

**Retour à la croissance au troisième trimestre**  
**Chiffre d'affaires : +2,8% en organique<sup>1</sup>**  
**Objectifs 2025-26 confirmés**

- 
- Croissance solide des ventes de la région Amériques, pour le quatrième trimestre consécutif
  - Légère décroissance de la région APAC<sup>2</sup> :
    - Dans un marché complexe, la Chine enregistre un recul des ventes, pénalisées par un effet calendaire défavorable lié au Nouvel An chinois. Retraitée de cet effet, la performance est quasi stable
    - Le reste de l'Asie affiche une forte progression, portée par la division cognac
  - La région EMEA<sup>3</sup> renoue avec la croissance au 3<sup>ème</sup> trimestre, soutenue par la bonne performance de ses deux divisions
  - Objectifs 2025-26 confirmés :
    - Chiffre d'affaires : croissance organique comprise entre stable et *low-single-digit*
    - ROC : recul organique compris entre *low double-digit* et *mid-teens*
- 

Rémy Cointreau a réalisé un chiffre d'affaires de 735,4 millions d'euros au cours des neuf premiers mois 2025-26, en baisse de -1,9% en organique. En données publiées, le chiffre d'affaires a reculé de -6,6%, incluant un effet défavorable des devises de -4,7%, principalement lié à l'évolution du dollar et du renminbi.

Le plan de transformation annoncé fin novembre, est entré dans sa phase d'exécution début 2026, avec le lancement d'un diagnostic approfondi mené avec l'appui d'un cabinet de conseil externe. Cette étape structurante, prévue jusqu'en avril, permettra au Groupe de définir et de prioriser les leviers de création de valeur, avant leur déploiement dès le 1<sup>er</sup> trimestre 2026-27.

**Répartition du chiffre d'affaires par division**

En M€ (avril-décembre 2025)	9M 2025-26	9M 2024-25	Variation publiée	Variation organique	
				vs. 9M 2024-25	vs. 9M 2019-20 <sup>4</sup>
Cognac	450,4	497,2	-9,4%	-4,3%	-19,8 %
Liqueurs & Spiritueux	273,0	274,2	-0,4%	+3,7%	+39,8 %
S/total Marques Groupe	723,5	771,4	-6,2%	-1,4%	-4,6 %
Marques Partenaires	12,0	16,3	-26,8%	-26,3%	-45,6 %
<b>Total</b>	<b>735,4</b>	<b>787,8</b>	<b>-6,6%</b>	<b>-1,9%</b>	<b>-5,7 %</b>

<sup>1</sup> Toutes les références à "la croissance organique" dans le présent communiqué correspondent à la croissance du chiffre d'affaires à devises et périmètre constants

<sup>2</sup> Asie-Pacifique

<sup>3</sup> Europe, Moyen-Orient et Afrique

<sup>4</sup> A taux de change constant (taux 2024-25)

## Cognac

---

**Le chiffre d'affaires de la division Cognac progresse de +3,2% en organique au troisième trimestre.** Cette performance reflète la dynamique solide de la **région Amériques** pour le quatrième trimestre consécutif, soutenue par une base de comparaison très favorable et une amélioration des *depletions*<sup>5</sup>. Les ventes de la région **APAC**, enregistre une légère décroissance. En Chine, le marché demeure difficile, notamment sur le segment haut de gamme. Les ventes ont été principalement affectées par un effet calendaire défavorable lié au calendrier du Nouvel An Chinois. Retraitée de cet effet, la performance de la Chine est quasi stable, bénéficiant notamment du retour à la normale du *duty free* chinois et de l'excellente performance du e-commerce lors du festival *Double Eleven*. Enfin, la région **EMEA** renoue avec la croissance, portée par le succès de *Rémy Martin VS* en Afrique, la nette amélioration de l'Europe et la tendance soutenue du *Travel Retail*.

## Liqueurs & Spiritueux

---

**Le chiffre d'affaires de la division Liqueurs & Spiritueux ressort en hausse de +2,8% en organique au troisième trimestre.**

La région **Amériques** enregistre une progression de ses ventes, portée par *Cointreau* et *the Botanist*, qui bénéficient de *depletions* particulièrement résilientes dans un marché atone en fin d'année. En **EMEA**, le Groupe renoue avec une croissance solide dans la majorité de ses zones géographiques, notamment grâce à *Cointreau* et *Metaxa*. Enfin, la région **APAC** affiche une baisse limitée de ses ventes en **Chine** comme dans le **reste de l'Asie**, pénalisée en Australie par une base de comparaison élevée et des effets de phasage.

## Marques Partenaires

---

Les ventes des **Marques Partenaires** ont enregistré une baisse de -9,3% en organique au troisième trimestre.

---

<sup>5</sup> Ventes des grossistes vers les détaillants

## Objectifs 2025-26 confirmés

---

Rémy Cointreau anticipe une **croissance organique du chiffre d'affaires comprise entre *stable* et *low-single-digit***.

En parallèle, le Groupe entend favoriser la reprise en maintenant des investissements soutenus en Chine et aux Etats-Unis.

Dans ce contexte, le Groupe prévoit une **baisse organique du Résultat Opérationnel Courant (ROC)<sup>6</sup> comprise entre *low double-digit* et *mid-teens***.

Dans un environnement particulièrement volatil et sur la base de ses estimations à date, le Groupe prévoit pour l'année un effet défavorable de ses devises :

- Sur le **Chiffre d'affaires** : entre **-50M€ et -60M€** (dont 60% au second semestre)
- Sur le **Résultat Opérationnel Courant** : entre **-25M€ et -30M€** (dont un tiers au second semestre)

---

<sup>6</sup> La prévision du ROC intègre un impact net des droits de douane additionnels de 25 millions d'euros (dont 5 millions d'euros en Chine et 20 millions d'euros aux Etats-Unis). Ces estimations sont établies sur la base des hypothèses suivantes :

- Une augmentation du prix minimum d'importation en Chine telle que définie par l'accord signé avec le MOFCOM
- Des droits de douane sur les importations américaines fixés à 15% pour l'Union Européenne et à 10% pour le Royaume-Uni et la Barbade

## Contacts

---

**Relations investisseurs :** Célia d'Everlange / [investor-relations@remy-cointreau.com](mailto:investor-relations@remy-cointreau.com)

**Relations média :** Mélissa Lévine / [press@remy-cointreau.com](mailto: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 1 856 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](http://www.remy-cointreau.com)), à la section Finance.

---

**Annexes**

**Chiffre d'affaires du T1 2025-26 (avril-juin 2025)**

En millions d'euros	Publié	Devises	Périmètre	Organique	Publié	Variation	Variation
	25-26 A	25-26	25-26	25-26 B	24-25 C	Publiée A/C-1	Organique B/C-1
Cognac	131,3	-5,9	-	137,2	135,5	-3,1%	+1,3%
Liqueurs & Spiritueux	86,2	-2,7	-	88,9	75,8	+13,6%	+17,3%
<b>S/Total Marques Groupe</b>	<b>217,5</b>	<b>-8,7</b>	-	<b>226,1</b>	<b>211,3</b>	<b>+2,9%</b>	<b>+7,0%</b>
Marques Partenaires	3,3	-	-	3,3	5,7	-41,6%	-41,7%
<b>Total</b>	<b>220,8</b>	<b>-8,7</b>	-	<b>229,5</b>	<b>217,0</b>	<b>+1,8%</b>	<b>+5,7%</b>

**Chiffre d'affaires du T2 2025-26 (juillet-septembre 2025)**

En millions d'euros	Publié	Devises	Périmètre	Organique	Publié	Variation	Variation
	25-26 A	25-26	25-26	25-26 B	24-25 C	Publiée A/C-1	Organique B/C-1
Cognac	168,9	-9,3	-	178,2	206,0	-18,0%	-13,5%
Liqueurs & Spiritueux	96,6	-3,7	-	100,3	105,9	-8,8%	-5,3%
<b>S/Total Marques Groupe</b>	<b>265,4</b>	<b>-13,0</b>	-	<b>278,5</b>	<b>311,9</b>	<b>-14,9%</b>	<b>-10,7%</b>
Marques Partenaires	3,4	-	-	3,4	4,8	-29,2%	-28,7%
<b>Total</b>	<b>268,8</b>	<b>-13,1</b>	-	<b>281,9</b>	<b>316,7</b>	<b>-15,1%</b>	<b>-11,0%</b>

**Chiffre d'affaires du S1 2025-26 (avril-septembre 2025)**

En millions d'euros	Publié	Devises	Périmètre	Organique	Publié	Variation	Variation
	25-26 A	25-26	25-26	25-26 B	24-25 C	Publiée A/C-1	Organique B/C-1
Cognac	300,2	-15,2	-	315,4	341,5	-12,1%	-7,6%
Liqueurs & Spiritueux	182,7	-6,5	-	189,2	181,7	+0,5%	+4,1%
<b>S/Total Marques Groupe</b>	<b>482,9</b>	<b>-21,7</b>	-	<b>504,6</b>	<b>523,2</b>	<b>-7,7%</b>	<b>-3,6%</b>
Marques Partenaires	6,7	-	-	6,7	10,5	-35,9%	-35,7%
<b>Total</b>	<b>489,6</b>	<b>-21,7</b>	-	<b>511,4</b>	<b>533,7</b>	<b>-8,3%</b>	<b>-4,2%</b>

**Chiffre d'affaires du T3 2025-26 (octobre-décembre 2025)**

En millions d'euros	Publié	Devises	Périmètre	Organique	Publié	Variation	Variation
	25-26 A	25-26	25-26	25-26 B	24-25 C	Publiée A/C-1	Organique B/C-1
Cognac	150,2	-10,4	-	160,6	155,7	-3,5%	+3,2%
Liqueurs & Spiritueux	90,3	-4,8	-	95,1	92,5	-2,4%	+2,8%
<b>S/Total Marques Groupe</b>	<b>240,6</b>	<b>-15,2</b>	-	<b>255,8</b>	<b>248,2</b>	<b>-3,1%</b>	<b>+3,0%</b>
Marques Partenaires	5,2	-0,1	-	5,3	5,8	-10,3%	-9,3%
<b>Total</b>	<b>245,8</b>	<b>-15,3</b>	-	<b>261,1</b>	<b>254,1</b>	<b>-3,3%</b>	<b>+2,8%</b>

**Chiffre d'affaires du 9M 2025-26 (avril-décembre 2025)**

En millions d'euros	Publié	Devises	Périmètre	Organique	Publié	Variation	Variation
	25-26	25-26	25-26	25-26	24-25	Publiée	Organique
	A			B	C	A/C-1	B/C-1
Cognac	450,4	-25,6	-	476,0	497,2	-9,4%	-4,3%
Liqueurs & Spiritueux	273,0	-11,3	-	284,3	274,2	-0,4%	+3,7%
<b>S/Total Marques Groupe</b>	<b>723,5</b>	<b>-36,9</b>	-	<b>760,4</b>	<b>771,4</b>	<b>-6,2%</b>	<b>-1,4%</b>
Marques Partenaires	12,0	-0,1	-	12,0	16,3	-26,8%	-26,3%
<b>Total</b>	<b>735,4</b>	<b>-37,0</b>	-	<b>772,4</b>	<b>787,8</b>	<b>-6,6%</b>	<b>-1,9%</b>

*L'information réglementée liée à ce communiqué est disponible sur le site [www.remy-cointreau.com](http://www.remy-cointreau.com)*

**Définitions des indicateurs alternatifs de performance**

Le processus de gestion de Rémy Cointreau repose sur des indicateurs alternatifs de performance 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.