

## 2003 : une année réussie et conforme aux prévisions

**CA : 159 Me  
(+ 16,7 %)**

**RNPG : 2,6 Me  
(+ 13,3 %)**

Le Conseil d'Administration du 31 mars 2004 a arrêté les comptes suivants :

millions d'euros	2003	2002	Variation %	Variation % (à périmètre constant)
CA consolidé	159,0	136,2	+ 16,7 %	+ 5,1 %
Résultat d'exploitation	6,39	5,26	+ 21,5 %	+ 29,6 %
RNPG	2,57	2,27	+ 13,3 %	+ 35 %

La poursuite du plan stratégique à trois ans « Parallèle 45 » s'est traduite en 2003 par plusieurs opérations de croissance externe et la réorganisation du Groupe.

Après l'acquisition de Rigal à Cahors, spécialiste des vins du haut de gamme du Sud-Ouest, et le passage de 42 à 100% dans le capital du Cep Français, opérateur sur le marché en forte croissance du *bag in box*, Jeanjean s'est implanté en Provence avec la création de la société de négoce et d'élevage Gassier.

Les activités de services à la viticulture (mise en bouteille à la propriété, services œnologiques, fourniture d'étiquettes, capsules,...) ont été regroupées au sein du pôle Comosud, filiale à 100% de Jeanjean implantée en Languedoc, Provence et Vallée du Rhône. Avec un CA consolidé de 6.5 M€ en 2003, Comosud occupe une position de leader dans l'embouteillage des vins à la propriété du Grand Sud de la France.

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.



### Résultats :

Le fort développement du chiffre d'affaires (+16,7%) repose sur la croissance externe et sur une croissance organique soutenue (+5%).

Les efforts réalisés sur les marques maison et la réorganisation des forces commerciales ont permis, dans une conjoncture très difficile pour les vins français, de continuer à progresser sur tous nos circuits de distribution : en France (Grande Distribution +7% et Traditionnel +48%) et à l'Export (+ 8%).

Le résultat d'exploitation consolidé progresse de 21,5 % et le RNPG de 13,3 % en dépit du poids des acquisitions.

**Pour la troisième année consécutive, Jeanjean affiche des résultats en hausse significative et conformes à nos prévisions.**

### Perspectives :

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 mondial des vins de terroir du Grand Sud de la France.**

Communication financière : Jean-Michel  
Choffel tél : 04 67 88 80 00 -  
jm.choffel@jeanjean.fr  
Second Marché ISIN FR0000053043  
Reuters JNJJN.PA Bloomberg JEA FP

www.jeanjean.fr

31 mars 2004