



GRAINES VOLTZ

Présentation du groupe

15 décembre 2021



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

Crédit photos : ©Unsplash-Zoe-Schaeffer, XXX



GRAINES VOLTZ

15 décembre 2021

Sommaire

- GRAINES VOLTZ EN QUELQUES MOTS
- UN CONTEXTE DURABLEMENT PORTEUR
- UNE ACTIVITÉ EN FORTE CROISSANCE
- UN BUSINESS MODEL DE CROISSANCE RESPONSABLE
- FORTE PROGRESSION DES PERFORMANCES FINANCIÈRES
- UNE STRATÉGIE DE LEADERSHIP EUROPÉEN
- UN GROUPE FAMILIAL COTÉ

Présentation du groupe

Graines Voltz est un groupe familial indépendant qui distribue plus de **33 000** références de semences et de jeunes plants de fleurs et de légumes

aux professionnels (maraîchers, horticulteurs et collectivités) principalement en France et en Europe.

Graines Voltz est implanté sur **16** sites et emploie plus de **400** collaborateurs

Graines Voltz en quelques mots

Un groupe familial coté engagé dans la biodiversité

Chiffres clés

	2019/2020 12 mois	2020/2021 12 mois	Évolution n/n-1
Chiffre d'affaires	86,8 M€	122,3 M€	40,8%
ROC	6,7 M€	>12,9 M€*	~x 2*
Résultat net	3,9 M€	> 9 M€*	> x2

* Données estimées et non auditées



GRAINES VOLTZ

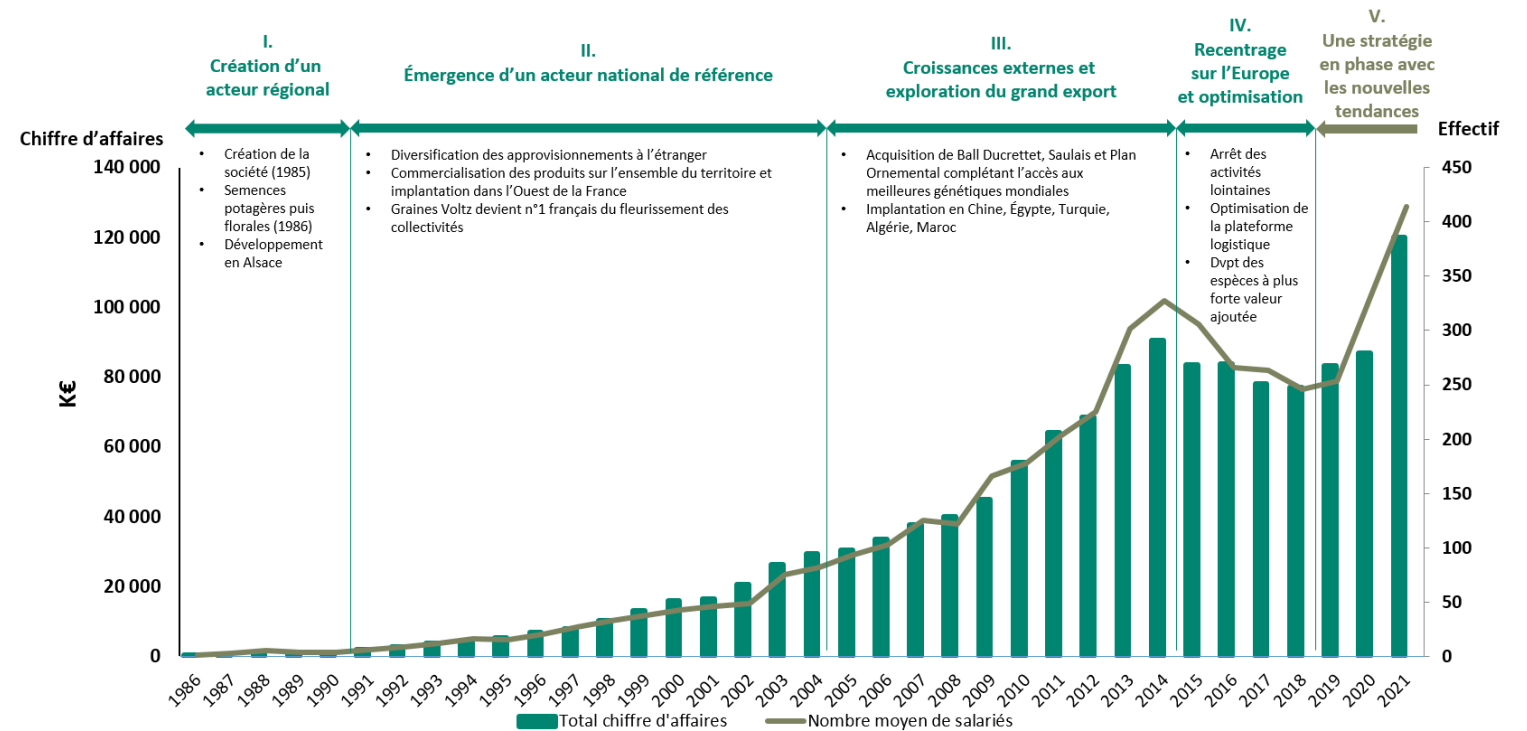
15 décembre 2021

Présentation du groupe

Une success story familiale

Graines Voltz en quelques mots

Croissance de l'activité



Un contexte durablement porteur

15 décembre 2021

Présentation du groupe



Un contexte durablement porteur

Un changement de paradigme ...

Évolution des habitudes alimentaires

Baisse de la consommation de viande

Augmentation et diversification de la consommation de légumes

Demande croissante de légumes frais

Évolution du cadre de vie

Délocalisation dans des petites villes ou à la campagne

Verdissement des grandes villes



Une activité en forte croissance

... qui entraîne une profonde mutation de la demande

Comportements alimentaires

ex: 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



Production de proximité

ex: Vertical farming

- Comment rapprocher la production du consommateur pour répondre à la demande de produits frais ?
 - Dans les grandes agglomérations
 - Dans les zones inhospitalières
- Une activité quasi inexistante il y a 5 ans
- Un marché mondial estimé aujourd'hui à 22 Md\$ en 2030



Un contexte durablement porteur

Un secteur concurrentiel en consolidation

Grands semenciers Producteurs de plants

Taille : des acteurs mondiaux

Enjeu : servir la planète

Focalisation: grandes espèces

Challenge : recherche/innovation

Cession des
activités
non
stratégiques

Accords de
distribution



Cession

Un acteur naturel de consolidation

Distributeurs indépendants

Taille : des acteurs subnationaux

Enjeu : répondre aux nouvelles
attentes des consommateurs
(offre, logistique)

Focalisation : vente de proximité

Challenge : la taille critique



Un contexte durablement porteur

Des barrières à l'entrée structurelles

Contraintes sanitaires

Strictes et en constante évolution

Une évolution continue des produits

Maladie, goûts, dérèglement climatique

Sourcing produits

Plus de 500 obtenteurs répartis sur toute la planète

Pouvoir garantir la disponibilité des produits de qualité constante d'une saison sur l'autre

Dispersion de la clientèle

Une activité en forte croissance

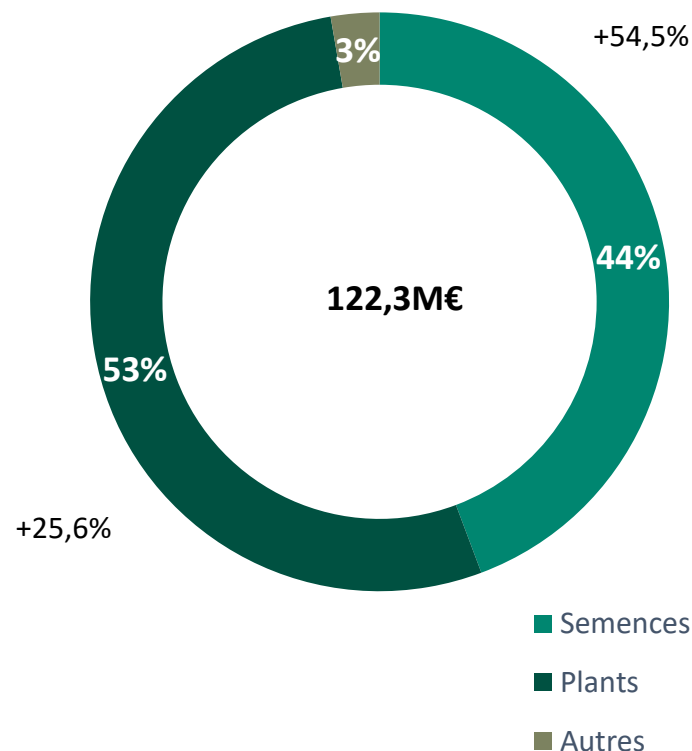


15 décembre 2021

Présentation du groupe

10

Exercice 2020/2021



Une activité en forte croissance

Répartition de l'activité par produits : deux grandes catégories

Semences

Forte progression suite à l'acquisition de Hild Samen

Renforcement significatif de la part des semences propriétaires

Jeunes plants

Une demande croissante tirée par l'évolution du business model des clients (écarter le risque de germination des semences)

Croissance organique de **10,8%** en France



Une activité en forte croissance

Répartition de l'activité par marchés

Horticulture

Produits

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

Marchés

- Professionnels fournissant le marché des particuliers : horticulteurs, pépiniéristes, paysagistes
- Collectivités locales (France)

Maraîchage

Produits

- Graines et jeunes plants de légumes

Une offre complète, innovante, différenciante et évolutive

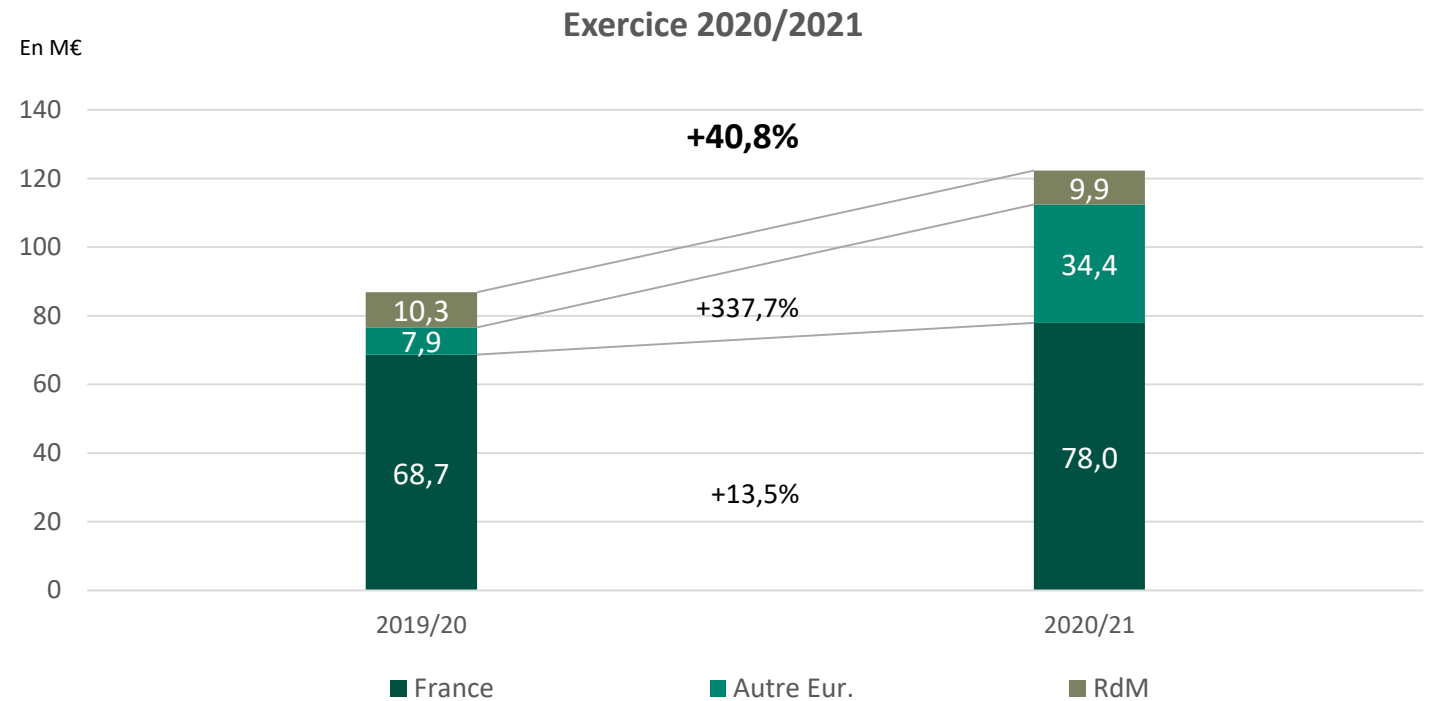
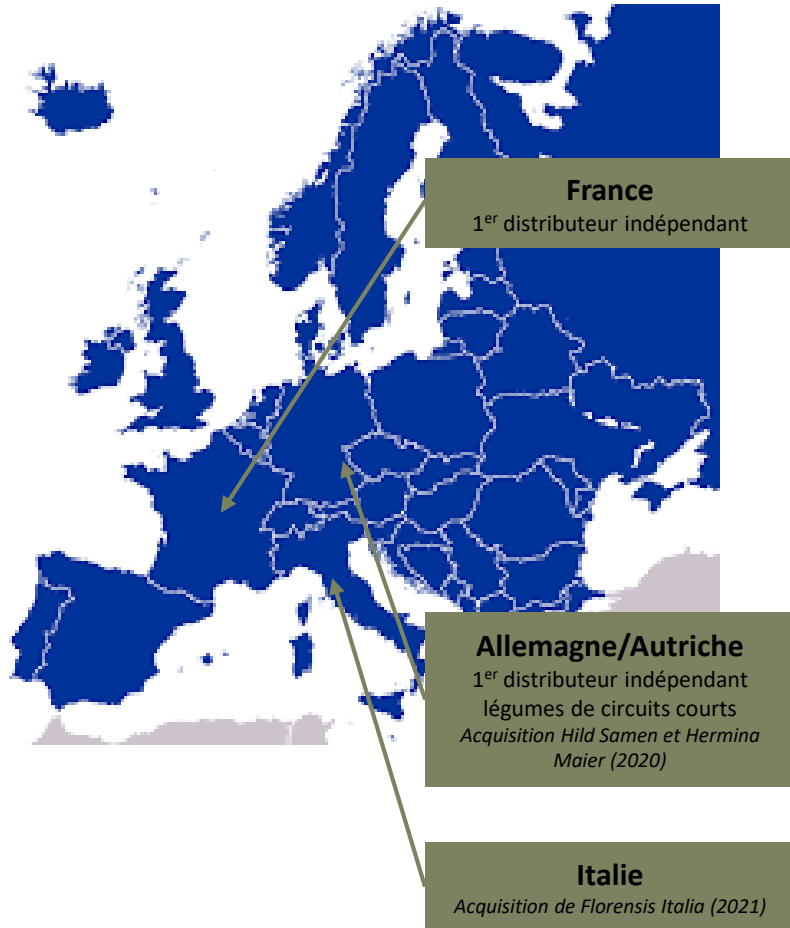
- plus de 600 variétés BIO de légumes, légumes anciens et aromatiques

Marchés

- Producteurs de légumes

Une activité en forte croissance

Une position de leadership sur les marchés stratégiques



Un business model de croissance responsable

15 décembre 2021

Présentation du groupe



Un business model de croissance responsable

Une force commerciale omniprésente



Une organisation efficace

- Plus de 100 technico-commerciaux
- + de 1 000 pages de catalogues traduits en 4 langues
- Forte présence dans les médias professionnels (Rustica, ...)
- Actions avec des leaders d'opinion : grands chefs de cuisine, ...

Une nouvelle plateforme digitale

Deux sites destinés aux professionnels : Voltz Horticulture et Voltz Maraîchage

- Accès à l'ensemble des produits, aux fiches pédagogiques, aux disponibilités
- Suivi du compte client: commandes, livraisons, factures
- Lien directe avec le commercial en charge
- Aide à la gestion de l'exploitation

Un site marchand européen en 18 langues lancé en janvier 2021

- Viser les marchés européens où le groupe n'est pas implanté physiquement





Un business model de croissance responsable

Un modèle de production optimisé pour accompagner la croissance

Une logistique unique en Europe

- Production des plants floraux & potagers, conventionnels et biologiques dans nos serres d'élevage
 - Plus de 7 500 tests réalisés chaque année
 - Développement de la production mécanisée de plants
- Un service de transport intégré maîtrisant le transport des plants en température dirigée
- Des plateformes de préparation de commandes ayant la capacité de tripler leur volume de traitement
- Des camions dédiés
- Utilisation généralisée de rolls consignés
- Délai d'expédition entre 24 et 48h



Un business model de croissance responsable

Montée dans la chaîne de valeur

Acquisition du statut d'obteneur sur des espèces stratégiques

- Acquisition d'une génétique propriétaire dans les plantes aromatiques (Hild Samen-2020) représentant une part grandissante de l'activité semences
- Une rentabilité double de celle de distributeur sur ces produits

Développement des accords exclusifs de distribution sur des espèces à valeur ajoutée

- Exemple de la patate douce

Renforcement de l'activité de production de plants

- Mécanisation de la production

Un business model de croissance responsable

Une vision sociétale à long terme

Un engagement fondateur jamais remis en cause en faveur de la biodiversité

Élaboration d'une DPEF

- Publication volontaire d'une DPEF en septembre 2021 alors que les seuils obligatoires ne sont pas atteints
- Adoption du référentiel des Objectifs de Développement Durable : 10 ODD prioritaires



**Déclaration
de performance
extra-financière**
au 30 septembre 2020



GRAINES VOLTZ

15 décembre 2021

Présentation du groupe

18

Forte progression des performances financières

15 décembre 2021

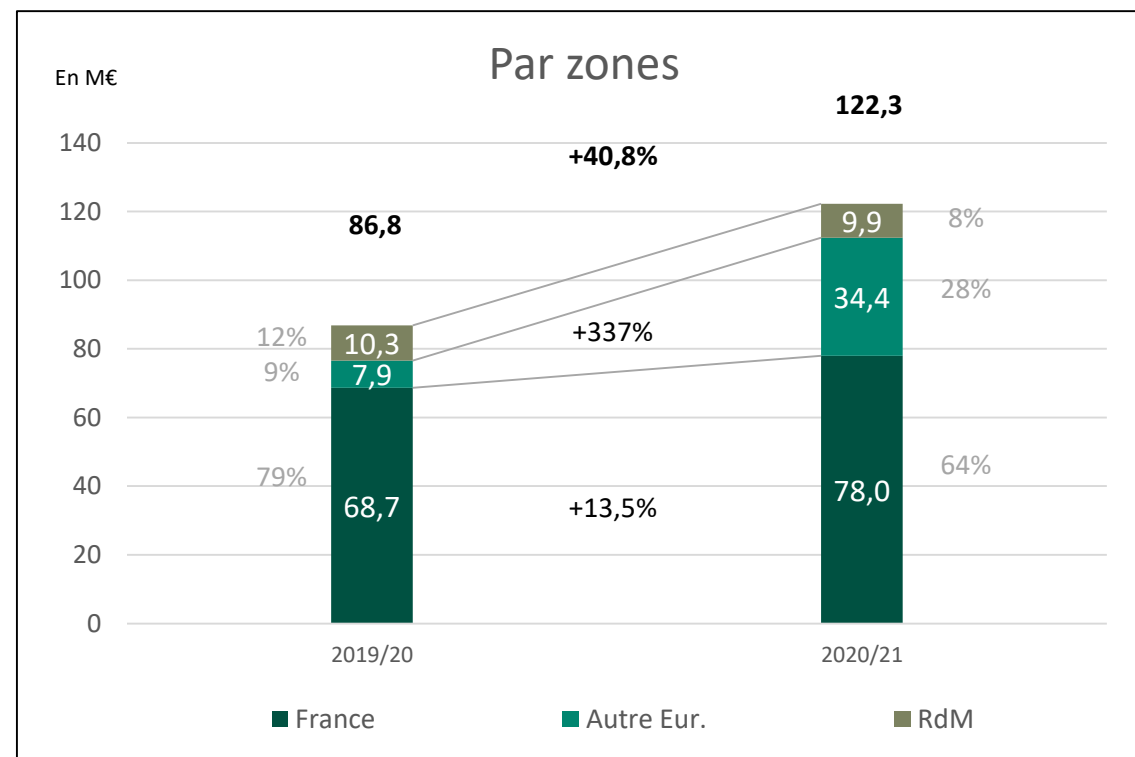
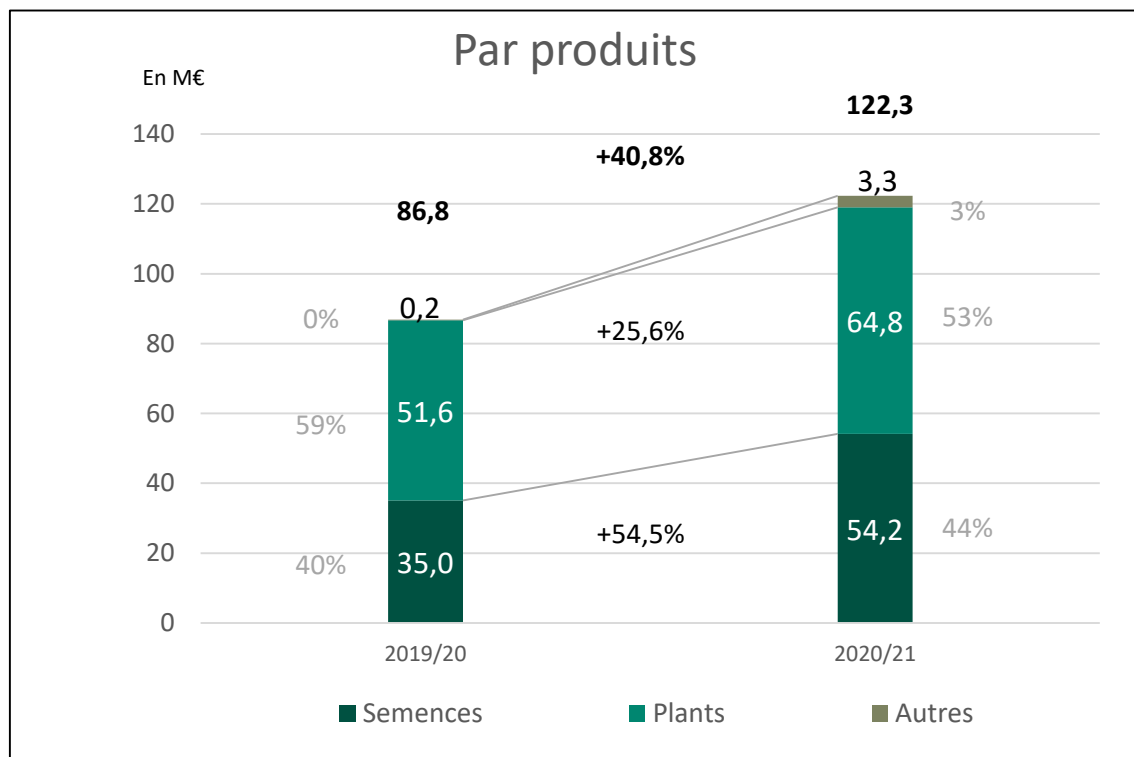


Présentation du groupe

Forte progression des performances financières

Exercice 2020/2021

Chiffre d'affaires



Forte progression des performances financières

Exercice 2020/2021

Compte de résultats

En K€	2020/2021 6 mois	2019/2020 6 mois	Variation		2020/2021 12 mois	2019/2020 12 mois	Variation
Chiffre d'affaires	67 185	51 103	+31,5%		122 292*	86 837	+40,8%
Résultat opérationnel courant	10 466	6 599	+58,6%		> 12 900*	6 664	~ x2
ROC/CA	15,5%	12,8%	+ 270 bp		> 10,5%*	7,7%	+280bp
Résultat net	7 559	3 769	+100%		> 9 000*	3 945	> x2
Résultat net part du groupe	7 571	3 846	+96,5%		nc	4 218	-

* Données non auditées

Hausse du ROC justifiée par :

- Une augmentation de la marge
- 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

Au 1^{er} semestre, 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€

Forte progression des performances financières

1^{er} semestre 2020/2021

Bilan

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

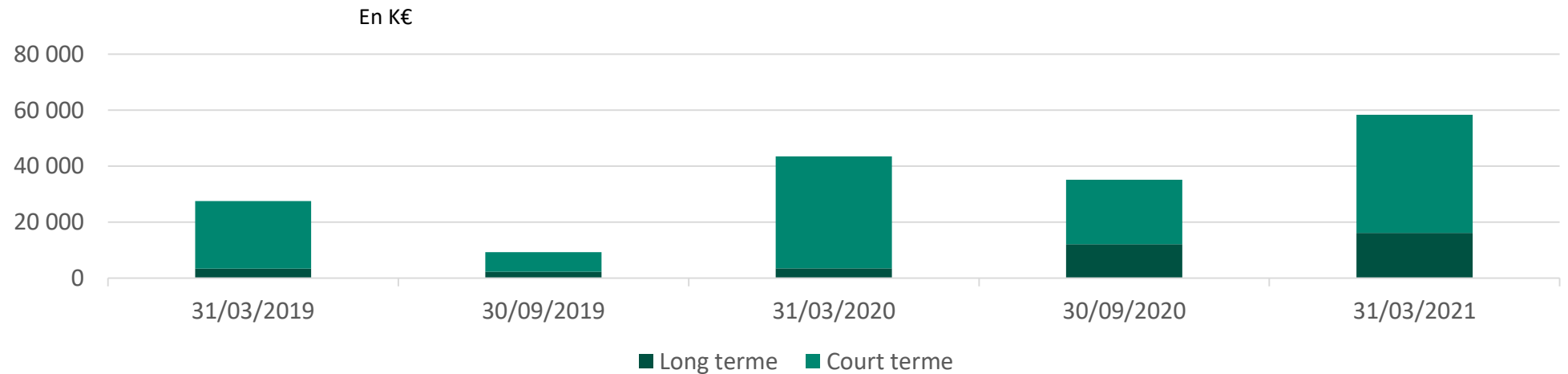
- Augmentation des stocks : sécurisation des approvisionnements, achat stocks Hild, impact 14^e semaine pour les plants
- Clients : amélioration des délais de règlements avec l'intégration des acquisitions allemandes
- Fournisseurs : comprend un complément de prix



Forte progression des performances financières

Structure financière

Endettement financier net global



Endettement long terme au 31/03/21

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

Forte progression des performances financières

Besoin en fonds de roulement

	31/03/2021	31/03/2020	Δ 2021/2020	31/03/2019	30/09/2020	30/09/2019
BFR	69 851	62 139	7 712	53 994	45 894	37 625
BFR en jours de CA	374	438	-63	414	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^e semestre -> baisse du BFR au 30/09

Politique de règlement fournisseurs

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



Calendrier financier

→ **31/01/22** : Résultats de l'exercice 2020/2021 après bourse

Une stratégie de leadership européen

15 décembre 2021

Présentation du groupe



Une stratégie de leadership européen

Une feuille de route claire

Développer les relais de croissance

- Nouvelles espèces
- Vertical Farming, Smart Garden

Renforcer ou acquérir une position de leadership sur les marchés stratégiques

- France, Allemagne, Espagne, Italie, Benelux
- Déploiement du modèle hybride Maraichage/Horticulture dans tous les pays d'implantation

Montée en puissance de l'offre digitale dans les autres pays européens

Poursuivre la montée dans la chaîne de valeur

- Doubler la part des semences propriétaire ou sous contrat exclusif
- Développement des synergies
 - Mutualisation des espèces entre les territoires pour renchérir l'offre
 - Montée en puissance de la plateforme de Brain pour accueillir l'activité semences des nouvelles acquisitions

Une logique de croissance à deux chiffres

Une stratégie de leadership européen

Objectifs 2026

Relais de croissance

- Commerce digital
- Vertical Farming, Smart Garden

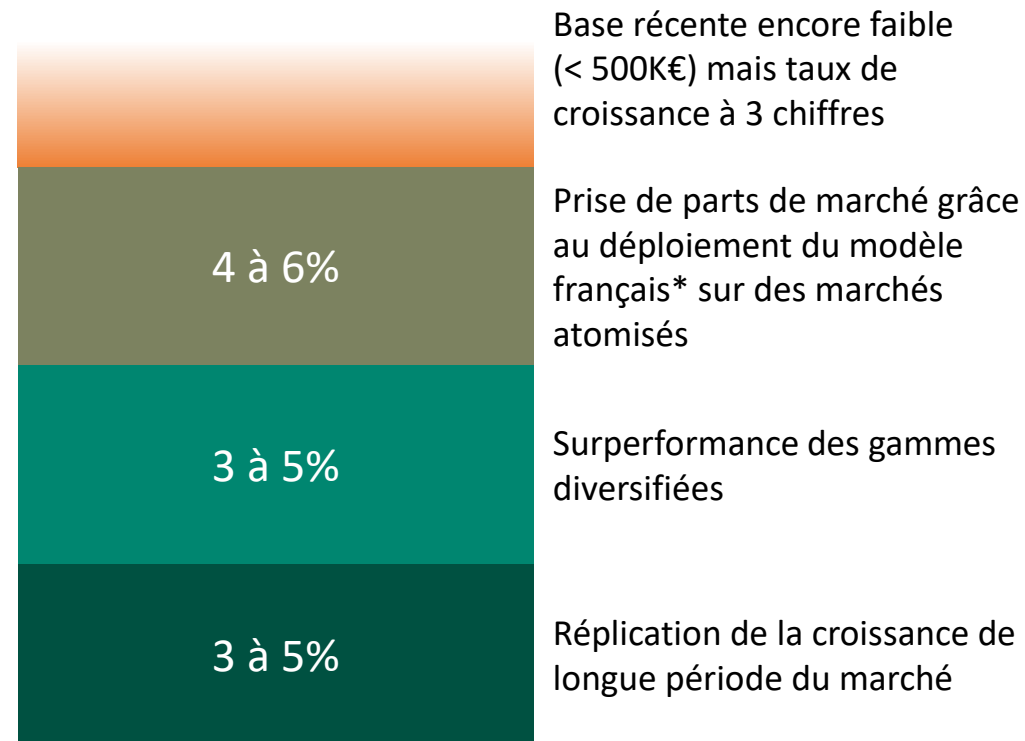
Grands pays européens

- Allemagne
- Italie
- Espagne

Évolution du mix produit

- Jeunes plants
- Nouvelles espèces
- Bio

Marché des semences en Europe



*Modèle semences/plants distribués en horticulture (fleurs/légumes) et en maraîchage (circuits courts)



Une stratégie de leadership européen

Objectifs 2026

Dans les 5 ans

Progression soutenue de l'activité

- Croissance organique annuelle de l'activité supérieure à 10%
- Croissances externes en Europe dans les pays stratégiques : France, Allemagne/Autriche, Italie, Espagne, Benelux

Progression de la rentabilité opérationnelle

Une dynamique de groupe familial coté



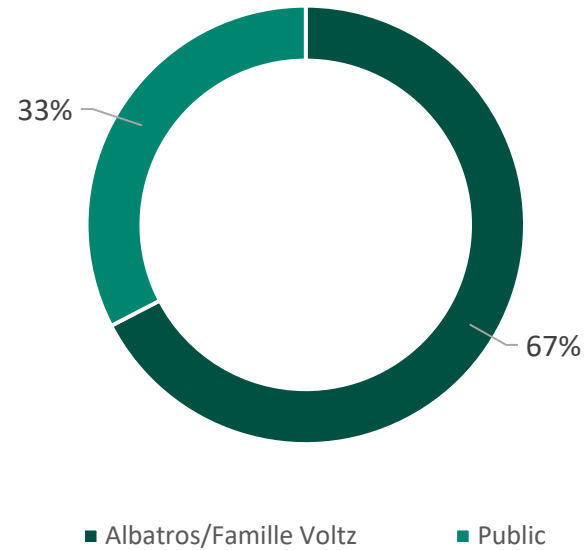
15 décembre 2021

Présentation du groupe

30

Structure de l'actionariat

30 Juin 2021



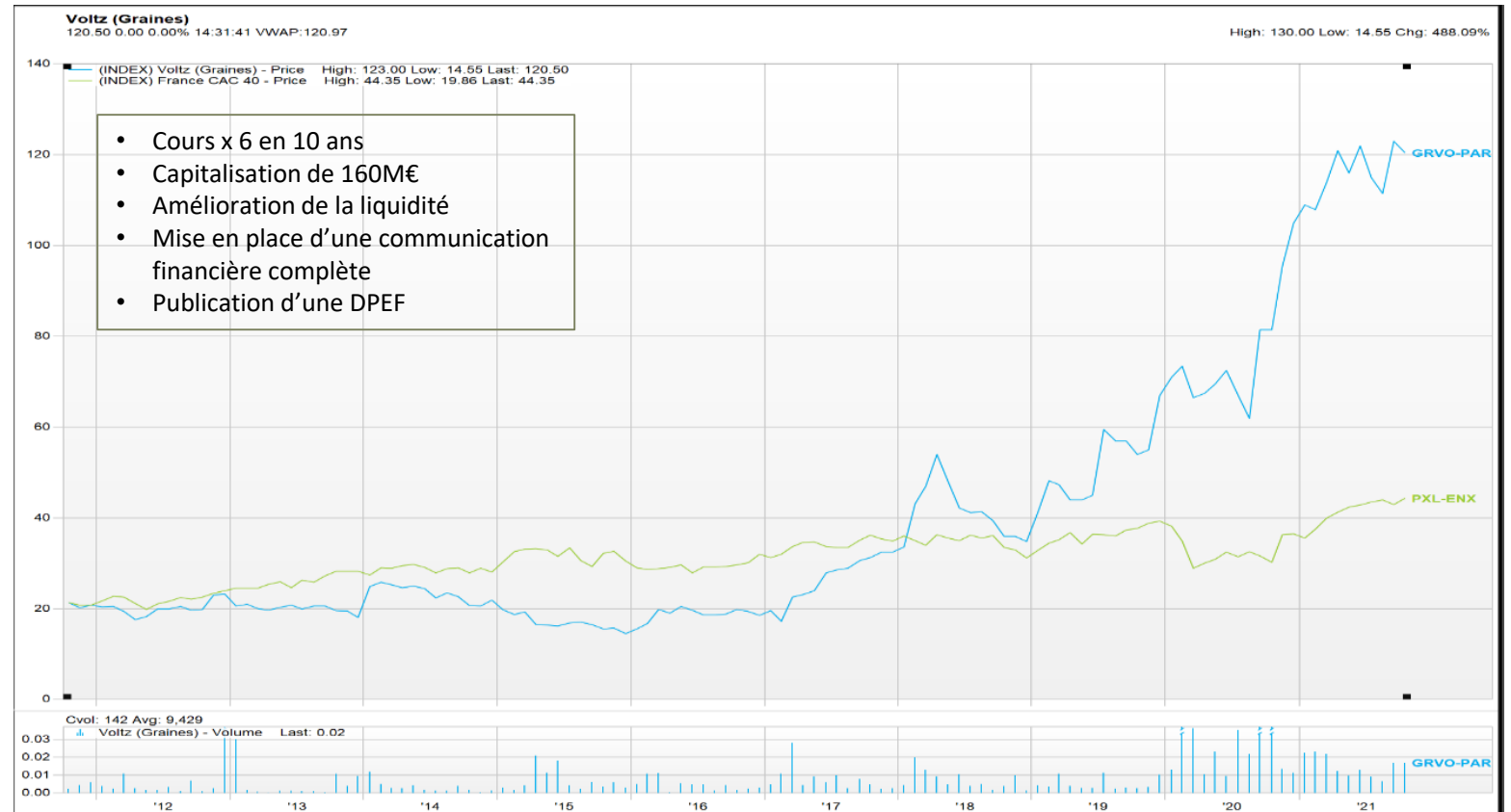
- **Janvier 21** : Passage au SRD long
- **Février 21** : Passage à la cotation en continu
- **Mars 21** : intégration des indices CAC Small, CAC Mid & Small et CAC All Tradable



15 décembre 2021

Bourse et actionariat

Une dynamique de groupe familial coté



Présentation du groupe

31