



## Accélération de la croissance au deuxième trimestre 2007/2008 : + 15%

LAROCHE a réalisé pour le deuxième trimestre de son exercice 2007/2008 un chiffre d'affaires de **8,6 M€** en hausse de **15%** par rapport à l'exercice précédent.

Sur l'ensemble du 1<sup>er</sup> semestre, le groupe confirme la bonne orientation de son activité et réalise un chiffre d'affaires consolidé de **16,7 M€** contre **15,3 M€** en 2006/2007, soit une progression de **9%**.

Le groupe réalise 57% de son chiffre d'affaires semestriel à Chablis, 36% dans le « Sud de la France » et facteur extrêmement positif, 7% de l'activité globale est déjà généré par les filiales du Nouveau Monde.

L'activité de ce semestre a notamment été portée par :

- L'assise de l'activité historique de Chablis qui a progressé : **+ 19%** par rapport au 1<sup>er</sup> semestre de l'exercice précédent,
- Le dynamisme des vins du « Sud de la France » tiré par la montée en puissance de la gamme Rosé : **+ 96%** par rapport au 1<sup>er</sup> semestre de l'exercice précédent,
- La percée de la filiale chilienne en croissance de **173%** et celle de la filiale sud-africaine en croissance de **110%** par rapport à l'exercice précédent.

### Un impact positif sur les marges

En corollaire des satisfactions liées au dynamisme de chacune des régions de production, l'amélioration du mix produit favorise la croissance des marges.

L'accroissement des ventes de produits haut-de-gamme à plus forte valeur ajoutée offre en effet un impact mécanique d'amélioration des marges.

Les gammes de vins « Icon » ont progressé sur le 1<sup>er</sup> semestre de **37%** en volume et de **30%** en valeur ; les gammes « Platinum » ont enregistré une hausse de **25%** en volume et en valeur.

Parallèlement, le recentrage et la mise en valeur de la marque unique Laroche se sont poursuivis et ces derniers représentent désormais la quasi-totalité des ventes à fin septembre 2007.

Cette stratégie contribue de facto à la visibilité et à la croissance des différentes lignes de produits du groupe selon le concept « **une marque forte, une gamme complète, des produits de qualité** ».

Le groupe continue à privilégier sa distribution au profit du secteur traditionnel (hôtellerie et restauration de prestige, magasins spécialisés...) qui représente **68 %** de son activité à fin septembre.

### Perspectives favorables

LAROCHE dispose d'atouts majeurs sur un marché qui offre de belles perspectives de croissance :

- Le groupe est positionné sur le segment à fort potentiel des vins "Premium", qui affichera au cours des prochaines années d'excellents taux de croissance

- L'implantation directe sur deux pays incontournables du Nouveau Monde, le Chili et l'Afrique du Sud, offre au groupe une position privilégiée qui lui permettra de bénéficier pleinement de l'essor de la demande pour les vins de ces nouveaux pays producteurs.
- LAROCHE s'appuie sur ses réseaux de distribution sélectifs, dont la qualité, la densité et la diversité lui permettent déjà d'être présent dans les principaux canaux de distribution à travers le monde.

Fort de la pertinence de sa politique de marque unique, de la densité qualitative de son offre et de la montée en puissance des gammes de produits du Nouveau Monde, le groupe LAROCHE confirme pour son exercice 2007/2008 une croissance de son chiffre d'affaires et de ses marges.

#### Prochains rendez-vous :

- Communiqué le lundi 22 octobre 2007 : rappel de la fin de la période de souscription des « BSAR » le 31 octobre 2007.
- Versement du dividende : 20 novembre 2007.

---

#### A propos de Laroche

*Le Groupe LAROCHE, créateur de vins haut-de-gamme est implanté à Chablis, dans le Sud de la France, au Chili et en Afrique du Sud. Sous la signature prestigieuse « LAROCHE », le groupe décline une gamme complète et diversifiée de vins orientés haut-de-gamme qu'il commercialise par l'intermédiaire d'un réseau de distribution sélectif.*

*International, le Groupe LAROCHE exporte 82% de son activité dans 72 pays.*

Code ISIN : FR0000077117 - ALLAR / Code ISIN BSAR : FR0010311613 - ALLBR

[www.larochewines.com](http://www.larochewines.com)

---

L A R O C H E

Michel Laroche  
Président du Directoire  
Tél : 03 86 42 89 00

#### VOS CONTACTS

  
Gilles Broquelet  
Relations Analystes-Investisseurs / Relations presse  
Tél : 01 46 37 59 36 - 06 85 82 41 97  
[gbroquelet@capvalue.fr](mailto:gbroquelet@capvalue.fr)