



## Chiffre d'affaires 2006 conforme aux objectifs

Un bon quatrième trimestre, à 41,3 M€, permet à Oeneo d'atteindre son objectif annuel d'activité

En M€IFRS Chiffres consolidés	Tonnellerie 2006	Var. % vs 2005	Bouchage 2006	Var. % vs 2005	Total	Var. % vs 2005
1er trimestre	19,7	+0,4%	13,1	-19,6%	32,8	-8,6%
2e trimestre	15,8	+38,6%	13,8	-21,1%	29,6	+2,5%
3e trimestre	28,9	+3,4%	11,6	-9,4%	40,5	-0,6%
4e trimestre	28,0	+4,7%	13,3	-7,6%	41,3	+0,4%
<b>Total</b>	<b>92,4</b>	<b>+7,8%</b>	<b>51,8</b>	<b>-14,9%</b>	<b>144,2</b>	<b>-1,6%</b>

### Tonnellerie : succès de la stratégie de repositionnement

La Division Tonnellerie a réalisé en 2006 une croissance de + 8%, supérieure aux attentes. Le repositionnement stratégique de la marque Seguin Moreau porte ses fruits, avec des gains de parts de marché sur les fûts et sur les grands contenants, notamment en Europe. Les marques Radoux et Victoria continuent à afficher une progression régulière.

Le groupe a par ailleurs poursuivi sa réorganisation et continué à travailler sur l'optimisation de ses coûts, ce qui se traduira, comme annoncé, par une forte amélioration de la marge opérationnelle de cette division.

### Bouchage : doublement des ventes de bouchons de la gamme DIAM

L'année 2006 pour la division Bouchage a été marquée comme prévu par l'arrêt programmé des bouchons naturels, progressivement remplacés par les bouchons technologiques (Gammes « DIAM », « Mytik », « Reference » et « Altop »). Cette évolution stratégique se traduit par un recul attendu dans cette activité. Le point d'inflexion est cependant atteint et une reprise sensible de la croissance sera observée dès l'exercice 2007.

Les ventes à forte marge de bouchons de la gamme DIAM ont doublé avec plus de 100 millions d'unités vendues en 2006, terminant l'exercice sur un rythme mensuel de 10 millions d'unités vendues.

Bien que très soutenue, cette croissance est cependant en deçà des objectifs du plan Phoenix, en raison principalement de l'allongement de la prise de décision de certains grands comptes face à cette innovation technologique. Ce décalage conjoncturel ne remet pas en cause le formidable potentiel de développement de cette gamme, dont le carnet de commandes permettra de réaliser une forte progression d'unités vendues en 2007.

### Confirmation de la forte amélioration des marges en 2006

Le niveau de chiffre d'affaires réalisé permet à Oeneo de confirmer la forte amélioration attendue des marges, qui se traduira par une hausse significative de la rentabilité de la division Tonnellerie et le retour aux bénéfices de la division Bouchage.

### Perspectives 2007 prometteuses

Oeneo poursuivra sa stratégie de reconquête avec le double objectif de conforter les solides fondamentaux de la division Tonnellerie, et de recueillir, en termes de croissance et de rentabilité, les premiers fruits de la politique d'innovation et de recentrage de la division Bouchage.

En 2007, le groupe devrait observer un retour de la croissance du chiffre d'affaires et une nouvelle amélioration significative de ses résultats opérationnels.

OENEO                      Xavier IZARN                                      au +33 (0) 1 44 13 44 39  
Kaparca Finance : Guillaume LE FLOCH                                      au +33 (0) 1 72 74 82 25

Recevez gratuitement toute l'information financière par e-mail en vous inscrivant sur : [www.kaparcafinance.com](http://www.kaparcafinance.com)

Eurolist Compartiment C  
ISIN : FR0000052680  
Reuters SABT.PA  
Bloomberg SBT-FP