

# Présentation

## Conférence Midcap Partners

Septembre 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

---

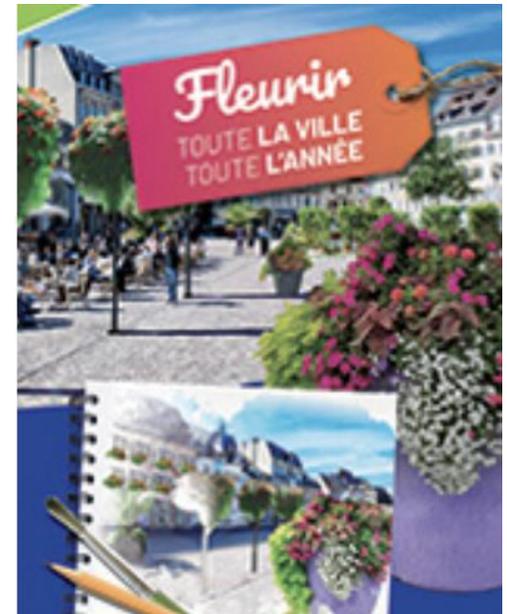
### N°1 indépendant auprès des professionnels fournissant le marché des particuliers

- 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 coûts 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 (1<sup>er</sup> 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
- Graines Voltz devient un acteur de consolidation sur le marché allemand



# Stratégie

## Montée dans la chaîne de valeur

---

### Développement des segments à valeur ajoutée

- Bio
- Plants
- Innovation variétale

### Intégration de la génétique (Hild Samen)

### Économies d'échelle/levier opérationnel

# 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<sup>er</sup> 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
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>83 105 584</b>	<b>76 886 013</b>
Autres produits de l'activité		
Achats consommés	-42 831 813	-37 989 232
Charges de personnel	-18 460 863	-16 509 945
Charges externes	-12 613 397	-11 288 230
Impôts et taxes	-919 539	-800 714
Dotation aux amortissements	- 1 480 357	-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	-879 218	-350 878
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>11 439 407</b>	<b>8 765 137</b>
Autres produits et charges opérationnels	-99 989	39 489
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>11 339 418</b>	<b>8 804 626</b>
Produits de trésorerie et d'équivalents de trésorerie	111	-1
Coût de l'endettement financier brut	-228 408	-337 172
<b>Coût de l'endettement financier net</b>	<b>-228 297</b>	<b>-337 173</b>
Autres produits et charges financiers	895 289	-942 688
Charge d'impôt	- 2 954 689	-2 256 717
Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence		
<b>Résultat net avant résultat des activités arrêtées ou en cours de cession</b>	<b>9 051 701</b>	<b>5 268 068</b>
Résultat net d'impôt des activités arrêtées ou en cours de cession		
<b>Résultat net</b>	<b>9 051 701</b>	<b>5 268 068</b>
<b>Part du groupe</b>	<b>9 177 124</b>	<b>5 389 811</b>
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	4 923 864
Immeubles de placement			
Participations entreprises associés			
Actifs financiers disponibles à la vente			
Autres actifs financiers		330 478	484 743
Autres actifs non courants			
Actifs d'impôts non-courants		1 185 098	1 005 858
<b>Actifs non courants</b>		<b>13 832 118</b>	<b>13 641 983</b>
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
<b>Actifs courants</b>		<b>62 147 473</b>	<b>44 847 676</b>
<b>Total Actif</b>		<b>75 979 591</b>	<b>58 489 659</b>

Passif			
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
<b>Capitaux propres</b>		<b>38 050 357</b>	<b>35 311 892</b>
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			
<b>Passifs non courants</b>		<b>5 032 301</b>	<b>5 060 988</b>
Fournisseurs et comptes rattachés		3 709 601	3 752 277
Emprunts à court terme		18 409 388	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
<b>Passifs courants</b>		<b>32 896 933</b>	<b>18 116 779</b>
<b>Total Passif</b>		<b>75 979 591</b>	<b>58 489 659</b>

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.

# Activité du 1<sup>er</sup> 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€

# 4.

## Actionnariat et Bourse



# Structure du capital et évolution boursière

- Première cotation sur Euronext Paris 10/11/1998
- Cours multiplié par 4,8 depuis 10 ans
- Groupe familial contrôlé majoritairement par son Président fondateur



Serge Voltz

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

