



RÉMY COINTREAU

17 avril 2008

Chiffre d'affaires consolidé 12 mois (avril 2007 - mars 2008)

Forte croissance des ventes: + 9,7 %

Rémy Cointreau a réalisé un chiffre d'affaires annuel de 817,8 millions d'euros, reflétant une progression organique de + 9,7 % sur les douze derniers mois. Il s'agit de la plus forte croissance organique depuis 2000. Les marques propres du groupe enregistrent une évolution globale de + 10 %.

Le groupe a réalisé sur ce dernier trimestre une croissance de +15,6 %. En Asie, le développement des ventes reste remarquable. L'Europe délivre aussi une bonne performance et les Etats-Unis conservent un rythme positif. Les annonces de hausses de prix 2008/09 ont également contribué à quelques effets d'anticipation de commandes.

Répartition des ventes par activité :

(Millions €)	12 mois au 31/03/08	12 mois au 31/03/07	Variation %	
			Publiée	Organique *
Cognac	362,3	347,6	+ 4,2	+ 11,5
Liqueurs & Spiritueux	211,7	209,3	+ 1,1	+ 4,3
Champagne	142,4	126,0	+ 12,9	+ 15,4
S/Total	716,4	682,9	+ 4,9	+ 10,0
Marques Partenaires	101,4	103,0	(1,6)	+ 7,4
Total	817,8	785,9	+ 4,0	+ 9,7

* à structure et taux de change comparables

Cognac – Rémy Martin enregistre sur les 12 mois de l'exercice une croissance organique de + 11,5 %, le quatrième trimestre (+ 20,5 %) ayant bénéficié d'un solide nouvel an chinois. Les qualités supérieures progressent bien. L' Europe est dynamisée par la Russie et le Benelux, et les Etats-Unis conservent un rythme positif.

Liqueurs & Spiritueux – Cointreau continue de bénéficier de son positionnement "cocktail" aux Etats-Unis et en Europe. L'offre Passoa séduit toujours la France et le Benelux. Metaxa et Mount Gay Rum poursuivent leur progression sur leurs principaux marchés.

Champagne – La bonne tenue des ventes de champagne confirme le bien fondé de la stratégie de recentrage entamée il y a trois ans. Piper-Heidsieck enregistre les plus fortes hausses sur ses grands marchés traditionnels (Benelux, Royaume Uni, Allemagne et Espagne). Aux Etats-Unis, la demande reste soutenue. Charles Heidsieck affiche pour sa part de fortes progressions en France, au Benelux et au Royaume Uni et commence son développement en Asie.

Marques Partenaires – La vodka Russian Standard ainsi que les scotch whiskies d'Edrington poursuivent leur fort développement sur le marché américain.

Ces résultats permettent de confirmer l'objectif d'une croissance organique significative du résultat opérationnel courant de Rémy Cointreau pour l'exercice 2007-2008.

Prochain rendez-vous: le résultat annuel 2007-2008 sera publié le mardi 24 juin 2008.

Contacts :

Analystes : Hervé Dumesny – 01 44 13 45 50

Presse : Joëlle Jézéquel – 01 44 13 45 15