



20 avril 2005

Exercice 2004-2005

Chiffre d'affaires consolidé 12 mois (avril 2004 - mars 2005)

Bonne croissance confirmée : + 5,1%

Avec un chiffre d'affaires annuel de 905,1 millions € au 31 mars 2005, Rémy Cointreau affiche, pour l'ensemble de l'exercice, une croissance organique de + 5,1 %. En données publiées, la progression est de + 1,9 %, en dépit de la baisse du dollar par rapport à l'exercice précédent.

La croissance s'est accélérée de manière notable au quatrième trimestre, + 5,7 %, reflétant la dynamique commerciale des marques et la pertinence des actions entreprises en Asie et aux Etats-Unis, deux marchés clés pour le Groupe.

Toutes les activités ont contribué à cette croissance :

<i>(millions €)</i>	12 mois au 31/03/05	12 mois au 31/03/04 Publié	Variation organique %
Cognac	318,7	317,2	+ 6,0
Liqueurs	161,3	160,6	+ 3,0
Spiritueux	186,2	184,5	+ 1,2
Champagne & Vins	129,7	125,8	+ 4,5
Marques Partenaires	109,2	100,2	+ 13,8
Total	905,1	888,3	+ 5,1

Cognac – L'accélération enregistrée au quatrième trimestre, + 9,1%, permet à Rémy Martin de confirmer une solide performance sur l'ensemble de l'exercice, avec des progressions très fortes aux Etats-Unis et en Chine. Les qualités supérieures ont largement contribué à cette évolution.

Liqueurs – Cointreau a poursuivi son expansion aux Etats-Unis et Bols Liqueurs au Japon. La croissance de l'ensemble de l'activité a cette année été accompagnée par la reprise notable des ventes de Passoa à Porto Rico, son grand marché d'origine, et par la poursuite de son développement en France.

Spiritueux – Bols vodka consolide sa position de N° 2 en Pologne, dans un environnement très concurrentiel. Metaxa poursuit son remarquable développement en Europe Centrale. Mount Gay Rum continue d'afficher des taux de progression élevés aux Etats-Unis et dans les Caraïbes.

Champagne – Un excellent quatrième trimestre, + 22 % en valeur, signe une nouvelle année de croissance pour Piper-Heidsieck et Charles Heidsieck. L'activité est bien orientée à l'international, avec un mix produits/marchés favorable. Rémy Cointreau continue de porter ses efforts sur une montée en gamme régulière de ses produits.

Marques Partenaires – Les performances de cette catégorie se sont accélérées tout au long de l'exercice, en particulier soutenues par le dynamisme des scotch whiskies (The Famous Grouse et The Macallan), qui réalisent une croissance annuelle à deux chiffres aux Etats-Unis.

Ces résultats annuels reflètent bien la priorité donnée par Rémy Cointreau à une solide croissance interne, fondée sur une stratégie volontariste de soutien des marques premium. Celles-ci est garante d'une amélioration soutenue de sa rentabilité organique.

Contacts :

Analystes – Hervé Dumesny – 01 44 13 45 50

Presse – Joëlle Jézéquel – 01 44 13 45 15