

Comment LVMH et Moët-Hennessy continuent de vendre du cognac et du champagne en Russie grâce à un réseau parallèle : les révélations de la Lettre

Par charentelibre.fr, publié le 16 janvier 2025 à 10h24, modifié à 11h04.

En mars 2022, dans la foulée de l'invasion de l'Ukraine, LVMH annonçait son retrait du marché russe, à l'image d'autres géants du luxe comme Hermès ou Chanel. Pourtant, près de trois ans plus tard, des révélations de la Lettre, très documentées grâce à un accès à des mails et tableaux Excel internes, mettent en lumière un réseau discret mais actif permettant à sa filiale Moët Hennessy de continuer à approvisionner la Russie en champagne et cognac Hennessy.

En mars 2022, dans la foulée de l'invasion de l'Ukraine, LVMH annonçait son retrait du marché russe, à l'image d'autres géants du luxe comme Hermès ou Chanel. Pourtant, près de trois ans plus tard, des révélations de la [Lettre](#), très documentées grâce à un accès à des mails et tableaux Excel internes, mettent en lumière un réseau discret mais actif permettant à sa filiale Moët Hennessy de continuer à approvisionner la Russie en champagne et cognac Hennessy. Une opération qui, bien que légale pour certains produits, suscite des interrogations. Moët-Hennessy a utilisé, officiellement, le circuit du duty free pour alimenter la Russie. L'article de la Lettre est à retrouver [ici](#).

Un retrait officiel... mais un circuit parallèle



Recevez notre newsletter quotidienne

Tous les matins, ce qu'il faut savoir avant de démarrer la journée

Le 4 mars 2022, LVMH fermait ses boutiques en Russie et apportait un don de 5 millions d'euros à la Croix-Rouge pour les victimes du conflit. Une annonce qui avait non seulement marqué son soutien à l'Ukraine, mais aussi rassuré ses investisseurs. Pourtant, derrière cette communication officielle, le cognac Hennessy, le champagne Veuve Clicquot et Dom Pérignon n'ont jamais vraiment quitté les rayons russes.

Comment ? En passant par des distributeurs spécialisés dans le duty free, un secteur habituellement dédié aux aéroports et zones franches. Ces canaux permettent d'écouler discrètement les produits vers la Russie tout en contournant les sanctions européennes, qui interdisent l'exportation de produits de luxe dépassant les 300 € pièce. Les bouteilles de

champagne, bien en dessous de ce seuil, continuent donc d'être envoyées. Et les cognacs haut-de-gamme trouvent un débouché !

[Les notes de frais extravagantes qui ont incité Bernard Arnault, le patron de LVMH, à reprendre la main sur Moët-Hennessy, sa filiale vins et spiritueux](#)

Crise du cognac, résultats en berne dans le champagne, management décrié. La Lettre A annonce que LVMH reprend en main la filiale vins et spiritueux à laquelle appartient le cognac Hennessy. Le directeur général et le directeur commercial devraient être remerciés.

Un réseau bien rodé via le duty free américain

Selon des documents internes et des échanges d'e-mails consultés, les dirigeants de Moët Hennessy ont organisé cette **reprise des exportations dès l'été 2022**. Face à un ralentissement des ventes mondiales, notamment aux États-Unis, **Jean-Marc Lacave**, alors vice-président exécutif chargé de la distribution, et **Philippe Schaus**, président de la filiale, ont activé un réseau parallèle. Ce dernier repose sur deux figures influentes du duty free mondial :

Bernard Klepach, surnommé « Benny », à la tête de **3Sixty**, leader du commerce hors taxes, basé à Miami. **Leon Falic**, propriétaire de **Duty Free Americas (DFA)**, une multinationale du duty free basée au Panama.

[Ça bouge encore chez LVMH : la directrice des ressources humaines subitement mise à pied, selon La Lettre](#)

DRH du groupe depuis 17 ans, Chantal Gaemperle « a été raccompagnée de son bureau du huitième étage à la porte du siège du 22 Montaigne par des agents de sécurité du groupe ».

Grâce à ces intermédiaires, les bouteilles sont officiellement achetées aux États-Unis avant d'être redirigées vers la Russie. Les commandes spéciales, désignées en interne comme des « **special orders** », permettent ainsi de poursuivre les ventes tout en brouillant les pistes. Selon les documents consultés par la Lettre, les deux top managers de Moët-Hennessy savaient que les bouteilles finiraient en Russie.

Des volumes en hausse malgré la guerre

En 2022, ce réseau parallèle représentait **24 000 caisses de champagne**, soit 288 000 bouteilles. L'année suivante, les volumes sont montés à **38 000 caisses**, selon les chiffres internes. Sur les **511 millions d'euros de chiffre d'affaires du duty free en 2023**, environ **13 millions proviennent des ventes russes**, un chiffre stable malgré l'augmentation des volumes, laissant supposer une baisse des prix.

Ces bouteilles sont ensuite acheminées jusqu'à **Moscou**, où elles sont réceptionnées par des distributeurs comme **AST**, un acteur local historique. Sur leur site internet, il est encore possible d'acheter du [Paradis Hennessy](#) à 198.000 roubles (environ 1900 euros).

Un double jeu risqué pour LVMH

Si cette pratique ne contrevient pas aux règles européennes, elle pose un problème d'éthique et de communication. **LVMH avait publiquement annoncé la suspension de ses activités en Russie**, une décision qui avait contribué à faire bondir son action en Bourse au printemps 2022. Ces révélations jettent donc une ombre sur la transparence du groupe.

D'autre part, la stratégie du duty free complexifie les audits financiers. En déclarant les commandes russes comme réalisées aux États-Unis, **Moët Hennessy rend difficile la traçabilité de ces ventes**, un point potentiellement problématique pour ses commissaires aux comptes, selon la Lettre.

Philippe Schaus et **Jean-Marc Lacave** ont été démis de leurs fonctions ces dernières semaines.