

## RÉSULTATS SEMESTRIELS 2003

Paris, le 6 octobre 2003 ■ *Le Conseil d'administration d'Oeneo, réuni le 1<sup>er</sup> octobre sous la présidence de Gérard Epin, a arrêté les comptes semestriels du Groupe.*

Dans un contexte peu favorable, caractérisé par une faible visibilité économique, des données climatiques qui ont affecté les récoltes du 1<sup>er</sup> semestre 2003 au plan quantitatif (-14 % en Australie, - 35 % en Nouvelle-Zélande)<sup>1</sup> et une consommation de vin structurellement en baisse sur ses zones traditionnelles (France et Espagne notamment), les mesures de réduction des coûts ont permis de limiter le recul du résultat opérationnel.

Les efforts soutenus d'amélioration du cash-flow opérationnel et le récent succès de l'augmentation de capital sont venus conforter les moyens financiers dont dispose Oeneo afin de poursuivre les actions et investissements internationaux qui lui permettront d'améliorer sa performance et de préparer son repositionnement global au service des acteurs mondiaux du vin.

### Résultat opérationnel par division

- **Bouchage : redressement progressif du résultat opérationnel**

<b>en M€</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>Var. M€</b>
<i>Chiffre d'affaires</i>	52,2	45,5	(6,7)
<i>Résultat opérationnel</i>	(2,4)	(0,9)	1,5
<i>Effectifs fin de période</i>	824	699	(125)

Particulièrement affectée par l'évolution de ses marchés traditionnels français et espagnol, la division a réduit sa perte opérationnelle et s'approche du point mort sur la période grâce notamment à l'effet positif des premières mesures de son plan (effectifs réduits de 15%) et à l'absence de provisions importantes sur stocks : l'audit des stocks pratiqué l'an dernier avait conduit le management à comptabiliser des provisions de 2,7 M€ au 30 juin 2002.

---

<sup>1</sup> : Sources : AWBC, NZW

- **Tonnellerie : fort impact de l'activité**

<b>en M€</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>Var. M€</b>
<i>Chiffre d'affaires</i>	37,5	30,0	(7,5)
<i>Résultat opérationnel</i>	4,4	(0,5)	(4,9)
<i>Effectifs fin de période</i>	639	572	(67)

Des prises de positions récentes sur de nouveaux marchés n'ont pas permis de compenser la baisse d'activité que subit la division Tonnellerie, baisse accentuée par le statut de leader en prix et qualité de sa marque Seguin Moreau. Le résultat opérationnel reflète cette tendance, l'effet des actions engagées de réduction des coûts étant masqué par le renforcement des structures de management et commerciales qui illustre la confiance d'Oeneo dans le rebond attendu de l'activité et sa volonté de regagner des parts de marché.

- **Parquets : fermeture conformément au plan de recentrage du groupe**

<b>en M€</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>Var. M€</b>
<i>Chiffre d'affaires</i>	3,9	3,4	(0,5)
<i>Résultat opérationnel</i>	(0,7)	(0,4)	0,3
<i>Effectifs fin de période</i>	138	19*	(119)

\* Étalement des départs selon les dispositions légales. Effectifs prévus au 31/12/03 : 0

Conformément au plan de fermeture annoncé, l'essentiel des effectifs a quitté la division. Les derniers départs seront étalés jusqu'au 31 décembre 2003 selon les dispositions légales en vigueur.

## Résultats consolidés : réduction de la perte nette

<b>en M€</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>Var. M€</b>
Chiffre d'affaires	93,6	78,8	(14,8)
Résultat opérationnel	1,3	(1,8)	(3,1)
Résultat Financier	(4,4)	(3,7)	0,7
Résultat Exceptionnel	(2,3)	1,7	4,0
Impôts sur les résultats	0,5	(0,2)	(0,7)
Amortissement des survaleurs	(0,9)	(0,9)	-
Part dans les résultats des Stés mises en équivalence	-	0,1	0,1
Minoritaires	-	-	-
<b>Résultat Net (part du Groupe)</b>	<b>(5,8)</b>	<b>(4,7)</b>	<b>1,1</b>

Les mesures fortes de compression des coûts et l'absence de dotations complémentaires aux provisions sur stocks (3,8 M€ au premier semestre 2002) ont permis de limiter l'impact de la baisse de l'activité sur le résultat opérationnel.

En amélioration de 0,7 M€, le résultat financier reflète la forte réduction du besoin en fonds de roulement conjuguée à la baisse des taux d'intérêts.

Compte tenu de la contribution positive du résultat exceptionnel, consécutivement à un succès récent dans la défense d'un dossier fiscal, le groupe réduit sa perte nette de 17%, à -4,8 M€ contre -5,8 M€ à fin juin 2002.

## Un cash-flow opérationnel positif

<b>en M€</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>Var. M€</b>
Cash-flow d'exploitation	2,1	9,0	6,9
Investissements nets hors variation de périmètre	(2,5)	(3,6)	(1,1)
<b>Cash-flow opérationnel</b>	<b>(0,4)</b>	<b>5,4</b>	<b>5,8</b>

\* après retraitement de l'incidence des variations des cours des devises et autres variations pour mise en conformité des tableaux de flux de trésorerie avec la norme.

L'attention soutenue portée à la gestion du besoin en fonds de roulement a permis de générer un cash-flow opérationnel positif en nette amélioration par rapport à 2002.

<b>Actif en M€</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>Passif en M€</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
Actif immobilisé	80,7	76,5	Capitaux propres	68,3	41,0
			Avances conditionnées	0,3	0,3
			Provisions R&C	6,4	20,4
Besoin en fonds de roulement	169,2	132,5	Dette financière nette	174,9	147,3
<b>Capitaux engagés</b>	<b>249,9</b>	<b>209,0</b>	<b>Total passif</b>	<b>249,9</b>	<b>209,0</b>

Par les efforts de gestion annoncés et réalisés, le Groupe a réduit sa dette de 5,7 M€ par rapport au 31 décembre 2002, et de 27,8 M€ à fin de période comparable.

Le Groupe, qui a durant l'été mené avec succès son augmentation de capital (14,6 M€), verra son bilan au 31 décembre 2003 renforcé et vise un ratio d'endettement sur fonds propres compris entre 2,3 et 2,5.

## **ACTIVITE 3EME TRIMESTRE : DES SIGNES POSITIFS DANS UNE ACTIVITE GLOBALEMENT FAIBLE**

<b>en M€</b>	<b>1<sup>er</sup> S. 2003</b>	<b>Var.</b>	<b>3<sup>e</sup> Tr. 2003</b>	<b>Var.</b>	<b>9 mois</b>	<b>Var.</b>
Bouchage	45,5	-12,9%	18,7	-15,7%	64,1	-13,7%
Tonnellerie	29,9	-20,0%	30,8	-13,1%	60,7	-16,7%
<b>Total Vin</b>	<b>75,4</b>	<b>-15,9%</b>	<b>49,5</b>	<b>-14,1%</b>	<b>124,8</b>	<b>-17,9%</b>
Parquets	3,4	-14,6%	0,3	-80,4%	3,7	-34,7%
<b>Groupe</b>	<b>78,8</b>	<b>-15,8%</b>	<b>49,8</b>	<b>-16,0%</b>	<b>128,5</b>	<b>-15,9%</b>

Au sein de la division Bouchage, le 3<sup>ème</sup> trimestre, dans un environnement toujours difficile tant sur les volumes que sur les prix, confirme une tendance caractérisée par une meilleure résistance des ventes d'Altec (proches de la stabilité en volumes) que de bouchons en liège naturel. Ce trimestre confirme également les premiers succès en Europe de la stratégie de croissance géographique lancée fin 2002, succès qui ont permis d'atténuer l'impact défavorable du comportement des marchés traditionnels de la division (France, Espagne).

La division Tonnellerie, dont le chiffre d'affaires cumulé est amputé à hauteur de 4,2% par un effet de change, et qui continue d'évoluer dans un contexte de marché difficile en volumes et en prix, limite son recul, imputable à de mauvaises ventes aux Etats-Unis, par rapport aux deux premiers trimestres de l'exercice.

## **PREVISIONS ANNUELLES 2003**

Dans un environnement dégradé, Oeneo prévoit un chiffre d'affaires consolidé 2003 de l'ordre de 172 M€ et un résultat opérationnel de 5 M€. Ainsi, la vigueur des actions entreprises par le management devrait permettre, face à une dégradation très sensible du chiffre d'affaires, de limiter le recul du résultat opérationnel : baisse de 6,2 M€ à comparer à la baisse de 29,7 M€ des ventes vs. 2002. Cette prévision reflète une division Bouchage sur la voie du redressement et une activité Tonnellerie fortement impactée par l'ampleur de la baisse d'activité consécutive non seulement à l'environnement économique, mais aussi à une deuxième année de mauvais rendements viti-vinicoles sur plusieurs de ses principaux marchés.

Dans ce contexte, la division Bouchage va renforcer ses mesures d'ajustements des coûts, avec le transfert progressif de la production de bouchons Altec de Céret (France) vers son site espagnol de San Vicente de Alcantara. La mise en œuvre de cette migration, qui entraînera une provision pour restructuration de 1,6 M€ au 2<sup>ème</sup> semestre, permettra à la division d'atteindre un effectif cible de 600 personnes à fin 2004.

En parallèle et au service du même objectif, la Tonnellerie a mis en œuvre des mesures de réorganisation industrielle et de réduction de coûts, à travers notamment des efforts de productivité dans ses merranderies et tonnelleries.

## **ACTIONS 2003 ET PERSPECTIVES**

### **Des fondamentaux de marché qui confirment la pertinence du projet stratégique d'Oeneo**

Les projections de croissance de la production de vin à horizon moyen terme confirment la pertinence du positionnement d'Oeneo sur les principaux marchés viti-vinicoles. Sur des zones stratégiques telles que l'Australie (progression de la production de +57 % à horizon 2010 vs. 2000, source Vertumne International & Associés), les Etats-Unis (+24 %), l'Amérique du Sud (+28 %) ou l'Afrique du Sud (+36 %), la stratégie de développement d'une offre globale de produits et services à valeur ajoutée poursuivie par le Groupe anticipe les phénomènes déjà en cours de concentration des opérateurs et de forte croissance du segment des vins de qualité.

## Des actions fortes au service des objectifs annoncés

Oeneo confirme la mise en chantier de l'usine « Diamant », entièrement dédiée à la production d'une nouvelle génération de bouchons, associant les qualités naturelles du matériau liège à une sécurité optimisée en matière d'extraction de la molécule TCA – principale responsable du phénomène connu sous le nom de « goût de bouchon ». Les premières livraisons commerciales de bouchons traités par le procédé « Diamant » sont prévues courant 2005.

Le Groupe poursuit également le renforcement de ses équipes avec la création d'une direction industrielle au sein de chacune de ses divisions, dédiée à la réduction continue des coûts de production et à la mise en œuvre des investissements porteurs d'avenir pour assurer le développement de son leadership technologique, notamment illustré dans le domaine de la Tonnellerie avec le lancement récent d'un nouveau système de contrôle électronique des phases de chauffe artisanale des barriques (« nez œnologique » Seguin Moreau).

Par ailleurs, le Groupe a initié, avec l'appui d'un cabinet spécialisé, un programme d'amélioration de l'efficacité de la force commerciale de ses sociétés au service de ses objectifs de rentabilité.

Après une année 2003 plus difficile que prévue, la Direction du Groupe précise que le calendrier de réalisation de ses objectifs, auxquels elle est fortement motivée, dépendra également de la vigueur de la reprise attendue du marché viti-vinicole.

*En concluant sa séance du 1<sup>er</sup> octobre, le Conseil d'administration d'Oeneo a réaffirmé sa totale confiance dans l'équipe de direction en place, et dans la gestion, ainsi que son soutien à la stratégie unanimement approuvée mi-2002 et poursuivie depuis.*

---

*Présent sur l'ensemble des régions de production viti-vinicoles mondiales, Oeneo est le seul groupe international à proposer une offre globale de produits et services à valeur ajoutée destinés aux acteurs du monde du vin : premier acteur mondial de la tonnellerie pour le vin, deuxième acteur mondial du bouchage des vins.*



Contact Oeneo : Fatima Sam au +33 (0)1 58 36 10 93 – [www.oeneo.com](http://www.oeneo.com)

Contact Equity Conseil : Olivier Brice au +33 (0)1 45 22 22 30 – [www.equityconseil.com](http://www.equityconseil.com)

Euroclear 5268, Reuters SABT.PA - Bloomberg SBT-FP

---