vinetur

Corby cède la marque de rhum Lamb’s pour 39,2 millions de dollars canadiens

La vente répartit la marque entre un acheteur canadien en Amérique du Nord et un groupe français sur les autres marchés.

jeudi 6 août 2026



Corby Spirit and Wine a cédé la marque de rhum Lamb’s et les actifs associés pour 39,2 millions de dollars canadiens, partageant le contrôle de la marque entre un acheteur canadien pour l’Amérique du Nord et un groupe français pour le reste du monde.

La société basée à Toronto a indiqué dans un communiqué publié mercredi que Maison des Futailles, L.P., filiale de Phildan Inc., a acquis les droits nord-américains sur Lamb’s, tandis que Glen Turner Company Limited, filiale de COFEPP SAS, a acheté les droits hors d’Amérique du Nord. L’accord couvre également la propriété intellectuelle de la marque et les stocks détenus à la clôture, le prix final restant soumis aux ajustements habituels.

La transaction redessine la carte de la propriété d'une marque de rhum présente de longue date au Canada et au Royaume-Uni. Elle donne aussi à Corby des liquidités et une marge de manœuvre de gestion pour se concentrer sur les catégories qu'elle juge plus importantes pour sa croissance, notamment les boissons prêtes à boire et les spiritueux premium.

Florence Tresarrieu, présidente-directrice générale de Corby, a présenté la vente comme une décision de portefeuille liée à la stratégie à plus long terme de l'entreprise. Dans le communiqué, elle a déclaré que cette opération permettrait à Corby d'allouer davantage de ressources à des catégories prioritaires, de renforcer ses finances et de continuer à investir dans des marques et des innovations susceptibles de soutenir la croissance future.

Corby n'a pas divulgué le gain qu'elle s'attend à enregistrer à l'issue de la vente, le chiffre d'affaires actuel de Lamb's ni la contribution de la marque au bénéfice. L'entreprise a seulement indiqué que le prix de 39,2 millions de dollars canadiens inclut les stocks et reste soumis aux ajustements de clôture habituels.

La société a également indiqué qu'elle continuera d'apporter un soutien temporaire après la clôture. Selon l'accord, Corby et des sociétés affiliées aideront les acheteurs pour la production et la distribution pendant une période non précisée. Ce type d'arrangement transitoire est courant dans les transactions du secteur des boissons lorsque les systèmes de fabrication, d'entreposage et de mise sur le marché ont besoin de temps pour passer d'un vendeur à de nouveaux propriétaires.

Pour Phildan, l'achat ajoute un nom de rhum bien connu en Amérique du Nord. Hugues Gauthier, président de Phildan, a déclaré dans le communiqué que Lamb's est l'une des marques de rhum les plus reconnues au Canada et que l'acquisition renforcerait le portefeuille de spiritueux du groupe.

Pour Glen Turner et sa maison mère COFEPP, l'attrait semble tenir à la position de Lamb's hors d'Amérique du Nord, surtout en Grande-Bretagne. Christophe Pichambert, directeur international chez La Martiniquaise-Bardinet, a déclaré dans le communiqué que Lamb's est une marque bien établie au Royaume-Uni et qu'elle s'inscrit dans le portefeuille existant et les objectifs stratégiques du groupe.

La vente se distingue en ce qu’elle divise une marque mondiale de spiritueux par zones géographiques plutôt que de transférer tous les territoires à un seul propriétaire. Cette structure suggère que Lamb’s n’a pas les mêmes atouts selon les marchés et que les acheteurs y voient des opportunités distinctes.

Corby a présenté l’opération comme s’inscrivant dans un effort plus large de simplification de ses activités. L’entreprise a indiqué que la vente renforce son orientation vers des plateformes de croissance prioritaires, libère du capital et des ressources pour des opportunités à rendement plus élevé et soutient la rentabilité à long terme ainsi que la valeur actionnariale.

Cette orientation correspond à l’évolution observée chez de nombreuses entreprises de spiritueux ces dernières années. Producteurs et distributeurs ont davantage mis l’accent sur les marques premium, les produits prêts à boire à la croissance plus rapide et les marques pour lesquelles ils estiment disposer d’un meilleur pouvoir de fixation des prix ou de meilleures perspectives d’expansion. Le rhum reste une catégorie importante à l’échelle mondiale, mais les revues de portefeuille sont devenues plus fréquentes à mesure que les groupes de boissons déterminent où placer leurs investissements.

L’échelle récente de Lamb’s, d’après des données publiées précédemment, aide à replacer la transaction dans son contexte. Pour l’exercice clos en juin 2025, la marque a expédié 381 000 caisses de neuf litres, contre 377 000 un an plus tôt. Cela représente une hausse d’environ 1 %. La valeur de la marque a augmenté de 2 % sur la même période. Corby n’a pas fourni de mise à jour pour 2026 sur la performance de Lamb’s dans l’annonce de la vente.

Même sans chiffres de ventes actuels, ces données sur les expéditions montrent que Lamb’s restait une marque significative, mais sans forte croissance, au sein d’un portefeuille qui comprend du whisky canadien, de la vodka, des liqueurs, du vin et des produits prêts à boire. Parmi les marques détenues par Corby figurent les whiskies canadiens J.P. Wiser’s, Lot 40 et Pike Creek, la vodka Polar Ice, les liqueurs McGuinness, les boissons prêtes à boire Cottage Springs et Nude, ainsi que les vins Foreign Affair. Grâce à sa relation avec Pernod Ricard, la société représente également au Canada un

éventail de marques internationales.

Ce mélange aide à expliquer la logique stratégique de la vente. En se retirant de Lamb’s, Corby peut concentrer son capital sur les marques et catégories pour lesquelles elle semble voir des rendements à long terme plus solides, tandis que Lamb’s passe à des propriétaires qui pourraient avoir davantage intérêt à développer la marque dans leurs territoires respectifs.

L’entreprise a indiqué que son conseil d’administration a approuvé la transaction. Elle n’a pas précisé quand les services de transition prendront fin ni si les acheteurs prévoient des changements immédiats en matière de production, de distribution ou de positionnement de la marque sur les marchés qu’ils contrôlent désormais.

Corby est cotée à la Bourse de Toronto et compte parmi les plus grandes sociétés de spiritueux et de vins du Canada, avec des activités allant de la fabrication au marketing et à la distribution. La vente de Lamb’s permet à l’entreprise de disposer d’un portefeuille plus épuré et lui apporte 39,2 millions de dollars canadiens de produit de cession, mais l’impact financier ne sera pas entièrement clair tant que Corby n’aura pas indiqué, dans ses prochains rapports, comment seront traités les ajustements habituels, les dispositifs transitoires et tout gain comptable.