Résultats semestriels 2026-27
Paris, le 25 novembre 2026

Premier semestre : une inflexion encourageante
Retour à la croissance du ROC (+16,6% en publié) et progression de la marge (+2,6 pts en publié)
Objectifs 2026-27 relevés
Priorités stratégiques et objectifs 2031-32

- **Chiffre d'affaires :** +2,9% en organique[1]
- **Marge brute :** -0,3 pt en publié à 67,7% (dont -1,5 pt en organique)
- **Frais Marketing & Communication :** 16,3% du CA ; investissements réduits au S1 afin d'être renforcés au S2
- **Résultat Opérationnel Courant (ROC) :** 126,7 M€ (+7,8% en organique), soit 24,8% de marge (+1,1 pt en organique)
- **Free Cash-Flow courant :** +42,0 M€ vs. -12,6 M€ au S1 2025-26
- **Levier d'endettement :** 2,87x contre 3,22x au 31 mars 2026
- **Objectifs 2026-27 relevés**
  - Retour à une croissance organique du chiffre d'affaires (inchangé)
  - Solide amélioration organique de la marge ROC (contre une légère amélioration précédemment)
  - Taux de conversion du FCF courant : environ 20% (indicateur additionnel)
  - Levier d'endettement (hors impact de l'hybride) : < 3,2x au 31 mars 2027 (contre < 3,5x précédemment)
- **Objectifs 2031-32 :**
  - Croissance organique moyenne du chiffre d'affaires : *Mid-Single-Digit* pour la période de 2027-28 à 2028-29 ; *Mid-to High-Single-Digit* à partir de 2029-30
  - Marge ROC : progression organique[2] cumulée de +300 à +400 bps d'ici 2028-29 (vs. 2025-26) ; progression annuelle moyenne de +20 à +30 bps à partir de 2029-30 ; marge supérieure à 22% en organique[2] d'ici 2031-32
  - Taux de conversion du FCF courant : environ 35% d'ici 2028-29 et 55% d'ici 2031-32
  - Levier d'endettement (dont impact de l'hybride) : < 2,0x d'ici 2028-29 et < 1,5x d'ici 2031-32

Chiffres clés - en M€ (*sauf mention contraire*)	S1 2026-27	S1 2025-26	Variation Publiée	Variation Organique
Chiffre d'affaires	**510,9**	**489,6**	**+4,4%**	**+2,9%**
Marge brute (%)	*67,7%*	*68,0%*	*-0,3 pt*	*-1,5 pt*
Résultat Opérationnel Courant	**126,7**	**108,7**	**+16,6%**	**+7,8%**
Marge Opérationnelle Courante (%)	*24,8%*	*22,2%*	*+2,6 pts*	*+1,1 pt*
Résultat net part du Groupe	**57,0**	**63,1**	**-9,8%**	**-21,2%**
Marge nette (%)	***11,1%***	***12,9%***	***-1,7 pt***	***-3,0 pts***
Résultat net part du Groupe hors ENR[3]	75,8	63,2	+19,9%	+8,6%
Marge nette hors ENR (%)	*14,8%*	*12,9%*	*+1,9 pt*	*+0,7 pt*
BNPA part du Groupe (€)	**1,09**	**1,22**	**-10,6%**	**-21,9%**
BNPA part du Groupe hors ENR (€)	1,45	1,22	+18,8%	+7,6%
Ratio dette nette/EBITDA	***2,87x***	***2,96x***	***-0,09x***	

[1] *Toutes références à une croissance organique dans le présent communiqué correspondent à une croissance à devises et périmètre constants*

[2] *Taux moyen de couverture 2025-26 : 1,15 pour l'Euro/Dollar et 8,21 pour l'Euro/CNY*

[3] *ENR : éléments non récurrents*

Commentaire de Franck Marilly, directeur général

"Ce premier semestre marque une inflexion encourageante dans la trajectoire de Rémy Cointreau, avec un retour à la croissance du ROC et une amélioration de la marge. Au-delà de cette performance, nous abordons une nouvelle étape de notre développement avec une conviction forte : notre potentiel de croissance ne dépend pas uniquement de la reprise de nos marchés. Notre force réside dans la singularité de nos marques et leur capacité à bousculer les conventions. Cet esprit audacieux, profondément ancré dans notre identité, constitue un formidable atout pour nous réinventer et conquérir de nouveaux territoires de croissance. Notre feuille de route est résolument pragmatique et repose sur des leviers de croissance concrets, identifiés et sous notre contrôle. Pour le cognac, notre ambition est de renforcer nos positions sur le segment haut de gamme, de conquérir de nouvelles occasions de consommation sur les segments plus accessibles et d'accélérer notre développement géographique. Pour les Liqueurs & Spiritueux, nous entendons libérer le potentiel de nos marques, en accélérant leur développement et en capitalisant sur les nouvelles tendances de consommation. En parallèle, le plan RC Forward transforme en profondeur notre organisation et nos modes de fonctionnement pour gagner en agilité, en efficacité et en discipline financière. Sa mise en œuvre s'appuie sur des initiatives opérationnelles précises, dont nous suivrons rigoureusement l'exécution et les résultats. Notre ambition à l'horizon 2031-32 est claire : renouer avec une croissance durable et profitable, améliorer structurellement notre rentabilité et notre génération de trésorerie, tout en construisant un Groupe plus résilient et maître de sa trajectoire. Je sais pouvoir compter sur l'engagement, le talent et la passion de nos collaborateurs à travers le monde pour donner vie à cette ambition collective. Je tiens à les remercier chaleureusement pour leur mobilisation et leur contribution à la transformation de notre Groupe."

Résultat Opérationnel Courant par division

En M€ (*sauf mention contraire*)	S1 2026-27	S1 2025-26	Variation Publiée	Variation Organique
Cognac	115,4	87,8	*+31,4%*	*+19,8%*
Marge %	*34,1%*	*29,3%*	*+4,8 pts*	*+2,5 pts*
Liqueurs & Spiritueux	20,2	29,8	*-32,1%*	*-29,5%*
Marge %	*11,9%*	*16,3%*	*-4,4 pts*	*-4,0 pts*
S/total Marques du Groupe	**135,6**	**117,6**	***+15,3%***	***+7,3%***
Marge %	***26,7%***	***24,4%***	***+2,3 pts***	***+0,8 pt***
Marques Partenaires	(0,2)	(0,5)	*-63,8%*	*-52,9%*
Frais holding	(8,7)	(8,4)	*+4,1%*	*+4,1%*
Total	**126,7**	**108,7**	***+16,6%***	***+7,8%***
Marge %	***24,8%***	***22,2%***	***+2,6 pts***	***+1,1 pt***

Cognac

Le **chiffre d'affaires** de la division **Cognac** a progressé de +10,3% en organique, intégrant une hausse de +16,0% des volumes et un effet mix-prix de -5,7%. Cette performance traduit principalement la forte progression des ventes en APAC[4], portée par une nette accélération au deuxième trimestre *(Mid-Autumn Festival)*, ainsi qu'en EMEA[5], où l'activité bénéficie d'une excellente dynamique en Afrique du Sud et au Royaume-Uni. À l'inverse, la région Amériques a affiché un léger recul, pénalisée par une base de comparaison élevée aux États-Unis et des effets de déstockage liés à l'évolution du réseau de distribution. La tendance sous-jacente demeure toutefois encourageante et souligne la poursuite de l'amélioration séquentielle des *depletions*[6].

Le Résultat Opérationnel Courant a progressé de +19,8% en organique à 115,4 M€, soit une amélioration de la marge opérationnelle courante de +4,8 pts en publié à 34,1% (dont +2,5 pts en organique). Cette évolution reflète principalement

[4] *Asie-Pacifique*

[5] *Europe, Moyen-Orient et Afrique*

[6] *Ventes des grossistes vers les détaillants*

la réduction ponctuelle des investissements en marketing et communication (le ratio sur chiffre d'affaires est en recul de 3,9 pts en organique). Ces investissements seront, comme prévu, renforcés au second semestre, pour accompagner une activité plus soutenue en fin d'année aux États-Unis et lors du Nouvel An chinois. En parallèle, le Groupe a fait preuve d'un contrôle strict des coûts de structure (le ratio sur chiffre d'affaires est en baisse de 0,8 pt en organique). Ces effets positifs ont été partiellement atténués par une baisse de la marge brute, affectée par un mix-prix défavorable et dans une moindre mesure les effets du *Price Undertaking* en Chine. La marge brute s'établit toutefois à un niveau élevé de 68,6%.

Liqueurs & Spiritueux

La division **Liqueurs & Spiritueux** a enregistré un **chiffre d'affaires** en recul de -7,0% en organique, intégrant une baisse de -5,6% des volumes et un effet mix-prix de -1,4%. Cette performance reflète principalement des effets de déstockage liés aux changements de distributeurs aux États-Unis (la tendance sous-jacente demeure robuste), ainsi que des performances contrastées dans la région EMEA, pénalisée par une forte intensité promotionnelle et une consommation modérée. Les ventes de la région APAC affichent également un léger recul, principalement en Chine, tandis que le reste de l'Asie continue de bénéficier d'une dynamique favorable.

Le Résultat Opérationnel Courant a reculé de -29,5% en organique à 20,2 M€, soit une marge opérationnelle courante de 11,9%, en retrait de -4,4 pts en publié (dont -4,0 pts en organique). Cette performance traduit une moindre absorption des coûts fixes de structure liée à la baisse du niveau d'activité et, dans une moindre mesure, l'évolution défavorable de la marge brute (-1,2 pt en organique) à 66,9%, principalement affectée par un effet mix-prix défavorable. La réduction des frais de marketing et communication (le ratio sur chiffre d'affaires est en baisse de 1,0 pt en organique) n'a que partiellement compensé cette détérioration.

Marques Partenaires

Le chiffre d'affaires des Marques Partenaires a enregistré une baisse de -62,5% en organique, principalement liée à l'arrêt de la distribution des Marques Partenaires au Benelux depuis le mois d'avril dernier.

Le Résultat Opérationnel Courant s'est établi à -0,2 M€ au premier semestre 2026-27 contre -0,5 M€ l'an passé.

Résultats consolidés

Rémy Cointreau a réalisé un **chiffre d'affaires** de 510,9 millions d'euros au premier semestre 2026-27, en progression de +2,9% en organique, conforme à la trajectoire annuelle. En données publiées, le chiffre d'affaires a progressé de +4,4%, intégrant un effet de change favorable de +1,5%.

Le Résultat Opérationnel Courant (ROC) s'est établi à 126,7 M€, en hausse de +16,6% en publié (dont +7,8% en organique). Cette performance intègre une progression de +15,3% en publié du ROC des Marques du Groupe et une contribution négative des marques partenaires. Les frais de holding sont quasi stables.

Au premier semestre, le Groupe a enregistré **un effet positif des devises** (+9,5 M€) sur le ROC, principalement lié à l'évolution du dollar américain et du renminbi chinois. Le cours moyen de **conversion euro-dollar** s'est légèrement dégradé de 1,15 à 1,16 et le **cours moyen de couverture** est inchangé à 1,13. Le cours moyen de **conversion euro-renminbi** s'est amélioré de 8,28 à 7,84 et le **cours moyen de couverture** s'est amélioré de 8,37 à 7,88.

La **marge opérationnelle courante** a augmenté de +2,6 pts à 24,8% en publié (dont +1,1 pt en organique). Cette évolution reflète :

- Une érosion de la **marge brute** de -1,5 pt en organique à 67,7%, affectée par un mix-prix défavorable et dans une moindre mesure les effets du *Price Undertaking* en Chine ; le Groupe a bénéficié d'un remboursement de 6,4 M€ au titre des droits de douane acquittés aux États-Unis lors de l'exercice précédent. Ce montant a été intégralement réinvesti.
- Une réduction **des dépenses de marketing & communication** (3,0 pts en organique) afin de les renforcer au second semestre (période de pic d'activité)
- Une augmentation limitée du **ratio des coûts de structure** (0,4 pt en organique), affectée par une base de comparaison élevée qui bénéficiait d'éléments positifs ponctuels
- Un effet favorable des **devises** de +1,5 pt

Les autres produits et charges opérationnels se sont établis à -25,0 M€ au premier semestre 2026-27, intégrant notamment la première vague de coûts de restructuration liés au plan de transformation RC *Forward* (12,1 M€) et une provision pour dépréciation d'actifs de 13,0 M€ sur Westland.

En conséquence, le **résultat opérationnel** s'est établi à 101,7 M€ au premier semestre 2026-27, en recul de -7,0% en publié.

Le résultat financier s'est établi à -23,0 M€ en publié au premier semestre 2026-27 contre -22,0 M€ l'an passé.

La charge d'impôt s'est élevée à 22,2 M€ en publié, soit un taux effectif de 28,2% au premier semestre 2026-27 (27,3% hors éléments non récurrents) contre 28,0% au premier semestre 2025-26 (27,3% hors éléments non récurrents).

Le **résultat net part du Groupe** s'est établi à 57,0 M€, en baisse de -9,8% en publié, soit une marge nette de 11,1%, en retrait de -1,7 pt en publié. **Hors éléments non récurrents, le résultat net part du Groupe** s'élève à 75,8 M€, en progression de +19,9% en publié.

Le **BNPA part du Groupe** s'est élevé à 1,09€, en baisse de -10,6% en publié. **Hors éléments non récurrents, le BNPA** s'est établi à 1,45€, en progression de +18,8% en publié.

La dette nette ressort à 646,6 millions d'euros au 30 septembre 2026, soit une réduction de 43,8 millions d'euros par rapport au 31 mars 2026 (en baisse de 40,2 millions d'euros par rapport au 30 septembre 2025). Cette évolution traduit principalement une génération de Free Cash-Flow de 33,5 millions d'euros au premier semestre 2026-27, soutenue par le retour à la croissance de l'excédent brut d'exploitation, un contrôle strict des investissements et un effet favorable sur la trésorerie lié à un remboursement d'impôt au titre de l'exercice précédent.

Le **ratio bancaire « dette nette/EBITDA »**, en nette amélioration, s'est établi à 2,87x au 30 septembre 2026 contre 3,22x au 31 mars 2026 (2,96x en septembre 2025).

Évènements post-clôture

- **7 octobre 2026 :** Rémy Cointreau a réalisé le 30 septembre 2026 sa première émission d'obligations hybrides pour un montant de 250 millions d'euros, au taux fixe de 6,75%. La date de règlement et de cotation était le 7 octobre 2026.
- **18 novembre 2026 :** Rémy Cointreau a procédé au remboursement anticipé de son placement privé obligataire Euro PP d'un montant de 75 millions d'euros, portant un coupon de 5,194% et arrivant initialement à échéance en septembre 2030. Ce remboursement, réalisé conformément à la clause de remboursement anticipé avec indemnité (« make-whole »), s'inscrit dans le cadre de l'utilisation du produit de l'émission obligataire hybride de 250 millions d'euros visant à optimiser la structure financière du Groupe.

Objectifs 2026-27 relevés

Pour l'année 2026-27, Rémy Cointreau anticipe un **retour à une croissance organique durable du chiffre d'affaires,** avec une amélioration progressive de la dynamique au cours de l'exercice.

Rémy Cointreau relève sa prévision de ROC et anticipe désormais **une solide amélioration organique de la Marge Opérationnelle Courante** (contre une légère amélioration précédemment).
Cette prévision intègre un impact des droits de douane sur le ROC d'environ 5 millions d'euros[7]. Cet impact serait nul aux États-Unis et d'environ 5 millions d'euros en Chine.

Le Groupe complète par ailleurs ses objectifs annuels et vise **un taux de conversion du FCF courant d'environ 20%**.

Enfin, Rémy Cointreau abaisse son **objectif de levier d'endettement (hors impact de l'obligation hybride) et vise désormais un ratio dette nette/Ebitda inférieur à 3,2x au 31 mars 2027** contre à 3,5x précédemment. Cet objectif correspond à un levier d'endettement **inférieur à 2,7x en tenant compte de l'effet de l'émission obligataire hybride.**

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

- Sur le chiffre d'affaires : environ +15 M€
- Sur le Résultat Opérationnel Courant : entre +8 M€ et +10 M€ (contre +3 M€ à +5 M€ précédemment)

[7] *La prévision du ROC intègre un impact des droits de douane de 5 M€, en Chine uniquement. Ces estimations sont établies sur la base des hypothèses suivantes :*

- *La prise en compte d'un prix minimum d'importation en Chine tel que défini par l'accord signé avec le MOFCOM*
- *Des droits de douane sur les importations aux États-Unis en provenance de l'UE fixés à 10% et une exemption pour les produits originaires du Royaume-Uni et de la Barbade*
- *La comptabilisation au S1 2026-27 de 6,4 M€ de remboursement de droits de douane au titre de l'année 2025-26*

Ambition 2031-32

Rémy Cointreau présente sa feuille de route stratégique et ses ambitions à l'horizon 2031-32.
Fort de ses savoir-faire d'exception, de ses marques iconiques, de sa capacité d'innovation et de son expertise dans la création d'expériences uniques, Rémy Cointreau entend construire sa propre trajectoire de croissance rentable et durable, en s'appuyant sur des leviers de développement qui lui permettront de s'affranchir de la seule dynamique de ses marchés. Dans un environnement qui devrait rester peu dynamique, le Groupe compte tirer parti de sa taille et de son agilité pour gagner des parts de marché et saisir les nombreuses opportunités de croissance encore inexploitées. Sa stratégie repose sur des priorités resserrées, une allocation sélective des ressources et une exécution renforcée, en privilégiant les leviers directement sous son contrôle.

Cette feuille de route s'articule autour de trois priorités :

1. **Accélérer la croissance organique**, en s'appuyant sur deux moteurs complémentaires et un accélérateur géographique :
    - **Cognac** : surperformer le marché en gagnant des parts de marché, tant sur le haut de gamme, en cultivant la désirabilité de LOUIS XIII et en développant le potentiel encore inexploité de Rémy Martin XO, que sur les segments plus accessibles. Le Groupe entend notamment accélérer le développement de Rémy Martin VS en Afrique et déployer aux États-Unis une innovation majeure visant à renouveler les codes du cognac, recruter de nouveaux consommateurs et capter de nouvelles occasions de consommation.
    - **Liqueurs & Spiritueux** : accélérer le développement de trois marques prioritaires, Cointreau, The Botanist et Bruichladdich, en capitalisant sur la dynamique de leurs gammes historiques tout en renforçant l'innovation pour élargir leur audience, recruter de nouveaux consommateurs et développer de nouvelles occasions de consommation.
    - **Expansion géographique** : exploiter les importants relais de croissance encore disponibles, notamment dans le Global Travel Retail et les Marchés Émergents, où le Groupe demeure sous-représenté par rapport à ses concurrents, avec l'ambition de doubler les ventes dans chacun de ces deux marchés à l'horizon 2028-29. En Chine, le Groupe souhaite également étendre sa couverture géographique et diversifier son portefeuille.

2. **Améliorer durablement la rentabilité**, en combinant des gains d'efficacité opérationnelle (optimisation des réseaux de distribution, gestion des prix, efficacité des frais Marketing & Communication et centralisation des achats) et des économies structurelles. Ces dernières reposent sur une simplification du modèle opérationnel, une clarification des responsabilités entre marques et marchés, une rationalisation des processus et une adaptation des structures et des effectifs du Groupe, afin de ramener les frais généraux à un niveau cohérent avec la taille du Groupe et les références sectorielles, tout en préservant les moyens consacrés à la croissance.

3. **Renforcer la génération de trésorerie**, grâce à une discipline accrue sur les investissements et les engagements d'achat d'eaux-de-vie, une politique de dividende équilibrée, conciliant une rémunération régulière des actionnaires et la poursuite du désendettement, une optimisation de la structure financière et une politique sélective de rotation des actifs.

Le plan de transformation RC *Forward*, annoncé en avril 2026, constitue un levier essentiel de cette feuille de route. Le Groupe en précise aujourd'hui les initiatives, les hypothèses et le calendrier de déploiement. Combinant initiatives de croissance, gains d'efficacité opérationnelle et économies structurelles, ce programme vise à générer 100 M€ de gains bruts avant réinvestissement au niveau du ROC à l'horizon 2028-29, par rapport à 2025-26 et à taux de change constants[8]. La mise

[8] *Taux moyen de couverture 2025-26 : 1,15 pour l'Euro/Dollar et 8,21 pour l'Euro/CNY*

en œuvre de ce plan s'accompagnera de coûts non récurrents pouvant atteindre 50 M€, dont la majeure partie sera comptabilisée en 2026-27.

À l'horizon 2031-32, Rémy Cointreau se fixe les objectifs financiers suivants :

- **Chiffre d'affaires** :
  - Croissance organique moyenne de *Mid-Single-Digit* pour la période de 2027-28 à 2028-29
  - Croissance organique moyenne de *Mid-to High-Single-Digit* à partir de 2029-30
- **Marge opérationnelle courante** :
  - D'ici 2028-29 : progression organique[8] cumulée de +300 à +400 bps par rapport à 2025-26
  - À partir de 2029-30 : progression organique annuelle moyenne de +20 à +30 bps
  - À l'horizon 2031-32 : marge opérationnelle courante supérieure à 22% en organique[8]
- **Taux de conversion FCF courant :** environ 35% d'ici 2028-29 et 55% d'ici 2031-32
- **Levier d'endettement** (dont impact de l'obligation hybride) : < 2,0x d'ici 2028-29 et < 1,5x d'ici 2031-32

L'Exception durable

Le Groupe poursuit le déploiement rigoureux de son plan stratégique RSE « L'Exception Durable » à horizon 2030 dont les objectifs sont confirmés[9].

Dans le prolongement de ce plan, Rémy Cointreau présentera en 2028, année de réengagement SBTi, sa vision stratégique 2030-50. Pour concrétiser cette dynamique, des cibles intermédiaires ont été établies à l'horizon 2031-32 :

- Climat (Trajectoire Net Zéro 2050 / SBTi) : réduction de -44,4% des émissions Scopes 1 & 2 et de -28,2 % du Scope 3 par rapport à 2020-21
- Gestion de l'eau : -20% sur les prélèvements d'eau par rapport à 2022-23
- Approvisionnements certifiés : 65% des matières premières agricoles certifiées durables (incluant les commodités, notamment le sucre et l'alcool neutre)
- Gouvernance & mixité : 50% de femmes au Comex et dans les fonctions de management

Un Webcast à destination des investisseurs et des analystes se tiendra ce jour à partir de 9h00 (heure de Paris), en présence de Marie-Amélie de Leusse, présidente, Franck Marilly, directeur général et Luca Marotta, directeur général adjoint & directeur financier. Le support de présentation est disponible sur le site internet (www.remy-cointreau.com), à la section Finance.

[9] *Objectifs du plan 2020-30 : Réduction de l'empreinte carbone du Groupe (trajectoire validée SBTi) soit -42% scopes 1 et 2, -25% scope 3 (hors FLAG) et - 30% FLAG ; - 20% de prélèvement d'eau vs. 2022-23 ; 100% des approvisionnements en matières premières essentielle certifiés ; 40% de femmes au Comex*

Annexes

Chiffre d'affaires et Résultat Opérationnel Courant par division

En millions d'euros (sauf mention contraire)	H1 2026-27		H1 2025-26	Variation	
	Publié	Organique	Publié	Publiée	Organique
	A	B	C	A/C-1	B/C-1
Chiffre d'affaires					
Cognac	338,7	331,2	300,2	+12,8%	+10,3%
Liqueurs & Spiritueux	169,7	170,0	182,7	-7,1%	-7,0%
S/total Marques du Groupe	**508,4**	**501,2**	**482,9**	**+5,3%**	**+3,8%**
Marques Partenaires	2,5	2,5	6,7	-62,6%	-62,5%
Total	**510,9**	**503,7**	**489,6**	**+4,4%**	**+2,9%**
Résultat Opérationnel Courant					
Cognac	115,4	105,2	87,8	*+31,4%*	*+19,8%*
Marge %	34,1%	*31,8%*	29,3%	*+4,8 pts*	*+2,5 pts*
Liqueurs & Spiritueux	20,2	21,0	29,8	*-32,1%*	*-29,5%*
Marge %	11,9%	*12,4%*	16,3%	*-4,4 pts*	*-4,0 pts*
S/total Marques du Groupe	**135,6**	**126,2**	**117,6**	***+15,3%***	***+7,3%***
Marge %	**26,7%**	***25,2%***	**24,4%**	***+2,3 pts***	***+0,8 pt***
Marques Partenaires	(0,2)	(0,2)	(0,5)	*-63,8%*	*-52,9%*
Frais holding	(8,7)	(8,7)	(8,4)	*+4,1%*	*+4,1%*
Total	**126,7**	**117,2**	**108,7**	***+16,6%***	***+7,8%***
Marge %	**24,8%**	***23,3%***	**22,2%**	***+2,6 pts***	***+1,1 pt***

Compte de résultat synthétique

En millions d'euros (sauf mention contraire)	H1 2026-27		H1 2025-26	Variation	
	Publié	Organique	Publié	Publiée	Organique
	A	B	C	A/C-1	B/C-1
Chiffre d'affaires	**510,9**	**503,7**	**489,6**	**+4,4%**	**+2,9%**
Marge brute	346,0	334,9	333,1	*+3,9%*	*+0,6%*
Marge brute (%)	***67,7%***	***66,5%***	***68,0%***	***-0,3 pt***	***-1,5 pt***
Résultat Opérationnel Courant	**126,7**	**117,2**	**108,7**	***+16,6%***	***+7,8%***
Marge opérationnelle courante (%)	*24,8%*	*23,3%*	*22,2%*	*+2,6 pts*	*+1,1 pt*
Autres produits et charges non courants	(25,0)	(25,1)	0,7	-	-
Résultat opérationnel	**101,7**	**92,1**	**109,4**	***-7,0%***	***-15,8%***
Résultat financier	(23,0)	(23,4)	(22,0)	*+4,5%*	*+6,7%*
Résultat avant impôts	**78,7**	**68,7**	**87,4**	***-9,9%***	***-21,4%***
Impôts sur les bénéfices	(22,2)	(19,3)	(24,5)	*-9,5%*	*-21,0%*
Taux d'impôt (%)	*(28,2%)*	*(28,2%)*	*(28,0%)*	*+0,1 pt*	*+0,1 pt*
Quote-part des entreprises associées/Minoritaires	0,4	0,4	0,2	*+85,9%*	*+85,9%*
Résultat net part du Groupe	**57,0**	**49,8**	**63,1**	***-9,8%***	***-21,2%***
Marge nette (%)	*11,1%*	*9,9%*	*12,9%*	*-1,7 pt*	*-3,0 pts*
Résultat net - Hors éléments non récurrents	**75,8**	**68,6**	**63,2**	***+19,9%***	***+8,6%***
Marge nette - Hors éléments non récurrents (%)	*14,8%*	*13,6%*	*12,9%*	*+1,9 pt*	*+0,7 pt*
BNPA - Part du Groupe (en €)	**1,09**	**0,95**	**1,22**	***-10,6%***	***-21,9%***
BNPA - Part du Groupe hors ENR (en €)	**1,45**	**1,31**	**1,22**	***+18,8%***	***+7,6%***

Réconciliation entre le résultat net et le résultat net hors éléments non récurrents

En millions d'euros	H1 2026-27	H1 2025-26
Résultat net part du Groupe	**57,0**	**63,1**
Autres produits et charges non courants	25,0	(0,7)
Impôt sur « autres produits et charges non courants »	(6,2)	0,2
Contribution exceptionnelle sur l'impôt des sociétés en France	-	0,6
Résultat net part du Groupe hors éléments non récurrents	**75,8**	**63,2**

Tableau de flux de Trésorerie

Au 30 septembre (en M€)	2026	2025	*Variation*
Dette financière nette à l'ouverture (1er avril)	**(690,4)**	**(675,4)**	**-15,0**
Résultat brut d'exploitation (EBITDA)	151,0	133,2	+17,8
Variation du BFR spiritueux en cours de vieillissement	(9,2)	(14,2)	+5,0
Autres variations du BFR	(61,9)	(55,8)	-6,1
Investissements industriels	(13,4)	(19,6)	+6,2
Frais financiers	(26,6)	(28,8)	+2,2
Paiement d'impôts	2,0	(27,5)	+29,5
***Free Cash-Flow* hors autres produits et charges non courants**	**42,0**	**(12,6)**	**+54,7**
Flux nets sur autres produits et charges non courants	(8,5)	(3,8)	-4,7
Free Cash-Flow	**33,5**	**(16,5)**	**+50,0**
Impacts acquisitions / cessions sur dette nette	0,0	(4,0)	+4,0
Ecarts de conversion et autres	10,3	9,1	+1,2
Autres flux	**10,3**	**5,1**	**+5,2**
Total flux de la période	**43,8**	**(11,3)**	**+55,2**
Dette financière nette à la clôture (30 septembre)	**(646,6)**	**(686,7)**	**-40,2**
Ratio A (dette nette / EBITDA)	***2,87***	***2,96***	***-0,09***

Bilan simplifié

Au 30 septembre (en M€)	2026	2025
Actifs non courants	**1 009,1**	**1 015,4**
Actifs courants	**2 475,7**	**2 445,4**
dont stocks	2 130,8	2 102,2
dont trésorerie et équivalents	60,6	70,5
Total de l'actif	**3 484,9**	**3 460,9**
Capitaux propres	**1 958,0**	**1 924,6**
Passifs non courants	**759,0**	**659,9**
dont dettes financières à long terme	682,0	587,3
Passifs courants	**767,8**	**876,4**
dont dette financière à court terme et intérêts courus	25,1	170,0
Total du passif et des capitaux propres	**3 484,9**	**3 460,9**

Définitions des indicateurs alternatifs de performance

En raison des règles d'arrondi, 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 le 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.

Dette nette

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.

Taux de conversion du Free Cash-Flow (FCF) courant

Le taux de conversion du FCF courant tel que défini et utilisé par le Groupe correspond au rapport entre le FCF courant et l'excédent brut d'exploitation (Ebitda) hors éléments non courants.

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 1 783 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

DÉCLARATIONS DE NATURE PRÉVISIONNELLE

Certaines informations incluses dans ce communiqué de presse ne constituent pas des données historiques, mais sont des déclarations prospectives. Ces déclarations prospectives sont fondées sur des estimations, des prévisions et des hypothèses en ce inclus, notamment, des hypothèses concernant la stratégie présente et future de Remy Cointreau et l'environnement économique dans lequel Remy Cointreau exerce ses activités. Elles impliquent des risques connus et inconnus, des incertitudes et d'autres facteurs, qui peuvent avoir pour conséquence une différence significative entre la performance et les résultats réels de Remy Cointreau et ceux présentés explicitement ou implicitement dans ces déclarations prospectives. Ces risques et incertitudes incluent ceux détaillés et identifiés dans le Document d'Enregistrement Universel de Remy Cointreau déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) et disponible sur le site Internet de la Société (www.remy-cointreau.com) et celui de l'AMF (www.amf-france.org). Ces déclarations prospectives ne sont valables qu'à la date du présent communiqué de presse et sont établies uniquement à des fins illustratives. Le présent communiqué de presse inclut uniquement des informations résumées et ne prétend pas être exhaustif. Aucune garantie n'est donnée quant à l'exactitude et l'exhaustivité de l'information ou des opinions contenues dans le présent communiqué de presse.

Le présent communiqué de presse ne contient pas et ne constitue pas une offre de vente de valeurs mobilières, ni une invitation ou une incitation d'investissement dans des valeurs mobilières en France, aux États-Unis ou dans toute autre juridiction.