

Novembre 2020



GRAINES VOLTZ

SOMMAIRE

- 1. Company profile
- 2. Stratégie
- 3. Données financières
- 4. Actionnariat et Bourse

Disclaimer

Le présent document a été établi par Graines Voltz dans le seul but de présenter la société aux investisseurs participant à la conférence Midcap Partners 2020.

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 acteur engagé de la biodiversité

Graines Voltz est un groupe familial indépendant
qui distribue plus de 28 000 références de semences et de jeunes plants de fleurs et de légumes
aux professionnels des circuits courts (maraîchers, horticulteurs et collectivités)
principalement en France et en Europe

Chiffres clés au 30/09/19 (dernier exercice clos)

Chiffre d'affaires : 83,1 M€ ROC : 11,4M€ Résultat net pdg: 9,2M€

Objectif de chiffre d'affaires 2020/2021 : >100M€



1. Company profile





Historique

1985-1990 : Création d'un acteur régional

- Création de la société (1985)
- Semences potagères puis florales (1986)
- Développement en Alsace

1991-2004 : Émergence d'un leader national

- Diversification des approvisionnements à l'étranger
- Commercialisation des produits sur l'ensemble du territoire et implantation dans l'Ouest de la France
- Graines Voltz devient n°1 français du fleurissement des collectivités

2005-2015: Croissances externes et exploration du grand export

- Acquisition de Ball Ducrettet, Saulais et Plan Ornemental complétant l'accès aux meilleures génétiques mondiales
- Implantation en Turquie, Algérie, Maroc

2015-2019 : Stratégie de valeur ajoutée centrée sur l'Europe occidentale

• Déclinaison du modèle français sur le marché européen : Allemagne puis Espagne et Italie

2020 : Le succès au rendez vous d'une stratégie en phase avec les nouvelles attentes des consommateurs



Activités fleurs: une position de leadership en France

Boutures, graines et jeunes plants

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

- Un marché tiré par les nouvelles tendances sociétales
- Un acteur de référence auprès des horticulteurs, pépiniéristes, paysagistes
- Des gammes complètes de fleurs pour jardins/balcons/terrasses

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)





Activités légumes : un marché en croissance soutenue Graines et jeunes plants

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 en Europe occidentale sur le modèle français

- Allemagne
- Espagne, Italie



Facteurs de succès du business model

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

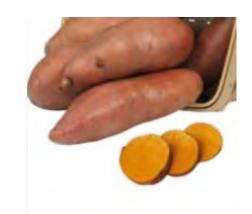
Exemples d'innovation variétale

La patate douce

- 5 ans de recherche pour identifier, tester, acclimater la patate douce en France
- 2014 : intégration au catalogue France
- Progression fulgurante des ventes
 - 2014-2018 : ventes multipliées par 13
 - 2018/2019 : doublement des ventes par rapport à l'exercice précédent
- Graines Voltz est le leader de la patate douce en France

Le Chou Fioretto

- Croisement du chou-fleur et du brocoli
- Un produit au cœur de la tendance « prêt à consommer »
- Lancement septembre 2019, prix de l'innovation Sival 2020







Facteurs de succès du business model

Des équipes motivées

- + 300 collaborateurs
- Des valeurs fortes : passion, partage, liberté, proximité, engagement, performance

Des processus de contrôle complexes totalement maîtrisés

- Cadre réglementaire strict (vivant)
- Démarche qualité totale

Un puissant outil de commercialisation

- 70 agents technico-commerciaux
- + de 1000 pages de catalogue traduit en 4 langues





Facteurs de succès du business model

Une logistique unique en Europe

- Productions des plants floraux & potagers, conventionnels et biologiques dans nos serres d'élevage
- Un service de transport intégré
- Des plateformes de préparation de commandes situées au cœur des bassins de production français
- Des camions dédiés
- Utilisation généralisée de rolls consignés
- Délai d'expédition entre 24 et 48h







2. Stratégie





Marché

Un contexte très porteur en Europe

Une demande en croissance structurelle ...

- Circuits courts
- Biodiversité
- Bio

... fortement amplifiée par la Covid 19

Un environnement concurrentiel favorable

- Des grands leaders focalisés sur les marchés mondiaux d'un petit nombre d'espèces
- Une offre atomisée de petits acteurs locaux infra-nationaux



Stratégie

Développement des activités potagères en Europe occidentale

Focus sur le marché allemand

- De grandes similitudes avec le marché français
- D'importantes synergies variétales et organisationnelles
- Un potentiel de croissance mixte organique/externe

Acquisition à BASF de Hild Samen (1er juin 2020)

Acquisition d'un partenaire historique ayant une position stratégique en Allemagne

- Élargissement du réseau commercial : 4500 clients / 10 commerciaux
- Leadership européen des plantes aromatiques
- Des relais de croissance dont le *vertical farming*
- Intégration du segment amont de la génétique

Acquisition de Hermina-Maier (1er octobre 2020)

Acquisition d'un des principaux distributeurs indépendants allemands

Graines Voltz devient un acteur de consolidation sur le marché allemand et plus largement sur le marché européen





Stratégie

Montée dans la chaine de valeur

Développement des segments à valeur ajoutée

- Bio
- Plants
- Innovation variétale

Intégration de la génétique (Hild Samen)

Économies d'échelle/levier opérationnel

• Regroupement des activités allemandes sur les sites d'Hermina-Maier



Stratégie Objectifs 2025

Dans les 5 ans

Progression soutenue de l'activité

- Croissance organique soutenue de l'activité grâce :
 - à une croissance à deux chiffres des segments à valeur ajoutée (bio, circuits courts, home garden)
 - au développement des relais de croissance (vertical farming, génétique, ...)
- Politique de croissance externe en Europe pour devenir le 1^{er} acteur indépendant en Allemagne, Italie, Espagne
- Dépasser 100M€ de chiffre d'affaires dès l'exercice 2020/2021

Améliorer la rentabilité opérationnelle

- Évolution du mix produit
- Effet d'échelle
- Développement des synergies avec Hild Samen



3. Données financières





Comptes de résultat au 30/09/2019

Au 30/9/2019 : Après première application des normes IFRS 9 et 15 et après changement d'estimation des méthodes de dépréciation des stocks et des créances clients.

En raison des méthodes de transitions choisies, les données comparatives ne sont pas retraitées.

En EUR	30/09/2019	30/09/2018
Chiffre d'affaires	83 105 584	76 886 013
Autres produits de l'activité	2.00	
Achats consommés	-42 831 813	-37 969 232
Charges de personnel	-18 460 863	-16 509 945
Charges externes	-12 613 397	-11 268 230
Impôts et taxes	-919 539	-800 714
Dotation aux amortissements	- 1 460 357	-1 362 180
Dotation aux provisions	5 579 009	147 152
Variation des stocks de produits en cours et de produits finis	-80 001	-8 851
Autres produits et charges d'exploitation	-879 216	-350 876
Résultat opérationnel courant	11 439 407	8 765 137
Autres produits et charges opérationnels	-99 989	39 489
Résultat opérationnel	11 339 418	8 804 626
Produits de trésorerie et d'équivalents de trésorerie	111	-1
Coût de l'endettement financier brut	-228 408	-337 172
Coût de l'endettement financier net	-228 297	-337 173
Autres produits et charges financiers	895 269	-942 668
Charge d'impôt	- 2 954 689	-2 256 717
Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence	1	
Résultat net avant résultat des activités arrêtées ou en cours de cession	9 051 701	5 268 068
Résultat net d'impôt des activités arrêtées ou en cours de cession		
Résultat net	9 051 701	5 268 068
Part du groupe	9 177 124	5 389 811
Intérêts minoritaires	-125 423	-121 745
Résultat net de base par action	7	- 4
Résultat net dilué par action	7	4



Situation financière consolidée au 30/09/2019

Actif			
Actif en EUR	30/09/2019	30/09/2018	
Goodwill	6 205 214	6 205 214	
Autres Immobilisations Incorporelles	1 130 104	1 022 304	
Immobilisations Corporelles	4 981 226	4 923 884	
Immeubles de placement			
Participations entreprises associés			
Actifs financiers disponibles à la vente			
Autres actifs financiers	330 476	484 743	
Autres actifs non courants			
Actifs d'impôts non-courants	1 185 098	1 005 858	
Actifs non courants	13 832 118	13 641 983	
Stocks et en-cours	15 746 919	11 058 736	
Clients et comptes rattachés	27 572 689	21 072 942	
Autres actifs courants	1 911 911	1 983 249	
Actifs d'impôts courants	2 206 074	1 230 399	
Actifs financiers à la juste valeur - contrepartie résultat			
Trésorerie et équivalent de trésorerie	14 709 880	9 502 344	
Actifs courants	62 147 473	44 847 676	
Total Actif	75 979 591	58 489 659	

Au 30/9/2019 : Après première application des normes IFRS 9 et 15 et après changement d'estimation des méthodes de dépréciation des stocks et des créances clients.

En raison des méthodes de transitions choisies, les données comparatives ne sont pas retraitées.

Passif	30/09/2019	30/09/2018
Capital émis	1 295 197	1 370 000
Réserves	27 833 166	30 392 350
Titres en auto-contrôle		-1 704 785
Résultat de l'exercice	9 177 124	5 389 811
Participations ne donnant pas le contrôle	-255 132	-135 484
Capitaux propres	38 050 357	35 311 892
Emprunts & dettes financières diverses à long terme	2 260 634	2 645 191
Passifs d'impôts non-courants	1 734 166	1 626 594
Provisions à long terme	1 037 501	789 203
Autres passifs non courants		
Passifs non courants	5 032 301	5 060 988
Fournisseurs et comptes rattachés	3 709 601	3 752 277
Emprunts à court terme	18 409 368	5 653 611
Emprunts et dettes financières	3 351 584	2 286 629
Passifs d'impôts courant	507 061	679 859
Provisions à court terme	1 324 256	1 444 861
Autres passifs courants	5 595 065	4 299 542
Passifs courants	32 896 933	18 116 779
Total Passif	75 979 591	58 489 659



Activité du 1^{er} semestre 2019/2020

Progression de l'activité supérieure aux attentes

- 51,1M€ en progression organique de 8,9%
- Hors effet Covid, cette progression aurait dû dépasser 10%
- La croissance est tirée par les segments à valeur ajoutée (légumes frais, bio, Home garden en Allemagne)

Amélioration structurelle de la rentabilité hors impacts du changement de méthode comptable et de l'effet confinement

• ROC: 6,6M€

• Résultat net pdg : 3,8M€



Prochaines annonces

21/12/20 (après bourse): Chiffre d'affaires annuel 2019/2020

29/01/21 (avant bourse) : Résultats annuels 2019/2020



4. Actionnariat et Bourse





Structure du capital et évolution boursière

- Première cotation sur Euronext Paris 10/11/1998
- Cours multiplié par 6,5 depuis 10 ans
- Groupe familial contrôlé majoritairement par son Président fondateur



Serge Volt

 Volonté affichée fin 2019 d'améliorer la visibilité et la liquidité du titre



