

## EXERCICE 2008

### PROGRESSION SIGNIFICATIVE DE LA RENTABILITE

**HAUSSE DE 170% DU RESULTAT OPERATIONNEL**

**DOUBLEMENT DE LA CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT A 9,9 M€**

<i>En M€</i>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>Var.</b>
Chiffre d'affaires	155,1	174,3	12,4%
Résultat opérationnel	1,8	4,8	170%
Coût endettement financier net	-2,2	-2,9	34%
Charge d'impôt	0,5	-1,1	-
Résultat des activités cédées	4,3		-
Résultat net part du groupe	5	1,2	-
<b>RNPG avant RN des activités cédées</b>	<b>0,7</b>	<b>1,2</b>	<b>67%</b>

### UNE ACTIVITE DYNAMIQUE DANS UN MARCHÉ DES VINS FRANÇAIS EN REcul

Dans un marché globalement plus difficile depuis le début du 2<sup>ème</sup> semestre 2008, le groupe JEANJEAN a réussi à maintenir un niveau de croissance très significatif sur l'ensemble de ses marchés. Cette performance a été enregistrée tant en France qu'à l'international avec une hausse des facturations respectivement de 16,4% et 6,7%. Sur l'ensemble du groupe, le chiffre d'affaires atteint 174,3M€ en progression de +12,4%.

### POURSUITE DE L'OPTIMISATION DES STRUCTURES ET DE LA MONTEE EN GAMME

Parallèlement à cette bonne dynamique commerciale, le groupe JEANJEAN a amélioré l'efficacité de ses structures et poursuivi sa stratégie de montée en gamme avec notamment :

- l'implantation réussie d'Antoine MOUEIX à Bordeaux dans un environnement très concurrentiel : les ventes sont passées en 2 ans de 3,5 M€ à 17,4 M€
- la cession de 150 hectares de vignes sans potentiel qualitatif à Bordeaux,
- l'acquisition de 8 hectares de vignes dans des terroirs d'exception à Châteauneuf du Pape,
- l'acquisition du Château CAPET GUILLIER, propriété de 20 ha en Saint-Emilion Grand Cru.



## UNE STRATEGIE AXEE SUR LA CREATION DE VALEUR

Cette stratégie, mise en place depuis plusieurs années, a commencé à porter ses fruits et a permis d'enregistrer cette année une progression des ventes bien supérieure à celle du marché, en particulier grâce au développement des marques « maison ». Ainsi, le résultat opérationnel s'inscrit sur un an en progression de +170% à 4,8M€ et la capacité d'autofinancement (CAF) a atteint 9,9 M€ soit un doublement en 12 mois.

## OBJECTIFS A MOYEN TERME : POURSUITE DU PLAN 5<sup>EME</sup> GENERATION

Le groupe JEANJEAN va poursuivre avec vigilance et détermination la mise en œuvre de son plan de développement axé sur la croissance de sa rentabilité et sur l'amélioration de sa notoriété. Le groupe JEANJEAN reste ainsi confiant sur la réalisation à court terme de ces objectifs malgré la conjoncture actuelle.

## DIVIDENDES

La société proposera lors de l'Assemblée Générale qui se déroulera le 30 mai 2009, un dividende de 0,20 €action.

*Prochaine communication : Le 17 Avril prochain sur le chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> trimestre 2009.*

## A propos de JEANJEAN

*Le Groupe JEANJEAN, leader des vins de qualité du Grand Sud de la France est implanté à travers ses MAISONS DE VINS en Languedoc avec JEANJEAN, à Châteauneuf du Pape avec OGIER et le Clos de L'Oratoire, en Provence avec GASSIER, à Cahors avec RIGAL, en Roussillon avec CAZES et à Saint-Emilion avec Antoine MOUEIX..*

JEANJEAN	Contacts	ALMEA
Antoine Leccia/Jean-Michel Choffel		Murielle Plavis
Tél. : 04.67.88.80.00 <a href="mailto:jm.choffel@jeanjean.fr">jm.choffel@jeanjean.fr</a>		Tél. : 0 1.47 23 05 42 <a href="mailto:mplavis@almeaconseil.com">mplavis@almeaconseil.com</a>

