

## PROJET DE RAPPROCHEMENT - COMMUNIQUE DE PRESSE



### NAISSANCE D'UN ACTEUR DE REFERENCE DANS LES VINS DE QUALITE

Les groupes JEANJEAN et LAROCHE ont signé le 22 septembre 2009 un protocole d'accord visant à aboutir à leur fusion totale dans les prochains mois. Cette opération, qui reste soumise à l'accord de l'AMF, permettra de créer le leader français des vins de qualité avec plus de 1 450 ha de vignobles remarquables, un portefeuille de marques prestigieuses et un chiffre d'affaires d'environ 200 M€ dont près de 50% réalisé à l'international.

#### 1- UN RAPPROCHEMENT NE DE LA COMPLEMENTARITE DES DEUX GROUPES

Ce rapprochement, voulu par les deux familles, s'inscrit dans une logique de complémentarité : complémentarité des réseaux de vente, des qualités et types de vins commercialisés, du savoir-faire, des sites et des vignobles. Il va permettre une accélération de la croissance des ventes et de la rentabilité. Le tout avec un point d'ancrage commun : la recherche de la qualité et de l'expression des terroirs portés par une marque LAROCHE d'excellence.

#### 2- UN PORTEFEUILLE DE MARQUES ET DE VIGNOBLES PRESTIGIEUX

Le nouveau Groupe, qui sera rebaptisé à l'occasion de la fusion, réunira dans un même ensemble toutes les maisons de vins des deux groupes et bénéficiera ainsi d'un portefeuille de marques plus riche et plus diversifié, s'appuyant toutes sur des vignobles de prestige: OGIER et le Clos de l'Oratoire à Châteauneuf-du-Pape, GASSIER en Provence, Antoine MOUEIX à Saint-Emilion, RIGAL à Cahors, JEANJEAN en Languedoc, CAZES en Roussillon, LAROCHE à Chablis, au Chili, en Afrique du Sud et en Languedoc.

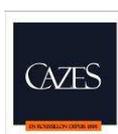
#### 3- DES SYNERGIES FINANCIERES ET COMMERCIALES IMMEDIATES ET SIGNIFICATIVES

Des synergies commerciales ainsi que des économies d'échelle immédiates et d'envergure seront réalisées notamment grâce à :

##### - Une force commerciale et marketing aval commune

La centralisation des forces commerciales et marketing aval constituées de plus de 80 personnes et spécialisées par réseau et par marques, permettra :

- à Laroche de décupler sa présence terrain et donc ses ventes, en particulier sur le Grand Export,
- à certaines marques du groupe JEANJEAN de bénéficier du réseau sélectif de vente du groupe LAROCHE et,
- au nouveau Groupe de répondre à tous les désirs des distributeurs et consommateurs tant en France qu'à l'international, et d'accentuer ainsi la force de frappe commerciale et le soutien marketing auprès des clients.



## - Des synergies de coûts et des gains financiers

Dès la fusion, le nouveau Groupe réalisera des économies de coûts significatives :

- sur les achats hors vins,
- sur les conditions de crédit du groupe LAROCHE avec un repositionnement de la dette,
- dans la gestion des sites et sur toutes les fonctions centralisées.

## 4- MODALITES ET CALENDRIER DE L'OPERATION

Le rapprochement entre les deux sociétés prendra la forme d'une fusion par absorption de LAROCHE SA par JEANJEAN SA qui devrait être soumise aux Assemblées Générales Extraordinaires des actionnaires de JEANJEAN SA et LAROCHE SA d'ici janvier 2010. A cet effet, un document de fusion sera soumis prochainement au visa de l'AMF. La parité qui sera proposée aux actionnaires est de 1 action JEANJEAN SA pour 2,3828 actions LAROCHE. Préalablement à la tenue des Assemblées générales appelées à statuer sur la fusion, JEANJEAN procédera à l'acquisition auprès du groupe familial LAROCHE d'un bloc représentant 10,8 % du capital de LAROCHE SA. Cette acquisition sera conditionnée à l'obtention du visa de l'AMF sur le document de fusion.

En rémunération de l'apport d'actions LAROCHE qui lui sera fait par ailleurs, JEANJEAN SA émettra des actions nouvelles pour un montant de 24.711.277 euros.

JEANJEAN SA reprendra la dette nette de LAROCHE SA, soit 28 millions d'euros.

Afin de renforcer les fonds propres du nouvel ensemble et de financer une partie du prix d'acquisition des actions LAROCHE, JEANJEAN lancera début 2010 une augmentation de capital avec maintien du droit préférentiel de souscription d'un montant de 5 à 7 M€.

Sur la base du cours actuel de l'action JEANJEAN, **et avant l'augmentation de capital**, le *gearing* passera de 2 au 31 décembre 2008 à un maximum de 1,7 post fusion et la répartition du capital de JEANJEAN SA sera la suivante :

Famille JEANJEAN :	54,3%
Famille LAROCHE :	12,7%
Management :	2,8%
Autocontrôle :	4%
Public :	26,2%



*Pour Antoine LECCIA, Président du Directoire de JEANJEAN : « Ce rapprochement s'inscrit d'une part dans la logique de concentration de la filière Vin Française qui est indispensable pour faire face aux défis de la viticulture mondiale ; d'autre part dans le plan de développement du groupe qui poursuit avec ambition sa stratégie de montée en gamme, avec des vignobles et des marques de prestige, le tout associé à un ancrage régional fort visant à magnifier les terroirs et faire de nos terres "une exception culturelle à la Française". Le nouvel ensemble va poursuivre avec ambition cet objectif à long terme, les synergies et économies importantes dégagées nous en donnant les moyens. »*

*Pour Michel LAROCHE, Président du Directoire de LAROCHE : « Dans un contexte économique difficile, ce rapprochement avec le groupe JEANJEAN nous offre de formidables perspectives de croissance. La mise en commun de nos compétences et de nos complémentarités va ainsi nous donner les moyens de poursuivre le développement de marques haut de gamme tant en France qu'à l'international et d'améliorer fortement la rentabilité des deux groupes».*

*Pour Bernard JEANJEAN, Président du Conseil de Surveillance de JEANJEAN: « Cette opération réalisée entre deux familles reconnues du monde du vin en France est fortement créatrice de valeur pour tous les actionnaires, nos clients et tous nos salariés. Elle apporte un gage de pérennité et une vision indispensables pour bâtir dans les 10 prochaines années un groupe français de référence dans la viticulture mondiale».*

#### **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.*

*Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2008, le groupe JEANJEAN, dont les comptes sont aux normes IFRS, a réalisé un chiffre d'affaires de 174,3 millions d'euros pour un résultat d'exploitation de 4,8 millions d'euros et un résultat net part du groupe de 1,2 million d'euros.*

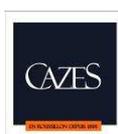
*Les titres JEANJEAN sont admis aux négociations sur Euronext de Nyse-Euronext (Paris) (Compartiment C, Code ISIN FR0000053043, Code mnémonique JEAN).*

#### **A propos de LAROCHE :**

*Le groupe LAROCHE, **créateur de vins haut de gamme** est implanté à Chablis, dans le Sud de la France, au Chili et en Afrique du Sud. Sous la signature prestigieuse « LAROCHE », le groupe décline une gamme complète et diversifiée de vins orientés haut de gamme qu'il commercialise par l'intermédiaire d'un réseau de distribution sélectif.*

*Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2009, le groupe LAROCHE, dont les comptes sont aux normes comptables françaises, a réalisé un chiffre d'affaires de 27,3 millions d'euros pour un résultat d'exploitation de 40.000 euros et un résultat net part du groupe de -1,6 million d'euros.*

*Les titres LAROCHE sont admis aux négociations sur Alternext de Nyse-Euronext (Paris) (Code ISIN FR0000077117, Code mnémonique ALLAR)*



## Vos contacts

### **JEANJEAN**

Antoine Leccia/Jean-Michel Choffel

Tél. : 04.67.88.80.00

[jm.choffel@jeanjean.fr](mailto:jm.choffel@jeanjean.fr)

Site Internet : [www.jeanjean.com](http://www.jeanjean.com)

### **LAROCHE**

Michel Laroche

Tel. : 03 86 42 89 00

Site Internet : [www.larochewines-corporate.com](http://www.larochewines-corporate.com)

### **ALMEA**

Murielle Plavis

Tél. : 0 1.47 23 05 42

[mplavis@almeaconseil.com](mailto:mplavis@almeaconseil.com)

### **INVEST SECURITIES CORPORATE**

Marc Antoine Guillen

Olivier Claret

Tel. : 01 44 88 77 88

