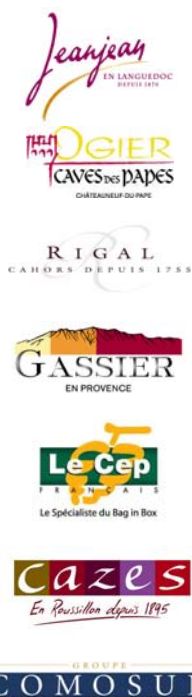


## Une année 2004 difficile, un plan de développement affirmé

*Le Groupe Jeanjean occupe une place de leader sur le marché des vins de qualité du Sud de la France : Languedoc, Roussillon, Vallée du Rhône, Sud-Ouest, Provence.*



La filière vin en France traverse une crise majeure qui s'est accentuée en 2004 : crise de la production mais également de la distribution des vins français, tant sur le marché domestique qu'à l'exportation.

### Activité et résultats consolidés

<i>millions d'euros</i>	<b>2004</b>	<b>2003</b>	<b>Var. %</b>
CA consolidé	156,4	159,0	- 1,7 %
Résultat d'exploitation	3,69	6,39	- 42,2 %
RNPG	0,52	2,57	- 79,7 %

JEANJEAN, avec son plan de développement « Parallèle 45° », a maintenu son niveau d'activité grâce au développement de ses filiales, progressé sur ses marques (+8,6 % en volume) et gagné des parts de marché à l'international (CA + 3%).

Si les résultats sont freinés par les difficultés de la filiale américaine, par la moindre performance de la filiale OGIER et par les baisses de volumes sur les vins de table, le pôle vins reste largement bénéficiaire avec une contribution au résultat net consolidé de 2,2 M€.

Le pôle de services à la viticulture (mise en bouteille à la propriété et imprimerie/capsulerie), dont la restructuration a été entreprise en 2003, subit les effets des grandes difficultés de sa clientèle, la petite et moyenne viticulture. La perte constatée sur ce pôle (1,52 M€) est réduite au second semestre 2004 grâce au plan de redressement engagé.

### Perspectives

Dans un contexte 2005 de crise structurelle, JEANJEAN axe ses priorités sur :

- le redressement largement engagé du pôle service et de la filiale américaine,
- l'amélioration de la rentabilité sur l'ensemble du négoce avec les relais de croissance que sont les marques, le Bag in Box, les marchés du traditionnel et de l'export, et le déploiement des nouvelles filiales,
- le tout associé à une rationalisation de ses coûts.

Selon toutes les études, le marché mondial du vin va continuer à croître et à se structurer au cours des prochaines années.

JEANJEAN entend jouer un rôle fédérateur dans la concentration de la filière vin et étudie pour cela toutes les solutions pour se doter des moyens nécessaires à son ambition.

Information financière :  
Jean-Michel Choffel  
tél : 04 67 88 80 00  
[jm.choffel@jeanjean.fr](mailto:jm.choffel@jeanjean.fr)

EUROLIST C  
ISIN FRO000053043  
Reuters JNJJN.PA  
Bloomberg JEA FP

[www.jeanjean.fr](http://www.jeanjean.fr)