

Résultats du 1^{er} semestre 2020/2021

30 juin 2021



GRAINES VOLTZ

SOMMAIRE

1. Faits marquants
2. Résultats
3. Stratégie et perspectives

Disclaimer

Le présent document a été établi par Graines Voltz dans le seul but de présenter la société aux investisseurs institutionnels et aux journalistes rencontrés par la société.

Ce document ne peut être reproduit ou distribué, pour partie ou en totalité, sans l'accord préalable de la société. Graines Voltz ne saurait voir sa responsabilité engagée du fait de l'utilisation de ce document par toute personne n'appartenant pas à la société.

Ce document ne contient aucune prévision de résultats chiffrée.

La société ne prend aucun engagement ni ne donne aucune garantie sur la réalisation de ses objectifs ni de l'ambition qu'elle peut être amenée à exprimer dans le cadre de ses business plans.

Bien que la société estime que ses objectifs sont raisonnables, elle rappelle que leur atteinte est soumise à des risques et incertitudes, notamment ceux décrits dans la rubrique « Facteurs de risque » du Rapport annuel financier.

Un semestre exceptionnel

Chiffre d'affaires

67,2M€

+31,5%

Résultat Opérationnel Courant (ROC)

10,5M€

+58,6%

Résultat net part du groupe

7,5M€

+96,5%

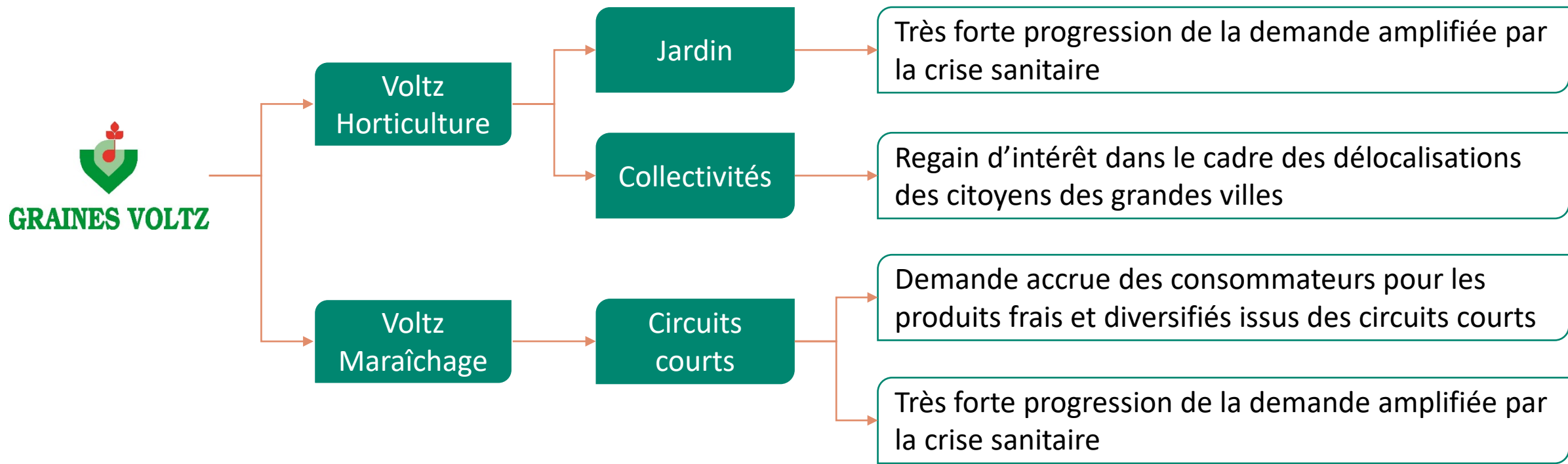
1.

Faits marquants du 1^{er} semestre



Un positionnement stratégique sur des marchés porteurs

Trend de croissance organique à deux chiffres



Un acteur au cœur de la consolidation du marché

Allemagne/Autriche

Deux acquisitions majeures en Allemagne/Autriche en 2020

Hild Samen

Juin 2020

Acquisition à **BASF**

- Portefeuille de variétés génétiques (production)
- Stock de semences
- Portefeuille de clients européens

Intégration d'activités non stratégiques d'un major

Hermina Maier

Octobre 2020

Acquisition de 100% d'un distributeur indépendant en Allemagne et en Autriche

Consolidation d'un distributeur local



En Allemagne/Autriche

- Regroupement de toutes les activités au sein de Hermina Maier
- Multiplication par 7 de l'activité dans ces pays
- 1^{er} distributeur indépendant

Au niveau du groupe

- Diversification géographique des risques
- Leader européen des plantes aromatiques
- Développement de la production de semences

Un acteur au cœur de la consolidation du marché

Italie

Une première implantation en Italie

Florensis Italia
Mai 2021

Acquisition à Florensis BV
de 100% de leurs activités de distribution de jeunes
plants de fleurs aux professionnels en Italie

Intégration d'activités non
stratégiques d'un major



En Italie

- Arrivée sur le marché avec une taille critique
- Possibilité de déployer rapidement le modèle hybride Horticulture/Maraîchage

Au niveau du groupe

- Élargissement de l'empreinte du groupe en UE
- Renforcement des relations avec Florensis

Une amélioration structurelle de la rentabilité

Facteurs d'amélioration immédiats

- Progression de l'activité
- Évolution du mix produit : Intégration de l'activité de production de semences
- Intégration des activités acquises sans impact significatif sur les investissements

➔ **Progression de 58,6% du Résultat Opérationnel Courant**

Facteur d'amélioration future

- Alignement de la rentabilité des activités de distribution acquises sur celles du groupe
 - Impact dilutif initial
 - x2 de la rentabilité des distributeurs acquis en 3 ans

Une crise sanitaire bien gérée

Sécurisation des équipes et des infrastructure dès le début de la pandémie

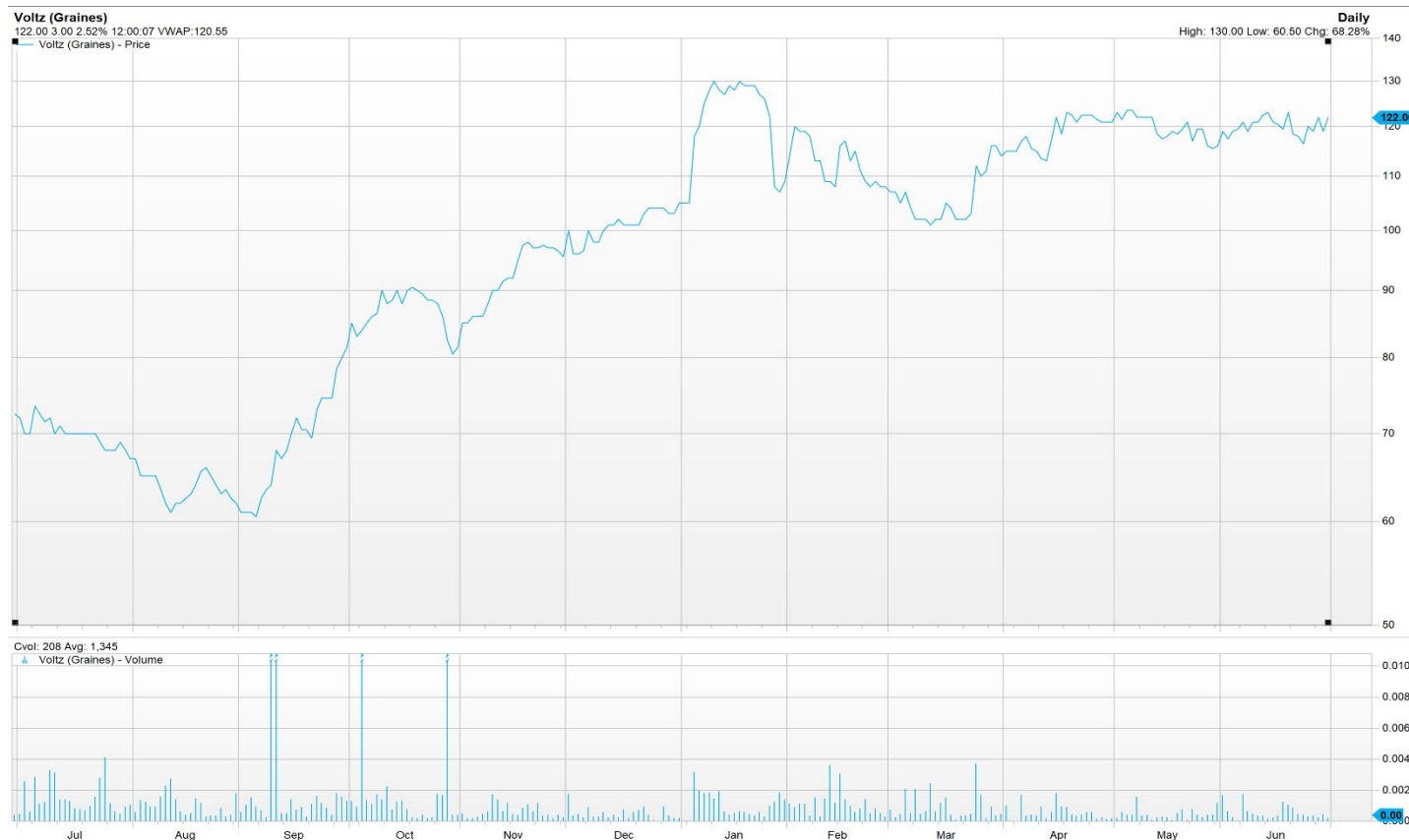
Maintien d'un niveau d'activité soutenu lors du 1^{er} confinement, forte réactivité organisationnelle pour faire face à la nouvelle demande imprévue et au besoin de réorganisation interne suite aux mesures sanitaires

Forte mobilisation des équipes, pas de recours au chômage partiel et aux aides

Soutien aux clients précarisés par la soudaineté du 1^{er} confinement

Bourse et actionnariat

Une dynamique de groupe familial coté

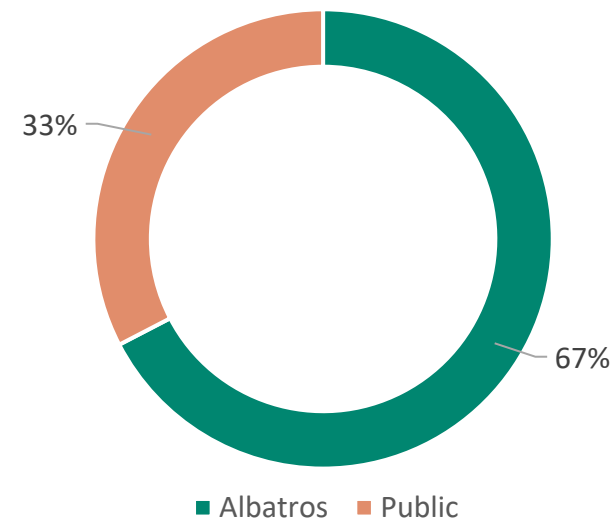


- **Janvier** : Passage au SRD long
- **Février** : Passage à la cotation en continu
- **Mars** : intégration des indices CAC Small, CAC Mid & Small et CAC All Tradable



Structure de l' actionnariat

30 Juin 2021

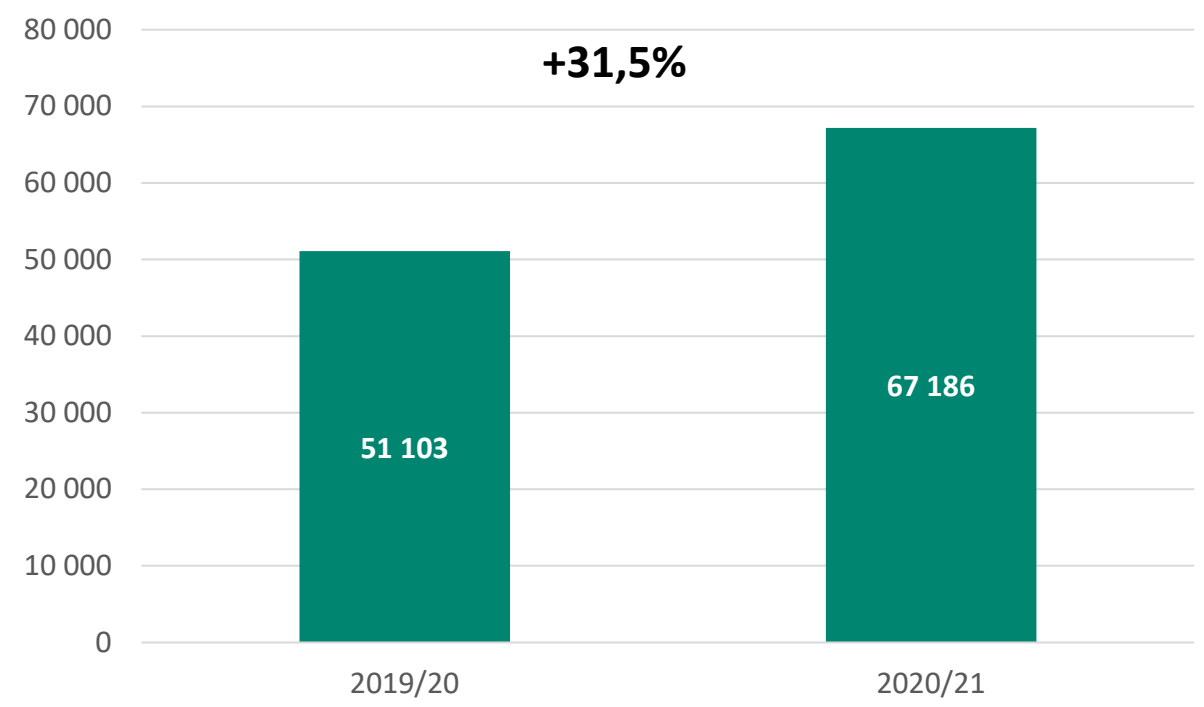


2.

Résultats du 1^{er} semestre



Chiffre d'affaires



A base calendaire comparable* : +39,7%

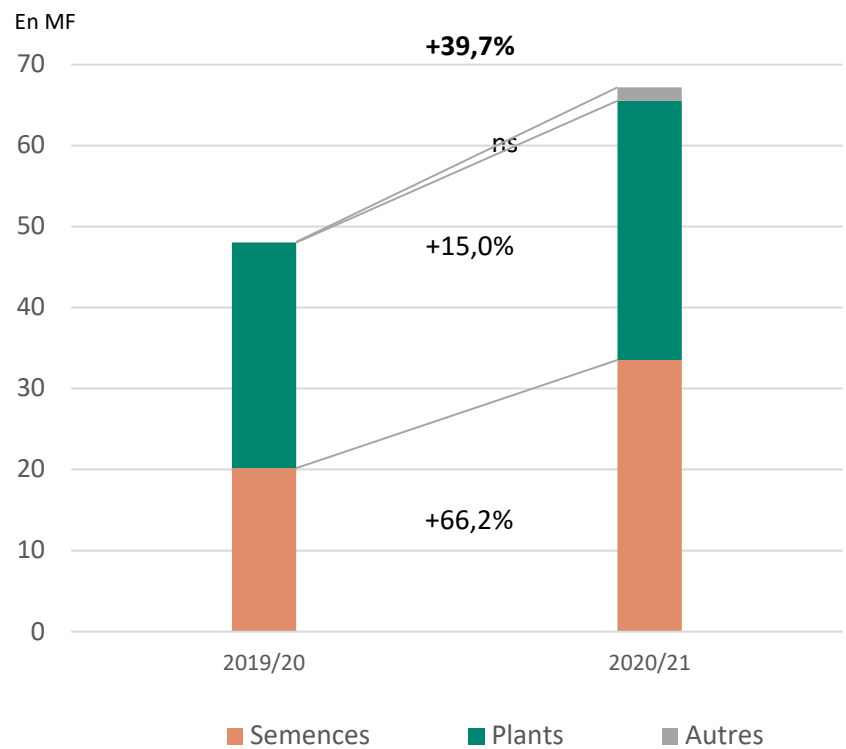


* La livraison des jeunes plants a lieu chaque début de semaine et la comptabilisation de ces ventes suit logiquement ce rythme hebdomadaire. En 2021, la première livraison est intervenue la semaine débutant le 4 janvier ; de ce fait le 1^{er} semestre ne comprend que les ventes de jeunes plants de 13 semaines contre 14 semaines en 2020.

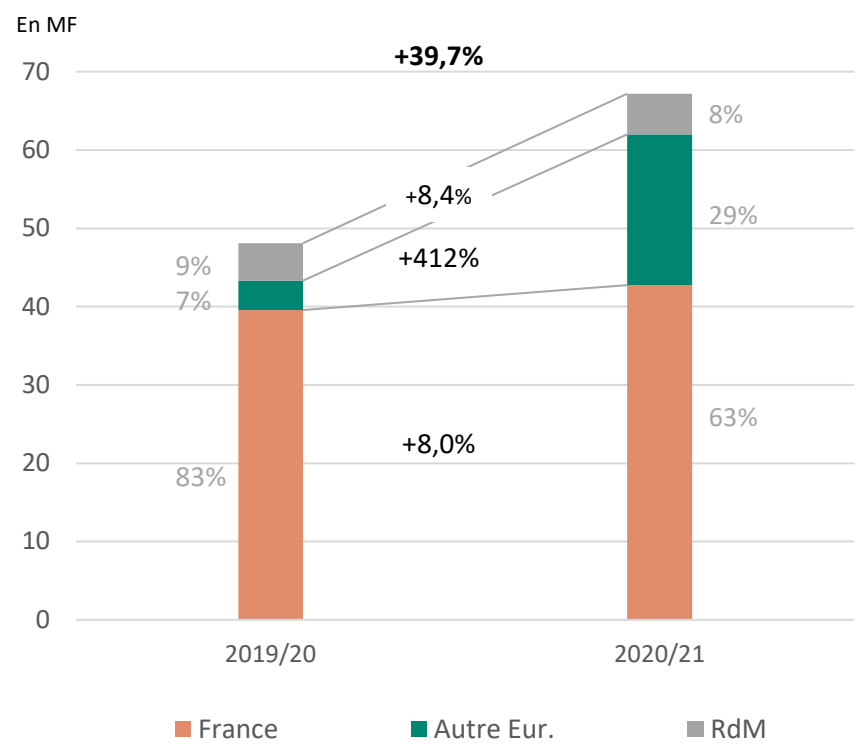
Chiffre d'affaires

*A base calendaire comparable**

Par produits



Par zones



* La livraison des jeunes plants a lieu chaque début de semaine et la comptabilisation de ces ventes suit logiquement ce rythme hebdomadaire. En 2021, la première livraison est intervenue la semaine débutant le 4 janvier ; de ce fait le 1^{er} semestre ne comprend que les ventes de jeunes plants de 13 semaines contre 14 semaines en 2020.

Compte de résultats

En K€	2020/2021	2019/2020	Variation
Chiffre d'affaires	67 185,4	51 102,8	+31,5%
Résultat opérationnel courant	10 466,4	6 598,8	+58,6%
<i>ROC/CA</i>	<i>15,5%</i>	<i>12,8%</i>	<i>+ 270 bp</i>
Résultat net	7 558,9	3 768,9	+100%
Résultat net part du groupe	7 571,4	3 845,9	+96,5%

Hausse du ROC justifiée par :

- Une augmentation de la marge de 7,4 M€
- Un effet de synergie entre les structures existantes et acquises qui a permis d'optimiser les infrastructures sans investir de manière conséquente pour absorber l'augmentation de l'activité

Le passage du ROC vers le résultat net se traduit par :

- la charge d'impôt de 2 721 K€ qui est en augmentation de 1,1 M€ du fait de l'augmentation du résultat
- Les charges financières de 172 K€

Bilan

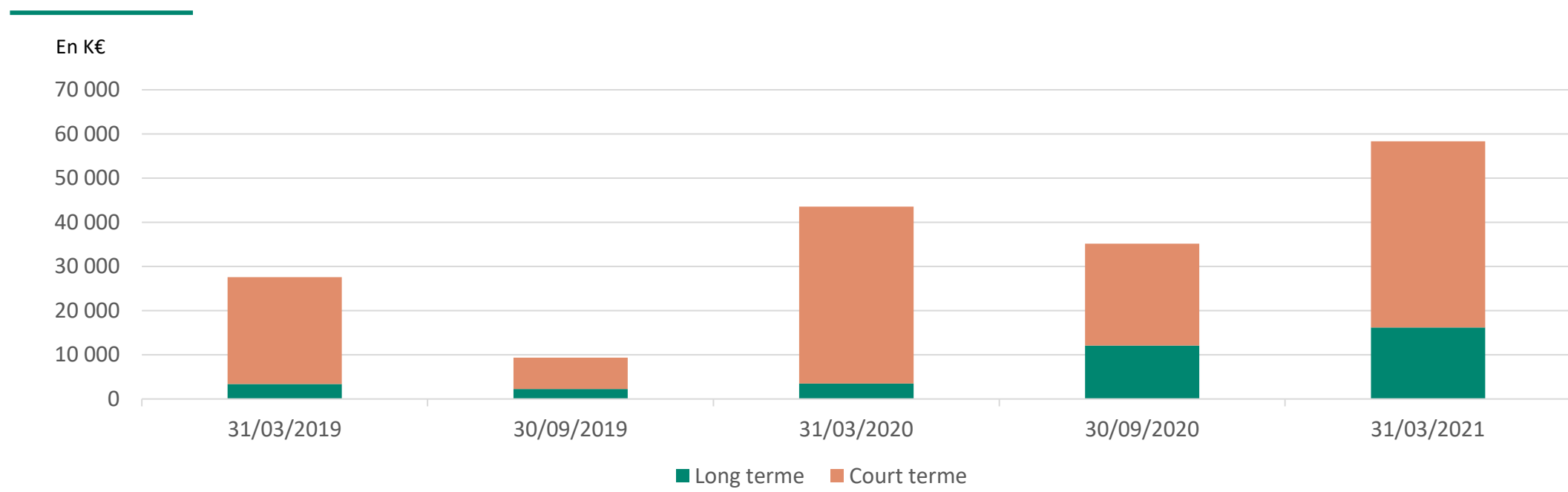
En K€	31/03/2021	31/03/2020	31/03/2019	2021/2020	30/09/2020	30/09/2019
Actif non courant	32 126	16 744	13 758	15 382	24 938	13 832
Stocks	29 821	18 624	18 736	11 197	20 677	15 747
Clients	61 721	56 410	52 023	5 311	27 992	27 573
Trésorerie	5 871	11 905	13 101	-6 034	6 709	14 710
Autres	2 704	2 251	3 282	453	6 207	4 118
Total Actif	132 243	105 934	100 900	26 309	86 523	75 980
Capitaux propres	40 311	32 712	36 338	7 599	32 713	38 050
Emprunts et dettes financières LT *	16 181	3 481	3 388	12 700	12 078	2 261
Provisions à court et long terme	1 684	1 046	2 284	638	1 142	2 362
Autre passif non courant	1 663	1 596	1 574	67	1 842	1 733
Fournisseurs	15 197	8 678	10 310	6 519	4 573	3 710
Emprunts à court terme	48 009	51 953	37 270	-3 944	29 766	21 761
Autres passif courant	9 198	6 468	9 737	2 730	4 409	6 103
Total Passif	132 243	105 934	100 901	26 309	86 523	75 980

- Augmentation des stocks : sécurisation les approvisionnements, achat stocks Hild, impact 14^e semaine pour les plants
- Clients : amélioration des délais de règlements avec l'intégration des acquisitions allemandes
- Fournisseurs : comprend un complément de prix



Structure financière

Endettement financier net global



Endettement long terme

- Augmentation consécutive au financement partiel des acquisitions Hild Samen et Hermina Maier en 2020
- Conditions très favorables
- Endettement long terme/capitaux propres : 40,1%

Besoin en fonds de roulement

	31/03/2021	31/03/2020	31/03/2019	Variation 2021/2020	30/09/2020	30/09/2019
BFR	69 851	62 139	53 994	7 712	45 894	37 625
BFR en jours de CA	374	438	414	-63	190	163

Saisonnalité de l'activité:

- Recours au financement à court terme pour financer le pic de l'activité (février-juin)
- Règlement des clients au 2^{ème} semestre -> baisse du BFR au 30/09

Politique de règlement fournisseurs

- Règlement à 15 jours avec escompte -> impact à la hausse sur le BFR

3.

Stratégie et perspectives



Voltz Horticulture: une position de leadership en France

Boutures, graines et jeunes plants de fleurs et de variétés de légumes Home garden

N°1 indépendant auprès des professionnels fournissant le marché des particuliers en France

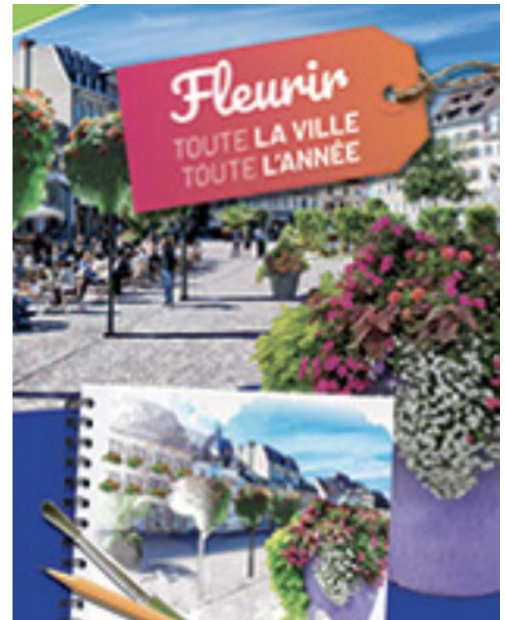
- Un marché tiré par les nouvelles tendances sociétales
- Un acteur de référence auprès des horticulteurs, pépiniéristes, paysagistes
- Des gammes complètes de plants et de semences pour jardins/balcons/terrasses (retail)

Leader français de la floraison des collectivités

Un marché mature en croissance structurelle de +2% par an tiré par:

- Solide culture française pour le fleurissement
- Atout touristique majeur pour les collectivités
- Évolution des goûts pour de nouvelles essences
- Évolutions climatiques et contraintes budgétaires (réduction des couts d'entretien)

Acquisition de Florensis Italia (avril 2021)



Voltz Maraîchage: un marché en croissance structurelle

Graines et jeunes plants de légumes

Leader sur le marché français de la production de proximité

- N°1 par l'étendue de l'offre
 - 60 espèces
 - 2 700 références dont 700 bio
- N°1 de la distribution des jeunes plants

Un acteur incontournable sur les circuits courts

Développement du modèle français en Europe occidentale

- **Allemagne** : acquisitions de Hild Samen et de Hermina Maier en 2020
- **Italie** : acquisition de Florensis Italia en avril 2021
- **Espagne**: réactivation de la filiale espagnole Iberia Seeds

Développement des ventes digitales (janvier 2021) dans les autres pays européens

Facteurs de succès du business model

L'accès aux meilleures génétiques mondiales : qualité et innovation variétale

- 28 000 références
- Un portefeuille de variétés génétiques

Des équipes motivées (+400 personnes), des valeurs fortes et partagées

Des processus complexes de contrôle totalement maîtrisés

Un puissant outil de commercialisation

Une logistique unique en Europe

Un contexte très porteur en Europe et un positionnement unique d'acteur de consolidation

Perspectives

Exercice 2020/2021

Relèvement de l'objectif de chiffre d'affaires

- Fort 3^{ème} trimestre, bon niveau du carnet de commande
- Objectif de croissance pour l'exercice porté de « supérieur à 25% » à « **supérieur à 35%** »

Objectifs de rentabilité sur l'exercice

- Progression du ROC/CA proche de 150 bp sur l'exercice

Stratégie

Objectifs à 5 ans

Développement des activités à valeur ajoutée

- Bio, distribution de semences et de jeunes plants issus de produits à génétique propriétaire ou exclusive, recherche de nouvelles variétés

Poursuite de la stratégie de croissance externe

- Acquisitions ciblées permettant :
 - de déployer le modèle Horticulture/Maraîchage du groupe dans les grands pays européens (Allemagne, Italie, Espagne prioritairement)
 - D'acquérir des portefeuilles de variétés génétiques

Amélioration de la rentabilité opérationnelle

- Évolution du mix produit
- Synergies

Prochaines annonces

29/09/21 : Activité du 3^{ème} trimestre 2020/2021

15/12/21 : Chiffre d'affaires de l'exercice 2020/2021

31/01/22 : Résultats de l'exercice 2020/2021