



17.06.2015 - 11:30 Uhr

Oettinger Davidoff AG confirme ses bons résultats



Bâle (ots) -

Nouveau record en termes de chiffre d'affaires et de production en 2014, sous l'impulsion de la forte croissance des ventes de cigares Davidoff - Investissements stratégiques au Honduras et au Nicaragua visant à sécuriser la stratégie « crop-to-shop » - Perspectives prudemment optimistes pour l'année en cours

La société bâloise Oettinger Davidoff AG, leader mondial dans le domaine des cigares de prestige, a continué de consolider sa forte position sur le marché global au cours de l'exercice 2014. Sur des marchés évoluant de manière inégale selon les régions, l'entreprise a réalisé une croissance supérieure à la moyenne, gagnant de ce fait des parts de marché. Malgré une focalisation accrue sur son métier de base, conséquence du désinvestissement des activités liées aux automates à cigarettes en 2013, Oettinger Davidoff AG a enregistré une légère augmentation de son chiffre d'affaires en 2014. Celui-ci a progressé de 1,7%, à CHF 1,23 milliard (2013 : CHF 1,21 milliard). Cette évolution positive a été tirée par la forte croissance de la marque Davidoff dont le chiffre d'affaires a affiché une augmentation de 12% au niveau mondial et une progression impressionnante aux Etats-Unis. La rentabilité a évolué de manière supérieure à la moyenne. La production de cigares a de nouveau nettement progressé, à 44 millions d'unités, ce qui représente une augmentation de 13,1% par rapport à l'exercice précédent et un nouveau record de production. Cette amélioration des performances se reflète aussi dans l'accroissement de 4,9% de l'effectif, lequel résulte essentiellement de nouvelles embauches en République dominicaine et au Honduras. Dans ces pays de production, l'entreprise a créé plus de 170 nouveaux emplois. Oettinger Davidoff, qui fête en 2015 son 140e anniversaire, est prudemment optimiste pour l'année en cours, malgré les effets négatifs manifestes de l'abandon du taux plancher franc-euro et des perspectives conjoncturelles incertaines en Europe.

L'orientation résolue de l'entreprise sur son métier de base, la production et la commercialisation de ses propres marques et de celles d'autres fabricants premium, ainsi que sur le développement innovant de nouveaux produits et la relance ciblée de ses produits existants, s'est révélée payante : « Nous sommes très satisfaits des résultats obtenus et du niveau élevé de continuité dans l'évolution du chiffre d'affaires, de la rentabilité et des volumes d'Oettinger Davidoff », a déclaré le CEO Hans-Kristian Høejsgaard, commentant la marche des affaires au cours de l'exercice écoulé. Les activités continuent de reposer principalement sur la marque principale Davidoff mais, fort opportunément, d'autres marques de la maison distribuées au niveau international affichent, elles aussi, des taux de croissance parfois importants.

Parallèlement à la marque Davidoff dont le succès ne se dément pas, le cigare Camacho, déjà très présent aux Etats-Unis, a connu

L'année dernière un lancement pleinement réussi sur le marché européen. Camacho constitue désormais la deuxième marque la plus importante d'Oettinger Davidoff. La demande croissante de ce cigare ainsi que d'autres cigares de marque honduriens premium de milieu de gamme a incité l'entreprise à planifier la construction d'un nouveau bâtiment de production moderne à Danlí (Honduras). Il remplacera les installations existantes obsolètes et garantira que la production, en progression de 60% au cours des trois dernières années, sera en mesure de faire face à l'augmentation future de la demande.

Au cours de l'exercice, Oettinger Davidoff a par ailleurs acquis environ 150 hectares de terres au Honduras et au Nicaragua afin de pouvoir répondre par des plantations supplémentaires à la hausse de la demande. Dans le même temps, ce développement et les quelque 170 emplois nouvellement créés permettront de maîtriser l'ensemble de la chaîne de création de valeur, depuis l'ensemencement jusqu'aux cigares prêts à la consommation.

Augmentation constante du nombre de points de vente pour assurer une présence au plus près du client

La réglementation croissante de la vente et de la consommation de tabac à l'échelle mondiale et les règles plus strictes en Chine sur l'acceptation de cadeaux en vue de lutter contre la corruption ont pénalisé le secteur du luxe et se sont également répercutées sur les ventes d'Oettinger Davidoff au cours de l'exercice. Par ailleurs, la progression des ventes dans les boutiques duty free a légèrement déçu, la fréquentation des voyageurs russes et chinois ayant sensiblement reculé.

Ces développements ont quelque peu pesé sur les ventes, sans toutefois compromettre l'évolution globalement positive du chiffre d'affaires d'Oettinger Davidoff. Par rapport à l'année précédente, celui-ci a progressé fortement aux Etats-Unis et légèrement en Asie. Tandis que la croissance du marché a fléchi en Europe, celle d'Oettinger Davidoff a enregistré une évolution satisfaisante, ce qui lui a permis de gagner des parts sur l'ensemble des principaux marchés. L'extension en cours du réseau de distribution Retail et la création de nouveaux points de vente propres à l'entreprise, notamment de Davidoff Flagship Stores dans d'importantes métropoles et de Davidoff Shops dans des magasins duty free, ont contribué à la progression constante des ventes.

La présence des marques au plus près du client prend une importance sans cesse croissante, mais devient de plus en plus onéreuse en raison des prix élevés pratiqués aux meilleurs emplacements. Une prise de participation minoritaire dans la société de distribution asiatique Bluebell Cigars (Asia) Ltd. en janvier de cette année, avec l'option d'acquiescer ultérieurement une participation majoritaire, revêt donc une importance stratégique pour Oettinger Davidoff. Bluebell lui garantit l'accès à un réseau dense de points de vente en Asie, le principal marché d'avenir de Davidoff. Début 2015, Oettinger Davidoff a par ailleurs signé avec Sparkle Roll Group Limited - société cotée à la bourse de Hong Kong - une convention-cadre portant sur une joint-venture destinée à la commercialisation conjointe de cigares Davidoff et d'accessoires pour cigares en Chine.

En vue de consolider sa présence sur le marché, Oettinger Davidoff a par ailleurs racheté son réseau de distribution en Espagne, l'un des débouchés d'importance stratégique pour le groupe, et créé une filiale couvrant la péninsule ibérique. Auparavant, Oettinger Davidoff avait collaboré pendant près de 40 ans avec la société Proein SA domiciliée à Madrid.

Perspectives prudemment optimistes pour l'année anniversaire

Le CEO Hans-Kristian Høejsgaard prévoit des évolutions différenciées en ce qui concerne la croissance sur les principaux marchés de l'entreprise, l'Europe, les Etats-Unis et l'Asie. L'impact sur les ventes de l'environnement conjoncturel et réglementaire en Europe - et notamment en Suisse où une nouvelle loi sur les produits du tabac est actuellement en discussion - lui paraît encore incertain. « Mais nous sommes convaincus de pouvoir de nouveau dépasser cette année le taux de croissance moyen du marché. » Cette confiance se nourrit également d'une série d'ouvertures de nouveaux Flagship Stores à New York, Atlanta, Houston, Tampa, Amsterdam et Bahreïn. A l'occasion du 140e anniversaire d'Oettinger Davidoff, un nouveau Davidoff Shop a également été ouvert à Bâle, à l'extrémité du Mittlere Brücke sur le Rhin. Quant à la boutique d'origine de Zino Davidoff à Genève, elle a été entièrement rénovée. Le réseau de distribution d'Oettinger Davidoff s'est ainsi substantiellement étendu et renforcé au cours de l'année anniversaire. Par ailleurs, la prestigieuse marque « Winston Churchill » a fait l'objet d'une relance, de manière à continuer de développer le portefeuille de produits existant de Davidoff.

Déploiement complet de la Davidoff Art Initiative

L'inauguration, début 2015, de l'International Art Residency en République dominicaine marque le déploiement complet de la Davidoff Art Initiative, initiative philanthropique lancée en 2012. Le programme Art Residency constitue le pilier fondateur de la Davidoff Art Initiative, qui vise à permettre à des artistes des Caraïbes et de République dominicaine d'entrer dans un dialogue créatif avec le reste du monde et à leur donner la possibilité de développer leurs talents et expériences à travers des séjours dans d'autres espaces culturels. La Davidoff Art Initiative s'avère une pleine réussite. Douze artistes ont déjà pu profiter de son offre au cours des trois dernières années.

Contact:

Oettinger Davidoff AG :
Paloma Szathmary
SVP Corporate Communications
Hochbergerstrasse 15
CH - 4002 Bâle
Tél. +41 (0)61 279 36 24
media@oettingerdavidoff.com
oettingerdavidoff.com
davidoffartinitiative.com
davidoff.com

Medieninhalte



Oettinger Davidoff AG_Eisengasse 1875 / Texte complémentaire par ots et sur www.presseportal.ch/fr/pm/100005129 / L'utilisation de cette image est pour des buts rédactionnels gratuite. Publication sous indication de source: "obs/Oettinger Davidoff AG"



Oettinger Davidoff AG_Eisengasse 2015 / Texte complémentaire par ots et sur www.presseportal.ch/fr/pm/100005129 / L'utilisation de cette image est pour des buts rédactionnels gratuite. Publication sous indication de source: "obs/Oettinger Davidoff AG"

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/fr/pm/100005129/100774340> abgerufen werden.