



RÉMY COINTREAU

19 octobre 2006

**Exercice 2006-2007**  
**Chiffre d'affaires semestriel**  
**(avril-septembre 2006)**

Rémy Cointreau a réalisé un chiffre d'affaires de 354,4 millions d'euros pour ce premier semestre, en progression organique de 1,3 %. La croissance est de 4,8 % pour les marques propres du groupe grâce au tonus des champagnes et du cognac.

**Evolution des activités :**

(millions €)	6 mois au 30/09/06	6 mois au 30/06/05	Variation % Publiée	% organique *
<b>Cognac</b>	155,8	151,3	+ 3,0	+ 4,2
<b>Liqueurs &amp; Spiritueux</b>	99,5	97,3	+ 2,2	+ 2,7
<b>Champagne</b>	53,4	48,7	+ 9,6	+ 10,9
<b>S/Total</b>	<b>308,7</b>	<b>297,3</b>	<b>+ 3,8</b>	<b>+ 4,8</b>
<b>Marques partenaires</b>	45,7	56,0	(18,3)	(17,1)
<b>Total</b>	<b>354,4</b>	<b>353,3</b>	<b>+ 0,3</b>	<b>+ 1,3</b>

\* A structure et taux de change comparables

**Cognac** – Rémy Martin consolide sa position sur le segment des qualités supérieures, en particulier des cognacs très haut de gamme qui montrent un vrai dynamisme en Europe (Russie), en Asie (Chine) et aux Etats-Unis.

**Liqueurs & Spiritueux** – Les ventes de l'activité ont progressé dans toutes les zones géographiques, avec une accélération aux Etats-Unis pour Cointreau, en Europe pour St Rémy et en France particulièrement pour Passoa.

**Champagnes** – Excellente performance des champagnes due essentiellement à Piper-Heidsieck. La marque enregistre une hausse de 13,8 %, la progression des volumes s'accompagnant d'une politique soutenue de hausse de prix et d'une amélioration du mix produit. Les marchés des Etats-Unis et du Japon confirment leur potentiel de croissance.

**Marques partenaires** – L'activité enregistre, aux Etats-Unis, une croissance des scotch whiskies et des vins californiens. La baisse du chiffre d'affaires globale est due à l'arrêt de différents contrats de distribution depuis la fin de l'exercice précédent.

Portées par la qualité des marques et la stratégie de valeur du groupe, ces performances du 1<sup>er</sup> semestre s'inscrivent en droite ligne de l'objectif de croissance de la rentabilité que Rémy Cointreau s'est fixé pour l'exercice 2006-2007.

**Contacts :**

*Analystes : Hervé Dumesny – 01 44 13 45 50*

*Presse : Joëlle Jézéquel – 01 44 13 45 15*

## Annexe

### Exercice 2005-2006 Chiffre d'affaires pro-forma au 31 mars 2006 par trimestre

(en millions d'euros)

<b>1<sup>er</sup> Trimestre</b>	Cognac	61.1
	Liqueurs et Spiritueux	42.5
	Champagnes	17.0
	Marques partenaires	23.3
	<b>TOTAL</b>	<b>143.9</b>
<b>2<sup>me</sup> Trimestre</b>	Cognac	90.2
	Liqueurs et Spiritueux	54.8
	Champagnes	31.7
	Marques partenaires	32.7
	<b>TOTAL</b>	<b>209.4</b>
<b>3<sup>me</sup> Trimestre</b>	Cognac	101.2
	Liqueurs et Spiritueux	63.5
	Champagnes	52.7
	Marques partenaires	38.8
	<b>TOTAL</b>	<b>256.2</b>
<b>4<sup>me</sup> Trimestre</b>	Cognac	70.0
	Liqueurs et Spiritueux	51.6
	Champagnes	20.8
	Marques partenaires	28.8
	<b>TOTAL</b>	<b>171.2</b>
<b>12 mois</b>	Cognac	322.5
	Liqueurs et Spiritueux	212.4
	Champagnes	122.2
	Marques partenaires	123.5
	<b>TOTAL</b>	<b>780.6</b>