

Résultats annuels 2023-24
Forte baisse du Résultat Opérationnel Courant
Solide exécution du plan de réduction des coûts : 145 M€ contre 100 M€ attendus
Rémy Cointreau maintient une avance sur son plan stratégique 2030

- Chiffre d'affaires en baisse de -19,2% en organique, impacté par l'ajustement des stocks aux Etats-Unis
- Résilience de la marge brute à un niveau élevé : -1,3 pt en organique à 71,2% (+4,0 pts versus 2019-20)
- Investissements soutenus en marketing et communication avec une approche sélective : 21,4% du chiffre d'affaires
- Solide exécution du plan de réduction de coûts : 145 M€ contre 100 M€ attendus
- ROC : -27,8% en organique, soit une baisse organique de la marge de -3,0 pts à 25,5% (+3,4 pts versus 2019-20)
- BNPA : 3,64 euros, en baisse de -37,1% en publié, soit une progression organique de +50,0% par rapport à 2019-20
- Objectifs 2024-25 : reprise graduelle de l'activité en cours d'année et protection de la rentabilité
- A partir de 2025-26 : retour à une croissance annuelle moyenne du chiffre d'affaires de « high single-digit » avec une amélioration progressive de la marge ROC (en organique)
- Objectifs 2029-30 confirmés

Rémy Cointreau a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 1194,1 millions d'euros en 2023-24, en baisse de -19,2% en organique (soit +16,2% par rapport à 2019-20). En données publiées, le chiffre d'affaires a reculé de -22,9%, incluant un effet négatif des devises de -3,7%, principalement lié à l'évolution du renminbi chinois et du dollar américain.

Le Résultat Opérationnel Courant s'est établi à 304,4 millions d'euros, en baisse de -27,8% en organique (soit +34,9% par rapport à 2019-20). Au-delà d'une base de comparaison record, cette performance reflète la baisse significative du chiffre d'affaires, partiellement compensée par une réduction drastique des coûts de 145 millions d'euros dont 45% des économies réalisées seront structurelles. La marge opérationnelle courante s'est détériorée de -3,0 points en organique à 25,5%.

Chiffres clés - en M€ (sauf mention contraire)	2023-24	2022-23	Variation Publiée	Variation organique	
				vs. 2022-23	vs. 2019-20
Chiffre d'affaires	1 194,1	1 548,5	-22,9%	-19,2%	+16,2%
Marge brute (%)	71,2%	71,3%	-0,1 pt	-1,3 pt	+4,0 pts
Résultat Opérationnel Courant	304,4	429,6	-29,1%	-27,8%	+34,9%
Marge Opérationnelle Courante (%)	25,5%	27,7%	-2,3 pts	-3,0 pts	+3,4 pts
Résultat net part du Groupe	184,8	293,8	-37,1%	-35,9%	+52,7%
Marge nette (%)	15,5%	19,0%	-3,5 pts	-3,9 pts	+3,6 pts
Résultat net part du Groupe hors ENR ¹	194,8	296,6	-34,3%	-33,0%	+47,1%
Marge nette hors ENR (%)	16,3%	19,2%	-2,8 pts	-3,3 pts	+3,3 pts
BNPA part du Groupe (€)	3,64	5,79	-37,1%	-35,9%	+50,0%
BNPA part du Groupe hors ENR (€)	3,84	5,85	-34,3%	-33,0%	+44,4%
Ratio dette nette /EBITDA	1,68x	0,84x	+0,84x	+0,84x	-0,18x

¹ ENR : éléments non récurrents

Nous avons traversé une année complexe et nous avons réagi très vite en adaptant notre structure de coûts, en optimisant nos organisations et en demandant à nos équipes des efforts importants. Je tiens à les remercier pour leur réactivité et leur sens de l'initiative. En 2023, nous avons également poursuivi nos investissements, continué à innover et réalisé des progrès importants. Tout d'abord en Chine où nos marques ont fait preuve de résilience et gagné des parts de marché, au sein du Travel Retail qui dépasse désormais les niveaux pre-Covid, en e-commerce qui enregistre une croissance de 20% et enfin à travers le déploiement de notre plan « L'Exception durable ». Dans un contexte macro-économique encore incertain, ces mesures vont nous permettre de tenir notre stratégie de valeur, guidée par notre vision à long terme. Nous abordons cette année avec détermination et demeurons pleinement concentrés sur la reprise du marché américain : la mise en place d'une organisation commerciale plus efficiente et l'exécution d'actions ciblées permettront de favoriser la reprise de la croissance.

Résultat Opérationnel Courant par division

En M€ (sauf mention contraire)	2023-24	2022-23	Variation Publiée	Variation organique	
				vs. 2022-23	vs. 2019-20
Cognac	265,7	405,2	-34,4%	-33,0%	+26,2%
Marge %	34,1%	36,8%	-2,7 pts	-3,9 pts	+5,3 pts
Liqueurs & Spiritueux	56,7	48,1	+18,0%	+18,0%	+55,4%
Marge %	14,6%	11,5%	+3,2 pts	+2,7 pts	+0,7 pt
S/total Marques du Groupe	322,4	453,3	-28,9%	-27,6%	+30,4%
Marge %	27,6%	29,8%	-2,2 pts	-3,0 pts	+2,8 pts
Marques Partenaires	(0,3)	0,1	-	-	-
Frais holding	(17,7)	(23,7)	-25,5%	-25,3%	-12,3%
Total	304,4	429,6	-29,1%	-27,8%	+34,9%
Marge %	25,5%	27,7%	-2,3 pts	-3,0 pts	+3,4 pts

Cognac

Le chiffre d'affaires de la division Cognac a reculé de -25,1% en organique (+5,8% par rapport à 2019-20), intégrant une baisse de -29,7% des volumes et un effet mix-prix de +4,6%. Cette performance reflète, d'une part, la baisse significative des ventes dans la région Amériques où le Groupe poursuit ses efforts de déstockage tout en maintenant une politique de prix ferme et fait face à un environnement défavorable et une activité promotionnelle soutenue et, d'autre part, une bonne résilience des ventes dans les régions APAC² et EMEA³.

Le Résultat Opérationnel Courant a baissé de -33,0% en organique à 265,7M€, engendrant une détérioration organique de la marge opérationnelle courante de -3,9 pts à 34,1% (soit +5,3 pts par rapport à 2019-20). Cette évolution reflète la baisse significative du chiffre d'affaires et intègre une érosion de la marge brute de -1,8 pt (par rapport à une base de comparaison record) dans le sillage de l'augmentation des coûts de production, partiellement compensée par la hausse des prix réalisée en avril 2023. En parallèle, le Groupe a maintenu un niveau d'investissement important en marketing et communication (stable en ratio sur chiffre d'affaires) avec une approche plus ciblée de ses dépenses. Enfin, la division Cognac est parvenue à limiter l'impact de la baisse de l'activité par la mise en œuvre d'une réduction drastique de ses coûts de structure.

² Asie-Pacifique

³ Europe, Moyen-Orient et Afrique

Liqueurs & Spiritueux

La division Liqueurs & Spiritueux a enregistré un chiffre d'affaires en baisse de -4,6% en organique (soit +47,4% par rapport à 2019-20), intégrant une baisse de -6,4% des volumes et un effet mix-prix de +1,8%. La division a été affectée par un environnement de marché plus difficile dans la région Amériques et le ralentissement de la catégorie whisky en Chine. La région EMEA fait preuve d'une bonne résilience.

Le **Résultat Opérationnel Courant** a progressé de +18,0% en organique à 56,7 M€, enregistrant ainsi une forte amélioration de la marge de +2,7 pts en organique à 14,6% (soit +0,7 pt par rapport à 2019-20). Cette évolution reflète, d'une part, la forte progression de la marge brute (+1,2 pt en organique) dans le sillage de la hausse des prix réalisée en avril dernier et d'autre part une gestion disciplinée des coûts de structure. En parallèle, le Groupe a gardé un niveau élevé d'investissement 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 -6,1% en organique (+2,3% par rapport à 2019-20), affecté par une tendance défavorable au Bénélux et au Royaume-Uni.

Le **Résultat Opérationnel Courant** s'est établi à -0,3 M€ en 2023-24 contre 0,1 M€ en 2022-23.

Résultats consolidés

Le **Résultat Opérationnel Courant (ROC)** s'est élevé à 304,4 M€, en baisse de -29,1% en publié (-27,8% en organique). Cette performance intègre un recul de -27,6% en organique du Résultat Opérationnel Courant des Marques du Groupe et une réduction de -6,0 M€ des frais de holding, illustrant les efforts d'optimisation réalisés cette année pour faire face à une conjoncture difficile.

Cette performance inclut un **effet négatif des devises** (-5,7M€), principalement lié à l'évolution défavorable du renminbi chinois et du dollar américain. Le cours moyen de conversion euro-renminbi s'est détérioré de 7,14 en 2022-23 à 7,79 en 2023-24 et le cours moyen d'encaissement (lié à la politique de couverture du Groupe) s'est détérioré de 7,38 en 2022-23 à 7,59 en 2023-24. Le cours moyen de conversion euro-dollar s'est détérioré de 1,04 en 2022-23 à 1,08 en 2023-24 et le cours moyen d'encaissement s'est amélioré de 1,11 en 2022-23 à 1,10 en 2023-24.

La **Marge Opérationnelle Courante** s'est établie à 25,5%, en baisse de -3,0 points en organique et de -2,3 points en publié. Cette évolution reflète :

- une baisse de la **marge brute** de -1,3 pt en organique à 71,2%, impactée par une base de comparaison élevée (+4,0 pts par rapport à 2019-20), la hausse des coûts de production et un effet mix marques négatif
- une stabilisation du ratio sur chiffre d'affaires **des dépenses en marketing et communication** (soit une progression de 3,5 pts des dépenses par rapport à 2019-20)
- une hausse maîtrisée du **ratio des coûts de structure** (-1,9 pt en organique) traduisant une réduction de 12,0% de la base de coûts en organique (en baisse de 2,9 pts par rapport à 2019-20)
- un effet favorable des **devises** de +0,7 pt

Les **autres produits et charges opérationnels** se sont établis à -12,8 millions d'euros en 2023-24 contre -3,1 millions d'euros en 2022-23, et reflètent essentiellement les coûts engendrés par la réorganisation du réseau de distribution aux Etats-Unis et en Europe.

Le **Résultat financier** s'est élevé à -38,5 millions d'euros en 2023-24 (contre -17,6 millions d'euros en 2022-23) dans un contexte marqué par la hausse des taux d'intérêt et le renouvellement des lignes de crédit long terme.

La **charge d'impôt** s'est élevée à 69,4 millions d'euros, soit un taux effectif de 27,4% en 2023-24 (27,1% hors éléments non récurrents) contre 28,4% en 2022-23 (28,3% hors éléments non récurrents) compte tenu du mix géographique.

Le **résultat net part du Groupe** s'est établi à 184,8 millions d'euros, en recul de -37,1% en publié (+52,7% en organique par rapport à 2019-20), soit une marge nette de 15,5%, en retrait de -3,5 pts en publié.

Le **BNPA part du Groupe** qui s'est élevé à 3,64€ a diminué de -37,1% en publié par rapport à 2022-23. Hors éléments non récurrents, le BNPA est de 3,84€.

La **dette nette** s'est établie à 649,7 millions d'euros, en augmentation de 113,1 millions d'euros par rapport au 31 mars 2023, dans le sillage de la forte baisse de l'excédent brut d'exploitation. Le *Free Cash-Flows* s'est néanmoins nettement amélioré au second semestre et s'est établi à +13,8 millions d'euros en 2023-24 (dont +112,8 millions d'euros au second semestre). Enfin, le **ratio bancaire « dette nette/EBITDA »** s'est établi à 1,68 au 31 mars 2024 contre 0,84 au 31 mars 2023.

Le **retour sur capitaux employés (ROCE)** s'élève à 15,5% au 31 mars 2024, en baisse de -8,9 pts (-8,6 pts en organique) dans le sillage de la baisse de la profitabilité des marques du Groupe, conjuguée à une poursuite des achats d'eaux-de-vie stratégiques et des investissements, pesant sur les capitaux employés.

Le Conseil d'Administration de Rémy Cointreau proposera à l'Assemblée Générale des actionnaires, qui se réunira le 18 juillet 2024, la distribution d'un **dividende ordinaire de 2,0€ par action**. Le paiement sera assorti d'une option en **numéraire ou en actions** pour la totalité du dividende mis en distribution. Sous réserve d'approbation, l'actionnaire de référence, la société **ORPAR**, a informé le Groupe Rémy Cointreau qu'il **opterait pour un paiement du dividende en actions** pour la totalité du montant dû au titre de l'exercice 2023-24, démontrant sa confiance dans les perspectives de croissance du Groupe.

« L'Exception durable » pour une croissance plus responsable

En 2019-20, Rémy Cointreau a initié une transformation profonde de son modèle économique pour s'adapter aux grandes mutations du monde. Le développement durable est l'un des quatre piliers de cette transformation. L'Exception Durable est un plan de transformation ambitieux qui repose sur une vision claire, une gouvernance RSE incarnée à tous les niveaux du Groupe et 80 millions d'euros d'investissement sur 10 ans.

En 2023-24, Rémy Cointreau a continué de déployer son plan de transformation et ses efforts ont été reconnus. Rémy Cointreau a notamment été noté « A » dans la catégorie Climat, « A- » dans la catégorie Eau et « Leader » dans la catégorie Fournisseurs par le CDP. Westland et PHD Malts ont été respectivement certifié et renouvelé BCorp cette année.

New Generation Terroirs

Afin de répondre aux enjeux de l'adaptation de ses terroirs face aux aléas du dérèglement climatique, Rémy Cointreau a poursuivi le déploiement de son programme « New Generation Terroirs » dont l'objectif est double :

- Travailler la résilience de ses terroirs face au dérèglement climatique afin de sécuriser ses approvisionnements à long terme
- Promouvoir ses sols comme « puits de carbone », et donc comme une solution au réchauffement climatique

Depuis 10 ans, l'ambition du Groupe est d'engager l'ensemble de son approvisionnement en matières premières agricoles dans des programmes de certification environnementale (79% à fin mars 2024). Mais depuis 3 ans, l'enjeu de l'adaptation encourage le Groupe à aller plus loin, avec la conversion des pratiques vers l'agriculture et la viticulture régénératives. Aujourd'hui, environ 40% des domaines détenus en propre par Rémy Cointreau sont déjà cultivés selon ces pratiques. L'ambition du Groupe est d'engager ses fournisseurs dans cette démarche, avec l'objectif d'avoir formé 100% de ses agriculteurs et viticulteurs directs à l'agroécologie d'ici 2030 (6% à fin mars 2024).

Réduction des émissions carbone

En 2023-24, l'empreinte carbone globale du Groupe (scopes 1, 2 et 3) s'est établie à 167 459 tCO₂eq, en recul de -15,0% par rapport à l'année dernière, dans le sillage de la baisse des volumes produits et des actions mises en œuvre sur l'ensemble de la chaîne :

- **Les émissions de GES des scopes 1 et 2 (5%)** sont en recul de -10,0%, dans le sillage de la baisse des volumes distillés et grâce aux gains d'efficacité énergétique sur les sites de production
- **Les émissions de GES du scope 3 (95%)** sont en repli de -15,0% :
 - Emissions associées au « *packaging* » : -27,0% (79% de produits vendus sans emballage en 2023-24)
 - Emissions associées au transport : -21,0%

Water Stewardship Plan

En 2023, le Groupe a revu son approche stratégique en matière de gestion durable de l'eau dans le cadre d'un « Water Stewardship » Plan afin de structurer et d'accélérer sa démarche.

L'action du Groupe porte sur 3 leviers principaux :

- Réduire ses prélèvements d'eau dans ses sites de production
- Améliorer la qualité et valoriser ses effluents
- Régénérer l'eau par des actions à impact, en particulier dans les régions soumises à un stress hydrique

Les prélèvements d'eau se sont élevés à 210 663 m³ en 2023-24, en baisse de -19,0%.

Objectifs 2024-25

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 *depletions*⁴
- 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€

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). Enfin, le Groupe vise une **réduction de ses prélèvements d'eau de -20% par litre d'alcool produit d'ici 2030 dans ses sites de production**.

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.

⁴ *Ventes des grossistes vers les détaillants*

Annexes

Chiffre d'affaires et Résultat Opérationnel Courant par division

<i>En millions d'euros (sauf mention contraire)</i>	2023-24		2022-23	Variation	
	Publié	Organique	Publié	Publiée	Organique
	A	B	C	A/C-1	B/C-1
Chiffre d'affaires					
Cognac	778,6	823,9	1 100,0	-29,2%	-25,1%
Liqueurs & Spiritueux	387,8	399,6	418,9	-7,4%	-4,6%
S/total Marques du Groupe	1 166,5	1 223,5	1 518,9	-23,2%	-19,4%
Marques Partenaires	27,7	27,8	29,6	-6,6%	-6,1%
Total	1 194,1	1 251,3	1 548,5	-22,9%	-19,2%
Résultat Opérationnel Courant					
Cognac	265,7	271,4	405,2	-34,4%	-33,0%
Marge %	34,1%	32,9%	36,8%	-2,7 pts	-3,9 pts
Liqueurs & Spiritueux	56,7	56,7	48,1	+18,0%	+18,0%
Marge %	14,6%	14,2%	11,5%	+3,2 pts	+2,7 pts
S/total Marques du Groupe	322,4	328,1	453,3	-28,9%	-27,6%
Marge %	27,6%	26,8%	29,8%	-2,2 pts	-3,0 pts
Marques Partenaires	(0,3)	(0,3)	0,1	-	-
Frais holding	(17,7)	(17,7)	(23,7)	-25,5%	-25,3%
Total	304,4	310,1	429,6	-29,1%	-27,8%
Marge %	25,5%	24,8%	27,7%	-2,3 pts	-3,0 pts

Compte de résultat synthétique

<i>En millions d'euros (sauf mention contraire)</i>	2023-24		2022-23	Variation	
	Publié	Organique	Publié	Publiée	Organique
	A	B	C	A/C-1	B/C-1
Chiffre d'affaires	1 194,1	1 251,3	1 548,5	-22,9%	-19,2%
Marge brute	850,2	876,3	1 103,8	-23,0%	-20,6%
<i>Marge brute (%)</i>	<i>71,2%</i>	<i>70,0%</i>	<i>71,3%</i>	<i>-0,1 pt</i>	<i>-1,3 pt</i>
Résultat Opérationnel Courant	304,4	310,1	429,6	-29,1%	-27,8%
<i>Marge opérationnelle courante (%)</i>	<i>25,5%</i>	<i>24,8%</i>	<i>27,7%</i>	<i>-2,3 pts</i>	<i>-3,0 pts</i>
Autres produits et charges non courants	(12,8)	(13,1)	(3,1)	-	-
Résultat opérationnel	291,6	297,0	426,5	-31,6%	-30,4%
Résultat financier	(38,5)	(39,0)	(17,6)	+118,7%	+121,3%
Résultat avant impôts	253,2	258,0	408,9	-38,1%	-36,9%
Impôts sur les bénéfices	(69,4)	(70,8)	(116,3)	-40,3%	-39,2%
<i>Taux d'impôt (%)</i>	<i>-27,4%</i>	<i>-27,4%</i>	<i>(28,4%)</i>	<i>+1,0 pt</i>	<i>+1,0 pt</i>
Quote-part des entreprises associées/Minoritaires	1,1	1,1	1,2	-12,1%	-12,1%
Résultat net part du Groupe	184,8	188,3	293,8	-37,1%	-35,9%
<i>Marge nette (%)</i>	<i>15,5%</i>	<i>15,1%</i>	<i>19,0%</i>	<i>-3,5 pts</i>	<i>-3,9 pts</i>
Résultat net - Hors éléments non récurrents	194,8	198,6	296,6	-34,3%	-33,0%
<i>Marge nette - Hors éléments non-récurrents (%)</i>	<i>16,3%</i>	<i>15,9%</i>	<i>19,2%</i>	<i>-2,8 pts</i>	<i>-3,3 pts</i>
BNPA - Part du Groupe (en €)	3,64	3,71	5,79	-37,1%	-35,9%
BNPA - Part du Groupe hors ENR (en €)	3,84	3,92	5,85	-34,3%	-33,0%

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

<i>En millions d'euros</i>	2023-24	2022-23
Résultat net part du Groupe	184,8	293,8
Autres produits et charges non courants	12,8	3,1
Impôt sur « autres produits et charges non courants »	(2,8)	(0,4)
Résultat net part du Groupe hors éléments non récurrents	194,8	296,6

Tableau de flux de Trésorerie

<i>Au 31 mars (en M€)</i>	2024	2023	Variation
Dette financière nette à l'ouverture (1^{er} avril)	(536,6)	(353,3)	-183,3
Résultat brut d'exploitation (EBITDA)	356,4	481,6	-125,2
Variation du BFR spiritueux en cours de vieillissement	(116,9)	(152,6)	+35,7
Autres variations du BFR	(27,2)	(42,0)	+14,8
Investissements industriels	(80,9)	(75,6)	-5,3
Frais financiers	(24,7)	(13,3)	-11,4
Paieement d'impôts	(88,4)	(140,4)	+52,0
Flux nets sur autres produits et charges non courants	(4,5)	(9,2)	+4,7
Free Cash-Flow	13,8	48,6	-34,8
Dividendes	(152,7)	(111,0)	-41,7
Augmentation de capital / Plan de rachat d'actions	-	(162,7)	+162,7
Impact conversion OCEANE sur dette financière	50,8	42,9	+7,9
Ecart de conversion et autres	(24,9)	(1,1)	-23,9
Autres flux	(126,8)	(231,9)	+105,1
Total flux de la période	(113,1)	(183,3)	+70,2
Dette financière nette à la clôture (31 mars)	(649,7)	(536,6)	-113,1
Ratio A (dette nette / EBITDA)	1,68	0,84	0,84

Bilan simplifié

<i>Au 31 mars (en M€)</i>	2024	2023
Actifs non courants	1 037,3	1 004,4
Actifs courants	2 333,4	2 182,5
dont stocks	1 962,8	1 815,8
dont trésorerie et équivalents	93,0	73,7
Total de l'actif	3 370,7	3 187,0
Capitaux propres	1 845,6	1 755,1
Passifs non courants	590,3	396,5
dont dettes financières à long terme	514,9	325,1
Passifs courants	934,8	1 035,3
dont dette financière à court terme et intérêts courus	227,8	285,3
Total du passif et des capitaux propres	3 370,7	3 187,0

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 1943 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