



Ivry-sur-Seine, le 7 décembre 2016

MBWS RENFORCE SON RESEAU DE DISTRIBUTION SUR PLUSIEURS MARCHES CLES : ETATS-UNIS, CHINE, MAROC, GRANDE-BRETAGNE, POLOGNE

Marie Brizard Wine and Spirits (Euronext : MBWS), en avant-propos de la présentation de son plan stratégique BIG 3.0 le 12 décembre 2016, annonce aujourd'hui le renforcement de ses réseaux de distribution sur ses zones géographiques principales, et ce afin de garantir ses objectifs de croissance.

- 1. Aux Etats-Unis, MBWS consolide son partenariat avec Southern Glazers Wine & Spirits** dans 30 états, et sur l'ensemble de son portefeuille, avec le renouvellement de son contrat à partir du 1^{er} janvier 2017. **MBWS scelle également un partenariat avec Empire Merchants**, et lui confie la distribution de ses marques dans l'état de New York.

Ces deux accords renforcent notre stratégie de croissance et de distribution pour la marque Sobieski aux États-Unis et soutiennent également nos ambitions pour les autres marques piliers du Groupe.

- 2. En Asie**, après l'ouverture de deux structures au Japon et à Hong Kong en début d'année, **MBWS annonce la signature d'un partenariat stratégique avec le groupe COFCO**, géant chinois de l'agroalimentaire, pour l'importation et la distribution des marques William Peel, Sobieski et Marie Brizard en République Populaire de Chine (RPC) à compter du mois de décembre 2016. L'objectif pour les deux parties est de construire des positions de leader pour ces trois marques. Cet accord illustre la pertinence de notre business model, fondé sur la « mainstreamisation » du marché chinois.

MBWS annonce également la signature d'un accord avec HLX pour la distribution de Cognac Gautier en RPC, le second marché mondial du Cognac, suite au relancement de la marque en début d'année 2016.

Toujours en lien avec l'Asie, MBWS annonce des accords dans plusieurs pays, notamment en France, pour la distribution de la marque japonaise Choya, leader de l'Umeshu.

Au vu de ces avancées importantes en matière de route-to-market, l'Asie devient un cluster à part entière.

- 3. Au Maroc, MBWS annonce le début de la distribution de ses marques par son actionnaire industriel, le Groupe Diana Holding, par l'intermédiaire de sa filiale Ebertec**, leader de la distribution de vins et spiritueux dans le pays. Cette distribution est le précurseur d'un renforcement conjoint de notre route-to-market sur le continent africain.



- 4. En Grande-Bretagne, MBWS annonce le renforcement de son partenariat avec Conviviality PLC**, leader indépendant de la distribution de boissons dans le pays. Capitalisant sur le succès de Marie Brizard au Royaume-Uni, devenue la première liqueur de fruits dans le CHR en moins de 5 ans, cet accord vise à accélérer non seulement la croissance de notre marque éponyme, mais inclut désormais les marques Gautier et Sobieski.
- 5. En Pologne, comme annoncé la semaine dernière, MBWS a choisi Eurocash, le plus important distributeur de produits de grande consommation dans le commerce traditionnel, comme partenaire stratégique.** Cet accord jouera à plein à partir du 1^{er} janvier 2017, et permettra au Groupe de renforcer la présence de ses marques phares – notamment Krupnik et William Peel – dans le commerce traditionnel, qui représente plus de 50% du marché.

En parallèle, **MBWS renforce la force de frappe de Sobieski Trade, sa propre filiale de grossiste à destination du commerce traditionnel, grâce à un accord avec Coca-Cola HBC Polska.** Dans le cadre de ce partenariat, Sobieski Trade assurera la distribution des principales marques de Coca-Cola Company (notamment Coca-Cola, Fanta, Sprite, Nestea, Burn et Powerade) dans le commerce traditionnel. Ce contrat renforce le réseau de distribution de MBWS en Pologne, et par conséquent la présence de ses propres marques dans le commerce traditionnel.

Ces partenariats confirment le modèle de croissance de MBWS, soutiennent l'atteinte des objectifs du Groupe, et réaffirment son positionnement dans l'industrie des vins et spiritueux.

Le renforcement des réseaux de distribution, sur plusieurs marchés clés, achève le chantier d'optimisation du route-to-market, et permet au Groupe et à ses organisations de se concentrer désormais sur le volet croissance de son plan stratégique BiG 2018, dont la mise à jour sera présentée le 12 décembre 2016.

A propos de Marie Brizard Wine & Spirits

Marie Brizard Wine & Spirits est un Groupe de vins et spiritueux implanté en Europe et aux Etats-Unis. Il se distingue par son savoir-faire, combinaison de marques à la longue tradition et d'un esprit résolument tourné vers l'innovation. De la naissance de la Maison Marie Brizard en 1755 au lancement de Fruits and Wine en 2010, le Groupe Marie Brizard Wine & Spirits a su développer ses marques dans la modernité tout en respectant leurs origines.

L'engagement de Marie Brizard Wine & Spirits est d'offrir à ses clients des marques de confiance, audacieuses et pleines de saveurs et d'expériences. Le Groupe dispose aujourd'hui d'un riche portefeuille de marques leaders sur leurs segments de marché, et notamment William Peel, Sobieski, Fruits and Wine et Marie Brizard.

Marie Brizard Wine & Spirits est coté sur le compartiment B d'Euronext Paris (FR000060873 - MBWS) et fait partie de l'indice EnterNext© PEA-PME 150.



Contact Presse :

Stéphane Pedrazzi

stephane.pedrazzi@mbws.com

Tel : +33 1 76 28 40 71

Contact Investisseurs :

Raquel Lizarraga

raquel.lizarraga@mbws.com

Tel : +33 1 43 91 50 18

Simon Zaks, Image Sept

szaks@image7.fr

Tel : +33 1 53 70 74 63