



Bon niveau de résultat Premier partenariat signé à Bordeaux avec les vignobles Adams

En M€	2005	% CA	2006	% CA	Var. %
Chiffre d'affaires	144,1		150,6		+ 4,5 %
Marge brute	46,4	32,2 %	52	34,5 %	+ 12,1 %
Résultat opérationnel	4,6	3,2 %	5,4	3,6 %	+ 16,2 %
Résultat financier	- 1,4		- 1,7		
Résultat net part du groupe	2		2,3		+ 15,7 %

Au cours de l'exercice 2006, le groupe JEANJEAN a réalisé un chiffre d'affaires de 150,6 M€ en progression de + 4,5 %. En terme de rentabilité, le groupe a réussi sur l'année 2006 à améliorer sa marge brute de 2,3 points et enregistre une hausse de son résultat opérationnel de + 16,2 % à 5,4 M€. Le résultat net s'inscrit en progression de + 15,7 % à 2,3 M€.

Pôle vin (95 % de CA total ; + 4,1 %) :

En France, la grande distribution reste le premier client du groupe avec 42 % des ventes (+ 6 %). Les exportations ont représenté 39 % de l'activité et poursuivent leur progression régulière avec une hausse de + 5,6 %. Seules les activités à plus faibles marges (Vrac) sont en recul de 8,4 % (19 % du CA total). Le bon niveau d'activité et de marge brute a permis d'enregistrer sur le pôle vin un résultat opérationnel de 5,6 M€, en hausse de 13 %.

Pôle service (5 % du CA total ; + 12,2 %) :

L'activité de services à la viticulture a également poursuivi sa croissance avec une hausse de son chiffre d'affaires de + 12,2 % lui permettant une nouvelle réduction de ses pertes opérationnelles à - 0,2 M€ (vs - 0,3 M€ en 2005).

Partenariat avec les vignobles Adams

Les vignobles Adams viennent de confier au groupe JEANJEAN la gestion globale de l'activité de leurs 4 vignobles prestigieux : Château Fonplegade en St-Emilion Grand Cru Classé, Château Candale en St-Emilion Grand Cru, Château Lagarose

en Premières Côtes de Bordeaux et Château Bel Air en Lalande de Pomerol.

Ce partenariat, qui intervient quelques semaines seulement après l'implantation de JEANJEAN à Bordeaux, témoigne de la reconnaissance du savoir-faire commercial et marketing du groupe. Il lui permet d'accélérer sa montée en gamme. Les synergies avec le groupe Antoine Moueix et Lebègue seront mises en œuvre rapidement.

Perspectives de croissance et de rentabilité

Au cours des prochains exercices, le groupe axera sa stratégie sur :

- une croissance organique régulière et rentable avec pour objectif de réaliser d'ici 3 ans un chiffre d'affaires de 180 M€ et d'au moins 4 % de marge opérationnelle (hors nouvelles acquisitions),
- des croissances externes ciblées et immédiatement rentables afin de se renforcer sur ses vignobles et d'enrichir son offre. L'objectif pour JEANJEAN est désormais de s'appuyer sur l'efficacité des structures industrielles, marketing et commerciales mises en place depuis 2003 afin de dégager rapidement le maximum de valeur des prochains rapprochements qu'effectuera le groupe.

Information financière : Jean-Michel Choffel
tél : +33 4 67 88 80 00 jm.choffel@jeanjean.fr
Contact Alméa : Murielle Plavis
tél : +33 1 45 90 45 66, jeanjean@almeaconseil.com
EUROLIST C - ISIN FR0000053043 -
Reuters JN/JN.PA - Bloomberg JEA FP

À propos de JEANJEAN
Historiquement implanté en Languedoc, le groupe JEANJEAN a débuté en 2002 une politique active et ciblée de croissance externe afin de s'imposer comme l'un des premiers acteurs des vins de qualité, présent dans tous les vignobles du grand sud de la France. Jeanjean est aujourd'hui implanté à travers ses filiales Ogier en Vallée du Rhône, Gassier en Provence, Rigal à Cahors, Cazes en Roussillon et Moueix et Lebègue à Bordeaux. En 2006, le groupe a enregistré un chiffre d'affaires de 150 M€, dont plus de 36 % réalisé à l'export.

Prochaine publication :
le chiffre d'affaires
du 1^{er} trimestre 2006.

