

COMMUNIQUE DE PRESSE

Loudeac, le 9 octobre 2020



WINFARM annonce l'approbation de son Document d'enregistrement par l'Autorité des Marchés Financiers dans le cadre de son projet d'introduction en bourse sur Euronext Growth® Paris

WINFARM annonce aujourd'hui l'approbation de son Document d'enregistrement par l'Autorité des Marchés Financiers (l'« AMF ») sous le numéro I.20-026 en date du 8 octobre 2020.

Ce Document d'enregistrement constitue la première étape du projet d'introduction en Bourse de WINFARM sur le marché Euronext Growth® Paris, sous réserve des conditions de marché et de la délivrance par l'AMF d'une approbation sur le Prospectus relatif à l'opération.

Patrice Etienne, Président-Directeur général et fondateur de WINFARM, commente le projet d'introduction en Bourse : « *Nous capitalisons sur plus de 30 ans d'expérience qui nous ont permis d'être incontournable en France en devenant le premier acteur français de la vente à distance pour les éleveurs et le monde agricole. Cette réussite s'est bâtie grâce une trajectoire de croissance historique et avec une rentabilité solide. Aujourd'hui, notre projet d'introduction en bourse s'inscrit dans un moment charnière de l'histoire du Groupe avec l'ambition de doubler de taille à l'horizon 2025 pour atteindre un chiffre d'affaires de 200 M€ contre 97 M€ attendus en 2020. Pour y parvenir nous comptons renforcer nos positions, notamment à l'international qui offre un potentiel d'accélération considérable. Fort du talent et de la passion de nos équipes, nous sommes prêts à relever ce défi et à devenir l'un des premiers acteurs en Europe de l'amont de la filière agricole.* »

Premier acteur français de la vente à distance pour les éleveurs et le monde agricole

WINFARM a été fondé à Loudéac, en Bretagne, au début des années 90, par Patrice Etienne, fils d'agriculteur et de formation supérieure agricole, avec l'ambition d'apporter conseil et réflexions sur les pratiques mises en œuvre par les agriculteurs et les éleveurs.

Progressivement, le Groupe s'est développé pour devenir le **premier acteur français proposant un ensemble de prestations de conseil, de service, et de vente à distance de matériels et de solutions aux éleveurs et au monde agricole.**

Ces dernières décennies, le monde agricole s'est totalement transformé. Cadre réglementaire plus strict, concentration des exploitations, développement de modèles alternatifs au modèle coopératif traditionnel, évolution des modes de consommation, déploiement de nouvelles technologies de pointe, exigences environnementales, ..., le secteur est en profonde mutation, marqué par de nombreux défis technologiques, économiques, environnementaux, sociaux auxquels les agriculteurs doivent faire face.

Afin de les aider à répondre à ces défis, WINFARM propose des solutions globales, uniques et intégrées au travers de quatre activités complémentaires :

Ce communiqué ne peut être publié, distribué ou diffusé, directement ou indirectement, aux Etats-Unis d'Amérique, en Australie, au Canada ou au Japon

- **L'agrofourniture**, sous la marque Vital Concept, pour la vente à distance de produits à destination du monde agricole, des métiers du cheval et des professionnels des espaces verts ;
- **L'agronutrition**, sous la marque Alphatech, pour la fabrication de solutions innovantes en santé, nutrition et hygiène animale ;
- **L'agroconseil**, activité historique du Groupe, sous la marque Agri-Tech Services, pour l'accompagnement technique et la formation des agriculteurs ;
- **L'agroexpérimentation**, au travers de la ferme expérimentale Bel-Orient, afin de tester et valider les innovations internes du Groupe et les offres du marché.

Fort de cette offre complète, WINFARM apporte à ses clients des solutions qui leur permettent de gagner en performance en s'appuyant sur des engagements forts : produits de qualité et exclusifs, prix compétitifs, transparence tarifaire, profondeur de gamme, innovation et efficacité des services.

Près de 41 000 clients, un catalogue riche et exclusif

Créée en 1996 sous la marque Vital Concept, l'activité Agrofourniture (87,2% du chiffre d'affaires 2019) propose aux éleveurs et au monde agricole la vente à distance de produits et de matériels pour leurs exploitations parmi un large catalogue de plus de 14 500 références (semences, produits d'hygiène et de récolte, ...).

Ces produits sont majoritairement exclusifs, composés pour deux-tiers de marques propres (100 marques dont 80 sont déposées), dont la moitié sont des produits propriétaires. L'autre tiers inclut des produits de négoce rigoureusement sélectionnés auprès de 376 fournisseurs à travers le monde. Chaque année, le catalogue s'enrichit de 1 000 nouvelles références supplémentaires, développées en propre, ou co-développées en partenariat, pour anticiper et répondre aux nouveaux besoins de ses clients.

Adressant historiquement les agriculteurs, WINFARM a élargi sa base de clientèle ces dernières années en s'ouvrant à de nouveaux marchés de professionnels présentant de fortes synergies avec les gammes agricoles :

- Dès 2007, le marché du cheval, sous la marque Equideos, spécialisée dans la vente en ligne de l'alimentation et de l'équipement du cheval et du cavalier (plus de 2 500 références) ;
- A partir de 2013, le marché du paysage et des espaces verts, sous la marque Vital Concept Paysage, spécialisée dans la vente en ligne de matériels et d'outillage d'espaces verts (plus de 6 500 références).

Au total, WINFARM compte aujourd'hui un total près de 41 000 clients, dont près de 33 000 agriculteurs et éleveurs, plus de 7 000 clients dans le domaine équestre et 1 000 paysagistes ou collectivités.

Une capacité à collecter, traiter et valoriser la data pour développer la performance commerciale

Fort de sa position de pionnier et d'acteur historique du marché, WINFARM a constitué ces dernières années l'une des bases CRM les plus importantes du secteur, intégrant plus 40 000 contacts qualifiés.

Dès cette année, WINFARM a initié des développements digitaux importants pour mieux valoriser ces bases, et proposer à ses clients de nouveaux produits et services plus en adéquation avec les spécificités de leur métier afin d'augmenter la transformation commerciale et accroître le chiffre d'affaires moyen par client.

Ainsi, le canal Web devrait progressivement s'accélérer pour mieux correspondre aux attentes et au profil des agriculteurs d'aujourd'hui qui représentent l'une des professions parmi les plus connectées de France (79 % des agriculteurs français utilisent Internet ¹).

Une logistique intégrée au cœur des territoires

WINFARM se différencie également des autres acteurs du secteur en maîtrisant intégralement l'ensemble de ses flux physiques, de la réception des produits fournisseurs à la livraison chez les clients finaux. Cette chaîne logistique intégrée s'appuie sur deux maillons stratégiques :

- Le stockage : le Groupe a construit en 2009 un entrepôt à Loudéac de près de 17 000 m² ;
- Le transport et la livraison, au travers de 13 plateformes de transit réparties dans toute la France et d'une flotte détenue en propre de 50 camions.

Fort de cette logistique sans faille, le Groupe gère plus de 110 000 commandes par an représentant plus de 100 000 tonnes de marchandises livrées en 2019.

Alphatech : un pionnier sur la nutrition santé et les solutions naturelles à base de plantes

Au travers de sa filiale Alphatech, acquise en 2004, WINFARM conçoit et fabrique des compléments alimentaires et des produits d'hygiène performants et durables pour les animaux d'élevage.

L'activité Agronutrition (11,5% du chiffre d'affaires 2019) évolue sur un marché de dimension mondiale avec des solutions déjà distribuées auprès de 250 clients dans 50 pays à travers le monde. En 2019, Alphatech a réalisé ainsi 50% de son activité à l'international.

La mission d'Alphatech est de proposer aux éleveurs une vraie alternative aux produits vétérinaires classiques et de réduire l'impact environnemental des élevages.

Depuis sa création, Alphatech a ancré son développement dans l'innovation, disposant d'une forte expertise dans les process et la formulation des solutions, le positionnant comme l'un des acteurs majeurs dans le domaine des compléments alimentaires pour animaux.

Un chiffre d'affaires de 97 M€ attendu en 2020, en croissance de +12%

Après avoir enregistré un chiffre d'affaires de 86,8 M€ en 2019 (+8%), la dynamique commerciale du Groupe s'est accélérée au 1^{er} semestre 2020, avec une croissance exceptionnelle de 15%.

Cette forte résilience de l'activité, conjuguée à des relais de croissance solides – international, nouveaux marchés (cheval, paysage), élargissement des gammes produits, digitalisation croissante – permettent à WINFARM d'être confiant dans sa capacité à **atteindre en 2020 un chiffre d'affaires de 97 M€, représentant une hausse de +12% par rapport à 2019.**

En termes de rentabilité, le Groupe est également au rendez-vous avec une marge d'EBITDA ajustée ² de 5,6 % en 2019 qui devrait se maintenir en 2020, bénéficiant des mesures d'optimisation des coûts logistiques mises en place cette année par le Groupe et d'un moindre recours à la sous-traitance.

¹ Rapport Agriculture-Innovation 2025, publié par le ministère de l'Agriculture

² EBITDA retraité des coûts liés au sponsoring d'une équipe de cyclisme et des droits à l'image versés à des cyclistes professionnels pour un montant de 3,2 M€ en 2019. Il est à noter que les contrats de sponsoring et de droits à l'image s'arrêtent en fin d'année 2020.

Une démarche volontaire en matière de responsabilité sociale et environnementale

WINFARM a engagé une démarche volontaire en matière de responsabilité sociale et environnementale (RSE). Cet engagement s'est en particulier illustré en octobre 2020 par l'obtention d'une note de 47/100 attribuée par l'agence d'analyse extra-financière EthiFinance correspondant à un niveau de performance extra financière « modéré + ». Avec cette notation, WINFARM devance de plus de 12 points la moyenne des entreprises de son secteur.

Une stratégie offensive pour doubler de taille à l'horizon 2025 et atteindre un chiffre d'affaires de 200 M€

Dans un marché en pleine mutation offrant de multiples opportunités pour le Groupe, WINFARM entend poursuivre une stratégie offensive articulée autour trois axes stratégiques :

- 1. Renforcer ses positions sur son *core business* Agrofourniture** en s'appuyant sur :
 - L'élargissement de sa base de clients, principal moteur de sa croissance. Pour y parvenir, WINFARM ciblera de nouvelles exploitations et segments de marché complémentaires aux éleveurs sur lesquels il se focalisait jusqu'à présent : céréaliers, Entreprises de Travaux Agricoles (ETA), Coopératives d'Utilisation de Matériels Agricoles (CUMA), ... ;
 - L'accélération de la digitalisation grâce aux développements initiés cette année qui devrait permettre une meilleure valorisation de la data collectée et traitée au quotidien et une augmentation des paniers moyens ;
 - Le développement de partenariats et d'accords de distribution avec des acteurs de l'amont de la filière agricole afin de développer les synergies et offrir de nouveaux services aux éleveurs. Plusieurs partenariats stratégiques sont déjà en cours de discussions avancées avec, en particulier, un acteur reconnu de l'insémination bovine et une coopérative très présente dans les aliments complets pour animaux à l'échelle nationale.
- 2. Se diversifier sur ses marchés du cheval et du paysage.** Ces deux marchés offrent des potentiels de croissance très importants démontrés par les croissances de chiffre d'affaires réalisées en 2019 : +23% sur le marché du cheval et +42% auprès des acteurs du paysage. L'accélération s'est confirmée au 1^{er} semestre 2020, offrant de solides opportunités tant en termes de croissance organique que de croissance externe sur des marchés encore très fragmenté ;
- 3. S'imposer à l'échelle européenne** en vue de devenir un acteur incontournable de l'amont de la filière agricole en Europe. Conforté par la forte croissance enregistrée hors de France en 2019 (+32%), mais avec une contribution encore limitée à l'activité totale (9% du chiffre d'affaires 2019), WINFARM entend accélérer à l'International en ciblant deux marchés incontournables de l'Europe agricole : les Pays-Bas et l'Allemagne, au travers d'opérations de croissance externe.

Cette stratégie offensive devrait permettre à WINFARM de doubler de taille à l'horizon 2025 avec un objectif de chiffre d'affaires de l'ordre de 200 M€ et une marge EBITDA d'environ 6,5 %. Cette accélération de croissance, représentant un taux de croissance moyenne pondérée (CAGR) de près de 16% par an, se réaliserait pour moitié par croissance organique et pour moitié par croissance externe.

Au-delà de ces ambitions, WINFARM porte déjà un projet de rupture pour la valorisation de la filière laitière, aujourd'hui peu structurée et aux débouchés limités à quelques grands acheteurs industriels et coopératifs.

Sa ferme expérimentale Bel Orient ayant mis au point des méthodes innovantes permettant de produire un lait de haute qualité nutritionnelle (3 fois plus riche en Oméga 3 que le lait traditionnel), le Groupe souhaite proposer demain aux éleveurs de nouveaux outils et services qui leur permettront de développer leurs propres produits transformés en vue d'un meilleur partage de la valeur.

Mise à disposition du Document d'Enregistrement

Le Document d'Enregistrement de WINFARM, approuvé par l'AMF en date du 8 octobre 2020 sous le numéro I.20-026, est disponible sans frais et sur simple demande auprès de la Société, au siège social de la Société WINFARM, Zone Industrielle de Très Le Bois, 22600 Loudéac, ainsi que sur les sites internet de la Société (<https://investir.winfarm-group.com>) et de l'AMF (<https://www.amf-france.org>).

Facteurs de risques

L'attention du public est attirée sur la section 3 « Facteurs de risques » du Document d'Enregistrement.

**Retrouvez toute l'information relative
au projet d'introduction en bourse de WINFARM sur :**
<https://investir.winfarm-group.com>

Contacts :

WINFARM

investisseurs@winfarm-group.com

ACTIFIN, communication financière

Alexandre COMMEROT
+33 (0)1 56 88 11 18
winfarm@actifin.fr

ACTIFIN, relations presse financière

Jennifer JULLIA
+33 (0)1 56 88 11 19
jjullia@actifin.fr

Déclarations prospectives

Ce communiqué contient des déclarations prospectives. Ces déclarations ne constituent pas des garanties quant à la performance future de la Société. Ces informations prospectives ont trait aux perspectives futures, à l'évolution et à la stratégie commerciale de la Société et sont fondées sur l'analyse de prévisions de résultats futurs et d'estimations de données de marché. Par nature, les informations prospectives comportent des risques et incertitudes car elles sont relatives à des événements et dépendent de circonstances qui peuvent ou non se réaliser dans le futur. La Société attire l'attention du public sur le fait que les déclarations prospectives ne constituent en aucun cas une garantie de ses performances futures et que sa situation financière, ses résultats et cash-flows réels ainsi que l'évolution du secteur dans lequel la Société opère peuvent différer de manière significative de ceux proposés ou suggérés par les déclarations prospectives contenues dans ce document. De plus, même si la situation financière de la Société, ses résultats, ses cashflows et l'évolution du secteur dans lequel la Société opère étaient conformes aux informations prospectives contenues dans ce document, ces résultats ou ces évolutions peuvent ne pas être une indication fiable des résultats ou évolutions futurs de la Société.

Avertissement

Ce communiqué de presse, et les informations qu'il contient, ne constitue ni une offre de vente ou de souscription, ni la sollicitation d'un ordre d'achat ou de souscription, des actions de la Société dans un quelconque pays.

Aucune offre d'actions n'est faite, ni ne sera faite en France, préalablement à l'approbation d'un Prospectus par l'Autorité des marchés financiers (l'« AMF ») composé du document d'enregistrement, objet de ce communiqué, et d'une note d'opération (incluant le résumé du prospectus) qui sera soumis ultérieurement à l'AMF.

La diffusion de ce communiqué peut, dans certains pays, faire l'objet d'une réglementation spécifique. En conséquence, les personnes physiquement présentes dans ces pays et dans lesquels le communiqué de presse est diffusé, publié ou distribué doivent s'informer et se conformer à ces lois et règlements.

Le présent communiqué constitue une communication à caractère promotionnel et non pas un prospectus au sens du règlement (UE) 2017/1129 du Parlement européen et du Conseil du 14 juin 2017 (le « Règlement Prospectus »).

Le présent communiqué ne constitue pas et ne saurait être considéré comme constituant une offre au public, une offre d'achat ou de souscription ou comme destiné à solliciter l'intérêt du public en vue d'une opération par offre au public.

Ce communiqué ne constitue pas une offre de vente de valeurs mobilières ou une quelconque sollicitation d'offre d'achat ou de souscription de valeurs mobilières aux Etats-Unis d'Amérique. Les actions, ou tout autre titre, de la Société ne peuvent être offertes ou vendues aux Etats-Unis d'Amérique qu'à la suite d'un enregistrement en vertu du U.S. Securities Act de 1933, tel que modifié, ou dans le cadre d'une exemption à cette obligation d'enregistrement. Les actions de la Société seront offertes ou vendues uniquement en dehors des Etats-Unis d'Amérique et dans le cadre d'opérations extraterritoriales (offshore transactions), conformément à la Regulation S du Securities Act. La Société n'a pas l'intention d'enregistrer l'offre en totalité ou en partie aux Etats-Unis d'Amérique ni de faire une offre au public aux Etats-Unis d'Amérique.

S'agissant des Etats membres de l'Espace économique européen appliquant le Règlement Prospectus, aucune action n'a été entreprise et ne sera entreprise à l'effet de permettre une offre au public des valeurs mobilières objet de ce communiqué nécessitant la publication par la Société d'un prospectus dans un Etat membre autre que la France. En conséquence, les actions de la Société ne peuvent être offertes et ne seront offertes dans aucun des Etats membres autre que la France, sauf conformément aux dérogations prévues par le Règlement Prospectus, ou dans les autres cas ne nécessitant pas la publication par la société d'un prospectus au titre du Règlement Prospectus et/ou des réglementations applicables dans cet Etat membre.

S'agissant du Royaume-Uni, le communiqué s'adresse uniquement aux personnes qui (i) sont des professionnels en matière d'investissements au sens de l'article 19(5) du Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 (tel qu'actuellement en vigueur, ci-après le « Financial Promotion Order »), (ii) sont visées à l'article 49(2) (a) à (d) (« high net worth companies, unincorporated associations etc. ») du Financial Promotion Order, ou (iii) sont des personnes à qui une invitation ou une incitation à s'engager dans des activités d'investissement (au sens de la section 21 du Financial Promotion Order) dans le cadre de l'émission ou de la cession de toutes valeurs mobilières peut être légalement communiquée, directement ou indirectement (toutes ces personnes étant dénommées ensemble, les « Personnes Habilitées »). Ce communiqué s'adresse uniquement aux Personnes Habilitées et ne peut être utilisé par aucune personne autre qu'une Personne Habilitée.