

## Comptes consolidés 2003 du Groupe JEANJEAN

Jeanjean a pour objectif de devenir, à moyen terme, le leader des vins de terroir du Grand Sud de la France. Cette ambition s'articule autour du plan stratégique à trois ans « Parallèle 45° » dont les principaux axes sont :

- la croissance (organique et externe) en France
- le développement à l'international
- le renforcement de la filière amont
- la création d'un pôle de service à la viticulture.

La mise en œuvre de ce plan stratégique s'est traduite en 2003 par plusieurs opérations de croissance externe et la réorganisation du Groupe.

### Evolution du périmètre de consolidation

En 2003 se sont ajoutées les sociétés :

- Comodoc et Impressions de l'Enclos (au 1<sup>er</sup> janvier), intégrées dans Comosud, holding du pôle service à la viticulture
- Rigal, à Cahors, au 1<sup>er</sup> avril
- Cep Français (acquisition du solde des titres)
- GIE Ormarine (partenariat amont / participation de 50%)
- SCEA Coccinelles (partenariat amont / participation de 34%)

Rappelons qu'en décembre 2002, Jeanjean avait intégré la société Cannon Wines basée à San-Francisco.

### Activité

Le Groupe Jeanjean a poursuivi sa croissance, dans un environnement difficile, par le biais d'opérations de croissance externe ciblées, mais aussi grâce à une croissance organique de plus de 5%.

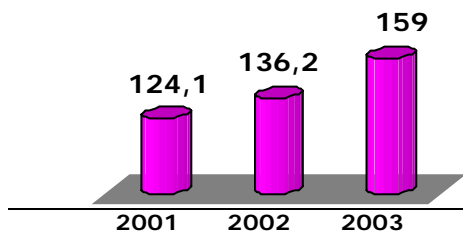
Ces développements permettent à Jeanjean de se déployer sur les appellations du grand sud de la France tout en équilibrant ses activités sur les différents circuits de distribution, avec un moindre poids pour la grande distribution et une nette progression du secteur traditionnel.

Le chiffre d'affaires consolidé s'établit à 159 millions d'euros, en progression de 16.7%.

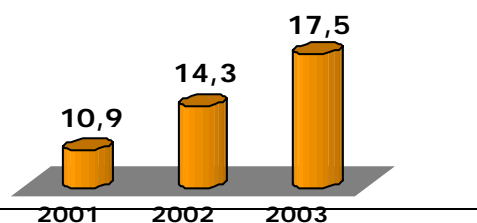
A périmètre constant, l'évolution est encore de 5.1%, dans une conjoncture peu favorable.

Le développement des produits à nos marques s'accélère et contribue aux bonnes performances : les volumes de marques sont ainsi passés de 14.3 millions de bouteilles à 17.5 millions de bouteilles (+22.5%)

**Chiffre d'affaires consolidé,  
en millions d'euros**



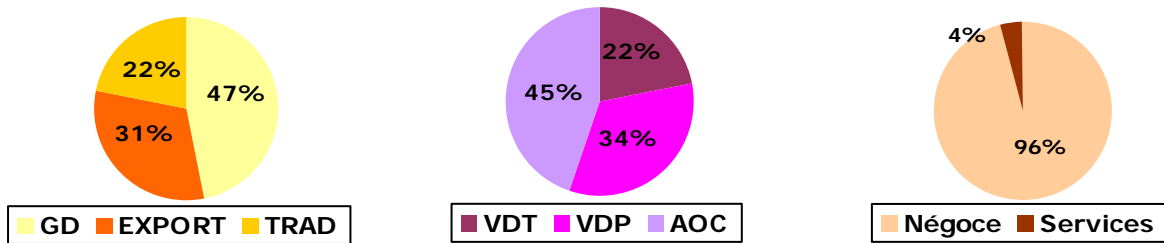
**Ventes de bouteilles sous nos  
marques, en millions de cols**



Tous les circuits de distribution progressent en 2003 :

La Grande Distribution (71.3 M€ / + 7%), l'international (46.8 M€ / + 8%) et une mention particulière pour le secteur du traditionnel – grossistes, cavistes, restauration, particuliers,... - (32.9 M€ / + 48%), dont les ventes en valeur ont doublé entre 2001 et 2003.

La forte croissance de l'activité s'accompagne d'un rééquilibrage des gammes et des circuits de distribution.



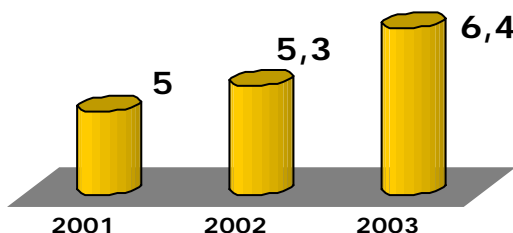
## Résultats consolidés

Le Groupe JEANJEAN a dégagé un résultat d'exploitation de 6.4 millions d'euros, en croissance de 21.5%.

En dépit des charges non récurrentes associées aux opérations de croissance externe, la nette amélioration du résultat d'exploitation tient en deux points essentiels :

- Une nette progression du taux de marge brute : cette évolution, constante depuis plusieurs années, tient à la montée en gamme des produits et, plus globalement, à l'amélioration du mix-produits et la modification du poids des différents circuits de distribution.
- Une maîtrise des charges d'exploitation : les seuls postes qui connaissent une augmentation sensible sont les budgets publi-promotionnels, directement liés au développement de nos marques et les charges de personnel qui n'augmentent toutefois que de 5% à périmètre constant et correspondent à un renforcement des équipes d'encadrement, aujourd'hui dimensionnées pour absorber la croissance du Groupe. Les autres charges externes, étroitement encadrées entre un plan de rentabilité ambitieux et un processus budgétaire stricte, ont pu générer des poches d'économies significatives.

### Evolution du résultat d'exploitation en millions d'euros



A périmètre constant, le résultat d'exploitation progresse de 29.6%.

Le résultat financier, -1.5 millions d'euros, représente moins de 1% du chiffre d'affaires.

Les charges financières, en progression de 41%, sont alourdies par les charges des sociétés intégrées en 2003 et par le financement de cette croissance externe.

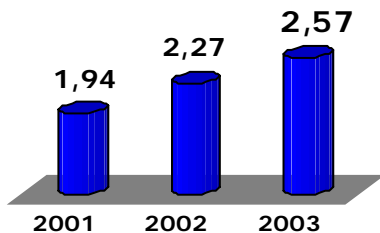
La hausse a toutefois été amortie par la baisse des taux court terme dont nous avons pu profiter, le court terme représentant environ 50% de notre endettement global.

Le résultat net part du Groupe s'établit à 2.57 millions d'euros, en progression de 13.3%.

C'est un résultat en croissance forte et régulière depuis trois ans. La conformité de nos résultats à nos engagements est d'autant plus méritoire que la conjoncture 2003 était particulièrement difficile: contexte géopolitique tendu, consommation ralentie, renforcement de l'euro face aux principales autres devises,...

Ce résultat intègre déjà les développements et réorganisations liées à la croissance externe : à périmètre constant, le résultat net part du Groupe aurait affiché une hausse de 35%. Les structures nouvellement acquises, comme le pôle service, redéployé et réorganisé, ou la filiale américaine, pénalisée par le dollar et par les tensions dans les relations franco-américaines, ont pesé sur le résultat 2003, comme cela a pu être le cas lors de précédentes croissances externes, aujourd'hui des plus rentables.

### *Evolution du résultat net part du Groupe, en millions d'euros*

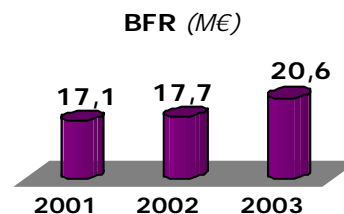
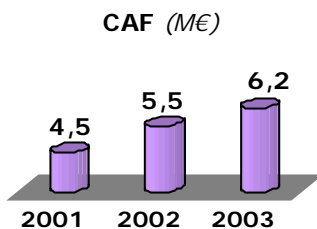


### Structure financière

Le développement du Groupe Jeanjean s'inscrit dans une croissance saine et maîtrisée qui permet de préserver les fondamentaux.

La capacité d'autofinancement (6.2 M€ / +13%) poursuit sa croissance. Les investissements corporels de 2003 ont représenté 3.2 millions d'euros, dans la moyenne des dernières années.

Le besoin en fonds de roulement (20.6 M€ contre 17.7 M€ l'année précédente) est alourdi par la variation du périmètre. A périmètre constant, en dépit de l'évolution du mix-produits et de la situation tendue sur le marché des vins à l'achat, des efforts ont permis de l'améliorer de 0.3 millions d'euros.



Les capitaux propres (18.9 M€ / +21.2%) se renforcent. Les dettes financières nettes (23.3 M€) portent l'endettement et le financement des structures acquises en 2003 et permettent d'afficher un taux d'endettement net de 123% conforme aux engagements pris et particulièrement raisonnable à ce stade du développement du Groupe.



## Activité et résultats de JEANJEAN SA, société Mère

En M.€	2003	2002	Variation
Chiffre d'affaires	100.1	91.3	+9.7 %
Résultat d'exploitation	3.2	2	+ 63 %
Résultat financier	+ 1.2	-0.62	
Résultat exceptionnel	- 0.25	0.24	- 203 %
Résultat net	3.5	0.95	+ 271 %

### Activité de Jeanjean SA

Le chiffre d'affaires 2003 s'établit à 100.1 M€, en croissance du près de 10%.

Les ventes domestiques, soutenues par le développement des marques, progressent de plus de 8% en Grande distribution et dans le secteur traditionnel.

A l'exportation, après un premier semestre difficile, la croissance de l'activité s'est accélérée au cours du second semestre pour atteindre une progression annuelle de 13.5%.

### Résultats de Jeanjean SA

Dynamisé par la croissance de l'activité, le résultat d'exploitation de Jeanjean SA s'établit à 3.2 M€, en progression de 63%.

En dépit d'un contexte pénalisant pour les marges commerciales, avec une forte hausse des cours d'achat des vins et un développement important de l'activité, la marge brute résiste correctement.

Les charges externes sont particulièrement maîtrisées, seules progressent les dépenses publi-promotionnelles associées au développement de nos marques. Les autres charges externes sont globalement en diminution, fruit d'un plan d'économies initié cette année.

Après le renforcement des équipes de vente en 2001 / 2002, Jeanjean a consolidé en 2003 ses équipes d'encadrement avec la création de postes de direction qui structurent le développement et à assurent le renouvellement des équipes.

Le résultat financier, en forte hausse, intègre les dividendes versés par les filiales Cep Français et Ogier pour un total de 1.85 M€. Les efforts particuliers apportés à l'optimisation du besoin en fond de roulement et le contexte de baisse des taux ont permis d'absorber l'essentiel du coût du financement de la croissance : les charges financières sont en légère progression (+2%).

Le résultat exceptionnel, constitué pour l'essentiel d'une assurance prospection Coface en 2002, correspond sur 2003 à une charge liée à l'abandon de créance à caractère commercial réalisé au profit de notre filiale nord-américaine Cannon Wines afin de la soutenir dans son développement.

Le résultat net après IS et participation ressort à 3.5 millions d'euros, contre 0.9 millions d'euros en 2002.

### Activité et résultats des principales filiales

#### Le Cep Français

En M.€	2003	2002	Variation
Chiffre d'affaires	19.43	16.42	+18 %
Résultat d'exploitation	1.23	1.35	- 9 %
Résultat net	0.8	0.9	- 11 %

La part de Jeanjean SA dans le Cep Français est passée de 42.2% à 99.3% en 2003.

Spécialiste du Bag in Box, le Cep Français est positionné sur un marché qui affiche une croissance soutenue depuis plusieurs années, croissance qui se confirme dans l'accélération du développement des ventes en 2003 (+18%).

Le résultat d'exploitation se trouve légèrement pénalisé par l'érosion des marges (forte sensibilité à la hausse des prix d'achat sur les vins de table et vins de pays) et par la progression de certaines charges d'exploitation, comme les amortissements (investissements industriels réalisés fin 2002).

#### Ogier Caves des Papes

En M.€	2003	2002	Variation
Chiffre d'affaires	33.4	32.2	+ 3.7 %
Résultat d'exploitation	1.47	1.43	+ 2.9 %
Résultat net	0.76	0.74	+ 2.9 %

Avec un quasi doublement de ses ventes au cours des cinq dernières années, la société Ogier Caves des Papes est devenue un opérateur majeur de la Vallée du Rhône et l'un des principaux du cru Châteauneuf-du Pape.

## JEANJEAN - RAPPORT DE GESTION 2003

Positionné sur le créneau des vins moyen / haut de gamme, Ogier Caves des Papes poursuit son développement, avec une forte croissance du secteur traditionnel qui, après avoir été multiplié par deux en 2002, progresse encore de 27%.

A l'exportation, le contexte géopolitique et monétaire a pesé sur les ventes en Amérique du Nord et en Asie. L'activité en Europe reste bien orientée sur les principaux pays: Royaume-Uni, Belgique, Suisse.

En 2003, l'outil de conditionnement fixe basé à Sorgues, jusqu'alors intégré à la filiale SCGVR, a été repris par Ogier dans le cadre de la restructuration du pôle service : SCGVR, constitué de la seule activité de conditionnement mobile, a été rebaptisé Comoval et a rejoint de pôle service Comosud.

Cette réorganisation, intervenue le 1<sup>er</sup> juin 2003, a pour effet d'améliorer la marge brute d'Ogier (marge plus forte sur l'activité de conditionnement), mais également d'alourdir les charges d'exploitation des charges.

Malgré ce, le résultat d'exploitation et le résultat net ont progressé dans des proportions comparables à la croissance de l'activité.

### Rigal

En M.€	2003	2002	Variation
Chiffre d'affaires	13.5	16.3	- 16.7 %
Résultat d'exploitation	-0.08	0.27	- 129 %
Résultat net	-0.14	0.07	- 311 %

La société Rigal, basée à Parnac près de Cahors, constitue la principale opération de croissance externe de l'exercice 2003.

Il s'agit d'une entreprise familiale de renom, spécialisée dans les vins haut de gamme du Sud-Ouest depuis le 17<sup>ème</sup> siècle, et adossée à 130 hectares de vignobles en appellation Cahors et à de prestigieux châteaux, comme le Château Saint-Didier de Parnac, le Château Prieuré de Cénac et le château de Grezels.

Rigal est avant tout positionné sur les marchés traditionnels et exportation, et encore peu présent dans la Grande Distribution.

La vente de l'entreprise à Jeanjean en cours d'exercice a nécessité une réorganisation des équipes commerciales, ce qui a sans nul doute perturbé l'activité en 2003. L'intégration des s'est faite sans délai au sein de nos forces de vente.

Les gammes de produits et les packagings ont été retravaillés : présentés à l'occasion du salon Vinisud en février 2004, les produit Rigal ont rencontré un franc succès.

La baisse d'activité a pesé sur le résultat de Rigal en 2003 : les charges d'exploitation, pour partie liées à l'intégration dans le périmètre de Jeanjean (frais et honoraires non récurrents, harmonisation des méthodes comptables) ne pouvaient être réduites dans la même proportion que le chiffre d'affaires.

Les synergies de Groupe visant à l'optimisation des charges ont néanmoins été enclenchées, avec pour exemple les frais financiers réduits de 65 K€ (-44%).

Comosud: Sous-consolidation / Création du pôle services

En M.€	2003	2002	Variation
Chiffre d'affaires	14.4	/	/
Résultat d'exploitation	-0.13	/	/
Résultat net	-0.41	/	/

Comme annoncé dans notre plan stratégique « Parallèle 45° », nous avons au cours de l'exercice 2003 créé et structuré notre pôle de service à la viticulture.

Autour du holding Comosud on été regroupées 5 sociétés :

- *Comodoc* et *Impressions de l'Enclos* : respectivement société de conditionnement mobile pour le Languedoc équipée de huit groupes d'embouteillage à la propriété, et imprimerie-capsulerie, ces deux entités ont été intégrées en 2003.
- *Comoval* : société de conditionnement mobile pour la vallée du Rhône équipée de trois groupes d'embouteillage à la propriété (correspond à la filiale SCGVR, rebaptisée, qui a cédé le conditionnement fixe à Ogier)
- *Comovence* : société de conditionnement mobile pour la Provence équipée d'un groupe d'embouteillage à la propriété (société créée en 2003).

Le pôle service a été totalement restructuré en 2003 dans un double objectif :

- réaliser un maillage du territoire nous permettant de couvrir de façon efficiente nos zones d'intervention : Languedoc-Roussillon, Vallée du Rhône, Provence
  - être en capacité de proposer une offre complète de services à la viticulture : culture, vinification, élevage, filtration, conditionnement et vente de matières sèches, dont étiquettes et capsules (\*) produites par les Impressions de l'Enclos.
- (\*) A compter de mars 2004

L'activité du pôle service représente 6.5 M€ dans le chiffre d'affaires consolidé.

Les résultats de 2003 sont ceux d'activités en pleine restructuration, associées au développement d'une offre nouvelle, plus étoffée.

Des charges non récurrentes liées à la mise en exploitation de nouveaux groupes mobiles et des équipes associées (recrutements, formations, développements commerciaux, modernisation de l'outil industriel,...) ont impacté 2003.

Ce pôle service naissant va prendre son essor et recèle un fort gisement résultat à moyen terme, après un équilibre attendu en 2004-2005.

### Principales autres filiales

**Amouroux** à Châteauneuf-du-Pape, réalise un chiffre d'affaires de 3.7 M€ pour un résultat net de 0.22 M€.

Les filiales commerciales à l'étranger connaissent des fortunes différentes en 2003 :

**Jeanjean Polska** poursuit sur la voie d'une croissance rentable, malgré le frein qu'a représenté la montée de l'euro face au zloty.

**Cannon Wines**, récemment acquise, subit de plein fouet la baisse du dollar face à l'euro et un contexte géopolitique très défavorable, en particulier pour les vins français. L'exercice s'est traduit par une perte de 243 K US dollars. Toutes les mesures permettant de redynamiser le marché et de minimiser les charges d'exploitation ont été prises dans le courant de l'exercice. Sauf retournement rapide des marchés, nous visons un retour à l'équilibre sous deux ans.

## Perspectives 2004

Le marché mondial du vin a confirmé ses grandes tendances, marquées par une surproduction structurelle de l'ordre de 50 millions d'hectolitres annuels, mais aussi par une croissance du marché en valeur, grâce notamment au développement des vins « premiums » et « super-premiums ».

En France, la consommation poursuit sa mutation : l'accroissement du nombre de buveurs occasionnels et la baisse des buveurs réguliers, mais également la part des vins d'appellations, passée de 10% à 49% en 30 ans, rendent de plus en plus vraie la tendance « boire moins mais boire mieux ».

Jeanjean a su apporter des réponses à ces grands mouvements qui ont totalement bouleversé la filière vin au cours des dernières décennies et se sont accélérés sur la période récente.

Avec Jeanjean en Languedoc, Ogier en Vallée du Rhône, Rigal en Sud-Ouest et Gassier en Provence, le développement des Maisons de Vins positionne une marque au cœur d'un terroir et constitue une véritable réponse à la nouvelle donne des pays du nouveau monde.

La poursuite éclairée du plan « Parallèle 45° » - croissance externe, implantations et renforcement des structures export, soutien de nos marques terroir – reste l'axe stratégique de Jeanjean. En 2004, nous anticipons, hors acquisitions, une activité et un résultat stables, avec une opportunité de rebond entre le second semestre 2004 et le premier trimestre 2005 selon l'évolution de la conjoncture et du marché des vins.

Avec « Parallèle 45° », Jeanjean se positionne avec ambition comme le spécialiste des vins de terroirs du Grand Sud de la France.

## Jeanjean et le respect de l'environnement

La protection de l'environnement est un engagement fort et constant au sein du Groupe Jeanjean. Cela passe par la préservation des ressources comme l'eau, le recyclage et la valorisation des déchets, la réduction des rejets dans l'environnement.

### L'eau

L'eau est une ressource précieuse dans nos régions. Nous prenons un soin particulier à la préserver en maîtrisant la consommation et à évitant tout gaspillage. Cela passe par différentes actions : sensibilisation permanente de tous les services, contrôle régulier des consommations, adaptation des installations.

### Le recyclage des contenants

Pratiquement la totalité des emballages utilisés est recyclable : verre, cartons et plastiques. Des sociétés extérieures et spécialisées sont chargées de récupérer ces déchets et de les apporter vers les diverses filières de traitement et de recyclage.

Ces déchets peuvent en effet être valorisés de façon énergétique ou réintroduits dans le circuit de production grâce à leur caractère recyclable. L'exemple le plus parlant est celui du verre qui est refondu par les verriers pour faire partie intégrante de la nouvelle bouteille achetée par Jeanjean. Une réglementation européenne impose un certain pourcentage de re-cyclabilité dans les déchets d'emballage.

D'où l'existence en France d'une taxe, éco-emballage, qui implique chaque entreprise dans une participation active au respect de l'environnement.

### La réduction et la valorisation des déchets vinicoles

Ils sont issus des pratiques de travail des chais et sont représentés par :

- les terres de filtration, récupérées et orientées vers une filière de traitement spécialisée. Elles peuvent être utilisées en épandage par l'agriculture. Il s'agit d'un déchet recyclable.

- les effluents (eaux de lavage des cuves, des chais...) sont traités sur le site de Saint Félix grâce à un procédé d'évaporation forcée. Ce système de traitement présente l'avantage de ne rejeter aucun élément polluant dans le milieu naturel.

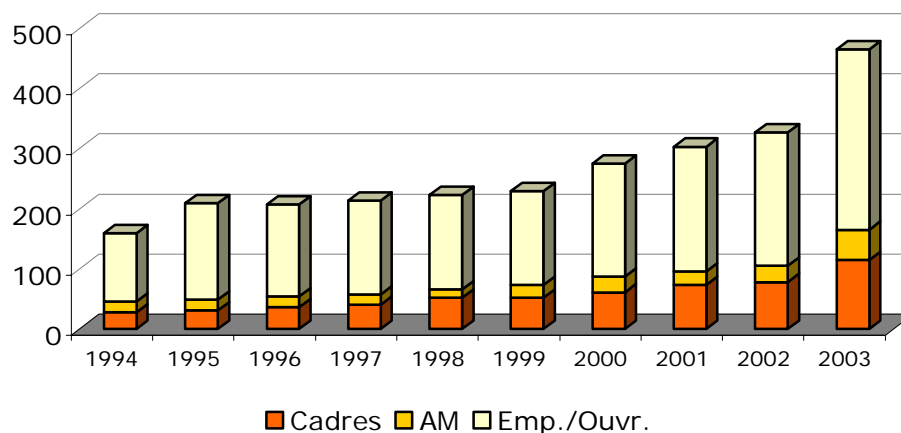
### Une démarche globale et volontaire

Nous nous attachons à minimiser systématiquement l'impact de notre activité sur l'environnement : tout déchet est recensé et orienté vers une filière de recyclage, de valorisation ou de récupération agréée. Elle s'inscrit dans une volonté d'adoption de la norme de certification environnementale ISO 14001.

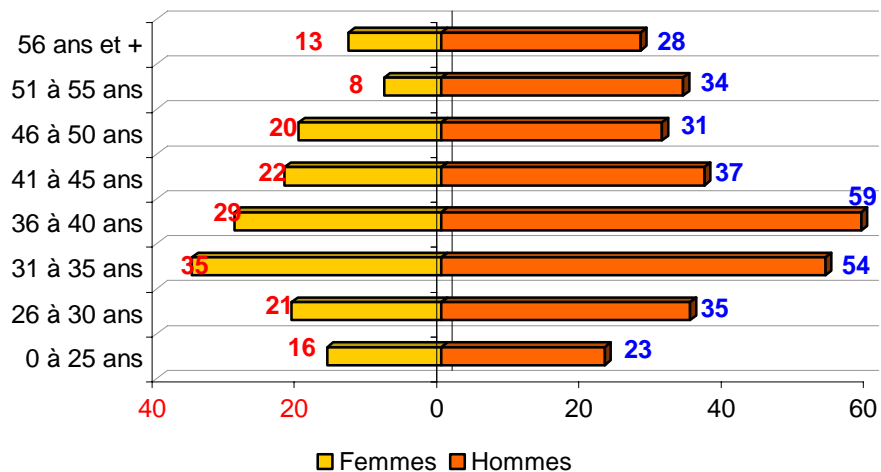
## Des vignobles...et des hommes

Des Vignobles...et des hommes : Le logo du Groupe Jeanjean donne le ton. Il n'a pas été choisi au hasard. Jeanjean construit son avenir sur la diversité et la qualité de ses équipes. Elles reposent sur le savoir-faire et l'expérience, ancrées dans les traditions vigneronnes et le sens du négoce. Elles s'enrichissent de la diversité apportée par les recrutements et la croissance externe.

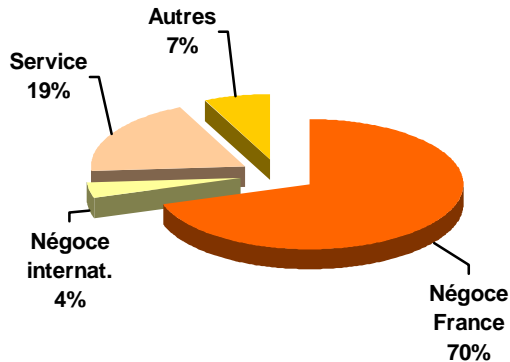
### Evolution de l'effectif du Groupe



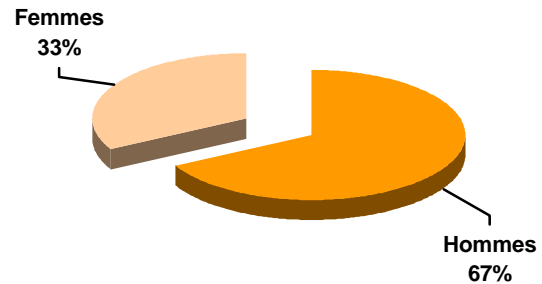
### Pyramide des âges



Répartition de l'effectif par pôle



Répartition hommes / femmes



### Développer les compétences

L'optimisation de la communication et le développement des échanges entre services et sociétés sont fortement encouragés et contribuent à diffuser et à renforcer les savoir-faire et les compétences : systèmes d'information et messagerie, lettres d'information internes et groupes d'expression participent à cette démarche.

Les compétences s'enrichissent également des nombreuses formations dispensées : un Engagement De Développement des Formations (EDDF) permet de couvrir l'ensemble des besoins : techniques, opérationnels et management.

### Créer une dynamique sociale

Trois organisations syndicales sont représentées au sein du Groupe Jeanjean : CFDT, FO et CFTC.

Les principaux accords conclus en 2003 ont porté sur la participation (modalités de répartition), l'intéressement, les négociations salariales et le régime de prévoyance, l'avenant à l'accord 35 heures.

En marge des Comités d'Entreprise, des Commissions ont été créées. Actuellement au nombre de trois (formations, suivi des 35h, mutuelle,), elles contribuent, avec les groupes d'expression, à la construction d'une véritable dynamique sociale.

#### La force des valeurs partagées

Hommes et femmes du Groupe Jeanjean se retrouvent autour de valeurs simples et fortes:

- l'attachement à nos terroirs, à nos vignes, la reconnaissance et le **respect** du travail bien fait, le **bon sens** et la **fidélité**

- la **passion** de la vigne et du vin, passion communicative et chaleureuse, que nous aimons tant faire partager en racontant nos vins.

- l'**ambition** commune qui anime les équipes, la fierté de porter nos vins et nos valeurs dans plus de cent pays

#### Quelques chiffres sur 2003...

- **15** recrutements à des postes d'encadrement en 2003

- **11.000** heures de formations dispensées en 2003

- **38.5** ans, âge moyen du personnel

## Un système de management des risques

L'approche par les risques relève d'une philosophie de management largement répandue chez Jeanjean et dans ses filiales.

Les principales entités du Groupe sont aujourd'hui certifiées ISO 9001 version 2000 (Ogier et Jeanjean en 2003, la SCEP, société de conditionnement de Jeanjean était ISO 9002 depuis 1994).

Tous les types de risques sont identifiés, classés et sont affectés d'une note fonction de leur importance au regard de l'entreprise et des tiers.

La gestion de ces risques est décrite dans les différentes procédures qui alimentent le manuel qualité. Cette approche méthodique nous permet d'adapter nos processus afin de minimiser ces risques et de nous inscrire dans un processus d'amélioration permanente.

La gestion de ces risques est centralisée par la maison-mère pour l'ensemble des filiales.

### Risque de change

L'essentiel de l'activité du Groupe JEANJEAN à l'international est facturé en euros.

L'exposition au risque de change porte sur les ventes aux Etats-Unis d'Amérique (facturation en US dollar) sur une petite partie des ventes au Canada (facturation en dollar canadien) et sur la majorité des ventes en Pologne (facturation en zlotys).

Ces flux en devises représentent une très faible partie des flux de trésorerie du Groupe.

En prévision du développement de l'activité sur le marché américain, et dans un contexte de hausse du dollar US, une couverture sur la vente de dollars a toutefois été mise en place en 2003. Elle a couvert 100% de nos besoins nets de vente de dollars. La position présentait un solde de 150.000 USD au 31/12/2003.

Il n'y a pas eu d'autres opérations de couverture de change en 2003.

### Risque de taux

L'utilisation des concours bancaires pour le financement du besoin en fond de roulement expose le Groupe au risque de taux lors des tendances haussières.

Une partie de notre exposition aux fluctuations de taux courts, environ un quart, a fait l'objet d'une couverture par le biais d'un swap de taux qui arrivait à échéance le 6 janvier 2004.

### Risque clients

L'ensemble de la facturation, sur tous les circuits de distribution, fait l'objet d'une assurance client dans toutes les sociétés françaises du Groupe ainsi que dans la filiale polonaise.

Une procédure définit précisément les modalités de suivi du poste client, depuis la validation l'acceptation d'une commande jusqu'au recouvrement de la facture.

La croissance équilibrée de l'activité au cours des dernières années a permis un équilibre des circuits de distribution, mais aussi des familles de produits et des zones géographiques, ce qui contribue à mutualiser les risques.

### Risque fournisseurs

Les achats de vins sont conclus dans un cadre contractuel et réglementaire stricte. La diversité des sources d'approvisionnement, tant auprès des caves coopératives que des caves particulières, assure au Groupe la qualité et la sécurité de ses approvisionnements.

Les principaux fournisseurs hors vins font l'objet d'un référencement auprès du service « achats hors vins ». Les éventuels acomptes versés à l'occasion d'investissements industriels sont systématiquement garantis par un cautionnement bancaire.

### Assurances

La société Jeanjean et ses filiales sont couvertes par les polices d'assurances suivantes :

- responsabilité civile des dirigeants à hauteur de 4.5 millions d'euros
- responsabilité civile à hauteur de 8 millions d'euros (y compris Amérique du Nord)
- Dommages aux biens (vols, dégâts des eaux, incendie, ...)
- Bris de machine
- Perte d'exploitation suite au bris de machine
- Marchandises transportées
- Flotte véhicules

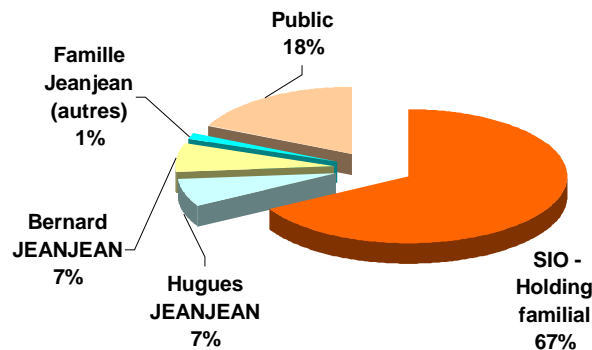
## Capital social, actionnariat et prises de participation

### Structure du capital

L'augmentation de capital réservée approuvée par l'Assemblée Générale du 14 mai 2003 a porté le nombre d'actions de 2.016.000 à 2.151.499.

Personnes détenant plus des deux-tiers du capital : S.I.O. (holding familial)  
Personnes détenant plus de 5 % du capital : Hugues JEANJEAN  
Bernard JEANJEAN

### Actionnariat Jeanjean



### Actions détenues par la société

Au 31 décembre 2003, Jeanjean SA détenait 13.333 de ses actions en propre, dont 5.000 dans le cadre des options d'achat d'actions accordées.

### Options d'achat d'actions

Les options d'achats d'action consenties à ce jour portent sur 5.000 titres au prix de 7.58 €.

Aucune option n'a été levée à ce jour.

### Prise de participation (> 5% du capital)

- Rigal
- Comodoc
- Impressions de l'Enclos
- GIE Ormarine
- SCEA Coccinelles

## L'action Jeanjean

Le cours de l'action Jeanjean s'est établi à 12.30 € en clôture le 31 décembre 2003, en hausse de 25.6% sur l'exercice.

Les volumes échangés ont totalisé 111 990 titres, soit une moyenne de 526 titres par séance en 2003 contre 198 titres en 2002.

### Evolution du cours et des volumes échangés en 2003



## Informations sur les mandats sociaux

Bernard Jeanjean

### **Président du Conseil d'Administration**

Bernard Jeanjean est administrateur et Président du Conseil d'Administration de Jeanjean SA. Au sein du Groupe Jeanjean, il est également Président du Conseil d'Administration de Comosud, de Comodoc, administrateur des Impressions de l'Enclos d'Ogier et du Cep Français. Il est Président de Cannon Wines (USA), gérant de la SCI Caves Bessac et administrateur du Cep Français.

En dehors du Groupe Jeanjean, il est également Président du Conseil d'administration du Mas des Garrigues, Directeur Général de SIO (holding familial), administrateur de BME (holding familial) et gérant de la Sarl Mas des Etangs, de la SCEA du Mas Neuf des Aresquiers et de la SCI l'Enclos II.

Hugues Jeanjean

### **Représentant permanent de SIO**

Monsieur Hugues Jeanjean est le représentant de SIO. Il est Président du Conseil d'Administration d'Ogier.

Il est par ailleurs, en dehors du Groupe Jeanjean, Président du Conseil d'Administration de SIO, Directeur Général du Mas des Garrigues, gérant de la SCA Mas de Lunés, du GFA du Mas Rouge et des SCI Enclos I, Enclos III Sorgues et SCI du Théâtre.

Enfin, il est administrateur de la Société Bordelaise.

Antoine Leccia

### **Directeur Général de Jeanjean SA**

Monsieur Antoine Leccia est Directeur Général de Jeanjean SA et de la société Comoval.

Il est également Président des sociétés Léonce Amouroux et Rigal. Il est Vice-Président d'Onam's (Canada) et administrateur d'Ogier.

Jean-Michel Allingri

### **Directeur Général Délégué**

Monsieur Jean-Michel Allingri est Directeur Général Délégué de Jeanjean SA et Directeur Général du Cep Français. Il est également Président de Vignerons et Passions et gérant de la SICA Vignobles du LR.

Brigitte Jeanjean

Mademoiselle Brigitte Jeanjean est administrateur de Jeanjean SA et d'Ogier et gérante de Jeanjean Polska. En dehors du Groupe Jeanjean, elle est également Présidente du Conseil de BME.

Philippe Jeanjean

Monsieur Philippe Jeanjean est des sociétés Transports Lodéziens, SCEA Fenouillet et SCEA Pive. Il est aussi administrateur de Jeanjean SA et du Cep Français. En dehors du Groupe Jeanjean, il est également Président du Conseil d'Administration de BPF, administrateur de SIO et de Mas des Garrigues et gérant du Mas de Lunés.

Frédéric Jeanjean

Monsieur Frédéric Jeanjean est administrateur des sociétés Jeanjean SA, Cep Français, Ogier et Comoval. En dehors du Groupe, il est gérant du Domaine de la Truffière et administrateur de BPF.

### Raymond Plantade

Monsieur Raymond Plantade est Président du Conseil d'Administration des Impressions de l'Enclos et administrateur de Jeanjean SA, Cep Français et Comoval.

### Henri Vallat

Monsieur Henri Vallat est administrateur de Jeanjean SA. IEn dehors du Groupe Jeanjean, il est également administrateur d'Oenéo.

### Bernard Malige

Monsieur Bernard Malige est administrateur de Jeanjean SA et a été nommé par le Conseil d'Administration du 31 mars 2004 Président du Comité d'Audit.

En dehors du Groupe Jeanjean, il est Président de la société STIRAM et gérant de STIRAM Unité Nord.

### Alain Breton

Monsieur Alain Breton est administrateur de Jeanjean SA.

## Autres informations

### Passage aux normes IFRS

Afin de préparer le passage au nouveau référentiel IFRS, nouvelles normes comptables applicables aux comptes consolidés de 2005, Jeanjean a engagé une démarche qui se déroulera selon les étapes suivantes :

- Un pré-diagnostic, abordé dès 2003, qui vise à mesurer l'impact des normes IFRS sur les comptes et sur leur présentation, mais aussi sur l'organisation et sur les systèmes d'information.

Le balayage des nouvelles normes a permis de mettre en exergue les questions soulevées par ces changements et les principaux points de divergence avec les méthodes actuelles.

Les points essentiels concerneront :

- Norme IAS2 : la valorisation des stocks, actuellement basée sur un coût moyen pondéré et où pourrait intervenir la valeur de réalisation, notamment sur la base du cours du vin à la clôture
- Norme IAS 16 : la comptabilisation obligatoire des immobilisations par composants et l'intégration de la notion de juste valeur
- Norme IAS 38 : la comptabilisation des immobilisations incorporelles (fonds de commerces et marques)
- Norme IAS 36 : la dépréciation d'actif (tests de perte de valeur, valeur d'utilité : méthodes et adaptation du système d'information)
- Norme IAS 32 & 39 :

- Un plan d'action sera proposé au Comité d'Audit visant à définir les étapes qui permettront la mise en œuvre des normes IFRS : formations et adaptations aux nouvelles règles comptables, aménagements éventuels des organisations et des procédures, mise en adéquation du système d'information.

L'intégration des nouvelles normes IFRS sera prise en compte dans le projet de refonte des systèmes d'information que nous avons engagé.

### Contrôle Interne

Le développement du Contrôle Interne s'est accentué avec la croissance du Groupe Jeanjean.

Parmi les premières structures de la filière vin certifiées ISO 9002, et ce dès 1994, JEANJEAN est aujourd'hui certifiée ISO 9001 :2000 qui repose sur un système de management de la qualité. Il en va de même pour les principales filiales françaises, certifiées ou en cours de démarche de certification.

Un manuel regroupe les processus et les procédures associées, couvrant l'ensemble des domaines : management, métiers mais également finance et systèmes d'information. Le contrôle financier a été renforcé en 2003 avec notamment la création d'un Comité d'Audit. Jeanjean inscrit ainsi sa démarche dans une dynamique d'amélioration permanente qui vise à garantir la fiabilité de la production comptable et de la communication financière.

### Faits exceptionnels et litiges

A la connaissance de la société, il n'existe pas de fait exceptionnel ou litige non provisionné susceptible d'avoir une incidence significative sur l'activité, le patrimoine ou la situation financière du Groupe Jeanjean.

## Résolutions soumises à l'Assemblée Générale

Outre l'approbation des comptes consolidés, des comptes annuels 2003 et des conventions visées par l'article L 225-6 du Code de Commerce, nous vous proposons de soumettre au vote de l'Assemblée Générale du 14 mai 2004 les résolutions suivantes :

### Résolutions relevant de l'Assemblée Générale Ordinaire

#### Affectation des résultats

L'Assemblée Générale approuve la proposition du Conseil d'Administration, et décide d'affecter le bénéfice de 3 507 873 € de l'exercice de la manière suivante :

Bénéfice de l'exercice.....	3 507 873 €
A la réserve légale.....	<u>27 099 €</u>
Solde.....	3 480 774 €
A titre de dividendes aux actionnaires .....	<u>927 360 €</u>
Soit 0,431 € par action	
Le solde .....	<u>2 553 414 €</u>
en totalité au compte "autres réserves"	
qui s'élève ainsi à 6 311 325 €.	

Le dividende net par action est de 0,431 € et l'avoir fiscal correspondant de 0,215 € pour les actionnaires y ayant droit. Le dividende sera mis en paiement le 30 juillet 2004.

Conformément à la loi, il est rappelé que les dividendes distribués au titre des trois exercices précédents, et l'avoir fiscal correspondant, ont été les suivants :

<i>Exercice</i>	<i>Dividende</i>	<i>Avoir Fiscal</i>	<i>Revenu réel</i>
Au 31 décembre 2000	922.012 €	461.006 €	1.383.018 €
Au 31 décembre 2001	927.360 €	463.680 €	1.391.040 €
Au 31 décembre 2002	927.360 €	463.680 €	1.391.040 €

#### Programme de rachat d'actions

Le Conseil d'Administration et son Président, conformément aux articles L.225-09 et L.225-10 du Code de commerce, demande à l'Assemblée Générale le renouvellement pour un an du programme de rachat d'actions, dans la limite de 10% du capital, de façon :

- ✓ à opérer en Bourse sur les actions de la société l'acquisition, la cession ou le transfert de ces actions.
- ✓ le prix maximum d'achat par titres est fixé à 25 € et le prix minimum de vente à 6 €.
- ✓ le nombre maximum d'actions susceptible d'être achetées et détenues par la société au titre de la présente résolution ne pourra excéder 200.000 actions.
- ✓ le montant des fonds que la société pourra consacrer au rachat de ses propres actions ne pourra excéder 5.000.000 €.
- ✓ les acquisitions d'actions pourront être effectuées par tous moyens en vue de régulariser le cours de bourse de l'action de la société.
- ✓ éventuellement attribuer les titres dans le cadre de la participation des salariés au titre de l'expansion ou dans le cadre d'attribution d'options d'achat d'actions.

- ✓ remettre des titres en paiement ou en échange, notamment dans le cadre d'opérations de croissance externe et dans le cadre de la réglementation boursière.

### Résolutions relevant de l'Assemblée Générale Extraordinaire

Constatant que les actions détenues par les salariés de la Société représentent moins de 3 % de son capital et statuant en application des dispositions de l'alinéa 3 de l'article L. 225-129 VII du code de commerce et de l'article L. 443-5 du code du travail, le Conseil propose au travers de son rapport spécial à l'Assemblée, de ne pas réaliser d'augmentation du capital social réservée aux salariés de la Société et, en conséquence, de ne pas supprimer le droit préférentiel de souscription de l'Assemblée Générale au profit des salariés de la Société.