de sa stratégie de valeur, tout en poursuivant ses investissements afin de préparer la croissance de demain.

Pour 2024-25, le Groupe entend s'appuyer sur :

- une résilience de sa **marge brute** grâce à une hausse mesurée et sélective de ses prix et une inflation modérée
- une normalisation du ratio **marketing & communication / chiffre d'affaires** à un niveau très supérieur à 2019-20
- un strict contrôle de ses **coûts de structure** afin de compenser la majeure partie de l'augmentation des coûts liée au retour des économies « temporaires » réalisées en 2023-24

Enfin, le Groupe prévoit pour l'année un **effet des taux de change** :

- Défavorable sur le chiffre d'affaires : compris entre **-5M€ et -10M€**
- Favorable sur le Résultat Opérationnel Courant : compris entre **+3M€ et +7M€**

⁵ Ventes des grossistes vers les détaillants

Contacts

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

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

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 1943 collaborateurs et sur ses filiales de distribution implantées dans les marchés stratégiques du Groupe. Rémy Cointreau est coté sur Euronext Paris.

Une conférence téléphonique à destination des investisseurs et des analystes sera tenue ce jour par Luca Marotta, Directeur Financier à partir de 9h00 (heure de Paris). Le support de présentation sera également disponible sur le site internet (www.remy-cointreau.com), à la section Finance.

Annexes

Chiffre d'affaires du T1 2024-25 (avril-juin 2024)

<i>En millions d'euros</i>	Publié 24-25 A	Devises 24-25	Périmètre 24-25	Organique 24-25 B	Publié 23-24 C	Variation Publiée A/C-1	Variation Organique B/C-1
Cognac	135,5	-0,6	-	136,1	155,1	-12,6%	-12,2%
Liqueurs & Spiritueux	75,8	0,3	-	75,6	95,0	-20,1%	-20,4%
S/Total Marques Groupe	211,3	-0,4	-	211,7	250,0	-15,5%	-15,3%
Marques Partenaires	5,7	0,0	-	5,7	7,5	-24,3%	-24,6%
Total	217,0	-0,4	-	217,4	257,5	-15,7%	-15,6%

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

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.