



REIBEL S.A. est le maillon fort d'un nouveau réseau de distribution de vins de Champagne en Belgique

- ***La Belgique est le quatrième pays consommateur de champagnes ;***
- ***Les ambitions internationales des grandes maisons ouvrent des opportunités pour les petits vigneron et les coopératives ;***
- ***En association avec le Crédit Agricole, REIBEL N.V. leur offre un réseau de distribution sur mesure ;***
- ***La réussite du projet aurait un impact financier non négligeable sur son chiffre d'affaires et sa rentabilité ;***
- ***Sans compter l'intéressant potentiel d'extension à d'autres produits.***

Bruxelles, mai 2007. De plus en plus, l'évolution de la demande mondiale de vins de Champagne incite les grandes maisons champenoises à privilégier leurs marchés à la Grande Exportation, Etats-Unis ou Japon en tête. Cette tendance constitue une réelle opportunité pour les petits vigneron et les coopératives qui se voient, de facto, abandonner les territoires limitrophes. Il faut en effet savoir qu'avec plus de 10 millions de bouteilles par an, la Belgique se classe, en données objectives, au quatrième rang de la consommation mondiale de Champagne, derrière les Etats-Unis, la France et le Japon. La première par habitant.

Le hic, c'est que même si une directive européenne permet depuis peu d'éviter la nécessité de disposer d'un agent sur place pour se charger des formalités d'enregistrement en matière de TVA, des tracasseries subsistent : impôts indirects divers, accises spéciales, taxe sur les emballages... Cette situation défavorable dissuade encore plus d'un candidat à l'export. Pas ceux bien sûr qui disposent déjà d'un relais local – grande surface, représentation... - mais plutôt ceux qui souhaiteraient approcher directement la clientèle particulière, le secteur horeca.

Et ils sont nombreux, si l'on en croit le Crédit Agricole.

La première banque régionale du nord-est de la France affirme avoir recensé pas moins de 5.000 producteurs éventuellement intéressés par une solution à cette problématique.

« Cette solution, elle existe », prétend REIBEL N.V.

En sa qualité d'agent en douanes, REIBEL N.V. se propose de mettre un entrepôt fiscal à disposition, en vue de faciliter les opérations d'accises habituellement réalisées par l'Administration des Douanes et Accises, de procéder aux répartitions ou de permettre le respect de la loi sur la valorisation et le recyclage des déchets ménagers.

Le système envisagé subit actuellement une phase de préparation qui sera suivie, avant l'été, d'un test pratique. S'il est concluant, il débouchera sur une collaboration dont tous les intervenants sortiront gagnants : les producteurs pourront écouler leurs bouteilles en économisant sur les frais de transport et en ne payant des taxes que sur les quantités effectivement vendues, l'Etat belge optimisera ses recettes et le consommateur ne devra plus faire la navette jusque Reims pour s'approvisionner.

Le Crédit Agricole, qui se charge du cautionnement, compte sur la fidélisation de sa clientèle, tandis que REIBEL N.V. peut espérer, moyennant un investissement dérisoire et pratiquement sans risque, engranger plusieurs centaines de milliers d'euros à un horizon de 2 ou 3 ans.

Pour la banque, l'objectif de conquérir une part de 5% du marché belge dans ce délai n'a rien d'illusoire. Cela correspondrait à l'écoulement de 500.000 bouteilles environ par an. Mais le Crédit Agricole voit plus loin. En cas de succès, le projet pourrait être étendu à toute une série de vins « tranquilles », de vins mousseux et de produits intermédiaires. En d'autres termes, les producteurs de Loire, d'Alsace ou des Côtes du Rhône font figure de prospects idéaux.

La société REIBEL N.V. est active dans les métiers de la logistique, au sens le plus large du terme. Sa filiale BELPOWER a pour ambition de devenir un acteur-clé dans le domaine de la production et de la commercialisation d'énergies renouvelables en Europe. En novembre 2005, l'action REIBEL a été introduite sur le segment Marché Libre d'Euronext Brussels au prix de souscription de 3,81 euros.

Pour toute information complémentaire :

Giovanni Esposito, CEO,

Tél : 02-421.99.16

Fax : 02-426.14.93

Mail. : giovanni.esposito@reibel.be