

COMMUNIQUE DE PRESSE

Loudéac, 5 octobre 2023



RESULTATS SEMESTRIELS 2023

- Chiffre d'affaires en croissance de +16% malgré un contexte de pression sur les prix de vente
- Mise en place de mesures pour préserver la dynamique de prises de commandes et les marges opérationnelles

Perspectives

- Amélioration des marges attendue sur le 2nd semestre 2023

WINFARM (code ISIN : FR0014000P11 - mnémonique : ALWF), n°1 français de la vente à distance pour le monde agricole, publie aujourd'hui ses résultats consolidés du 1^{er} semestre 2023.

Le Conseil d'administration du 5 octobre 2023 a arrêté les comptes consolidés clos au 30 juin 2023. Ces comptes ont fait l'objet d'une revue limitée par les commissaires aux comptes. Les rapports de certification sont en cours d'établissement.

<i>Données consolidées, normes françaises non auditées, en K€</i>	S1 2023	S1 2022
Chiffre d'affaires	71 383	61 458
Marge brute	22 788	20 383
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	31,9%	33,2%
EBITDA	1 631	2 520
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	2,3%	4,1%
Dotations aux amortissements et provisions	(2 140)	(1 612)
Résultat d'exploitation	(488)	900
Résultat financier	(141)	(64)
Résultat exceptionnel	28	(171)
Impôt sur les bénéfices	(78)	(159)
Résultat net part du groupe	(689)	572

Au 1^{er} semestre 2023, WINFARM enregistre un chiffre d'affaires consolidé de 71,4 M€, en croissance de +16,1% par rapport au 1^{er} semestre 2022 et stable à périmètre constant. La baisse généralisée des prix de vente concerne aussi bien la nutrition animale que les produits d'hygiène et dans une moindre mesure le grillage et les pièces d'usure. Après des augmentations allant de 10% à 20% sur l'ensemble de ces familles depuis 2021, représentant globalement un tiers du chiffre d'affaires de la Société, les prix affichent ponctuellement des baisses de 15% à 20% sur le semestre.

L'activité **AgroFourniture** (92% du chiffre d'affaires semestriel), commercialisée sous la marque Vital Concept, enregistre un chiffre d'affaires de 65,6 M€ en croissance de +18,8% (+0,3% à périmètre constant). Sur la période, l'activité bénéficie de la contribution à hauteur de 10,0 M€ des sociétés du Groupe Kabelis, dont l'activité est consolidée au périmètre de Groupe depuis août 2022. Les performances de BTN de Haas, acquis aux Pays-Bas en juillet 2021, contribuent également significativement à l'activité de la période, reflétant à la fois la pertinence des acquisitions réalisées par WINFARM ces dernières années ainsi que la capacité du Groupe à réussir leur intégration.

Le chiffre d'affaires de l'activité **AgroProduction** (7% du chiffre d'affaires semestriel), commercialisée sous la marque Alphatech, s'élève à 4,7 M€, en baisse de 14,4%. Après une forte hausse des ventes enregistrée en 2022, notamment liée à la relance des ventes à destination de l'export (30% des ventes de l'activité), l'activité du semestre a été freinée par l'indisponibilité des devises en euros dans certains pays (Pakistan, Bangladesh et Egypte), limitant ainsi les commandes en provenance de ces géographies. La situation est en cours de normalisation et les prises de commandes réactivées. La Société pourra également compter sur la hausse de son niveau de production favorisée par la mise en service depuis avril 2023 de sa nouvelle ligne de production. Cette extension de l'usine déjà en place, actuellement en phase de montée en puissance, devrait permettre au Groupe de renforcer sa compétitivité prix-volume sur des segments où il bénéficie déjà d'une forte notoriété.

Les « autres activités » réunissant **l'AgroConseil** (commercialisée sous la marque Agritech) et **l'AgroInnovation** (commercialisée par la ferme pilote de Bel-Orient), vitrine technologique et démonstration du savoir-faire du Groupe en matière de pratiques agricoles enregistrent une hausse de +40% de leurs ventes.

Au regard de l'orientation rapide des prix à la baisse au cours des premiers mois de l'année, le Groupe a fait preuve de réactivité en engageant immédiatement des mesures pour défendre ses marges :

- Optimisation des stocks en privilégiant la sélection des références avec un fort taux de rotation ;
- Mise en avant des produits d'appel et des références les plus contributives à la marge.

Ces premières mesures ont notamment permis, malgré la baisse des prix de vente, d'afficher un effet volume favorable traduisant une hausse du nombre de commandes et la conquête de nouvelles parts de marché.

Bonne tenue de la marge brute, un niveau de charges opérationnelles qui pèse sur la rentabilité

La marge brute du Groupe à fin juin 2023 s'élève à 22,8 M€ contre 20,4 M€ en hausse de +11,9% à période comparable. Le taux de marge brute à fin juin 2023 est identique à celui de l'ensemble de l'exercice 2022 (31,9%). Cette performance illustre la capacité du Groupe à gérer efficacement l'évolution des prix dans le contexte actuel. Pour rappel, à fin juin 2022, le taux de marge brute s'élevait à 33,2%. Il intégrait le bénéfice des revalorisations tarifaires par le Groupe dans un contexte de hausse importante des coûts d'achat.

L'EBITDA au 30 juin 2023 ressort à 1,6 M€ contre 2,5 M€ à fin juin 2022 pénalisé par la hausse des charges externes (+1,2 M€) et de la hausse des salaires (+2,1 M€) après l'intégration des sociétés du Groupe Kabelis et les revalorisations nécessaires dans un contexte inflationniste. Au regard de cette situation, le taux d'EBITDA représente 2,3% du chiffre d'affaires semestriel en 2023 contre 4,1% sur les 6 premiers mois de l'exercice 2022.

Après comptabilisation des dotations aux amortissements et provisions, le résultat d'exploitation ressort à -0,5 M€ contre 0,9 M€ au 30 juin 2022. Le résultat net part du Groupe s'élève à -0,7 M€ contre 0,6 M€ à l'issue du 1^{er} semestre 2022.

Analyse de la structure financière au 30 juin 2023

Au 30 juin 2023, les capitaux propres du Groupe s'établissent à 22,4 M€ contre 23,1 M€ au 31 décembre 2022.

Le BFR évolue sur le semestre sous l'effet conjugué :

- d'un niveau de stocks plus élevé au 30 juin 2023 qu'au 31 décembre 2022 s'expliquant par l'extension des gammes de produits aux Pays Bas avec BTN et un stock nécessairement important chez Kabelis compte tenu de la saisonnalité des ventes ainsi que par un changement de méthode de leur valorisation en lien avec la mise en place en cours d'un nouvel ERP sur Vital Concept.
- d'une hausse du poste clients du fait principalement de l'intégration des sociétés du Groupe Kabelis en Août 2022.

L'érosion du BFR est toutefois pondérée par l'évolution favorable du poste fournisseurs permettant ainsi, conjugué à une marge brute d'autofinancement de 1,4 M€, de générer une trésorerie positive issue de l'activité.

Au 30 juin 2023, la trésorerie s'élève à 121 K€ contre 14,1 M€ au 31 décembre 2022. Cette évolution ponctuelle s'explique par les investissements liés aux travaux de renforcement des infrastructures du Groupe (extension de l'usine, extension des bâtiments administratifs, ERP, nouveaux camions et construction de l'usine de transformation) ainsi que par le remboursement d'une partie de sa dette financière qui arrivait à échéance.

Au 31 décembre 2023, la trésorerie devrait retrouver un niveau normatif à environ 10 M€, proche des niveaux de 2022, bénéficiant des nouveaux financements déjà obtenus auprès des partenaires bancaires pour 3,6 M€, et des discussions en cours avec le pool bancaire pour le refinancement des investissements précédemment mentionnés.

Amélioration des marges anticipée au 2nd semestre 2023

L'activité d'Alphatech (pôle AgroProduction) pénalisée à l'export devrait s'améliorer progressivement au second semestre. La Société pourra également compter sur la hausse de son niveau de production favorisée par la mise en service depuis avril 2023 de sa nouvelle ligne de production. Cette extension de l'usine déjà en place, actuellement en phase de montée en puissance, devrait permettre au Groupe de renforcer sa compétitivité prix-volume sur des segments où il bénéficie déjà d'une forte notoriété. La contribution au chiffre d'affaires du 2nd semestre devrait toutefois être encore marginale.

Concernant l'activité du 2nd semestre, la Société considère que l'essentiel de la baisse des prix a déjà été enregistré. Quelques familles de produits pourraient toutefois faire l'objet d'une nouvelle baisse mais celle-ci devrait être globalement plus limitée.

Afin de préserver sa dynamique de prises de commandes, ses marges opérationnelles et sa position de premier rang sur son marché, WINFARM va poursuivre la mise en œuvre de sa stratégie commerciale autour de quatre axes clés :

- Proposer des prix compétitifs sur ses produits d'appel (hygiène, semences et produits de récolte) ;
- Continuer à augmenter le panier moyen en proposant des produits complémentaires, notamment en marque propre, plus fortement margés ;

- Accroître le volume de commandes, notamment en développant une plus grande récurrence auprès de clients aujourd'hui occasionnels ;
- Toujours mieux acheter en privilégiant ponctuellement la commercialisation de certaines références plus contributives.

La mise en service du nouveau site web de Vital Concept privilégiant l'expérience utilisateur et offrant une réponse plus personnalisée aux clients agriculteurs du Groupe devraient également favoriser le recrutement de nouveaux clients.

De même, l'intégration du nouvel ERP va renforcer les atouts du Groupe :

- En permettant de piloter encore plus finement les prix de ventes ;
- En réduisant le volume des stocks des produits avec des délais de rotation plus long ;
- En limitant les ruptures sur les approvisionnements ;
- En diminuant les délais de livraison aux clients finaux grâce à une intégration totale de la logistique.

Le Groupe précise en outre qu'au cours du 2nd semestre, les coûts d'achats ont eux aussi poursuivi leur baisse permettant au Groupe de disposer de plus de latitude pour fixer ses prix en limitant la dégradation de ses marges.

Dans ce contexte, le taux de marge brute et l'EBITDA du 2nd semestre 2023 devrait ressortir en progression par rapport au 1^{er} semestre 2023.

La discipline financière déjà engagée par le Groupe au cours du 1^{er} semestre pour limiter la hausse des charges opérationnelles devrait également se poursuivre au cours des prochains mois. Cette politique devrait par exemple s'illustrer par une limitation le nombre d'embauches en évitant de remplacer les éventuels départs volontaires.

BTN de Haas devrait continuer à afficher de bonnes performances sur le 2nd semestre. WINFARM pourra également s'appuyer sur les économies d'échelle avec les sociétés du Groupe Kabelis qui devraient commencer à se matérialiser favorisant une **amélioration progressive de son EBITDA dès le 2nd semestre**.

Confirmation des objectifs 2025

Au-delà de l'ajustement ponctuel des prix et de son effet mécanique sur le chiffre d'affaires de la période, le Groupe réaffirme à plus long terme, son ambition d'atteindre à l'horizon 2025 un chiffre d'affaires de l'ordre de 200 M€ et une marge EBITDA d'environ 6,5%. Le Groupe est confiant dans la force de son modèle et la qualité de ses fondamentaux pour s'inscrire comme partenaire de long terme des agriculteurs et des éleveurs en les aidant à répondre aux nombreux défis du monde agricole.

Lancement de Au pré !

Au-delà de son activité historique, Winfarm a annoncé le 18 septembre dernier, ¹le lancement de la nouvelle marque « **Au Pré !** », son concept de valorisation laitière à destination d'un réseau d'adhérents agriculteurs indépendants. Ce concept innovant avait déjà été évoqué à l'occasion de l'introduction en Bourse du Groupe en 2020. Fortement créateur de valeur, cette nouvelle diversification de ses activités devrait être un fort moteur de croissance pour le Groupe. Son lancement prévu en octobre 2023 concrétise plus de trois années de recherche, d'études et de tests aux termes desquelles le Groupe proposera à un réseau d'agriculteurs adhérents un modèle économique clé en main pour transformer et commercialiser le lait.

¹ Voir CP du 18 septembre

Ce modèle a vocation à réunir des agriculteurs transformateurs autour d'un concept réunissant une unité industrielle de production, une gamme de produits laitiers, des services supports de marketing et de livraison et une marque nationale.

Destiné aux exploitations laitières qui produisent de 1 300 tonnes à 1 500 tonnes de lait, le cahier des charges de **Au Pré !** est basé sur les quatre grands axes de travail qui préfigurent l'agriculture de demain et développés au sein de la ferme pilote Bel-Orient.

- Le bien-être animal,
- L'optimisation du temps de travail des hommes,
- L'utilisation de la data dans l'exploitation agricole,
- Les essais produits pour nos filiales

La Société vise un objectif de 20 exploitations adhérentes dans un horizon de 10 ans.

Prochaine publication :

Chiffre d'affaires du 3^e trimestre 2023, le 9 novembre 2023, après clôture de bourse.

A propos de WINFARM

Fondé à Loudéac, au cœur de la Bretagne, au début des années 90, le groupe WINFARM est aujourd'hui le premier acteur français proposant aux marchés de l'agriculture, de l'élevage, du cheval et du paysage, un ensemble de prestations de conseil, de service, et de vente à distance de produits et de solutions globales, uniques et intégrées, pour les aider à répondre aux nouveaux défis technologiques, économiques, environnementaux et sociaux de l'agriculture nouvelle génération.

Fort d'un large catalogue de plus de 35 000 références (semences, produits d'hygiène et de récolte, ...), dont deux-tiers sont composés de marques propres, WINFARM compte plus de 45 000 clients en France, en Belgique et aux Pays-Bas.

A l'horizon 2025, WINFARM vise un objectif de chiffre d'affaires de l'ordre de 200 M€ et une marge EBITDA d'environ 6,5%.

Pour plus d'information sur la société : www.winfarm-group.com

Contacts :

WINFARM

investisseurs@winfarm-group.com

ACTIFIN, communication financière

Benjamin LEHARI
+33 (0) 1 56 88 11 11
winfarm@actifin.fr

ACTIFIN, relations presse financière

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