



Réunion SFAF du 3 avril 2007

Présentation des  
résultats annuels  
2006



## Sommaire

- I Présentation du groupe
- II Les faits marquants
- III Les chiffres 2006
- IV Stratégie et perspectives





# Présentation du groupe



### Rapide historique

- 1994 : Acquisition d'**Ogier Caves des Papes** à Châteauneuf-du-Pape
- 1999: Création de **Jeanjean Polska** (Varsovie)
- 2000 : Acquisition de 100% de Léonce **Amouroux**  
(Clos de l'Oratoire des Papes - Châteauneuf-du-Pape)  
Prise de participation de 42,2% du capital du Cep Français
- 2003 : Acquisition de 100% du **Cep Français**  
Acquisition de 100% de **Rigal** à Cahors  
Acquisition de la société **Cannon Wines** aux USA
- 2004 : Création de **Gassier** en Provence (détenue à 100%)  
Reprise de 67% de **Cazes** en Roussillon
- 2006 : Acquisition des actifs de **Antoine Moueix** et Lebègue à Saint-Emilion



## Notre métier

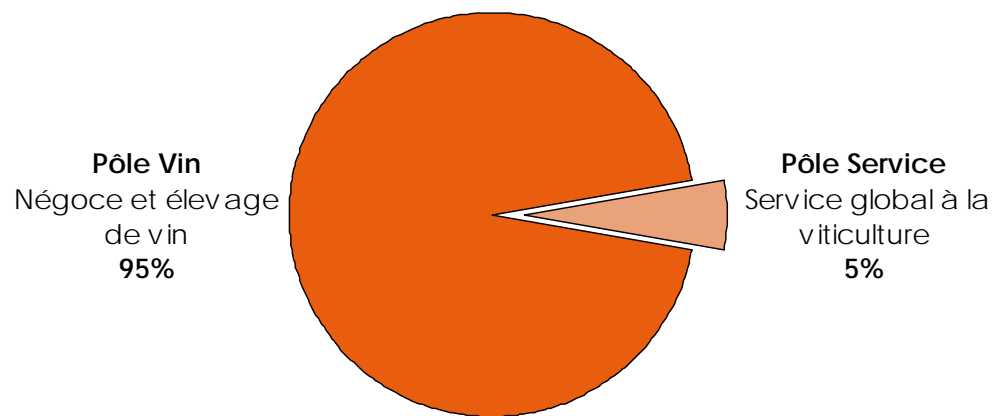
JEANJEAN est l'un des dix premiers  
Négociant-éleveur et producteur  
de vin en France

150 M€ de chiffre d'affaires en 2006, dont 37,4% à l'export



## Deux pôles d'activité

### Répartition du CA 2006





## Présentation du groupe



Une présence sur les vignobles du Sud de la France (1/2)

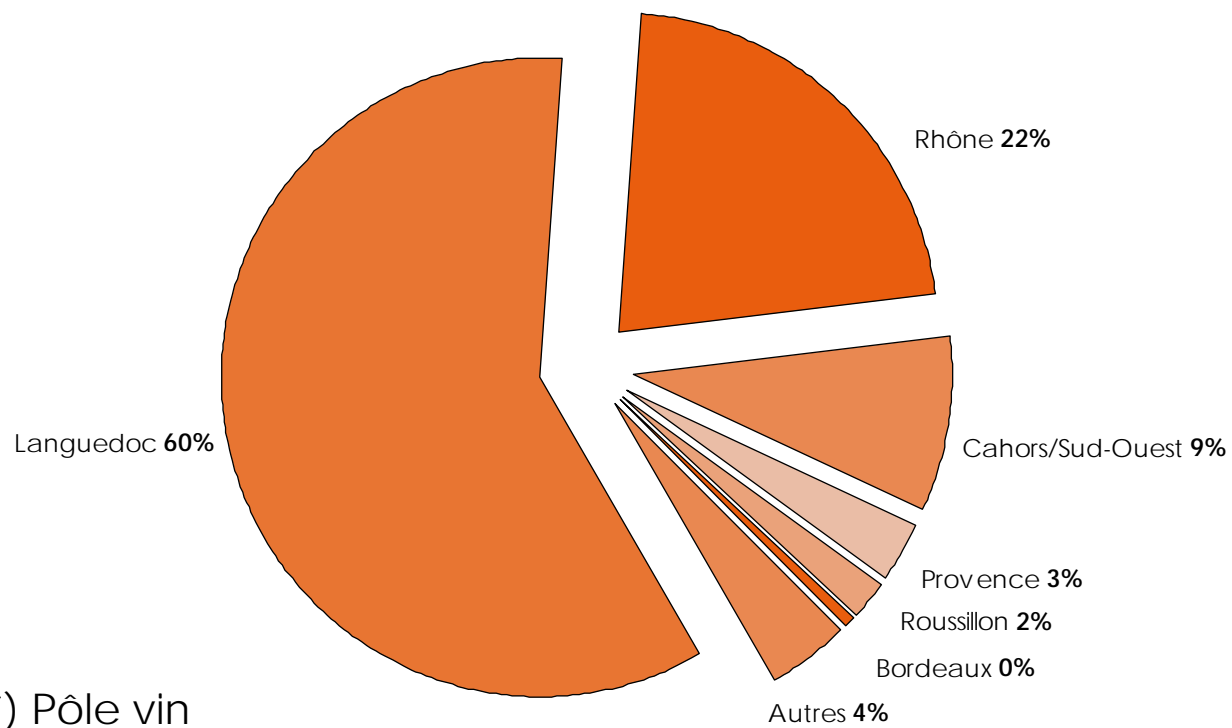


- plus de 500 collaborateurs
- une présence incontournable dans tous les vignobles du Grand Sud
- plus de 1 200 hectares de vignes contrôlés



## Une présence sur les vignobles du Sud de la France (2/2)

Répartition du CA en 2006 par origine(\*)







# Présentation du groupe



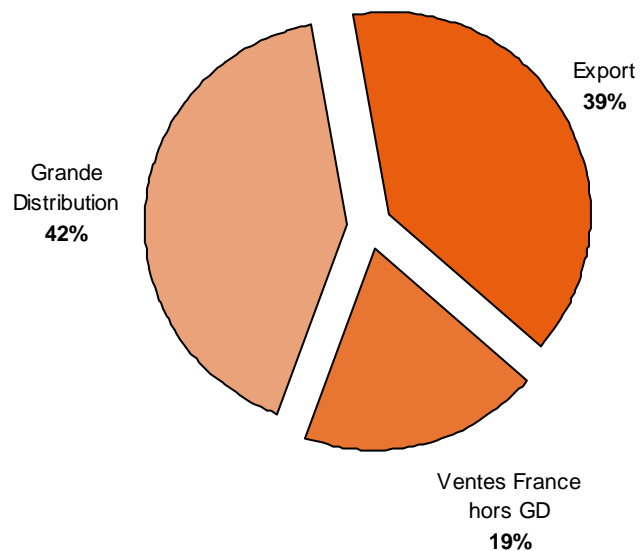
Une organisation tournée vers la création de valeur





Des réseaux de distribution équilibrés...

## Répartition du CA en 2006 par type de clients(\*)

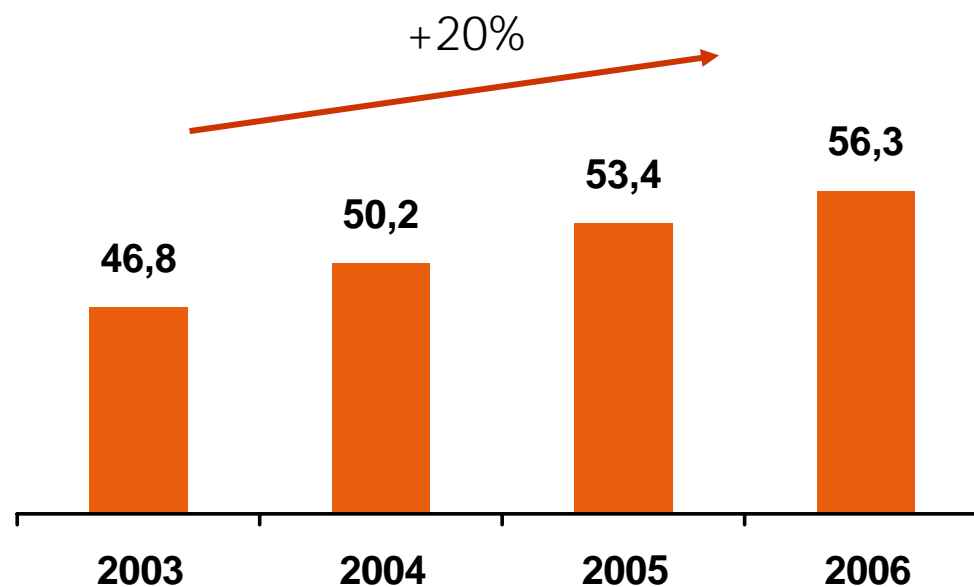


(\*) Pôle vin



...avec un montée régulière de l'export dans un contexte de baisse des exportations des vins français

Evolution du CA Export (M€)





# Les faits marquants



## Fusion-absorption par JEANJEAN du Cep Français

### **Transfert physique de l'usine de conditionnement en Bag in Box (BiB)**

- construction d'un bâtiment de 5400 m<sup>2</sup> à St Felix
- transfert de la production et du stockage (3000 m<sup>2</sup>)
- automatisation des 3 lignes de conditionnement

### **Un investissement de 5M€ pour une activité porteuse**

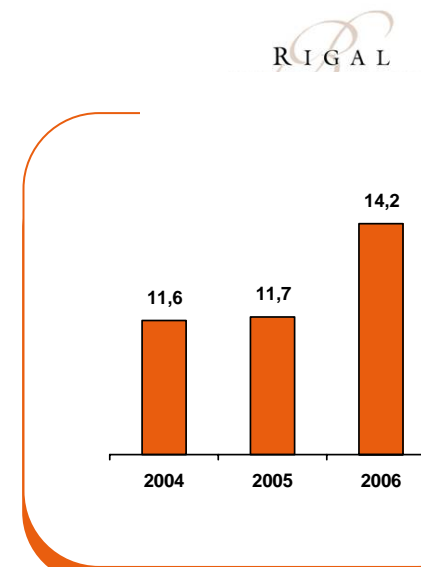
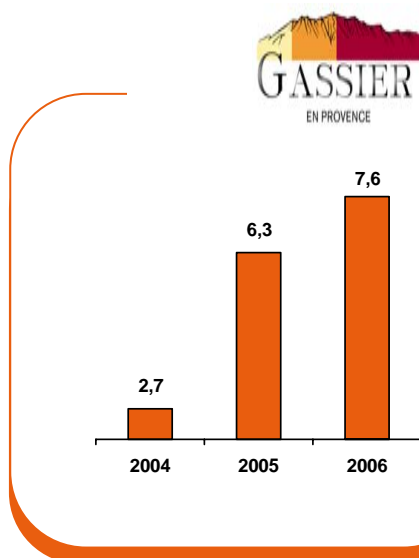
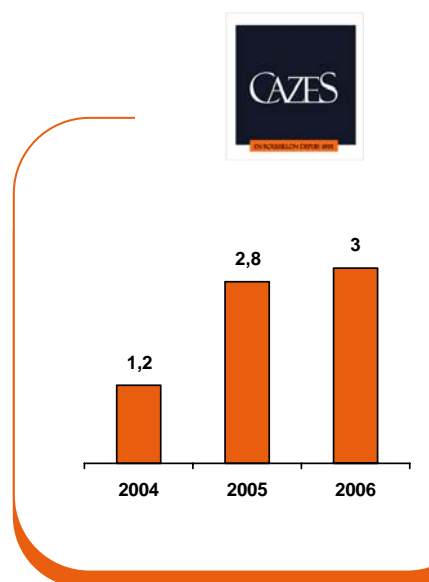
- 6 millions de BiB vendus en 2006
- une croissance de +22% des volumes en 2006

### **Des charges non récurrentes de 600 K€ sur 2006**



Poursuite de la montée en puissance des maisons acquises depuis 2002

Évolution du chiffre d'affaire par filiale(\*)



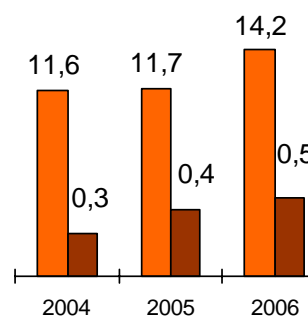
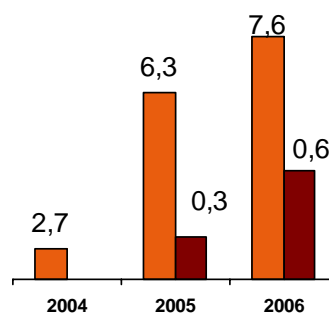
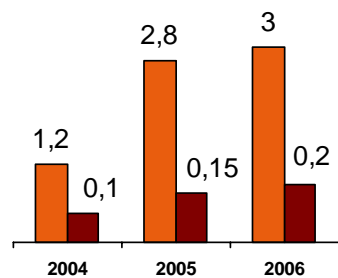
- toutes sont bénéficiaires depuis leur reprise
- les filiales contribuent à plus de 60% au résultat net du groupe en 2006

(\*) Comptes sociaux (M€)



Poursuite de la montée en puissance des maisons acquises depuis 2002

Évolution du chiffre d'affaire par filiale et du résultat avant IS(\*)



- toutes sont bénéficiaires depuis leur reprise
- les filiales contribuent à plus de 60% au résultat net du groupe en 2006

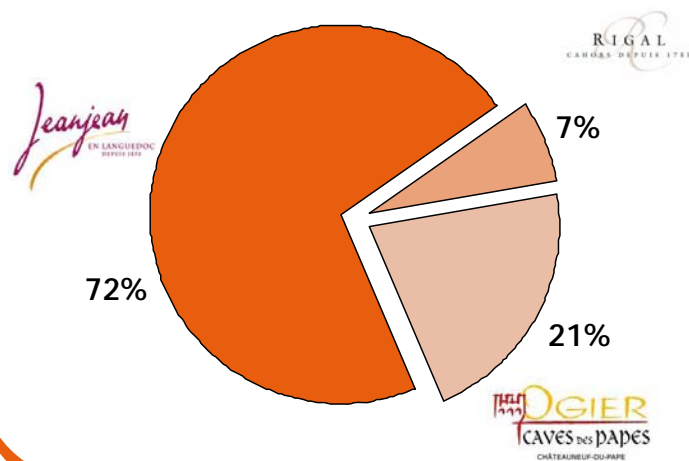
(\*) Comptes sociaux (M€)



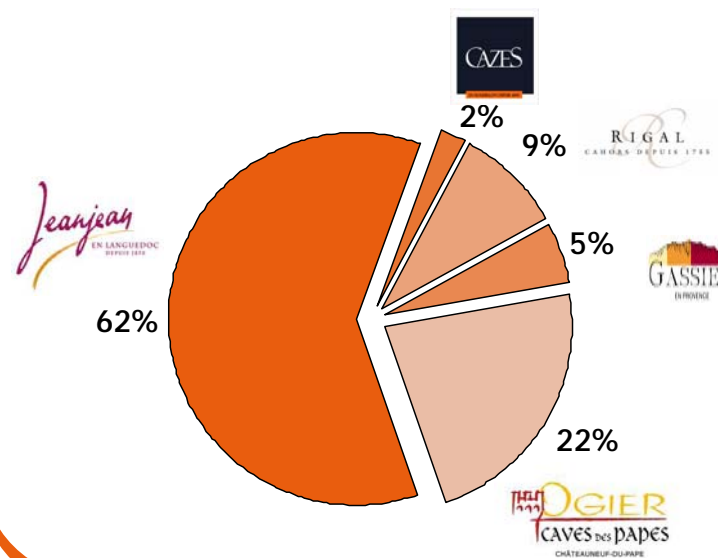
Évolution par origine

Répartition du CA pôle vin par filiale

2003



2006







## Une 1ère acquisition dans le vignoble Bordelais

### Reprise des actifs du groupe Antoine Moueix et Lebègue

Un site d'exception de 4 hectares à Saint-Emilion :

- une capacité de production et d'expédition moderne
- un chai de négoce et d'élevage
- 200 hectares de vignes détenus en propre adossés à des châteaux prestigieux : St-Emilion, Bordeaux Supérieur, Fronsac et Côte de Bourg
- Prix d'acquisition de 11 M€
  - Des charges de 450 K€ sur 2006
  - Objectif : 10 M€ de chiffre d'affaires dès 2007 avec de fortes perspectives de croissance
  - Une contribution positive au résultat dès 2008





## Partenariat avec les Vignobles ADAMS

### Gestion globale de l'activité de 4 propriétés prestigieuses

- Château Fonplegade – 18 ha, *St-Emilion Grand Cru Classé*
- Château Candale – 11 ha, *St-Emilion Grand Cru*
- Château Lagarosse – 34 ha, *Premières Côtes de Bordeaux*
- Château Bel Air – 20 ha, *Lalande de Pomerol*

Reconnaissance du savoir-faire commercial  
et marketing de JEANJEAN  
Accélération de la montée en gamme  
Premières synergies avec Antoine Moueix



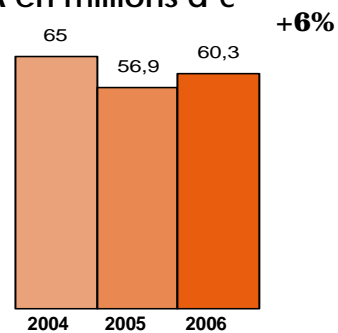


# Les chiffres 2006

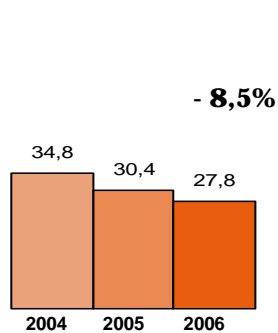


## Évolution des ventes du pôle vin par client

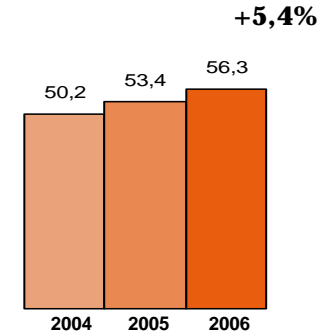
CA en millions d'€



Grande Distribution

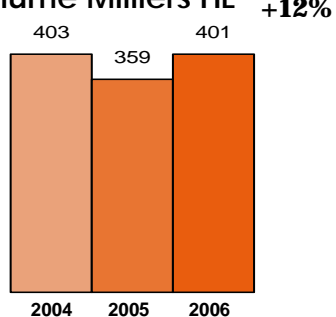


France hors GD

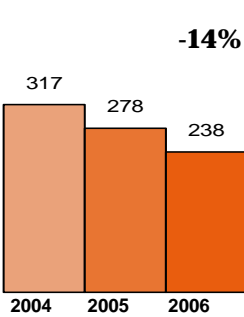


Export

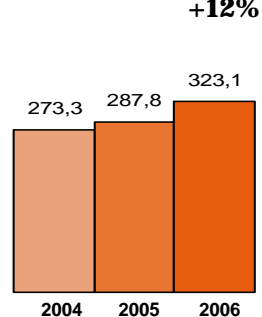
Volume Milliers HL



Grande Distribution



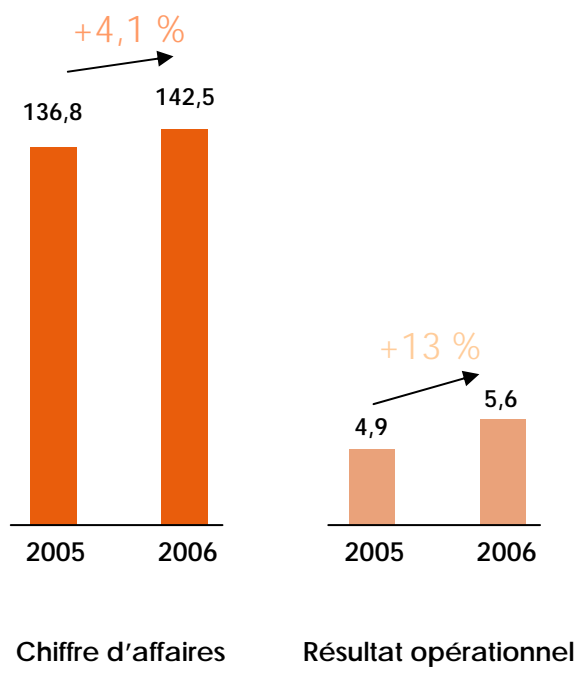
France hors GD



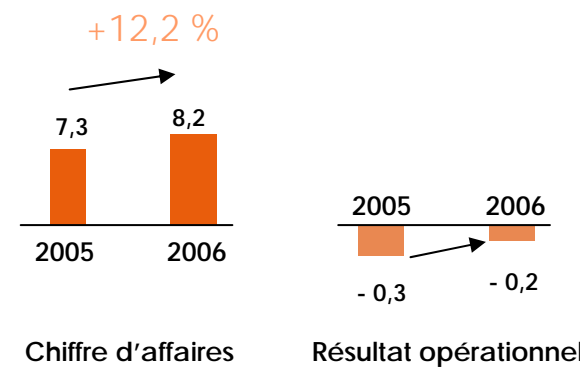
Export



## Évolution de la rentabilité par Pôle



Pôle vin



Pôle Service



## Compte de résultat simplifié (M€)

<i>En M€</i>	2005	2006	Variation
Chiffre d'affaires	144,1	150,6	4,5%
Marge brute	46,4	52,0	12,1%
<b>% CA</b>	<b>32,2%</b>	<b>34,5%</b>	
Rés. opérationnel	4,6	5,4	16,2%
<b>% CA</b>	<b>3,2%</b>	<b>3,6%</b>	
Résultat financier	-1,4	-1,7	
Rés. net part du groupe	2,0	2,3	15,7%

Poursuite de la progression de la marge brute  
Des charges non récurrentes pour un total de 1 M€  
Des produits de cessions d'actifs pour 0,7 M€



## Bilan simplifié (M€)

ACTIF	2005	2006	PASSIF	2005	2006
<b>Actifs non-courants</b>	<b>30,6</b>	<b>40,1</b>	<b>Total capitaux propres</b>	<b>20,9</b>	<b>22,5</b>
<i>dont corporelles</i>	<i>24,7</i>	<i>33,5</i>	<i>dont Résultats du groupe</i>	<i>2,0</i>	<i>2,3</i>
<i>dont incorporelles</i>	<i>2,5</i>	<i>2,6</i>			
<i>dont Good will</i>	<i>3,3</i>	<i>3,7</i>	<b>Passifs non-courants</b>	<b>15,1</b>	<b>18,0</b>
			<i>dont dettes financières -part à + d'un an</i>	<i>13,2</i>	<i>13,1</i>
<b>Actifs courants</b>	<b>67,6</b>	<b>95,2</b>	<i>dont Provisions</i>	<i>0,9</i>	<i>1,1</i>
<i>dont Stocks</i>	<i>24,9</i>	<i>31,4</i>			
<i>dont Clients</i>	<i>35,8</i>	<i>38,1</i>	<b>Passifs courants</b>	<b>62,2</b>	<b>94,8</b>
<i>dont Autres créances</i>	<i>5,4</i>	<i>24,1</i>	<i>Dettes financières - part à - d'un an</i>	<i>21,1</i>	<i>33,4</i>
<i>dont Trésorerie</i>	<i>1,6</i>	<i>1,3</i>	<i>Fournisseurs et comptes rattachés</i>	<i>30,5</i>	<i>50,7</i>
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>98,2</b>	<b>135,2</b>	<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>98,2</b>	<b>135,2</b>

Des capitaux propres qui s'élèvent à 22,5 M€  
Un endettement net de 45,2 M€  
Un taux d'endettement de 201 % (vs 157% fin 2005)



## CAF et investissements

<i>En milliers d'euros</i>	2005	2006
<b>CAF</b>	<b>6,0</b>	<b>5,7</b>
<b>Variation du BFR</b>	<b>4,8</b>	<b>0,5</b>
FLUX GENERE PAR L'ACTIVITE	14,2	7,7
FLUX NET DE TRESORERIE LIE AUX OPERATIONS D'INVESTISSEMENTS	-5,0	-17,7
FLUX NET DE TRESORERIE LIE AUX OPERATIONS DE FINANCEMENT	- 4,4	3,3
VARIATION DE LA TRESORERIE NETTE	4,8	- 6,7

Des investissements nets de 3,4 M€ hors var. périmètre  
Des acquisitions (croissances externes) pour 14 M€  
Une légère amélioration du BFR (+0.5 M€)





# Stratégie et perspectives



### Un plan « Parallèle 45 ° » 2003-2006 annoncé et accompli

- Une présence grand Sud de la Provence à Bordeaux, portée par la progression de toutes les maisons de vins acquises
- Une stratégie de différenciation originale, unique en France
- Des réseaux de distribution efficaces, étoffés, équilibrés
- Une montée en gamme permanente avec des produits de qualité
- Des investissements et un développement réalisés dans un contexte très difficile pour les vins français
- Un groupe organisé et à vocation internationale

**JEANJEAN est désormais dans une phase très favorable pour accompagner la reprise de cycle des vins français**



## Principaux axes stratégiques (1/2)

### 1. Une croissance organique régulière et rentable

- Renforcement des fondamentaux
  - croissance du CA tous réseaux de distribution
  - développement des marques et de la notoriété des maisons
  - poursuite de la montée en gamme
  - optimisation des structures
- Ouverture à des partenariats commerciaux stratégiques en France et à l'export (Asie, Russie, ...)
- Cessions d'actifs non stratégiques

**D'ici 3 ans sur notre périmètre actuel :**

**180 M€ de CA avec une marge opérationnelle > à 4%**



## Principaux axes stratégiques (2/2)

### 2. Des croissances externes ciblées et immédiatement rentables

- Nos régions sont des pôles d'attraction  
Objectif: les renforcer et enrichir notre offre
- Avoir un effet de levier rapide sur les entreprises acquises
  - > Économies de structure
  - > Développement du CA par la force de vente du groupe

**Être un acteur de la concentration du secteur**

**Utiliser la bourse pour accélérer notre développement**

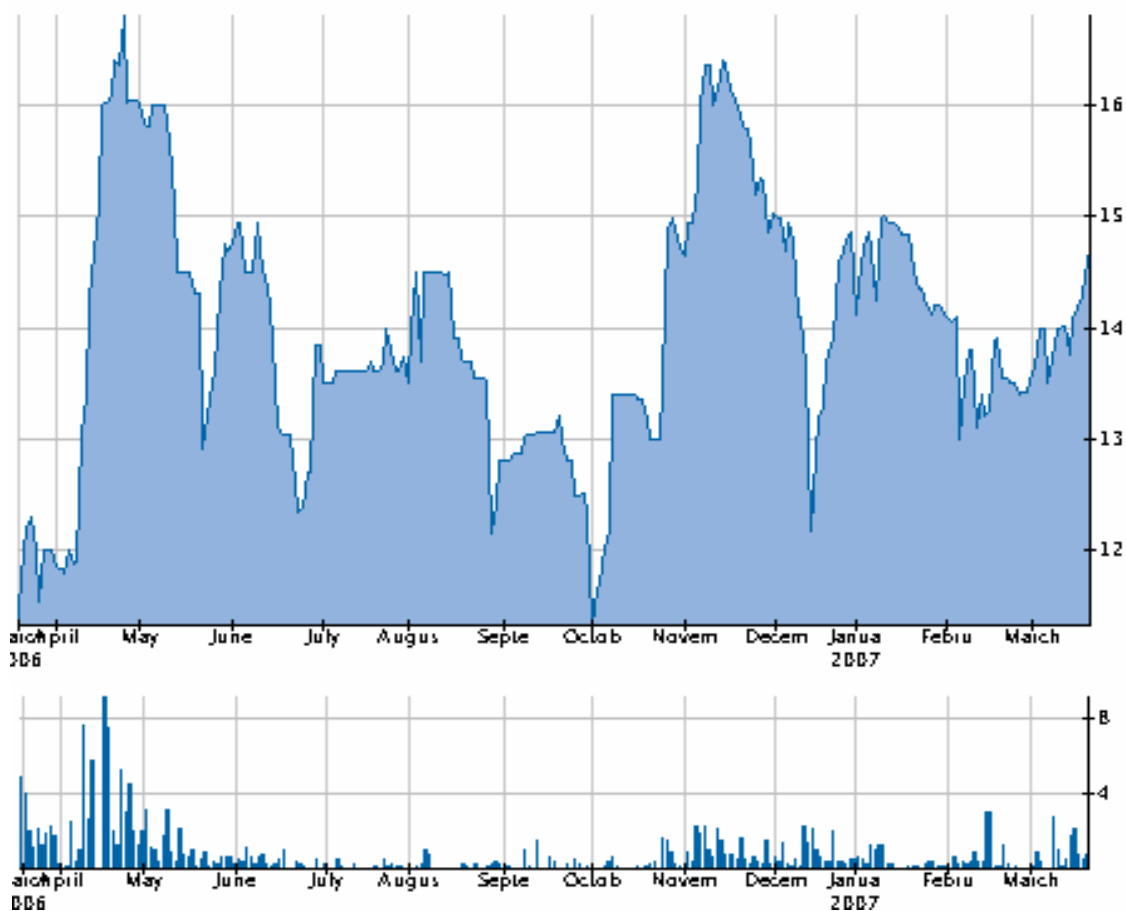


## Le titre Jeanjean

### Actionnariat au 31/12/2006 :

Famille Jeanjean	82%
Flottant	15%
Autodétention	3%

Nombre de titres : 2 151 499



Dividende proposé pour 2006 : 0.46 € / action



## Questions/Réponses

Présentation des  
résultats annuels  
2006



# Annexes

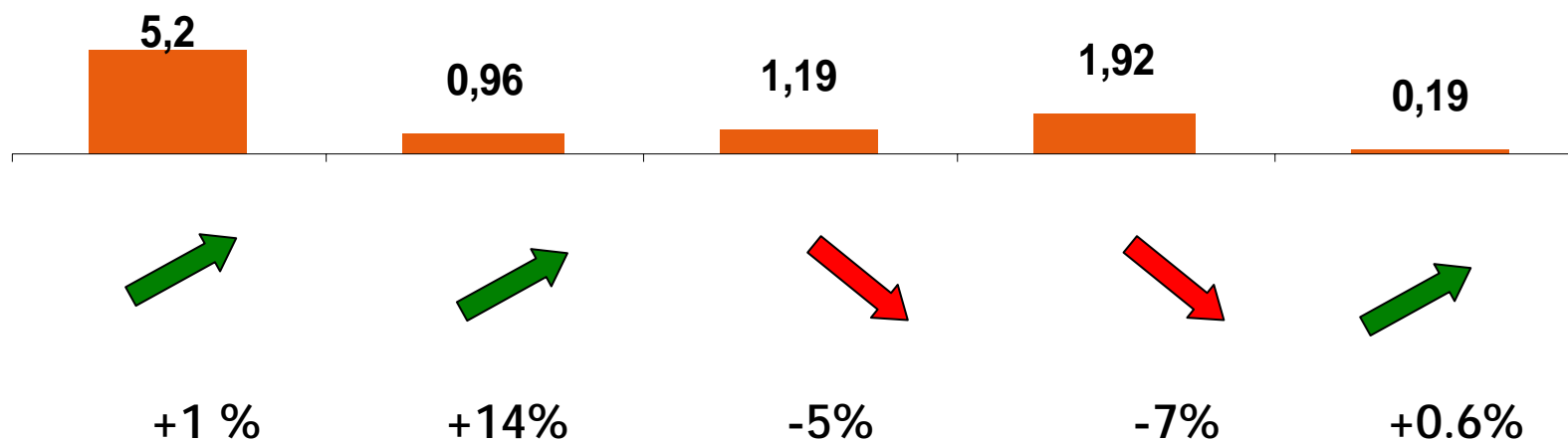


## L'évolution des marchés en 2006

### Le marché français

GRANDE DISTRIBUTION France  
Millions d'HL - 12M glissants

- 0,04 M d'hl,  
soit - 5 M de  
cols Eq. 75 cl  
- 0.4%



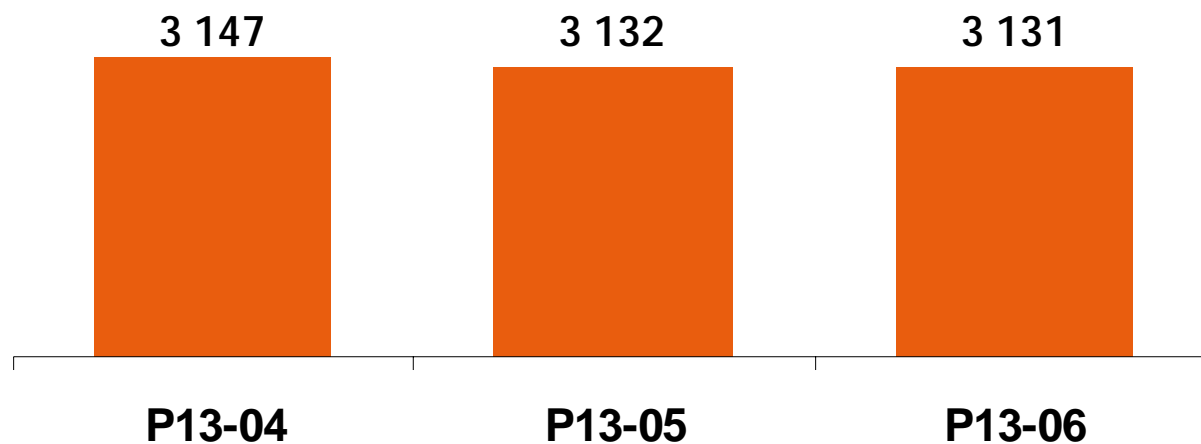
Source : Iri-Secodip CAM P13-06





## Le marché français

### EVOLUTION DU MARCHE DES VINS TRANQUILLES EN VALEUR (M€)



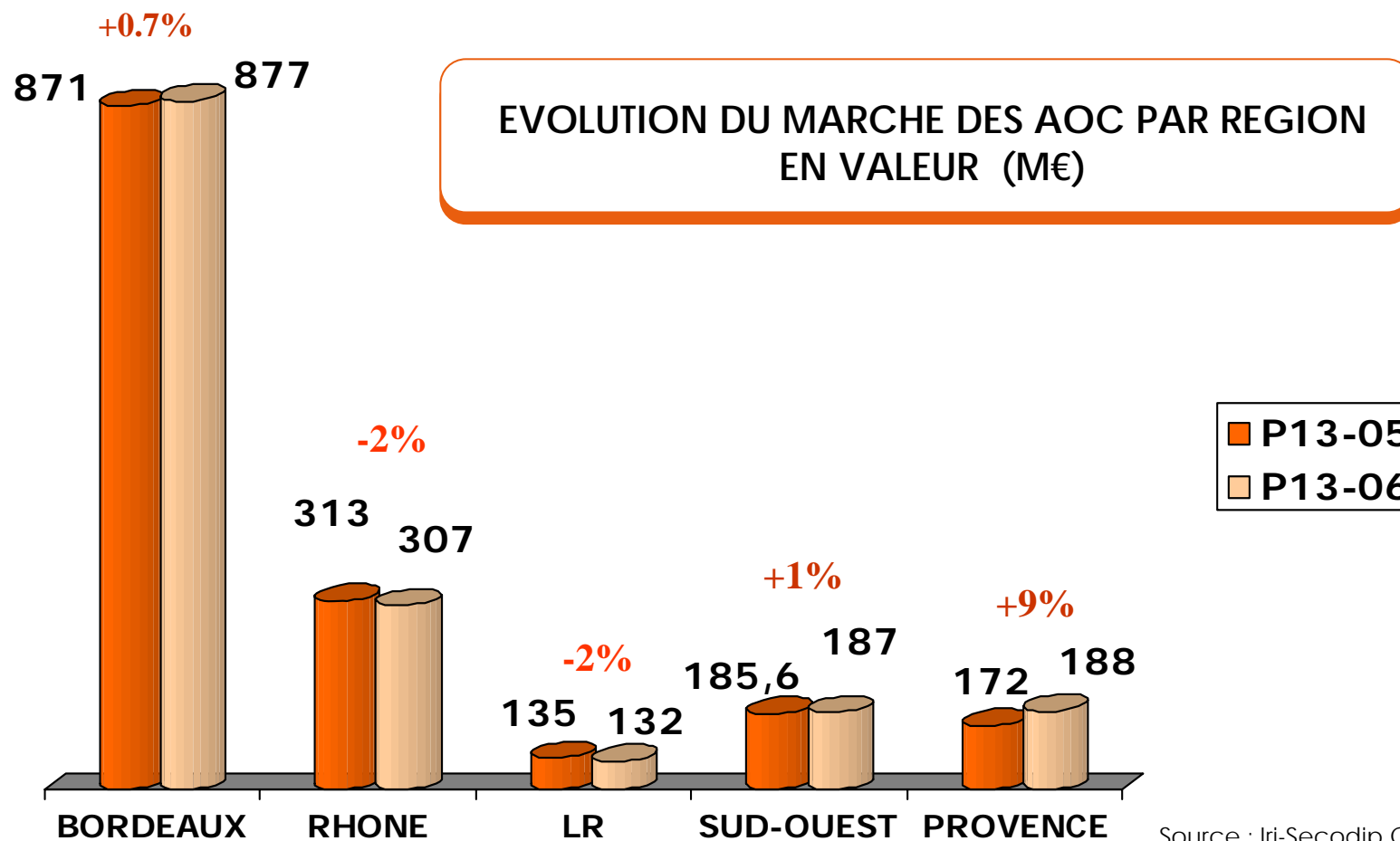
GMS : 0 % en  
valeur

Source : Iri-Seodip CAM P13-06



# L'évolution des marchés en 2006

## Le marché français

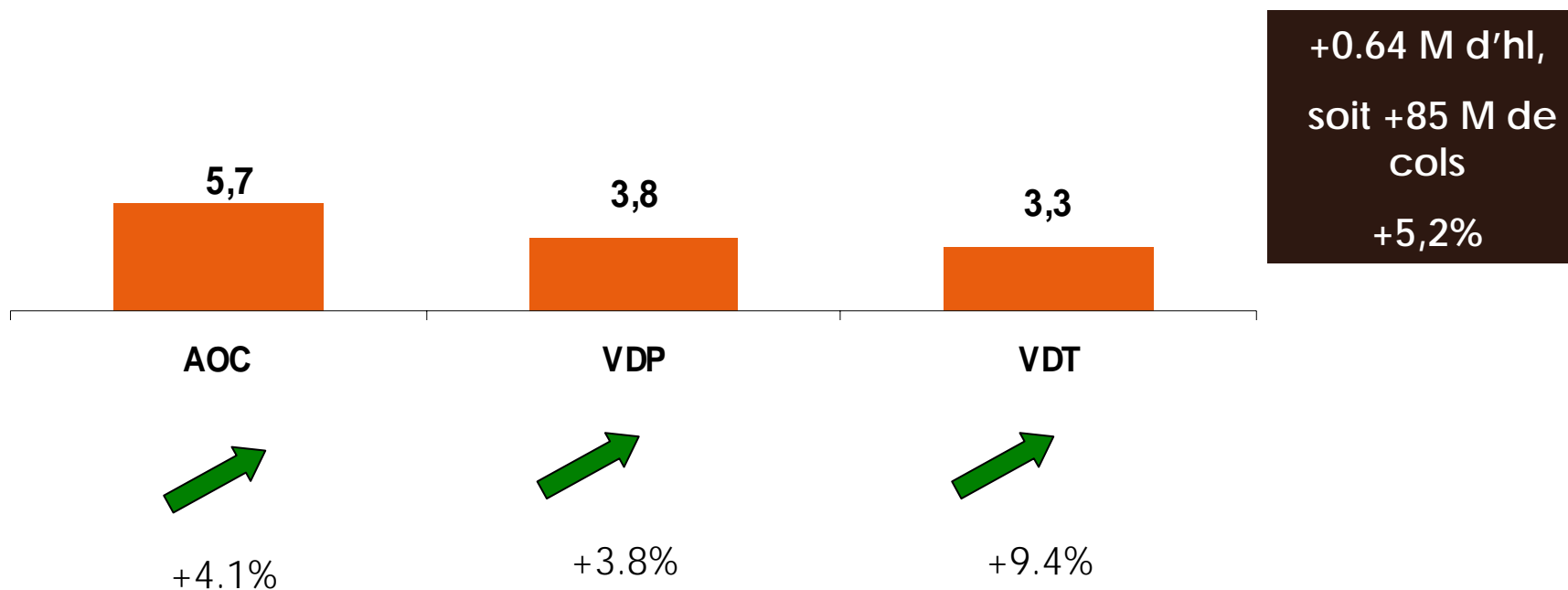


Source : Iri-Secodip CAM P06-06



## Les exportations

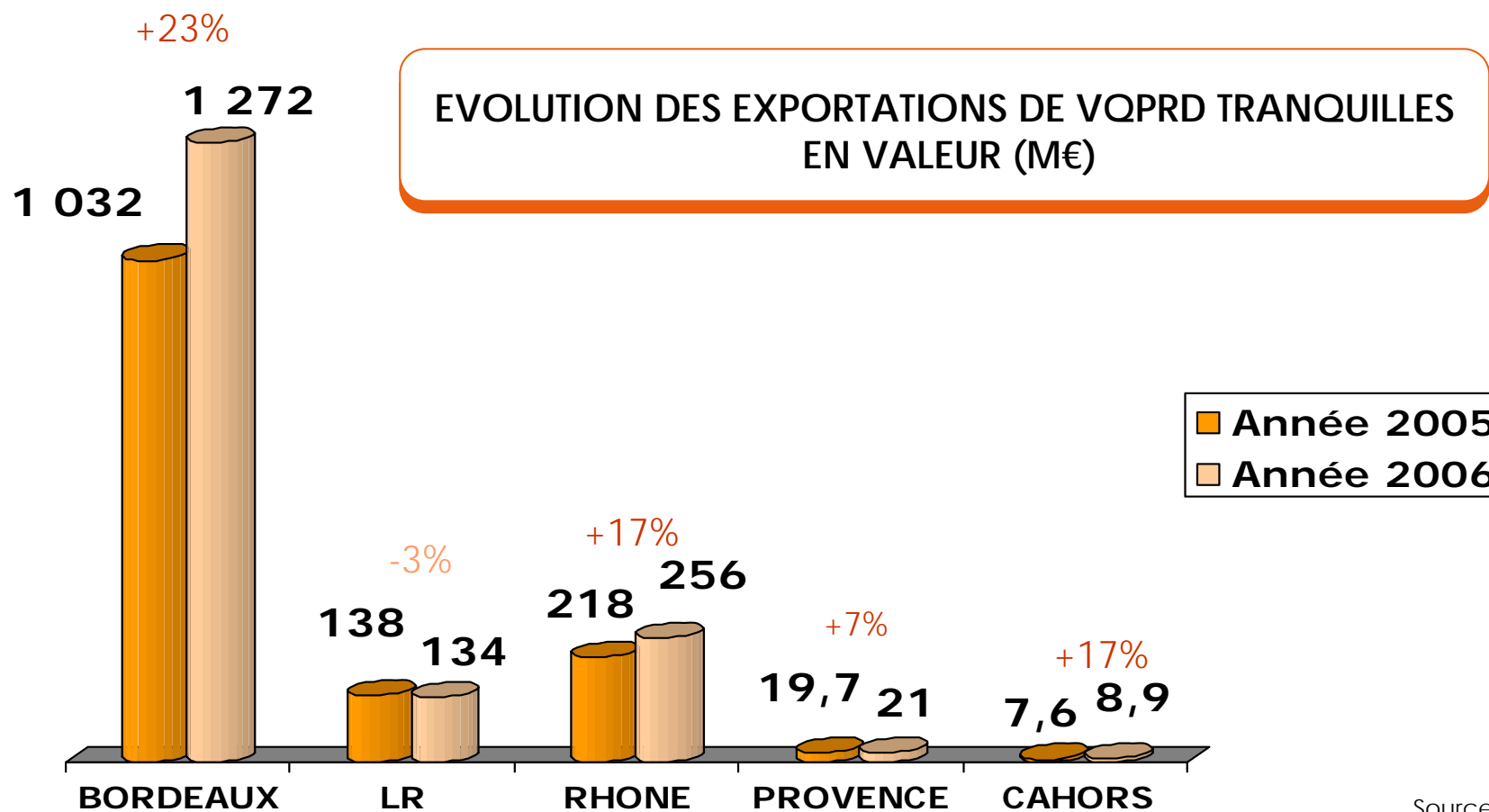
### EXPORTATIONS FRANCAISES DE VINS TRANQUILLES Millions HL – Année 2006



Source : FEVS



## Les exportations

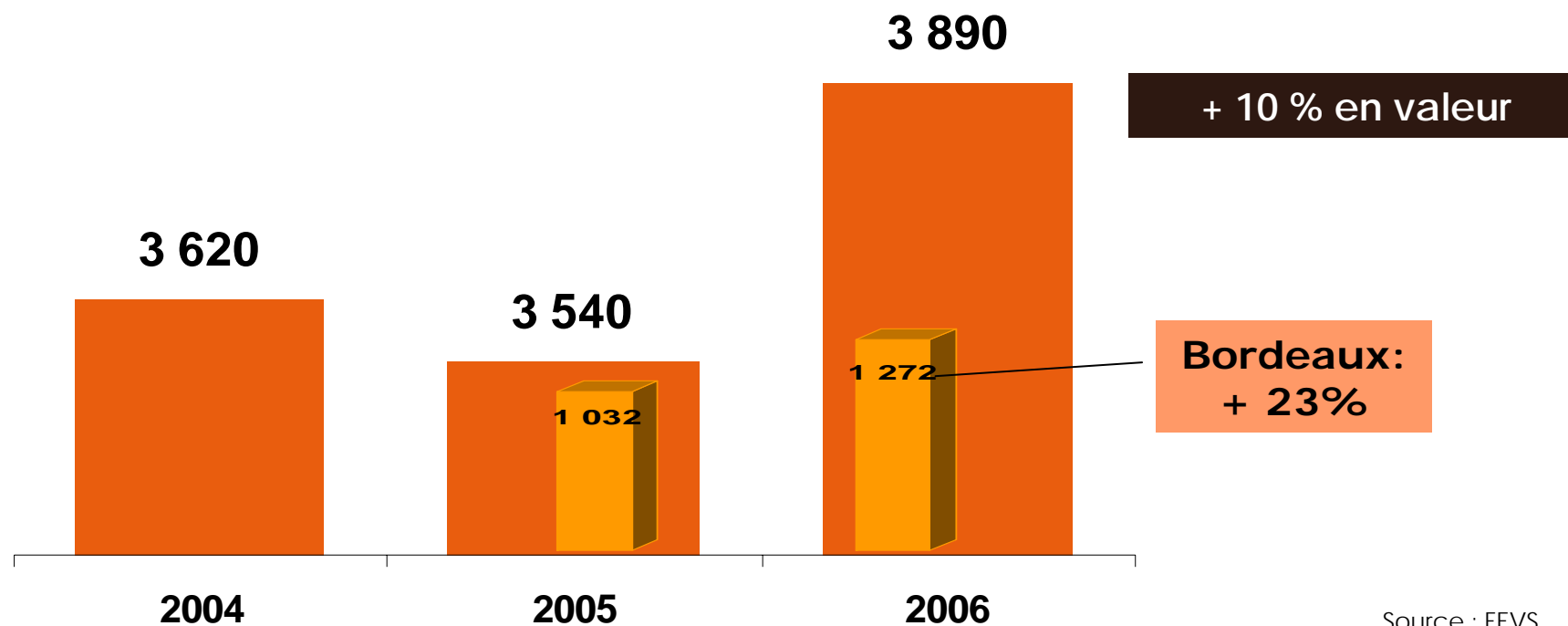


Source : FEVS



## Les exportations

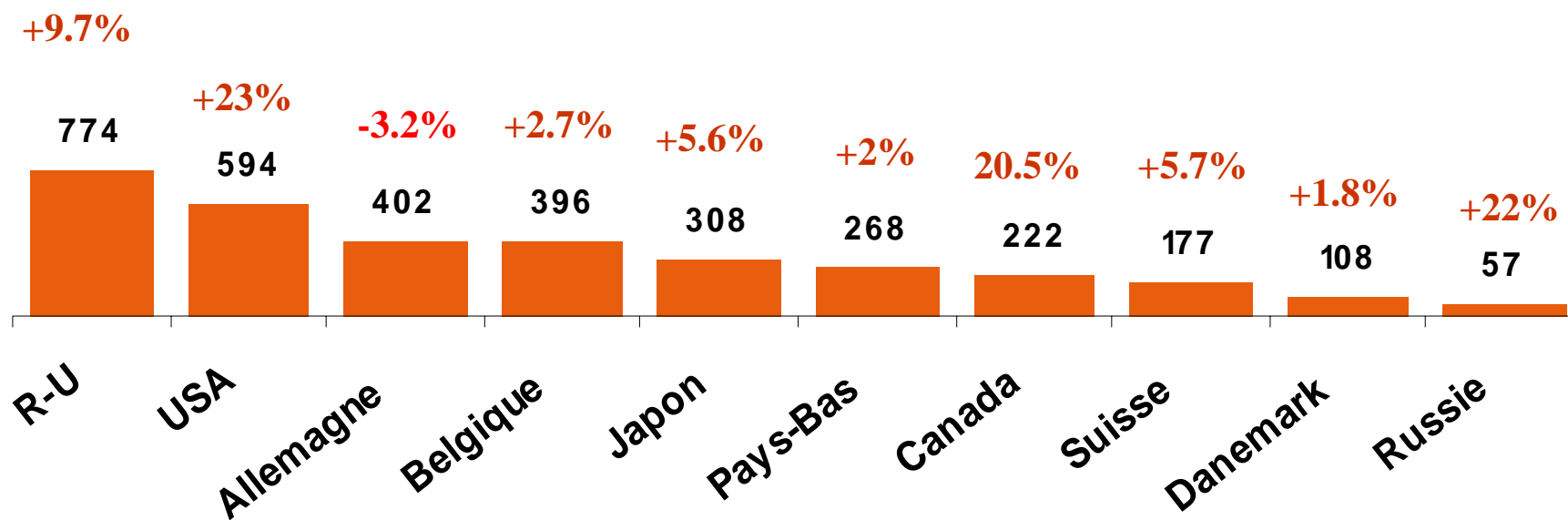
### EVOLUTION DU MARCHÉ DES VINS TRANQUILLES EN VALEUR (M€)





## Les exportations

### EXPORTATIONS FRANCAISES DE VINS TRANQUILLES (M€) – Année 2006



Source : FEVS