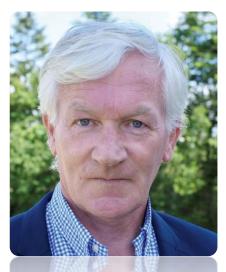




BIENVENUE



Patrice Etienne
PDG et fondateur



Lud<mark>ovic Demess</mark>ant

Directeur administratif et financier

ACTIONNARIAT FAMILIAL
ANVIC
66,9% du capital



LE 1^{ER} GROUPE FRANÇAIS PROPOSANT UN ENSEMBLE DE PRESTATIONS DE CONSEIL, DE SERVICE, ET DE VENTE À DISTANCE DE PRODUITS ET DE SOLUTIONS AU MONDE AGRICOLE ET À L'ÉLEVAGE.



AGROFOURNITURE



Vente à distance de produits spécialisés à destination du monde agricole, des métiers du cheval et des professionnels des espaces verts.

Améliorer la performance opérationnelle et la compétitivité des exploitations

AGROPRODUCTION



AGRI-TECH

Conception et fabrication de solutions nutritionnelles et d'environnement surmesure pour le monde de l'élevage.

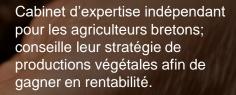
Contribuer à la performance des élevages et au bienêtre animal, en développant des solutions nutritionnelles et d'environnement co-construites avec ses clients.

AGROINNOVATION



Innover et garantir aussi bien le bien être de l'éleveur que celui de l'animal, dans un écosystème optimisé pour durer.

AGROCONSEIL



Améliorer les performances technico-économiques des exploitations en optimisant les stratégies culturales par le conseil, l'expérimentation et des solutions innovantes.



WINFARM

Dynamique commerciale soutenue dans un contexte difficile

Illustration de la force du modèle Winfarm



130,9 M€

de chiffre d'affaires en 2022

+ 21%

de croissance



Un taux de marge brute solide

31,9%



3,5%

Marge d'EBITDA

Pricing power

Revalorisations tarifaires pour répercuter la hausse des tarifs d'achats

Kabelis

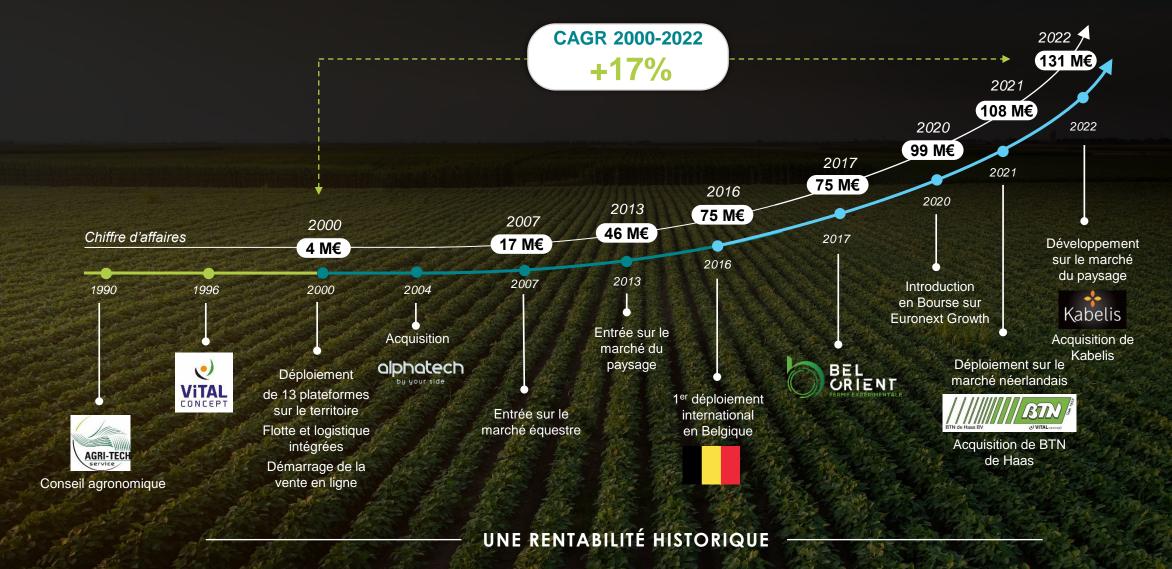
Une acquisition ciblée pour démultiplier la croissance sur le marché porteur de l'environnement paysager

Marchés de diversification

Poursuite
de la forte croissance sur le
cheval et l'environnement
paysager

ACCÉLÉRATION DE LA MISE EN ŒUVRE DE LA STRATÉGIE





AU CŒUR DE 4 ENJEUX SOCIÉTAUX MAJEURS

1 INDÉPENDANCE ALIMENTAIRE

Consolidation du secteur agricole



4 AGRICULTURE DURABLE

Diffusion des pratiques responsables

2 REDYNAMISATION DES TERRITOIRES

Une vision qui favorise l'emploi avec une dynamique durable au cœur des régions

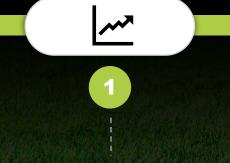
3 TECHNOLOGIQUE

Des technologies qui permettent à nos clients de renforcer leurs performances

LES 5 LEVIERS D'ACTIONS CLÉS POUR RÉUSSIR SUR CE MARCHÉ







Un modèle économique solide conjuguant activité historique installée et relais de croissance



Une profondeur de catalogue, un renouvellement permanent grâce à l'innovation



3

Des prix serrés et transparents pour les clients



Capacité d'acquisition et d'intégration démontrée





Un positionnement établi, une place à part dans l'écosystème





LE MODÈLE DE WINFARM UNE ACTIVITÉ HISTORIQUE AVEC UNE FORTE NOTORIÉTÉ







AGROFOURNITURE

Améliorer la performance opérationnelle et la compétitivité des exploitations







L'accès à un catalogue très riche

Profondeur de catalogue

Plus de 30 000 références réparties autour de 5 grandes familles à destination des éleveurs et du monde agricole







Semences 10%



Hygiène 11%



Produits de récolte **6%**



Clôtures **9**%



Autres **27%**

Produits exclusifs

testés et sélectionnés

80 marques déposées

1/3 produits de négoce (376 fournisseurs)

1/3

produits à marques propres



1/3 produits propriétaires

Innovations internes

Plus de 1 000 nouvelles références

lancées chaque année développées en propre ou codéveloppées en partenariat, fort d'un savoir-faire unique et de l'expertise de sa ferme expérimentale





LE MODÈLE DE WINFARM

DES MARCHÉS DE DIVERSIFICATION EN CROISSANCE



Le spécialiste de la vente à distance de l'alimentation et de l'équipement du cheval et du cavalier

Plus de 7 000 clients professionnels



Une gamme de produits de plus de 2 500 références dédiées au monde du cheval

LANCEMENT D'EQUIDEOS EN 2007

UNE CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DE

+26% DE 2019 À 2022

En 2021 et 2022, une stratégie de conquête de parts de marché offensive en France comme à l'International

A partir de 2023, une amélioration progressive des taux de marge



LANCEMENT DE L'ACTIVITÉ PAYSAGES EN 2013

UNE CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DE

+47% DE 2019 À 2022

Le spécialiste de la vente à distance de matériels et d'outillage d'espaces verts pour les professionnels



L'activité de la gamme Création est en hausse grâce aux ventes de portails, clôtures, bordures et paillage

Une nouvelle marque pour le Groupe, une reconnaissance établie dans le domaine de la création des espaces paysagers



Avec cette acquisition, WINFARM devient le N°1 de la région Grand-Ouest et l'un des premiers acteurs en France

Un ensemble consolidé de plus de 20 M€ sur le segment de l'environnement paysager

Intégrer Kabelis pour décupler la croissance de l'activité

Dans un paysage concurrentiel avec de multiples acteurs de toutes tailles, une structuration de l'activité pour devenir le N°1 en France à Horizon 3 ans





AGROPRODUCTION

Contribuer à la performance des élevages et au bien-être animal.

PIONNIER DE LA CONCEPTION ET FABRICATION DE **SOLUTIONS NUTRITIONNELLES ET D'ENVIRONNEMENT** POUR LE MONDE DE L'ÉLEVAGE EN FRANCE ET A L'INTERNATIONAL

Notre mission:

La performance des élevages

et le bien-être animal.

3 pôles d'expertise



PÔLE

PÔLE ENVIRONNEMENT NUTRITION/SANTÉ

PÔLE INGRÉDIENTS **FONCTIONNELS**



UNE DYNAMIQUE DE CROISSANCE PORTÉE PAR L'INNOVATION ET UNE ACTIVITÉ AUJOURD'HUI TOURNÉE VERS L'EXPÉRIMENTATION,

BORD BREEFERS BELL TO BE SON THE







Formation

Tests des produits et services avant commercialisation

Identification des nouveaux besoins

Accélérateur de l'innovation interne

4 axes stratégiques

Le bien-être

animal

L'efficacité

au travail

L'efficacité économique

L'optimisation

du potentiel agronomique des sols



DES PRIX COMPÉTITIFS AVEC UNE MAITRISE DES MARGES



Un pricing transparent...

Sélectivité des références en catalogue

Un processus de sélection stricte des produits de négoce favorisant la visibilité sur les prix d'achat

Séparation des activités ventes / conseil

Pas de surfacturation des produits vendus associant produits & prestations de conseil

Une politique promotionnelle claire

Des niveaux de remise clairement définis

...Des coûts optimisés

■ Au niveau commercial

Une sélectivité des produits présentant le meilleur rapport qualité-prix

Des coûts d'acquisition clients de plus en plus limités grâce au développement de la notoriété du Groupe

Au niveau financier

Déploiement en cours d'un ERP Groupe

Au niveau logistique

Un stock mutualisé

Une optimisation des coûts d'approvisionnement reposant notamment sur une flotte de camions (y compris dernier Km) en marque propre



...Favorisant l'adhésion et la fidélisation des clients



FOCUS LOGISTIQUE : UNE ACTIVITÉ INTÉGRÉE AU CŒUR DES TERRITOIRES



3

Une surface d'entrepôt de

+20 000 m²

à Loudeac

Gestion par WMS en radiofréquence et en temps réel



Une flotte de

55 camions

en location « full service »

Gestion par TMS



14 plateformes

de transit réparties dans toute la France



Une traçabilité sur l'ensemble de la chaîne de valeur

En 2022

98%

taux de service des commandes



LA QUALITÉ AU CŒUR DE L'OFFRE DU GROUPE



Satisfaction de nos clients utilisateurs en amélioration permanente

Un taux de renouvellement des commandes élevé et stable



Faible churn

Pour aller plus loin...

Nomination au 1er semestre d'un responsable qualité

Une gamme adaptée...

Aux tendances du marché...

- Des solutions pour limiter le recours aux antibiotiques et aux produits phytosanitaires...
- ...Au service d'une agriculture raisonnée

Et aux besoins de transparence et de sécurité/qualité...

- Elaboration par les experts de Winfarm
- Des partenariats avec des vétérinaires spécialistes en nutrition animale

...offrant disponibilité et réactivité

- Des produits propriétaires
- Une capacité reconnue d'adaptation des formulations

2

2



UNE CAPACITÉ D'ACQUISITION ET D'INTÉGRATION DÉMONTRÉE





Depuis l'Introduction en Bourse...



ACQUISITION JUILLET 2021

Acquisition d'un leader néerlandais multicanal des produits d'agrofourniture

Chiffre d'affaires de 12,8 M€

38 collaborateurs





1 an après le lancement du catalogue, déjà une hausse sensible de la contribution pour les produits Vital Concept propriétaires...

...Illustrant la pertinence du modèle Winfarm basé sur la stratégie de marque Vital Concept





ACQUISITION

AOÛT 2022

Acquisition de 2 sociétés du Groupe KABELIS, « Kabelis Espaces verts » et « Kabélis Matériaux »

Chiffre d'affaires de 13,7 M€

36 collaborateurs





En 5 mois, une cartographie précise des synergies produits en vue de la construction du catalogue de références

Un enrichissement mutuel des gammes, une offre complète et structurée



UN POSITIONNEMENT ÉTABLI, UNE PLACE À PART DANS L'ÉCOSYSTÈME

5

COOPÉRATIVES

Quelques centaines de coopératives en France représentant ¾ des agriculteurs

10 coopératives de plus de 1 Md d'€ de chiffre d'affaires représentant env. 40% de l'agroalimentaire français

Une puissance d'achat importante mais des frais de structure qui pèsent sur les prix

Une stratégie d'intégration verticale

Un mode de gouvernance pesant sur la réactivité

Des effets d'échelle mais une réactivité plus faible



Une ETI avec un positionnement unique dans l'écosystème regroupant plus de 300 salariés

Une taille critique pour s'imposer à l'échelle européenne

Gestion dynamique des stocks avec une focalisation prix, qualité, disponibilité, conseil

Une fidélisation forte

Structure légère avec de fortes barrières à l'entrée

Une structure agile, un choix étendu, un conseil adapté

MARKET PLACES

~10 plateformes en France Un marché fragmenté

Faible intensité capitalistique mais un seuil de rentabilité incertain

Priorité au prix

Acteurs globalement indifférenciés, churn élevé

Faibles barrière à l'entrée, forte intensité concurrentielle

Une plateforme désintermédiée mais une capacité de conseil limitée

UN GROUPE QUI DÉLIVRE! EN LIGNE AVEC LES PROMESSES DE L'IPO



2 ans après l'IPO:

- Une croissance forte malgré un environnement plus difficile
- 2 acquisitions en France et à l'International
- Des relais de croissance qui performent
- Le lancement d'un plan de développement industriel pour aller plus loin
- D'ores et déjà un EBITDA > à 6,0% sur l'agrofourniture



(1) EBITDA retraité des dépenses liées au sponsoring de cyclisme et de droit à l'image



4 FAITS MARQUANTS DE L'EXERCICE











DES ACTIONS POUR PROTÉGER LES MARGES



DES REVALORISATIONS TARIFAIRES TOUT EN MAINTENANT NOTRE VIGILANCE SUR LES PRIX



VIGILANCE RENFORCÉE DES PROCESS D'ACHATS ET OPTIMISATION DE LA GESTION DES STOCKS



UNE CROISSANCE SOUTENUE DANS UN CONTEXTE SANS PRÉCÉDENT





RENFORCEMENT DES INFRASTRUCTURES DE LA SOCIÉTÉ POUR ACCOMPAGNER LA CROISSANCE



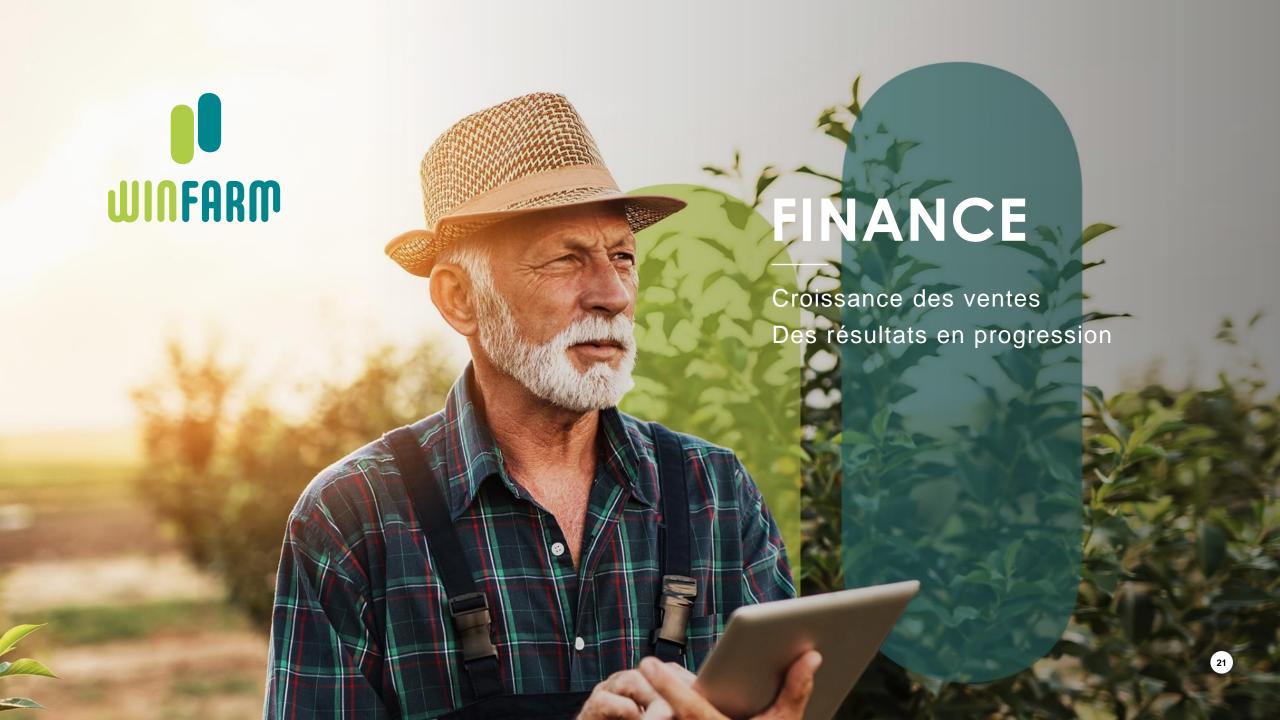




Extension de l'usine



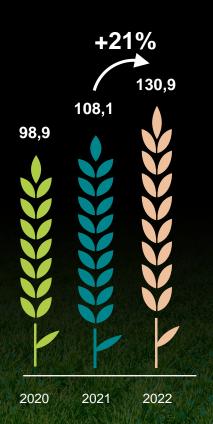
Extension des bâtiments administratifs



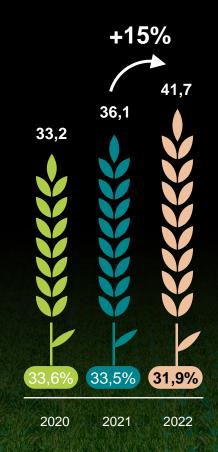




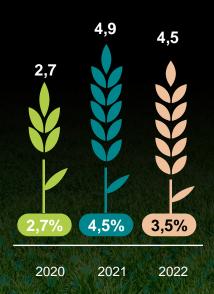




MARGE BRUTE

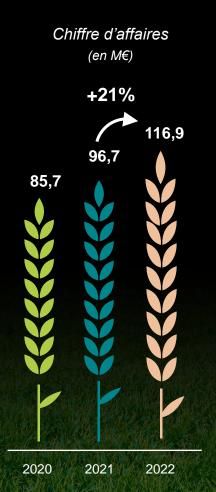


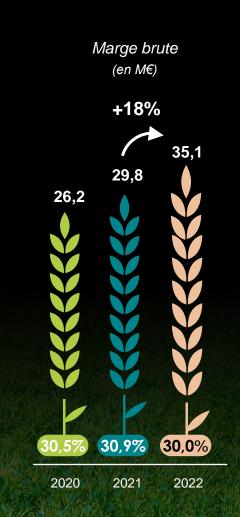
EBITDA

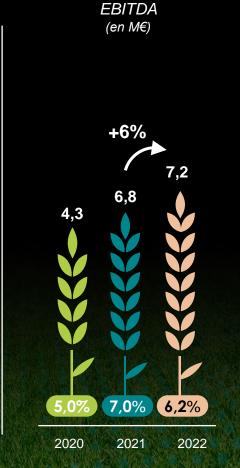












Progression de la marge brute malgré le contexte inflationniste

Contribution de BTN de Haas à l'exercice 2022

• Chiffre d'affaires : 12,9 M€

• EBITDA: 1,3 M€

Contribution de Kabelis à l'exercice 2022

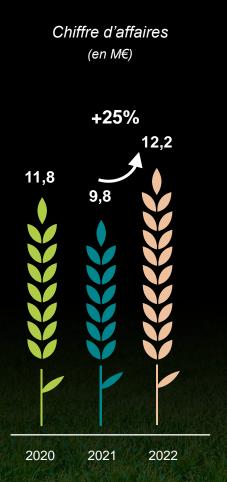
• Chiffre d'affaires : 6,2 M€

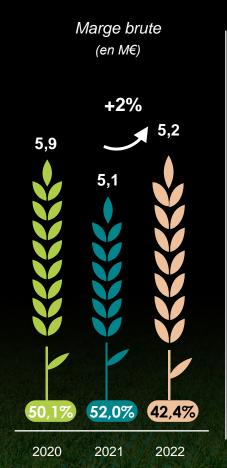
• EBITDA: 0,4 M€

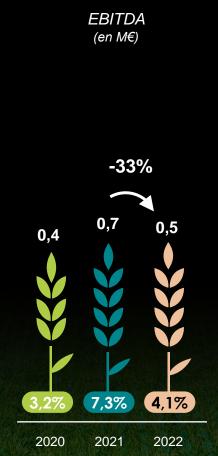
FOCUS AGROPRODUCTION UNE STRATÉGIE DE CONQUÊ

UNE STRATÉGIE DE CONQUÊTE DES PARTS DE MARCHÉ









Rappel 2021

Recrutement d'une nouvelle équipe en charge de la stratégie de conquête sur 2022...

...avec des premiers effets encourageants sur les deux derniers mois de l'exercice 2021

En 2022

Une stratégie de conquête commerciale engagée dès 2021

Maintien de la marge brute en valeur

Des efforts qui pèsent sur le taux de marge brute ainsi que sur l'EBITDA

Des efforts qui se concrétisent





Données consolidées, normes françaises¹, audités, en K€	31/12/2022	31/12/2021
Chiffre d'affaires	130 932	108 066
EBITDA	4 530	4 896
Marge EBITDA	3,5%	4,5%
Dotations aux amortissements et provisions	(3 576)	(3 100)
Résultat d'exploitation	1 116	2 163
Résultat financier	(189)	(110)
Résultat exceptionnel	(176)	29
Impôt sur les bénéfices	(165)	(734)
Quote part du résultat net des sociétés mise en équivalence 3	89	44
Résultat net part du groupe	649	1 393

Les comptes consolidés ont été arrêtés par le Conseil d'administration du 30 mars 2023. Ces comptes ont été audités et les rapports de certification sont en cours d'établissement.





Données consolidées, normes françaises, en K€	31/12/22	31/12/21
Actif immobilisé	35 909	28 775
Immobilisations incorporelles	13 593	11 691
dont écart d'acquisition	7 461	7 087
Immobilisations corporelles	19 904	15 245
Immobilisations financières	1 350	866
Titres mis en équivalence	1 062	973
Actif circulant	45 475	37 382
Stock et en cours	20 751	14 870
Clients	8 261	5 376
Autres créances et cpte de régul.	7 271	4 891
Disponibilités	9 193	12 245
TOTAL ACTIF	81 384	66 157

	31/12/22	31/12/21
Capitaux propres	23 134	22 734
Intérêts minoritaires	798	(0)
Provisions pour risques et charges	606	1 383
Dettes	56 846	42 040
Emprunt et dettes financières	32 182	21 813
Fournisseurs	16 803	12 303
Autres dette et comptes de	7,960	7 924
Autres dette et comptes de régul.	7 862	







2

ACTIVITÉ

CONTRIBUTION DES ACQUISITIONS

La contribution de KABELIS sur une année pleine facteur de croissance de l'activité 'environnement paysager'

Progression de l'activité BTN

Poursuite de la hausse de l'activité dans un contexte de repli progressif des prix

MARGES

CONTRIBUTION DES ACQUISITIONS

Des marges en progression sur Alphatech / Agroproduction

Des charges opérationnelles qui devraient rester maîtrisées







- Acquisition de 2 sociétés du Groupe KABÉLIS,
 « Kabélis Espaces verts » et « Kabélis
 Matériaux »
- Créées par S. Minec en 2007 et 2011
- Chiffre d'affaires de 13,7 M€ en 2021-2022
- EBITDA de 0,8 M€ correspondant à un taux de 5,8% du chiffre d'affaires en 2021
- 36 collaborateurs
- Intégration dans le périmètre consolidé à compter du 1^{er} août 2022



AVEC CETTE
ACQUISITION WINFARM
devient le N°1 de la région
Grand-Ouest et l'un des
premiers acteurs en France

Un ensemble consolidé de plus de 20 M€

POURSUIVRE LA CONSOLIDATION DE LA FILIÈRE

Marchés prioritaires

Nos atouts

Une contribution de l'international à l'activité représentant 20% du chiffre d'affaires

50% de l'activité nutrition/ hygiène animale **déjà réalisée à l'export** (*50 pays*)

Déjà 2 implantations réalisées à l'International en Belgique et aux Pays-Bas



Par croissance externe ciblée

Des critères bien établis :

- Ancrage local
- Complémentarité des offres
- Taille et qualité du portefeuille clients
- Focus sur la distribution de produits de nutrition et de santé animale





1

Responsable Communication Institutionnelle et Relations Publiques Fanny Adam

Docteur en Sciences de l'Université européenne de Bretagne et diplômée en stratégie de communication marketing et digitale de UCLA Extension

« L'indépendance alimentaire, le bienmanger et la redynamisation des territoires sont d'ores et déjà incontournables et devraient encore se renforcer au cours des années à venir. C'est un puissant moteur de développement de l'image du Groupe auprès des institutions et plus généralement de toutes ses parties prenantes » 2

Responsable Qualité et Développement Durable Christèle Dioré

Ingénieure agro-alimentaire formée à l'Institut Agro Rennes à Angers (Agrocampus Ouest)

Avec l'ensemble de l'équipe managériale, nous construisons l'organisation, les outils et les projets d'un développement alliant objectifs de croissance et bonnes pratiques sociales, éthiques et environnementales. WINFARM contribue activement aux Objectifs du Développement Durable de l'Agenda 2030, participant ainsi, par l'ensemble de ses métiers, à une transformation durable pour la Planète et ses habitants.

DES AMBITIONS RÉAFFIRMÉES





200 M€

par croissance organique pour moitié et par croissance externe

EBITDA 2025^e

≈ 6,5 %

En nutrition animale:

gains de productivité par le regroupement des sites et la modernisation des processus

En agrofourniture :

effet de levier opérationnel lié à l'augmentation des volumes traités

IPO

<100 M€

CARACTÉRISTIQUES DU TITRE ET CONTACTS



Code ISIN FR0014000P11

Mnémo ALWF

Marché de cotation Euronext Growth

Nombre de titres 2 001 695

Cours (au 29/03/2023) 22 €

Capitalisation (au 29/03/2023) 45 M€

Listing sponsor : CIC Market Solutions

Couverture analystes: CIC Market Solutions, Portzamparc

Eligible PEA PME, éligible FCPI, label « Entreprise

Innovante » (Bpifrance)

Ludovic DEMESSANT

Directeur administratif et financier investisseurs@winfarm-group.com

Communication financière

Benjamin LEHARI 01 56 88 11 25 - blehari@actifin.fr

Relations presse

Jennifer JULLIA 01 56 88 11 19 - jjullia@actifin.fr

ACTIFIN.



ENTREPRISE INNOVANTE bpifrance