



WINFARM¹

Société anonyme¹ au capital de 1.458.136 €

Siège social : Zone Industrielle de Très Le Bois 22600 Loudéac

R.C.S. Saint Brieuc 492 656 640

DOCUMENT D'ENREGISTREMENT

(Document d'enregistrement spécifique tel que défini par l'article 15 du Règlement (UE) 2017/1129 relatif au « Prospectus de croissance de l'Union » et dont le contenu a été établi conformément aux termes de l'annexe 24 du Règlement Délégué (UE) 2019/980 de la Commission du 14 mars 2019 relatif notamment à la forme et au contenu du prospectus)



Le document d'enregistrement a été approuvé le 8 octobre 2020 par l'AMF, en sa qualité d'autorité compétente au titre du règlement (UE) 2017/1129.

L'AMF approuve ce document d'enregistrement après avoir vérifié que les informations qu'il contient sont complètes cohérentes et compréhensibles. Le document d'enregistrement porte le numéro d'approbation suivant : I.20-026.

Cette approbation ne doit pas être considérée comme un avis favorable sur l'émetteur faisant l'objet du document d'enregistrement.

Le document d'enregistrement peut être utilisé aux fins d'une offre au public de titres financiers ou de l'admission de titres financiers à la négociation sur un marché réglementé s'il est complété par une note d'opération et, le cas échéant, un résumé et son (ses) supplément(s). L'ensemble alors formé est approuvé par l'AMF conformément au règlement (UE) 2017/1129.

Il est valide jusqu'au 8 octobre 2021 et, pendant cette période et au plus tard en même temps que la note d'opération et dans les conditions des articles 10 et 23 du règlement (UE) 2017/1129, devra être complété par un supplément ou amendement au document d'enregistrement en cas de faits nouveaux significatifs ou d'erreurs ou inexactitudes substantielles.

Ce document est disponible sans frais au siège social de la Société, ainsi qu'en version électronique sur le site de l'AMF (www.amf-france.org) et sur celui de la Société (www.winfarm-group.com).

¹ Les formalités relatives au changement de dénomination et de forme sociale de SAS en SA décidé par l'assemblée générale du 18 septembre 2020 sont en cours de réalisation auprès du greffe du Tribunal de Commerce de Saint Brieuc.

REMARQUES GENERALES

Définitions

Dans le présent Document d'enregistrement :

- la « **Société** » désigne la société WINFARM anciennement dénommée ETI GROUP ;
- le « **Groupe** » désigne :
 - la Société,
 - la société Vital Concept,
 - la société Alphatech, sa filiale Germaferm et la société Algavi dont elle détient 40% du capital,
 - la société Agritech et sa filiale Techagro
 - la société Bel Orient
- le « **Document d'enregistrement** » désigne le présent document d'enregistrement.

Le Document d'enregistrement, établi selon l'annexe 24 du Règlement Délégué (UE) 2019/980 de la Commission du 14 mars 2019 complétant le Règlement (UE) 2017/1129 du Parlement européen et du Conseil du 14 juin 2017, décrit la Société telle qu'elle existe à la date d'approbation du présent Document d'enregistrement.

Informations prospectives

Le Document d'enregistrement comporte des informations sur les objectifs et la stratégie de développement de la Société. Ces indications sont parfois identifiées par l'utilisation du futur, du conditionnel et de termes à caractère prospectif tels que « estimer », « considérer », « avoir pour objectif », « s'attendre à », « entend », « devrait », « souhaite » et « pourrait » ou toute autre variante ou terminologie similaire. L'attention du lecteur est attirée sur le fait que ces objectifs et axes de développement ne sont pas des données historiques et ne doivent pas être interprétés comme une garantie que les faits et données énoncés se produiront, que les hypothèses seront vérifiées ou que les objectifs seront atteints. Il s'agit d'objectifs qui, par nature, pourraient ne pas être réalisés et les informations produites dans le Document d'enregistrement pourraient se révéler erronées sans que la Société se trouve soumise de quelque manière que ce soit à une obligation de mise à jour, sous réserve de la réglementation applicable, notamment le Règlement général de l'AMF et le Règlement Abus de Marché.

Ces informations sont fondées sur des données, hypothèses et estimations considérées comme raisonnables par le Groupe. Elles sont susceptibles d'évoluer ou d'être modifiées en raison des incertitudes liées notamment à l'environnement économique, financier, concurrentiel et réglementaire (cf. chapitre 3 « Facteurs de risques »).

Informations sur le marché et la concurrence

Le Document d'enregistrement contient des informations relatives à l'activité de la Société ainsi qu'au marché sur lequel celle-ci opère. Outre les estimations réalisées par la Société, les éléments sur lesquels sont fondées les déclarations de la Société proviennent d'études et de statistiques d'organismes tiers (ex : publications du secteur, études spécialisées, informations publiées par des sociétés d'études de marché, rapports d'analystes). La Société estime que ces

informations donnent à ce jour une image fidèle de son marché de référence et de son positionnement concurrentiel sur ce marché. Toutefois, ces informations n'ont pas été vérifiées par un expert indépendant et la Société ne peut pas garantir qu'un tiers utilisant des méthodes différentes pour réunir, analyser ou calculer des données sur les marchés obtiendrait les mêmes résultats.

Facteurs de risques

Les investisseurs sont invités à lire attentivement les facteurs de risque décrits en section 3 « Facteurs de risques » du Document d'enregistrement avant de prendre toute décision d'investissement. La réalisation de tout ou partie de ces risques est susceptible d'avoir un effet défavorable sur les activités, les résultats, la situation financière ou les perspectives de la Société. En outre, d'autres risques, non encore identifiés ou considérés comme non significatifs par la Société à la date du Document d'enregistrement, pourraient également avoir un effet défavorable et les investisseurs pourraient ainsi perdre tout ou partie de leur investissement.

Arrondis

Certaines données chiffrées (y compris les données exprimées en milliers ou en millions) et pourcentages présentés dans le Document d'enregistrement ont fait l'objet d'arrondis. Le cas échéant, les totaux présentés dans le Document d'enregistrement peuvent légèrement différer de ceux qui auraient été obtenus en additionnant les valeurs exactes (non arrondies) de ces données chiffrées.

Table des matières

1	PERSONNES RESPONSABLES, INFORMATIONS DE TIERS, RAPPORTS D'EXPERTS ET APPROBATION DE L'AUTORITE COMPETENTE	7
1.1	RESPONSABLE DU DOCUMENT D'ENREGISTREMENT	7
1.2	ATTESTATION DE LA PERSONNE RESPONSABLE	7
1.3	RAPPORTS D'EXPERTS ET DECLARATIONS D'INTERETS	7
1.4	INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS	7
1.5	CONTROLE DU PRESENT DOCUMENT D'ENREGISTREMENT	7
2	STRATEGIE, PERFORMANCE ET APERCU DES ACTIVITES	8
2.1	INFORMATIONS CONCERNANT LA SOCIETE	8
a)	Dénomination sociale de la Société et nom commercial	8
b)	Lieu et numéro d'enregistrement de la Société, code LEI	8
c)	Date de constitution et durée	8
d)	Siège social de la Société, forme juridique, législation régissant ses activités	8
2.1.1	Changement significatif de la structure financière de la Société depuis le 30 juin 2020	8
2.1.2	Description du financement attendu de l'activité de la Société	9
2.2	APERCU DES ACTIVITES	9
2.2.1	Stratégie et objectifs	9
2.2.2	Principales activités	13
2.2.3	Principaux marchés	58
2.3	STRUCTURE ORGANISATIONNELLE	91
2.3.1	Organisation et équipes	91
2.3.2	ORGANIGRAMME JURIDIQUE	95
2.4	INVESTISSEMENTS	96
2.4.1	Principaux investissements réalisés	96
2.4.2	Principaux investissements en cours de réalisation ou pour lesquels des engagements fermes ont été pris	108
2.5	EXAMEN DU RESULTAT ET DE LA SITUATION FINANCIERE	97
2.5.1	Présentation générale	97
2.5.2	Principaux facteurs ayant une incidence sur les Résultats de la Société	100
2.5.3	Commentaires sur les deux derniers exercices et le 1er semestre 2020	101
2.5.4	Informations sur les capitaux, liquidités et sources de financement du Groupe	114
2.5.5	Flux de Trésorerie	120
2.5.6	Sources de financement nécessaires à l'avenir	125
2.6	INFORMATIONS SUR LES TENDANCES	125

2.7	PREVISIONS OU ESTIMATIONS DU BENEFICE	126
3	FACTEURS DE RISQUES	130
3.1	Risques stratégiques	131
3.2	RISQUES LIES A L'ENVIRONNEMENT EXTERNE	134
3.3	RISQUES OPERATIONNELS	139
3.4	RISQUES FINANCIERS	143
3.4.1	Risque de liquidité	143
3.4.2	Risque lié à la saisonnalité du chiffre d'affaires et à la gestion du besoin en fonds de roulement	143
4	GOUVERNANCE D'ENTREPRISE	145
4.1	ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE ET DIRECTION GENERALE	145
4.1.1	Composition du Conseil d'administration et de la direction générale	145
4.1.2	Expérience professionnelle des membres du Conseil d'administration et de la direction générale	149
4.1.3	Déclarations des membres du Conseil d'administration et de la direction générale	151
4.2	REMUNERATIONS ET AVANTAGES	151
4.2.1	Rémunérations des membres de la direction générale et du Conseil d'administration	151
4.2.2	Sommes versées ou provisionnées par la Société à des fins de versement de pensions, retraites ou autres avantages au profit des mandataires sociaux	154
4.3	PARTICIPATIONS ET OPTIONS DE SOUSCRIPTION DES MEMBRES DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION	154
4.4	GOUVERNANCE D'ENTREPRISE – RESPONSABILITE SOCIETALE ET ENVIRONNEMENTALE	154
4.4.1	Comités spécialisés	154
4.4.2	Responsabilité sociétale et environnementale de la Société	154
4.4.3	Adoption du Code Middlednext	156
5	INFORMATIONS FINANCIERES ET INDICATEURS CLES DE PERFORMANCE	158
5.1	INFORMATIONS FINANCIERES HISTORIQUES	158
5.2	INFORMATIONS FINANCIERES INTERMEDIAIRES ET AUTRES	197
5.3	NOTE COMPLEMENTAIRE AUX ETATS FINANCIERS 31 DECEMBRE 2019 ET 30 JUIN 2020	235
5.4	AUDIT DES INFORMATIONS FINANCIERES ANNUELLES	237
5.5	INDICATEURS CLES DE PERFORMANCE	241
5.6	CHANGEMENT SIGNIFICATIF DANS LA SITUATION DE L'EMETTEUR	241
5.7	POLITIQUE EN MATIERE DE DIVIDENDES	241
5.7.1	Dividendes et réserves distribués par la Société au cours des dernières années	241

5.7.2	Politique de distribution de dividendes envisagée	241
5.8	INFORMATIONS FINANCIERES PROFORMA	242
6	INFORMATIONS RELATIVES AUX ACTIONNAIRES ET AUX DETENTEURS DE VALEURS MOBILIERES	243
6.1	PRINCIPAUX ACTIONNAIRES	243
6.1.1	Répartition du capital et des droits de vote au 30 septembre 2020	243
6.1.2	Droit de vote des principaux actionnaires	243
6.1.3	Contrôle de la Société. Nature de ce contrôle et mesures prises en vue d'éviter qu'il ne soit exercé de manière abusive	244
6.1.4	Accord connu de l'émetteur dont la mise en œuvre pourrait, à une date ultérieure, entraîner ou empêcher un changement de contrôle qui s'exerce sur lui	244
6.2	PROCEDURES JUDICIAIRES ET ARBITRAGES	244
6.3	CONFLITS D'INTERET AU NIVEAU DES ORGANES DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE	244
6.4	TRANSACTIONS AVEC LES PARTIES LIEES	245
6.5	CAPITAL SOCIAL	245
6.5.1	Capital social actuel	245
6.5.2	Capital autorisé	246
6.5.3	Actions non représentatives du capital	251
6.5.4	Actions détenues par l'émetteur lui-même	251
6.5.5	Valeurs mobilières ouvrant droit à une quote-part de capital	253
6.5.6	Conditions régissant tout droit d'acquisition et/ou toute obligation attachée au capital autorisé, mais non émis, ou sur toute entreprise visant à augmenter le capital	253
6.5.7	Informations sur le capital de tout membre du Groupe faisant l'objet d'une option ou d'un accord conditionnel ou inconditionnel prévoyant de le placer sous option	253
6.6	ACTE CONSTITUTIF ET STATUTS	254
6.6.1	Dispositifs de l'acte constitutif, des statuts, d'une charte ou d'un règlement de l'émetteur qui pourrait avoir pour effet de retarder, différer ou empêcher un changement de contrôle	254
6.6.2	Franchissements de seuils statutaires	254
6.6.3	Droit de vote double	254
6.7	CONTRATS IMPORTANTS	254
7	DOCUMENTS DISPONIBLES	260
8	ANNEXES	261

1 PERSONNES RESPONSABLES, INFORMATIONS DE TIERS, RAPPORTS D'EXPERTS ET APPROBATION DE L'AUTORITE COMPETENTE

1.1 RESPONSABLE DU DOCUMENT D'ENREGISTREMENT

Monsieur Patrice Etienne, Président Directeur Général de WINFARM.

1.2 ATTESTATION DE LA PERSONNE RESPONSABLE

« J'atteste, après avoir pris toute mesure raisonnable à cet effet, que les informations contenues dans le présent Document d'enregistrement sont, à ma connaissance, conformes à la réalité et ne comportent pas d'omission de nature à en altérer la portée. »

Fait à Loudéac,
Le 8 octobre 2020

Monsieur Patrice Etienne
Président Directeur Général

1.3 RAPPORTS D'EXPERTS ET DECLARATIONS D'INTERETS

Néant.

1.4 INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS

Néant.

1.5 CONTROLE DU PRESENT DOCUMENT D'ENREGISTREMENT

Le présent Document d'enregistrement a été approuvé par l'Autorité des marchés financiers (l' « **AMF** »), en tant qu'autorité compétente au titre du règlement (UE) 2017/1129.

L'AMF n'approuve ce Document d'enregistrement qu'en tant que respectant les normes en matière d'exhaustivité, de compréhensibilité et de cohérence imposées par le règlement (UE) 2017/1129.

Cette approbation ne doit pas être considérée comme un avis favorable sur l'émetteur qui fait l'objet du Document d'enregistrement.

Le Document d'enregistrement a été établi pour faire partie d'un prospectus de croissance de l'Union conformément à l'article 15 du règlement (UE) 2017/1129.

2 STRATEGIE, PERFORMANCE ET APERCU DES ACTIVITES

2.1 INFORMATIONS CONCERNANT LA SOCIETE

a) Dénomination sociale de la Société et nom commercial

La Société a pour dénomination sociale et commerciale : WINFARM depuis le 18 septembre 2020. Elle était anciennement dénommée ETI GROUP.

b) Lieu et numéro d'enregistrement de la Société, code LEI

La Société est immatriculée au Registre du commerce et des Sociétés de Saint-Brieuc sous le numéro 492 656 640.

L'identifiant d'entité juridique (LEI) de la Société est le 969500NPTXP45WNXHW18 .

c) Date de constitution et durée

La Société a été constituée le 20 octobre 2006 pour une durée de 99 ans à compter de son immatriculation s'achevant le 6 novembre 2105, sauf dissolution anticipée ou prorogation.

d) Siège social de la Société, forme juridique, législation régissant ses activités

Par décision collective du 18 septembre 2020, les associés ont décidé de transformer la Société en société anonyme à conseil d'administration et d'adapter en conséquence ses statuts.

La Société, régie par le droit français, est principalement soumise pour son bon fonctionnement aux articles L.225-1 et suivants du Code de commerce.

Le siège social de la Société est situé Zone Industrielle de Très Le Bois 22600 Loudéac, FRANCE.

Les coordonnées de la Société sont les suivantes :

Téléphone : +33 2 96 28 36 98

Adresse courriel : investisseurs@winfarm-group.com

Site internet : www.winfarm-group.com

Il est précisé que les informations figurant sur le site web ne font pas partie du prospectus, sauf si ces informations sont incorporées par référence dans le prospectus.

2.1.1 Changement significatif de la structure financière de la Société depuis le 30 juin 2020

Dans le cadre du rachat des actions de l'actionnaire minoritaire de la société Alphatech ainsi qu'il est décrit au paragraphe 5.5, le Groupe a initié des demandes de financement auprès de ses différents partenaires bancaires pour un montant total de 2M€ sur 7 ans à un taux qui devrait être inférieur à 1%.

2.1.2 Description du financement attendu de l'activité de la Société

Comme indiqué en note 5.3.2 de l'annexe aux comptes semestriels clos le 30 juin 2020 insérés à la section 5.2 du présent Document d'enregistrement, la Société considère être en mesure de pouvoir financer ses besoins de trésorerie pour les 12 prochains mois.

Au-delà de cette échéance, compte tenu du projet stratégique du Groupe, des moyens de financement complémentaires sont envisagés pour financer de nouveaux développements qui pourraient notamment se traduire par des opérations de croissance externe et un renforcement de l'activité à l'international.

La réalisation d'une augmentation de capital dans le cadre d'un projet d'introduction en bourse est à ce jour le moyen privilégié pour disposer de ces financements complémentaires.

2.2 APERCU DES ACTIVITES

2.2.1 Stratégie et objectifs

Le premier groupe indépendant français de vente à distance de matériels et de services pour le monde agricole et les éleveurs.

WINFARM a été fondé au début des années 90, sous le nom ETI Group par Patrice Etienne, fils d'agriculteur et de formation supérieure agricole, avec l'objectif d'apporter du conseil et une réflexion sur les pratiques mises en œuvres par les agriculteurs et les éleveurs. Le Groupe s'est progressivement structuré au fil des années pour devenir le premier acteur français indépendant proposant un **ensemble intégré de prestations de conseil, de services, et de fournitures de matériels et de solutions au monde agricole et à l'élevage**. Le Groupe a enregistré un chiffre d'affaires 2019 de près de 87 millions d'euros en croissance de 8%.

2.2.1.1 Résumé de l'activité

Au sein de WINFARM, **VITAL CONCEPT** est la marque spécialiste de la vente à distance d'agrofournitures à destination du marché de la polyculture-élevage. En 2005 puis 2013, elle s'est élargie à d'autres segments de marché en développant une offre spécifique successivement aux acteurs du monde équestre et aux paysagistes / espaces verts.

Cette activité de distribution à valeur ajoutée diffère fortement des places de marché traditionnelles ou électroniques. Le groupe sélectionne avec soin les produits qui sont vendus à ses clients. Testés en conditions réelles dans sa ferme expérimentale, les produits sont retenus pour leurs qualités et leur efficacité. De plus, de nombreux produits commercialisés sont exclusifs : 2/3 du chiffre d'affaires est réalisé à marque propre Vital Concept dont la moitié par des produits propriétaires (développés en interne). Le deuxième atout de la plateforme tient à la logistique intégrée. Vital Concept compte aujourd'hui 40 834 clients actifs, dont 32 710 agriculteurs ou éleveurs, 7 124 clients dans le domaine équestre, et 1 000 paysagistes ou collectivités. Ces clients sont livrés grâce à un maillage géographique de plateformes et à une flotte de camions dédiée. Outre la maîtrise de ce maillon aval essentiel,

cette intégration permet d'apporter un niveau de service différenciant au client de la prise de commande (avec un centre de relation client interne) jusqu'à la livraison (rapidité, livraison sur site par un véhicule de la marque et un chauffeur salarié du Groupe). En conclusion, VITAL CONCEPT est un acteur revendiquant à la fois une profondeur de gammes de produits importante et exclusive ainsi qu'une qualité de service reconnue et appréciée par ses clients.

En 2004, le groupe fait l'acquisition d'**ALPHATECH**, société qui propose des solutions innovantes de nutrition, de santé et d'hygiène animale. Répondant aux enjeux actuels de bien-être animal, de nouvelle donne alimentaire et plus globalement de la nouvelle agriculture, cette activité est devenue le deuxième pilier d'activité du groupe. Fabricant historique de compléments alimentaires pour l'élevage, la société a fait évoluer son offre grâce à des efforts R&D importants vers des gammes de compléments « santé » permettant de réduire la quantité de médicaments vétérinaires et d'améliorer les performances des élevages.

Lors de son intégration au sein du groupe en 2004, le chiffre d'affaires d'ALPHATECH était de 900 K€ réparti pour moitié en compléments alimentaires (associations vitamines-oligos) pour animaux d'élevages et pour l'autre moitié en asséchants sols et litières des locaux d'élevages. Les clients étaient exclusivement des distributeurs français. En 2019, la filiale a réalisé 12,5M€ de chiffre d'affaires dont une part significative à l'export dans plus de 50 pays. Une partie de l'activité en France est réalisée avec la filiale du Groupe VITAL CONCEPT qui est un distributeur reconnu en nutrition animale. Ce chiffre d'affaires intragroupe est donc retraité dans les comptes consolidés du Groupe. Le chiffre d'affaires de l'activité Nutrition – hygiène animale (après retraitement) s'élève ainsi à 10,1M€.

Tous les produits mis sur le marché sont de conception propre à l'entreprise et fabriqués quasi exclusivement (95%) dans les usines du Groupe (1 site pour les produits d'hygiène à Lanrodec et 1 site pour les compléments alimentaires à Plaintel). Au total, 8 019 tonnes d'asséchants pour l'hygiène ainsi que 668 422 kg de poudres et 1 720 580 litres en nutrition animale ont été vendus en 2019.

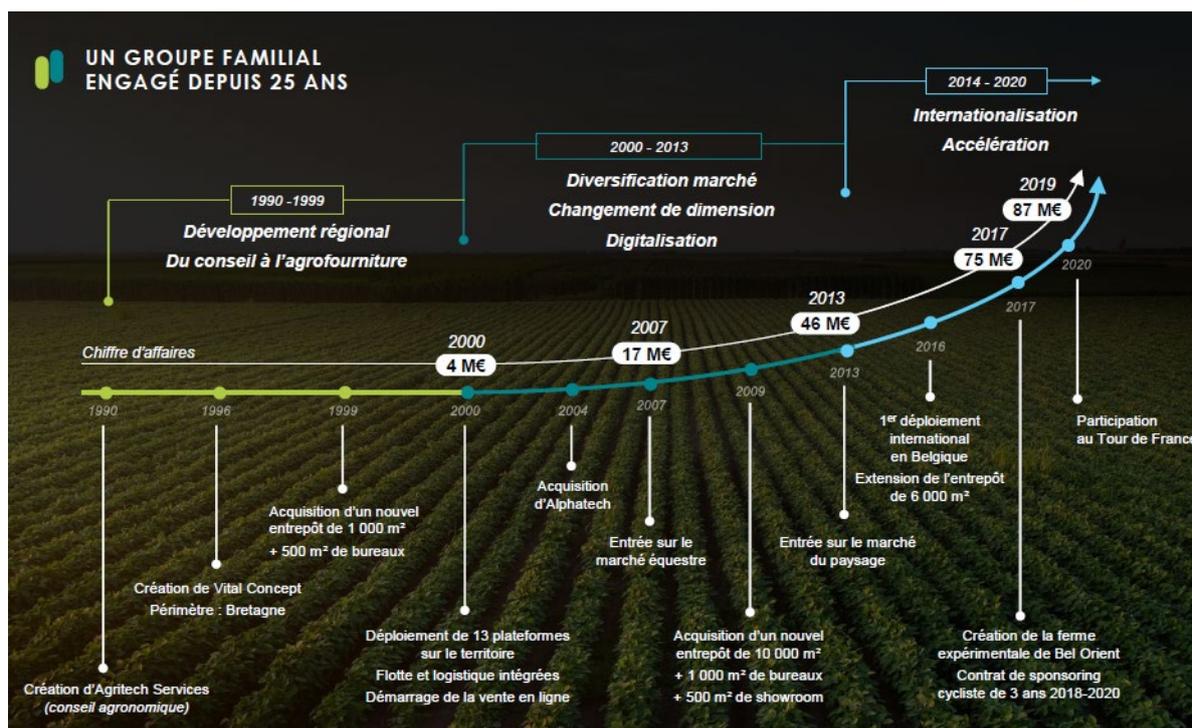
ALPHATECH compte environ 250 clients distributeurs professionnels.

L'activité historique de conseil demeure présente au sein du groupe au travers de la filiale **AGRI-TECH SERVICE**. Reposant sur le principe clair de séparation entre les activités de vente et de conseil, cette filiale a anticipé les exigences actuelles de la réglementation. Ce marché a en effet longtemps été dominé par le modèle « tout-en-un » des acteurs coopératifs né de l'après-guerre. L'abandon progressif de l'impératif productiviste a permis à des acteurs spécialistes d'émerger comme WINFARM. Parmi ces sociétés de conseil, AGRI-TECH SERVICE se différencie néanmoins par une double caractéristique qui tient à la fois à son indépendance et sa parfaite intégration au monde agricole en raison de son appartenance à un groupe qui dispose d'une ferme expérimentale et qui adresse largement le monde agricole depuis 30 ans.

La dernière entité « **BEL-ORIENT** » porte un projet innovant : en 2017 le Groupe a fait l'acquisition d'une exploitation agricole et l'a transformée en ferme expérimentale permettant de tester et de valider les innovations du Groupe et de dispenser de la formation. Le Groupe y développe aujourd'hui un projet de transformation de produits laitiers. Faisant le constat que la filière laitière est peu structurée à l'exception des débouchés industriels, BEL ORIENT envisage de valoriser le circuit court à l'échelle de l'exploitant et de créer une marque

et un réseau de franchise dédié. Ayant mis au point des méthodes innovantes permettant de produire un lait de haute qualité nutritionnelle, le Groupe souhaite proposer aux éleveurs un ensemble d'outils et des services leur permettant d'aller jusqu'à la transformation de produits laitiers de qualité en vue d'un meilleur partage de la valeur ajoutée au sein de la filière laitière. Les exploitations visées comptent environ 150 vaches soit 1000 tonnes de lait de production. Un projet de réseau national regroupant ces éleveurs laitiers devrait ainsi bientôt voir le jour avec pour objectif de mailler le territoire national avec une marque nationale tout en distribuant en circuit court avec une très forte traçabilité.

Résumé de l'historique de la construction du Groupe Winfarm



2.2.1.2 Stratégie et objectifs

L'ensemble des activités du Groupe dispose de perspectives de croissance significatives. Porté par les mutations actuelles du monde agricole, le Groupe offre des solutions aux agriculteurs qui doivent faire évoluer leurs pratiques et gagner en efficacité dans une logique de (i) professionnalisation croissante des métiers de l'élevage et de l'agriculture et (ii) développement d'une agriculture durable devant répondre aux défis sociaux et environnementaux actuels.

Fort de ce positionnement, le Groupe poursuit une stratégie de développement articulée autour de deux axes :

(1) élargissement de la base de clients

L'élargissement de la base de clients est aujourd'hui le principal moteur de la croissance du Groupe. A l'avenir, l'évolution du secteur agricole devrait continuer de jouer positivement pour les activités de WINFARM tant en Agrofourmiture qu'en Nutrition et hygiène animale. La

distanciation croissante entre les exploitations, toujours plus grandes et moins nombreuses, rend la vente à distance plus pertinente (l'argument de proximité perd de son importance au profit des critères de qualité, de prix et de service dans le e-commerce comme dans l'agrofourniture ou la nutrition animale). En 2018, le nombre de clients s'élevait à 37.042 et en 2019 le nombre de clients s'élevait à 40.834, soit une croissance de 10%.

Cette tendance générale sera renforcée par une stratégie commerciale orientée vers :

- **de nouvelles cibles d'exploitations ou des nouveaux segments de marché.** A l'origine très focalisé sur l'élevage bovin, le Groupe va poursuivre et amplifier sa diversification vers les autres formes d'exploitations : les autres types d'élevage (porcs, volaille, ovins, caprins...), mais également les céréaliers qui sont des exploitations complémentaires aux éleveurs (WINFARM a considérablement élargi son offre ces dernières années vers le machinisme agricole destiné à répondre à leurs besoins) ainsi que vers les ETA / CUMA. Parallèlement, la diversification en dehors du marché Agriculture va se poursuivre. Les marchés Equin et Paysages qui représentent d'ores et déjà 11% de l'activité Agrofourniture en 2019 devraient continuer de se renforcer dans le futur tant par la croissance organique que par des opérations de croissance externe ciblées.

- ***L'Europe du Nord (développement géographique)*** Si le Groupe est aujourd'hui devenu le premier Groupe français indépendant au service du monde agricole et de l'élevage derrière les coopératives, il lui faut néanmoins pouvoir adresser son offre au-delà des frontières françaises pour devenir un acteur incontournable de l'amont de la filière agricole. Le Groupe souhaite rapidement transposer la conquête commerciale vers l'Europe du Nord pour l'activité Agrofourniture.

- ***des partenariats et accords de distribution*** La stratégie commerciale du Groupe devrait s'accélérer vis-à-vis d'autres acteurs présents au sein de l'amont de la filière agricole.

(2) augmentation du chiffre d'affaires moyen par client.

Si le panier moyen en Agrofourniture cache une réalité complexe (la conquête nette de nouveaux clients faisant baisser mécaniquement le chiffre d'affaires moyen), le Groupe estime néanmoins être en mesure d'augmenter significativement le chiffre d'affaires moyen par client à l'avenir grâce à deux facteurs complémentaires :

- un enrichissement permanent de l'offre au travers d'innovations et de nouveaux référencements. (voir § 2.2.2.1.3 et 2.2.2.1.4 pour l'activité d'Agrofourniture et § 2.2.2.2 pour la conception et de fabrication en nutrition et hygiène animale).

- le digital – accélération du canal du web. L'enrichissement permanent de l'offre va être mis en valeur par de nouveaux développements digitaux au niveau des canaux de vente. Grâce aux outils informatiques disponibles récents (traitement des données, algorithmes, gestion des sites marchands), WINFARM devrait mettre à profit son CRM (logiciel de gestion clients) et les informations disponibles sur ses clients pour déployer de nouveaux services. Le projet baptisé « Web 2020 » devrait être mis en place sur le dernier trimestre 2020 et permettre d'accélérer fortement la pénétration commerciale du web dès 2021 qui représente aujourd'hui un tiers du chiffre d'affaires de l'Agrofourniture. (voir § 2.2.2.10)

A plus long terme, la ferme expérimentale de Bel Orient porte un projet innovant de développement autour de la transformation de produits laitiers. Destinée à tester et valider les innovations du Groupe et à dispenser de la formation, la ferme développe aujourd'hui un

projet novateur : valoriser le circuit court à l'échelle de l'exploitant et mettre en place un réseau d'éleveurs laitiers franchisés selon un cahier des charges de production précis et porté par une marque forte. Les exploitations visées compteraient environ 150 vaches soit 1000 tonnes de lait de production : un projet de réseau national regroupant des éleveurs laitiers devrait ainsi bientôt voir le jour avec pour objectif de leur permettre de transformer leur production localement et de distribuer en circuit court en vue d'un meilleur partage de la valeur ajoutée au sein de la filière laitière.

Après un chiffre d'affaires d'environ 97 M€ attendu au titre de l'exercice 2020, le Groupe a pour ambition d'atteindre environ 200 M€ de chiffre d'affaires à l'horizon 2025 soit une croissance moyenne de 15,6% par an. Cet objectif repose pour moitié sur la croissance organique du Groupe et pour moitié sur les opérations de croissance externe à venir. Cet objectif de chiffre d'affaires devrait conduire en 2025, à un EBITDA de l'ordre de 6,5% du chiffre d'affaires (à comparer à 5,6% attendu pour 2020). Avec l'ambition de poursuivre sa dynamique de croissance, le Groupe entend néanmoins accélérer sa pénétration commerciale en France et à l'étranger. L'amélioration de la rentabilité attendue repose notamment sur :

- en Nutrition animale : des gains de productivité rendus possible par le regroupement, l'agrandissement et la modernisation des sites de production de cette activité (cf. § 2.4.2)
- en Agrofourniture : un effet de levier opérationnel lié à l'augmentation des volumes traités
- pour Bel Orient : une meilleure valorisation du lait produit sur la ferme grâce à la mise en place d'un outil pilote de transformation de produits laitiers.

L'atteinte de ces objectifs nécessitera :

- des investissements lié aux regroupements des sites en Nutrition et hygiène animale pour 3,7 millions d'euros (hors immobilier, le bâtiment fera l'objet d'un bail) et une ligne automatisée complémentaire pour 0,7M€.
- des investissements pour doter la ferme de Bel Orient d'un outil pilote de transformation de produits laitiers permettant de démarrer opérationnellement le projet pour 1,5M€

L'ambition de chiffre d'affaires 2025 ne prend pas en compte les revenus potentiels qui pourraient venir du futur réseau d'éleveurs franchisés au travers du projet porté par Bel Orient.

2.2.2 Principales activités

2.2.2.1 Agrofourniture

Au sein du Groupe, VITAL CONCEPT est la marque spécialiste de la vente à distance d'agrofouritures à destination du marché de la polyculture-élevage. Elle s'est diversifiée depuis plusieurs années vers le marché équin et vers les professionnels des espaces verts.

Vital Concept a été créée en 1996 sur le principe d'une centrale de référencement. L'objectif était de proposer la gamme de produits la plus large possible au meilleur prix. La société connaît dès le départ un développement important en Bretagne puis rapidement sur toute la France. En 2009, ayant compris que la logistique était un atout compétitif clé dans ce secteur

(maîtrise des coûts, qualité de service et spécificité des produits encombrants et pondéreux), l'entreprise construit un entrepôt logistique de 16 500 m² adapté à son activité et organise sa propre logistique de livraison clients. Le catalogue de produits passe de 3 000 à près de 14 500 références aujourd'hui. L'organisation met au cœur des priorités la qualité des produits référencés et l'efficacité du service clients. En 2019, le chiffre d'affaires de l'activité Agrofourniture a progressé de 9% à 75,5M€ contre 69,3M€ l'année précédente.

Vital Concept compte aujourd'hui 40 834 clients actifs, dont 32 710 agriculteurs ou éleveurs, 7 124 clients dans le domaine équestre, et 1 000 paysagistes ou collectivités.

L'entreprise compte 210 salariés dont plus de la moitié est affectée à la logistique : tous les produits, soit plus de 14 500 articles différents, sont disponibles en stock à tout moment. Environ 40 personnes sont présentes à l'entrepôt pour la réception des produits et la préparation des commandes et 54 chauffeurs sont basés dans toute la France. Une équipe de 32 conseillers commerciaux (centre de relations clients) enregistrent les commandes et donnent des explications techniques et commerciales sur l'offre par téléphone.

Les deux tiers du chiffre d'affaires de l'activité (soit environ 2 000 produits) sont commercialisés sous marque propre. En effet le Groupe détient plus d'une centaine de marques dont 80 marques déposées (et notamment Vital Concept, Equidéos et Maxor). Au sein de cette famille de produits à marque, les produits propriétaires pour lesquels le Groupe dispose de la propriété des formulations, des moules de fabrication et des dessins industriels et des droits, soit au total 680 produits, représentent un tiers du chiffre d'affaires. Les fournisseurs des produits propriétaires sont localisés en France et en Belgique.

Les produits en négoce représentent le dernier tiers du chiffre d'affaires et environ 12 500 références.

Au travers de cette offre très large, l'objectif de Vital Concept est d'apporter des solutions qui permettent à ses clients de gagner en performance. Cette promesse s'appuie sur des engagements forts : des produits de qualité, des prix compétitifs, des solutions innovantes et un service efficace.

– Qualité : en testant et en validant sur le terrain (dont au sein de la ferme expérimentale de Bel Orient) les nouveaux produits, Vital Concept s'engage à ne proposer que des produits ou solutions utiles, efficaces et rentables.

– Innovation : en donnant, chaque année, la priorité au développement de nouveaux concepts et de solutions spécifiques, plus de 1000 nouvelles références sont proposées chaque année.

– Compétitivité : en massifiant les achats et en privilégiant les circuits courts, Vital Concept permet d'accéder à des prix très compétitifs.

– Efficacité : en proposant de livrer directement chez les clients une large gamme de produits de qualité, l'entreprise gère ainsi plus de 350 commandes journalières représentant plus de 350 tonnes livrées chaque jour.

2.2.2.1.1 Les marchés adressés

Le marché agriculture sous la marque VITAL CONCEPT AGRICULTURE

L'entreprise s'est positionnée depuis la création en 1996 sur la vente à distance vers les agriculteurs et les éleveurs avec une offre qui s'est élargie afin de répondre à l'ensemble des besoins des exploitations : nutrition, hygiène, soins des animaux, pièces et fournitures diverses, machinisme, pièces d'usure... Le marché de l'Agrofourniture est décrit à la section 2.2.3.2.1

Le marché Agriculture a représenté 67,4 M€ de chiffre d'affaires en 2019 contre 63,0 M€ en 2018 soit une croissance de 7%. Ce marché représente 89% de l'activité Agrofourniture au service de 32 710 clients (+ 2 693 clients par rapport à 2018 soit +9%).



Le marché agriculture cible en priorité les métiers de l'élevage et de la polyculture. (voir les principales tendances de ce marché au § 2.2.3.1)

Soit les segments de marchés suivants :

- Bovin (bovin lait, bovin viande) : ce segment de marché arrive largement en tête au sein de l'activité Agrofourniture en nombre de clients et en chiffres d'affaires : environ 19 000 clients en 2019 (qualifiés avec plus de 30 bovins) pour un chiffre d'affaires d'environ 55 M€. 82% de ce segment concerne plus précisément les élevages laitiers. Environ 30% des éleveurs laitiers français sont des clients actifs de Vital Concept (critère de définition : au moins une commande sur les 12 derniers mois et 1 producteur de lait sur 3 en France, sur les 24 derniers mois). Ce segment de marché enregistre une croissance chaque année de son panier moyen.
- Porc : Vital Concept compte également comme client un peu plus de 1 500 éleveurs de porc soit une exploitation sur trois en France.
- Volaille (chair, reproduction, gavage, pondeuses) : un marché en conquête depuis quelques années avec de fortes progressions en nombre de nouveaux clients pour atteindre aujourd'hui environ 15% des 15 000 éleveurs Français.
- Ovin (viande et lait) : un marché plus récent (2017) pour WINFARM qui adresse 7,90% des éleveurs cible en France qui compte 11 200 élevages de brebis allaitantes et 4700 de brebis laitières (éleveurs de plus de 100 brebis). En excluant la zone PACA, la cible clientèle concerne environ 14 000 élevages. Il s'agit toutefois d'un marché de niche car les besoins ne sont pas aussi élevés qu'en bovin ou en porc.
- Caprin : sur ce marché adressé que depuis 2018, Vital Concept touche 15% de la cible des 3700 élevages en France de plus de 50 chèvres éleveurs français.
- ETA / CUMA (Entreprises de Travaux Agricoles et Coopératives d'Utilisation du Matériel Agricole) : Entreprises très spécialisées sur le machinisme agricole de plus en plus ciblées par l'offre du Groupe qui s'est considérablement élargie dans leur direction ces dernières années

- Céréaliers : les clients uniquement céréaliers sont principalement situés sur les régions d'élevage et souvent d'anciens éleveurs. La spécialisation grandissante du Groupe en machinisme doit permettre aussi d'attirer toujours plus d'agriculteurs de régions plus céréalières.

Certains de ces segments de marchés peuvent concerner les mêmes clients qui possèdent plusieurs productions au sein de leur exploitation.

Le panier moyen est stable à 2 061 € contre 2 098 € l'année précédente.

Les 1 500 premiers clients réalisent près d'1/3 du chiffre d'affaires avec une moyenne de 14 500 €

Les 100 premiers clients représentent 5 M€ de chiffre d'affaires avec un panier moyen de 50 000€

Les 10 premiers clients représentent 1M€ de chiffre d'affaires pour un panier moyen de 100 000€.

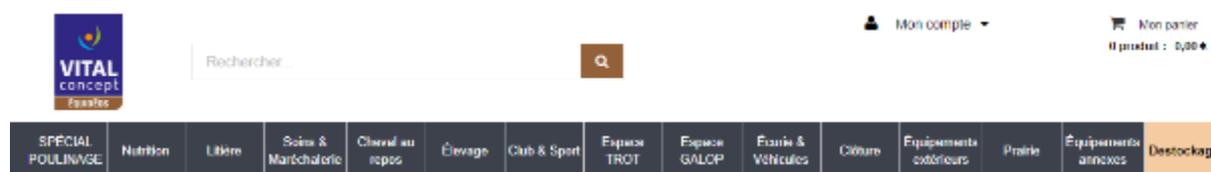
Le taux de fidélisation (d'une année sur l'autre) est de l'ordre de 80%. Ce taux de fidélisation est de 60% pour les nouveaux clients (la première année). Autrement dit, plus d'un nouveau client sur 2 passe de nouveau commande sur une deuxième année, et dans ce cas, reste en général un client récurrent.

Le marché Equin sous la marque VITAL CONCEPT EQUIDEOS

L'entreprise a ouvert un nouveau marché en 2007 en créant un spécialiste de la vente en ligne de l'alimentation et de l'équipement du cheval et du cavalier. Avec une organisation commerciale proche de celle du marché principal de l'agriculture, de nombreuses références communes et des clients à la formation initiale souvent commune, ce marché s'affirme aujourd'hui comme un véritable relais de croissance pour l'activité Agrofourniture. (cf. données sur le marché équin en § 2.2.3.2.1)

Avec plus de 2500 références répondant aux besoins des cavaliers et propriétaires de chevaux professionnels ou amateurs, Equidéos offre une gamme complète de produits dédiés au monde du cheval avec une recherche de rapport qualité prix optimisé.

Site marchand VITAL CONCEPT EQUIDEOS



Le marché d'Equidéos est très majoritairement orienté vers les professionnels du cheval qui réalisent 70% du chiffre d'affaires de ce marché en 2019 : principalement des entraîneurs, des éleveurs et des centres équestres et écuries de propriétaires. Le monde de l'élevage, de la course et des structures équestres sont des segments de marché en fort développement pour Equidéos.

Le marché équin a enregistré 6,4 M€ de chiffre d'affaires en 2019 contre 5,2 M€ en 2018 soit une croissance de 23%. Ce marché représente 9% de l'activité Agrofourniture et 7 124 clients (+ 1 054 clients par rapport à 2018 soit +17%).

Le panier moyen évolue légèrement à la hausse à 903 € contre 862 € l'année précédente. Ce niveau traduit la présence de non professionnels au sein de la base clients qui représentent 56% du total des clients pour seulement 30% du chiffre d'affaires. Les éleveurs et entraîneurs de course enregistrent des paniers moyens respectivement de 1 479 euros et 1 803 euros.

Le 1er tiers du chiffre d'affaires est réalisé avec 350 clients avec une moyenne de 6 100 €.

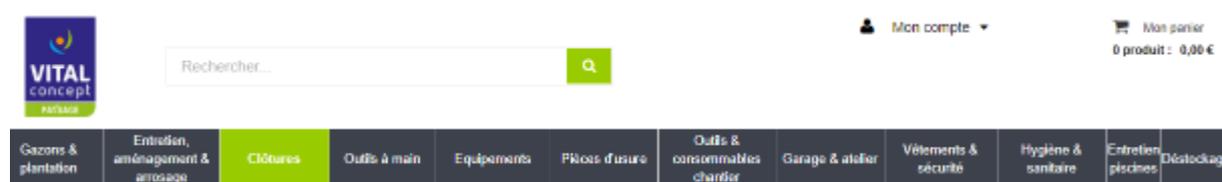
Les 100 premiers clients représentent 1M€ de chiffre d'affaires pour un panier moyen de 10 000€.

Les 10 premiers clients ont un panier moyen de 24 600€

Paysagistes / Espaces verts / Collectivités sous la marque VITAL CONCEPT PAYSAGE

Depuis 2013, un troisième marché a été ouvert en direction des professionnels des espaces verts : paysagistes, collectivités locales, camping, golfs, parcs et châteaux... Ce relais de croissance de l'activité Agrofourniture repose sur une gamme de 6 500 produits pour l'aménagement des espaces verts, clôtures, gazons, outillage, vêtements de travail, entretien du parc matériel...

Site marchand VITAL CONCEPT PAYSAGE



Le marché Paysage a enregistré 1,6 M€ de chiffre d'affaires en 2019 contre 1,1 M€ en 2018 soit une croissance de 42%. Ce marché représente 2% de l'activité Agrofourniture et 1 000 clients (+ 45 clients par rapport à 2018 soit +5%). (cf. données sur le marché des Espaces verts - paysage en § 2.2.3.2.1)

Le panier moyen évolue à la hausse à 1649 € contre 1214 € l'année précédente. Cette évolution s'explique par la montée en puissance de l'activité qui est encore en phase de déploiement de l'offre auprès de sa base de clients.

Le 1er tiers du chiffre d'affaires est réalisé avec 45 clients avec une moyenne de 12 600 €

Les 100 premiers clients représentent 0,9 M€ de chiffre d'affaires pour un panier moyen de 8 434€.

Les 10 premiers clients ont un panier moyen de 24 700€.

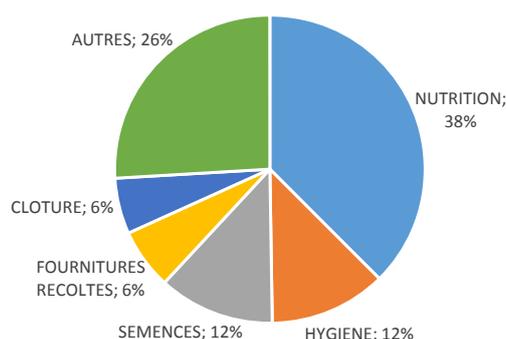
2.2.2.1.2 L'offre Produits

En raison de la diversité des marchés et segments de marchés adressés, mais aussi de la volonté de proposer une offre large à ses clients, le catalogue de produits comprenait 14 429 références divisées en 25 familles de produits et 140 sous-familles fin 2019.

5 familles constituent le cœur de gamme de l'activité Agrofourniture

5 familles composées de 1 962 références en 2019 (soit 14% du total) représentent néanmoins le cœur de gamme soit environ 74% du chiffre d'affaires de l'activité Agrofourniture en 2019 : la nutrition animale, l'hygiène animale, les semences, les fournitures de récoltes et les clôtures. Le solde des 12 467 références est très ventilé en chiffre d'affaires, principalement sur une douzaine de familles représentant respectivement entre 1 et 3% du chiffre d'affaires de l'activité (pièces d'usure, entretien de matériel, matériel de traite-allaitement, outillage d'atelier, soins des animaux, abreuvement, vêtements chaussants, ...).

Répartition du chiffre d'affaires 2019 Agrofourniture par familles de produits



La nutrition : La nutrition, qui est la spécialité historique de l'entreprise reste le pilier principal de l'activité (38% du CA global) sur les marchés Agriculture et Equin. Les minéraux bovins et les matières premières sont 2 sous-familles historiques de Vital Concept représentant 57% du CA de cette famille. L'aliment pour le marché équin représente d'ores et déjà 9% du CA de cette famille et enregistre une croissance soutenue.

L'hygiène et les semences sont deux autres spécialités historiques avec 12% du chiffre d'affaires de l'activité chacune :

L'hygiène : L'hygiène de traite représente 42% du CA de cette sous-famille ; l'asséchant 15% et les litières pour chevaux 12%. La litière équine, l'hygiène de traite mais aussi la potabilisation de l'eau et la désinfection des bâtiments sont parmi les sous-familles qui contribuent le plus à la croissance.

Les semences : les semences fourragères et de couverts végétaux connaissent de belles progressions et représentent 70% du CA de cette sous famille. Le solde concerne l'activité des semences de maïs.

Les fournitures de récolte (plastiques, ficelles...) et la clôture suivent avec chacune 6% du chiffre d'affaires.

La clôture : cette famille, qui occupe la 4^{ème} place en termes de chiffre d'affaires, enregistre les plus forts taux de croissance au sein des produits stratégiques. Cette performance est notamment liée au développement des ventes de panneaux grillagés qui font partie des produits phares de la gamme Paysage. C'est le cas également pour les produits en bois, aluminium ou composite. La croissance est également particulièrement soutenue pour la sous-famille des piquets. Les sous-familles de produits de clôture agricole classique (électrificateurs, fils, piles et batteries) progressent à un rythme plus proche de l'ensemble de l'activité agrofourniture.

Les fournitures de récoltes : les bâches font partie des gammes historiques qui suivent la croissance historique de l'entreprise. C'est le cas également pour la sous-famille ficelles et filets, qui, comme pour les bâches, gardent une bonne dynamique de croissance grâce aux référencements réguliers de nouveautés techniques. A noter que la performance de cette famille de produit peut varier, comme pour les semences, en fonction des conditions climatiques de l'année.

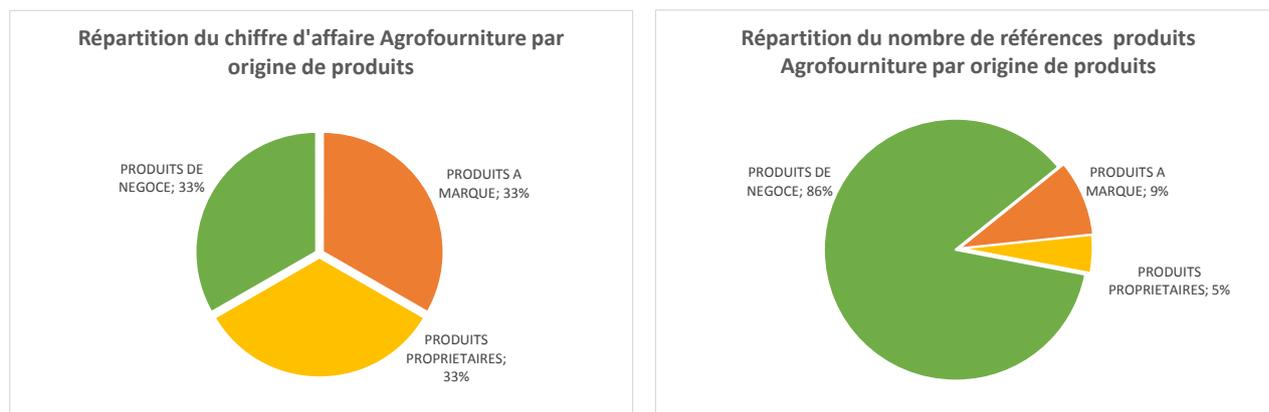
A titre d'information et afin de mieux appréhender l'évolution de la position de Winfarm sur ses marchés, le tableau ci-dessous indique le poids respectif de chacune des 5 grandes familles de produits composant le chiffre d'affaires de l'activité Agrofourniture de Winfarm sur 2018, 2019 et premier semestre 2020 ainsi que la croissance de chiffre d'affaires observée par chacune de ces familles sur les périodes considérées.

Famille	Poids dans le CA 2018	Poids dans le CA 2019	Poids dans le CA S1 2020	CROISSANCE 2018	CROISSANCE 2019	CROISSANCE S1 2020
Clôture	5,0%	5,8%	8,3%	15,8%	25,8%	33,3%
Hygiène	12,4%	12,2%	11,1%	8,3%	6,8%	8,3%
Nutrition	38,5%	37,5%	32,9%	8,0%	6,0%	6,1%
Semences	11,7%	12,1%	12,6%	7,1%	12,3%	15,8%
Récolte Fourrages	6,4%	6,3%	6,6%	5,7%	7,1%	11,6%
TOTAL des 5 familles	74,0%	73,9%	71,5%			
Autres	26,0%	26,1%	28,5%			
Total	100,0%	100,0%	100,0%	8,5%	8,7%	14,0%

Deux tiers du chiffre d'affaires est réalisés à partir de produits à marque VITAL CONCEPT

Les deux tiers du chiffre d'affaires de l'activité sont réalisés par environ 2 000 produits commercialisés sous marque propre. En effet, l'entreprise dispose de plus d'une centaine de marques dont 80 marques déposées. Au sein des produits à marque, les produits propriétaires (développés en interne) pour lesquels Vital Concept dispose de la propriété des formulations, des moules de fabrication et des dessins industriels et des droits, soit au total 680 produits, représentent un tiers du chiffre d'affaires. Les fournisseurs des produits propriétaires sont localisés en France et en Belgique

Les produits en négoce représentent le dernier tiers du chiffre d'affaires et environ 12 500 références soit 86% du total.



2.2.2.1.3 L'élargissement permanent du portefeuille produits d'Agrofourniture

Le portefeuille de produits progresse en moyenne de près de 1 000 nouvelles références par an. Ces référencements ont pour objectif d'élargir l'offre pour apporter plus de service aux clients mais aussi de mieux répondre à leurs besoins métiers.

La dynamique de référencement est un facteur clé de la croissance de l'activité.

Le processus du référencement repose sur 3 étapes :

- La construction de l'offre agrofourniture s'appuie sur l'expertise de spécialistes métiers. Une équipe de 10 personnes (responsables marchés et experts techniques) encadrent les projets liés à leurs spécialités : marchés des Ruminants, des Productions hors-sol, de l'Agro-Equipement, du Machinisme, du Cheval et du Paysage... Leur mission première consiste à trouver les solutions et innovations qui permettent de répondre à l'attente des clients et de leur apporter de la performance.
- Toutes les solutions sourcées, co-construites ou proposées par les fournisseurs sont systématiquement testées sur le terrain. La ferme expérimentale de Bel Orient est en outre un site particulièrement privilégié pour effectuer ces tests.
- Si les projets sont portés par les responsables de marché, la décision finale de référencement d'un produit ou d'une gamme de produit est systématiquement discutée et validée en commission de référencement avec la direction des achats, la direction commerciale et la direction générale.

La stratégie de spécialisation par métier permet de mener une stratégie de conquête commerciale offensive et d'élargir l'offre à de nouveaux segments et sous-segments de marché.

Les référencements récents peuvent ainsi être de différentes natures :

- **nouveaux produits** : cela conduit ainsi les responsables de marché à développer des gammes de produits spécifiques qui se développent activement comme par exemple sur le segment « Ecurie » (+18% des nouvelles références en 2019 par rapport à 2018) qui répond aux besoins spécifiques des entraîneurs de trot, de galop, mais aussi des centres équestres et cavaliers de concours. C'est également le cas pour les familles du machinisme agricole (pièces

d'usure et entretien du matériel) : 1 nouvelle référence sur 3 concerne le machinisme agricole. C'est un axe de développement relativement récent considéré aujourd'hui comme stratégique pour augmenter le chiffre d'affaires avec les agriculteurs mais aussi pour aller chercher de nouveaux clients sur des segments de marché encore peu développés : ETA, CUMA et céréaliers.

Le *sourcing*, notamment à l'étranger, est une mission importante pour les équipes des responsables de marché et des achats. Voici quelques exemples les plus récents de produits innovants portés sur le marché français exclusivement ou en avant-première par VITAL CONCEPT:

- Mai 2020 : Appareil détecteurs d'antibiotique dans le lait (origine : Espagne)
- Février 2020 : Lampe chauffante maternité porc sans ampoule (origine : Chine/France)
- Janvier 2020 : Easy Foal détecteur de poulinage (origine : France)
- Décembre 2019 : Pasteurisateur et réchauffeur à colostrum (origine : Etats-Unis)
- Septembre 2019 : Jouets pour porcs Luna (Irlande)

- **nouveau mode d'utilisation / conditionnement** comme l'aliment vrac dont la logistique est 100% sous-traitée par les fournisseurs du Groupe. L'expérience qui s'avère concluante sur le marché équin depuis 2019 sera lancée à une plus grande échelle pour le marché bovin courant 2020.

- **élargissement des gammes liées à la maîtrise technique et au service client spécifique** comme l'évolution des capacités de stockage et de livraison à partir de mai 2020 pour gérer des produits encombrants et de grandes longueurs, ce qui a permis de développer encore plus les produits de clôture (101 références en plus soit +21% entre 2019 et 2018 dans cette famille de produits).

2.2.2.1.4 L'innovation-produit : moteur de croissance de l'Agrofourniture

Les produits propriétaires (développés en interne) représentent 33% du chiffre d'affaires de l'Agrofourniture : en complément du processus organisé de référencements produits, créer de la performance chez les clients passe également par la recherche de solutions innovantes. L'expertise métier permet au sein des équipes de créer en interne des solutions uniques répondant à une attente concrète des clients.

La nutrition est particulièrement concernée par l'innovation en raison du choix stratégique de maîtriser intégralement la formulation des produits mais aussi en raison de la synergie créée avec l'activité de production industrielle en nutrition animale (avec la marque ALPHATECH).

Produits développés: % du CA total (regroupé par familles)	
NUTRITION	66%
SEMENCES	28%
HYGIENE	20%
ABREUUREMENT	42%
ECURIE	37%
MATERIEL ELEVAGE	25%
SOINS DES ANIMAUX	10%
CLOTURE	4%
OUTILS A MANCHE	14%
FERTILISATION	5%
TOTAL	33%

(Ce tableau indique la part du chiffre d'affaires de l'ensemble des familles de produits de l'Agrofourniture réalisée à partir de produits conçus en interne (dit produits propriétaires) qui représente au total 33% du CA de l'activité)

4 exemples d'innovations clés

Tout projet d'innovation suit un processus et un parcours propre. On distingue 4 grands types d'innovations qui suivent des parcours relativement communs :

- o L'innovation collaborative (scientifique) ;
- o L'innovation continue (suivi expérimental) ;
- o L'innovation de co-construction (industrielle ou clients) ;
- o L'innovation de synergie groupe.

La nutrition chez Equidéos : concept de formulation sans amidon *L'innovation collaborative (scientifique)*

Objectif stratégique :

Le potentiel majeur de développement d'Equidéos passe par la prise de parts de marché dans l'aliment pour chevaux. Le plan stratégique Equidéos repose donc sur la capacité à innover dans un marché très concurrentiel et assez fermé (réseau et relationnel sont les deux leviers commerciaux habituels et pratiqués dans ce milieu).

Besoins et attentes des clients : Depuis quelques années, une prise de conscience générale est observée quant à l'importance de la formulation des aliments pour le bien-être, la santé et donc les performances des chevaux (dans toutes les disciplines : sport, course, élevage). Toutefois, les arguments tangibles et étayés en faveur de l'incorporation de fibres par exemple, dans les concentrés pour chevaux, sont encore méconnus de certaines firmes qui peinent à se mettre en phase avec les dernières recommandations scientifiques en matière de nutrition équine. A l'inverse, les éleveurs sont à la recherche de transparence et d'informations précises sur les recommandations alimentaires. Ce décalage constaté entre les attentes des propriétaires d'équidés et les intervenants historiques de ce marché mature, devient une véritable opportunité pour Equidéos.

Processus d'innovation :

Pour développer des gammes d'aliments qui s'appuient sur les dernières recommandations scientifiques, l'équipe Equidéos s'est rapprochée et associée à l'entreprise Lab To Field, pionnière en matière de recherche sur la nutrition équine. Cette initiative a permis de gagner beaucoup de temps à la fois sur l'innovation des produits mais aussi sur le développement de la notoriété et de l'image d'Equidéos dans ce marché de la nutrition équine. L'innovation sur les formules Equidéos se caractérise principalement par la réduction des teneurs en amidon et en sucres au profit des fibres pour favoriser l'équilibre de la flore microbienne au niveau du gros intestin. Cette stratégie de formulation est de plus en plus relayée par les publications scientifiques mais est encore méconnue des habitudes de formulation des firmes d'aliments reconnues. Les bienfaits de cette stratégie alimentaire innovante mise en place depuis 1 an par Equidéos, font désormais l'objet d'une étude. Les premiers retours confirment la baisse des perturbations du fonctionnement gastrique, et une amélioration générale du comportement des chevaux.

L'objectif est d'être reconnu comme un spécialiste de la nutrition équine, en avance par rapport à ses concurrents. Les investissements dans le partenariat avec Lab To Field permettent de communiquer dans l'objectif de partager ces informations et d'accroître la notoriété d'Equidéos grâce à cette innovation.

Les semences avec un focus sur le maïs : un exemple de la valeur ajoutée VITAL CONCEPT ***L'innovation continue (suivi expérimental)***

La France est le premier exportateur mondial de semences de maïs, et le premier producteur européen de semences de maïs. Le savoir-faire français est reconnu internationalement pour la qualité des semences produites, pour la diversité des variétés disponibles, permettant de répondre aux besoins des agriculteurs dans différentes régions du monde. Ce sont les agriculteurs-multiplicateurs de semences, principalement présents au sud de la Loire, qui alimentent des stations de semences locales, qui trient et emballent les semences ainsi produites. Les enjeux de la filière maïs semences sont importants.
<https://www.gnis.fr/semences-mais-sorgho/>

Le professionnalisme et l'indépendance de la démarche sont des atouts qui poussent chaque année de plus en plus d'agriculteurs à avoir recours aux services de l'entreprise.

Objectif stratégique :

La sélection des semences maïs représente le plus important budget de Recherche et Développement en innovation produit de l'entreprise (2018 : 45 700€, 2020 : 70 000€). L'objectif est de développer des positions sur un marché très significatif (4 000 000 de doses) et sur lequel le Groupe ne pèse que 1% (40 000 doses chez 1 800 clients) pour le moment. Le portefeuille de 27 000 clients agriculteurs permet d'imaginer une forte contribution des ventes de semences de maïs dans l'évolution de l'activité de l'entreprise (2,5 M€ de CA en 2019).

Besoins et attentes des clients :

Les clients achètent majoritairement leurs semences maïs dans le réseau de la distribution classique (coopératives et négociants agricoles). Leurs achats se font sur la base de la confiance apportée par le marketing autour des marques et le suivi culture (relationnel). Néanmoins les agriculteurs sont en droit d'attendre de la part de leur distributeur plus d'informations sur les choix techniques (rusticité, productivité, digestibilité), mais aussi sur les disponibilités ou encore sur les prix. C'est l'objectif que s'est fixé Vital Concept en cherchant à proposer le meilleur de la génétique aux prix les plus compétitifs du marché.

Processus d'innovation :

Pour y parvenir, Vital Concept investit chaque année dans le suivi d'un réseau expérimental déployé sur toute la France et la Belgique. 25 Plateformes d'essais sont confiées à des prestataires spécialisés dans l'expérimentation pour tester chaque année environ 60 nouveaux hybrides ainsi que des variétés déjà existantes à la gamme. Vital Concept est très certainement le seul distributeur à suivre ces protocoles de contrôle de performance des hybrides selon les mêmes méthodes que les semenciers eux-mêmes ou les organismes d'interprofession (Institut du végétal). De la levée à la récolte, des notations rigoureuses recensent la vigueur au départ, la précocité, la floraison, le gabarit, la résistance aux maladies, la tenue de la tige et diverses composantes de rendement et de productivité. La synthèse des

résultats de ce réseau expérimental intègre aussi les analyses des valeurs alimentaires pour comparer les qualités nutritives (digestibilité, % d'amidon...). Au final, seuls les hybrides supérieurs aux références du marché les plus commercialisées sont sélectionnés pour figurer dans le catalogue semences maïs de VITAL CONCEPT.

Au final, seulement 10% des variétés testées sont sélectionnées. Le Groupe communique en toute transparence sur les résultats de rendement et de comparatifs avec les témoins référents. Cette démarche unique porte ses fruits progressivement car l'expérimentation sur les semences de maïs impose des cycles longs. La démarche est engagée par l'entreprise depuis 10 ans avec le recrutement d'un expert dans cette production au sein de l'équipe des responsables de marché. Pour les clients, faire confiance au catalogue des semences maïs de VITAL CONCEPT, c'est l'assurance de bénéficier de variétés performantes en gagnant 20 à 25% sur le coût de ces semences. (Les prix de ventes moyens constatés auprès de la distribution classique sont de 15 à 25 € plus élevés par dose sur un prix moyen situé entre 75 et 100€ /dose. Ce surcoût s'explique principalement par les dépenses marketing pour l'animation des marques commerciales et des équipes de technico-commerciaux.)

Equipement d'abreuvement : la gamme VITAL'O ***L'innovation en co-construction (partenariat industriel)***

Objectif stratégique :

En 2011, le groupe fait 3 constats :

- tous les distributeurs vendent les mêmes bacs d'herbage, aux mêmes prix et sans évolution technique depuis très longtemps.
- les marges sur cette famille de produits sont dictées par les 2 fournisseurs principaux du marché et se réduisent d'année en année.
- Le potentiel de développement des ventes est important.

L'objectif est donc de prendre la place de leader de la distribution des bacs d'herbage en France. Pour y parvenir, Vital Concept décide de créer ses propres bacs afin de maîtriser les modèles, les prix de ventes et la marge.

Besoin et attentes des clients :

Les éleveurs ont le choix entre 2 qualités de bacs d'herbage : les gammes « éco » qui ne sont pas suffisamment qualitatifs dans le temps et les modèles plus résistants mais beaucoup plus onéreux. Par ailleurs, sur le plan technique, il est important pour les éleveurs de mettre à disposition de leurs animaux une eau toujours propre et saine, ce qui fait souvent défaut.

Processus d'innovation :

Pour y parvenir, Vital Concept s'est rapprochée d'une entreprise spécialisée dans le rotomoulage et lui a proposé de travailler en étroite collaboration pour imaginer une nouvelle marque de bacs d'herbage : les bacs d'herbage VITAL'O.

Les contraintes techniques et industrielles ont été partagées, ainsi que l'investissement dans des moules, en toute transparence sur les coûts et prix de revient de la matière première. Le bureau d'étude a travaillé en étroite collaboration avec les équipes sur la base d'un cahier des charges précis (forme, résistance aux chocs, souplesse, élasticité et innovations techniques).

Ainsi, le bac de pâturage Haut débit Vital'o H a été imaginé et concentre des innovations totalement inédites permettant de mettre à disposition une eau fraîche et propre en permanence pour une capacité de 12 bovins en même temps (forme en H, flotteur haut débit pour une contenance limitée volontairement à 150 L.)

La part des bacs Vital'O représente aujourd'hui 90% des bacs vendus par le Groupe soit un volume de 4 500 bacs (sur 5 000). L'entreprise est passée de 170 000€ de CA 2010 à 670 000€ en 2019 avec 50% de marge supplémentaire. Les éleveurs trouvent avec la marque Vital'O, des bacs de qualité de référence, aussi bien placés en prix que les bacs «éco » mais en qualité haut de gamme avec des évolutions pratiques.

Matériel élevage : le Charriot de soins maternité

L'Innovation en co-construction avec les clients

Objectif stratégique :

L'objectif est de valoriser la proximité clients et l'expertise des équipes. VITAL CONCEPT se donne ainsi les moyens d'imaginer directement avec les utilisateurs les outils qu'ils recherchent.

Besoins et attentes des clients :

C'est le cas par exemple pour le chariot de soins utilisé par les éleveurs de porcs en maternité. Le produit existe sur le marché mais reste peu utilisé en raison de fonctionnalités peu adaptées et d'un prix très élevé. Pourtant, cet outil permet d'apporter du confort, de la facilité, de l'efficacité sur des tâches de travail répétitives et pénibles.

Processus d'innovation :

Fort de cette volonté de répondre à une réelle problématique des éleveurs, l'équipe associée à plusieurs éleveurs se mobilise pour mettre au point une première version de ce chariot de soins réglable en hauteur pour s'adapter à la taille de l'utilisateur. D'autres idées venant directement des éleveurs associés au projet sont prises en compte et font aujourd'hui le succès de ce chariot de soins.

Nutrition : la gamme de compléments alimentaires ZELITHO

L'Innovation : synergie groupe

Objectif stratégique :

Apporter de l'innovation est un objectif commun des deux activités du Groupe en Agrofourniture et en production de nutrition animale. Il est donc tout à fait logique de faire travailler les équipes ensemble sur les attentes et solutions à apporter aux éleveurs sur le thème de la santé animale. Une grande majorité des solutions nutritionnelles du catalogue VITAL CONCEPT bénéficient de l'innovation et du savoir-faire industriel du Groupe (filiale ALPHATECH). De la même façon, l'offre ALPHATECH met en avant des solutions construites au départ sur la base des réflexions et d'innovations de VITAL CONCEPT. La gamme Zelitho est un bon exemple de synergie entre les deux entreprises : cet exemple met en avant la valorisation des innovations santé à base de plantes mais aussi la force du Groupe pour le sourcing produits.

Besoins et attentes des clients :

La complexité physiologique des bovins pousse les éleveurs à rajouter de très nombreux produits nutritionnels en préventif et surtout en curatif sur des troubles d'ordre métabolique (alimentaire, reproduction, locomotion, fonctionnement immunitaire...). Soucieux de ne pas dégrader leurs frais vétérinaires, les éleveurs ont besoin de solutions efficaces et donc d'un

programme simple et économique qui permette de gagner en performance, de supprimer tout une batterie de suppléments nutritionnels coûteux et de sécuriser la conduite du troupeau.

Processus d'innovation :

La synergie des 2 entreprises du Groupe a permis de sécuriser l'approvisionnement de deux matières premières aux propriétés spécifiques très bénéfiques pour les bovins : le lithothamne et la zéolite. Depuis la fin d'extraction en France, il est devenu plus difficile de s'approvisionner en Lithothamne qualitatif à un prix compétitif. En rentrant au capital d'une entreprise française spécialisée sur cette matière première, ALPHATECH permet l'approvisionnement depuis la Norvège d'un produit de très haute qualité. Ce produit possède entre autres, des propriétés tampons. La zéolite est une argile intéressante par sa capacité à capter les toxines et l'ammoniac. Les volumes commandés par Vital Concept permettent à Alphatech l'accès à une zéolite (Clinoptilolite) de très bonne qualité en provenance de Turquie.

L'idée de Vital Concept a été d'associer ces 2 matières premières en un seul produit utilisé comme support aux solutions santé d'Alphatech. Trois produits déclinés portent désormais la marque du concept santé pour les bovins : Le Zelitho, le Zelitho Blue et le Zélitho Green. Ces 3 produits s'utilisent seuls ou en programme séquentiel dans le but d'apporter de la performance laitière, de la sécurité digestive et une meilleure santé aux animaux.

Labels et certifications

L'activité d'Agrofourniture bénéficie de plusieurs labels ou certifications.

	<p>Certification BIO ECOCERT</p> <p>Intérêts : proposer une gamme de produits et semences BIO certifiés par ECOCERT pour les producteurs engagés dans ce type de démarche..</p>
	<p>Certification VLOG</p> <p>Intérêts : proposer aux producteurs une gamme de produits répondant à la démarche VLOG garantissant les produits de nutrition formulé sans ingrédient OGM (OGM<0.9%).</p>
	<p>Certification FCA (Feed Chain Alliance)</p> <p>Intérêts : démarche visant à garantir la sécurité des aliments à toutes les étapes de la chaîne : de la production jusqu'à l'ingestion par l'animal.</p>

Dans le cadre de ces certificats, un plan d'analyse qualité produits est réalisé et suivi tous les ans.

2.2.2.2 Conception et fabrication de solutions innovantes en nutrition et hygiène animale

Au travers de sa filiale ALPHATECH, le Groupe conçoit et fabrique des compléments alimentaires et des produits d'hygiène performants et durables pour les animaux d'élevage. L'objectif est de proposer aux éleveurs une vraie alternative aux produits vétérinaires et de réduire l'impact environnemental des élevages.

ALPHATECH a été intégré par croissance externe au sein du groupe en 2004. Le chiffre d'affaires était alors à 900 K€ réparti pour moitié en compléments alimentaires (associations vitamines-oligos) pour animaux d'élevages et pour l'autre moitié en asséchants sols et litières des locaux d'élevages. Les clients étaient exclusivement des distributeurs français. En 2019, la filiale a réalisé 12,5M€ de chiffre d'affaires dont une partie significative à l'export dans plus de 50 pays. Une partie significative de l'activité en France est réalisée avec le reste du Groupe au travers de la filiale VITAL CONCEPT qui est un distributeur reconnu en nutrition animale. Ce chiffre d'affaires intragroupe est donc retraité dans les comptes consolidés du Groupe. L'activité nutrition – hygiène animale (après retraitement) s'élève ainsi 10,1M€.

Tous les produits mis en marché sont de conception interne et fabriqués quasi exclusivement (95%) dans les deux unités de production du Groupe (1 site pour les produits d'hygiène et 1 site pour les compléments alimentaires). Au total, en 2019, 8 019 tonnes d'asséchants pour l'hygiène ainsi que 668 422 kg de poudres et 1 720 580 litres en nutrition animale ont été vendus.

Le Groupe se concentre sur le marché des compléments alimentaires et n'intervient pas sur le marché de l'aliment complet. Il s'agit ainsi de produits destinés à un usage périodique pour répondre à des objectifs à des stades clés dans les cycles d'élevage

ALPHATECH compte environ 250 clients. Retraité du chiffre d'affaires réalisé avec Vital Concept, l'activité est à 50% réalisée en France et 50% à l'étranger.

100 clients sont actifs en France. Après le Groupe au travers de la filiale VITAL CONCEPT, le client le plus significatif représente 14 % du chiffre d'affaires France et les 10 suivants un peu plus de 20 % du chiffre d'affaires France. 150 clients sont actifs à l'export. Le premier client représente un peu moins de 10 % de l'activité export. Les 9 plus gros clients suivants représentent 42 % du CA export.

2.2.2.2.1 Une offre produits centrée sur la santé et le bien-être animal

Les équipes ALPHATECH ont pour vocation de conseiller et d'accompagner les éleveurs, les distributeurs et plus généralement tous les réseaux de distribution en relation avec l'élevage. 5 gammes de produits répondent aux différentes problématiques de l'élevage moderne. Les différents produits couvrent tous les stades physiologiques : du soutien des défenses naturelles à la reproduction en passant par l'hygiène avec la gamme d'asséchants litières et produits de gestion des lisiers.

3 gammes de produits en nutrition animale

Dès 2004, la gamme TONIFARM a été lancée commercialement avec succès en mettant en œuvre des activateurs physiologiques à base de plantes comme solution de démedication pour les animaux d'élevage. L'ensemble de la gamme représente aujourd'hui une déclinaison

de produits dont l'activité repose sur les principes actifs de plantes. L'équipe s'appuie sur des données bibliographiques mais également scientifiques grâce à un partenariat avec un docteur vétérinaire spécialisé en phytothérapie. Cette nouvelle approche a pour principal objectif de permettre la moindre utilisation de médicaments en élevages. De nombreuses expériences démontrent même qu'il est possible de s'en passer totalement dans certaines productions (œuf et volaille de chair).

Cette gamme représente désormais 35 produits pour 15 % du CA réalisé en nutrition animale.

	
	<p>La gamme 100% naturelle dédiée à la gestion de la démedication :</p> <ul style="list-style-type: none"> Soutien des défenses naturelles Réduction de l'antibiorésistance 100% naturel

En 2008, la gamme FLORAFARM (pré et pro-biotiques) est conçue comme de véritables compléments à la gamme TONIFARM. L'innovation repose sur un processus de germination de l'orge en milieu contrôlé puis déshydraté à basse température pour une bonne conservation. Ce processus a été conçu et validé en interne après 2 années de tests. Les conditions optimales à la germination de l'orge permettent d'obtenir un produit fini très riche en bactéries lactiques, levures, acide-aminés, vitamines... Ces propriétés nutritionnelles en font un complément idéal pour améliorer la digestion des aliments et ainsi accroître les performances de croissance des animaux. En fonction des objectifs et des conditions d'utilisation, le produit se décline en 4 présentations : farine, granulé, gel ou liquide. Cette gamme représente 12 produits pour presque 15 % du CA réalisé en nutrition animale.

	
	<p>La gamme dédiée à la flore digestive</p> <ul style="list-style-type: none"> Améliore la digestion Colonisation positive du tube digestif Participe au maintien de l'équilibre intestinal

En 2011, la gamme HEALTHYFARM, fruit de la politique d'innovations et de recherche permanente, est proposée avec une solution 100% naturelle contre les parasites externes en élevage volailles.

	
	<p>La gamme dédiée à la gestion des parasites externes :</p> <ul style="list-style-type: none"> Protège efficacement des parasites Solution naturelle Regain très rapide de vitalité

1 gamme de produits en hygiène animale

	
	<p>La gamme dédiée à la gestion des litières et des effluents</p> <ul style="list-style-type: none"> Améliore l'environnement des bâtiments d'élevage Facilite la gestion des lisiers et fumiers Participe au confort et au bien-être des animaux

Une gamme de produits à façon : un savoir-faire reconnu en France et à l'international

Chaque année la société répond à près de 800 demandes de formules issues principalement de la gamme FLEXIFARM. Ce travail à façon permet de répondre aux contraintes diverses de chaque distributeur et des réglementations de chaque pays concerné. L'organisation d'ALPHATECH est orientée vers le client avec une capacité de façonner sur présentation de cahiers des charges et également de fabriquer en marque blanche. La réactivité commerciale et la capacité à adapter l'outil industriel à chaque demande sont des éléments clés de la stratégie commerciale. ALPHATECH est ainsi présent aujourd'hui dans plus de 50 pays.

	
	<p>La gamme 100% personnalisable de vitamines, acides aminés & oligo-éléments :</p> <ul style="list-style-type: none"> Façonnage à marque Offre de prix sous 24 H Etude de formulation sous 3 semaines

2.2.2.2 La R&D au cœur de l'activité

Grâce à son expertise des formes liquides complexes et à sa maîtrise d'autres formes de présentation (gel, poudre, granulés basse température, pâte orale), le Groupe est en constante évolution et compte parmi les acteurs économiques majeurs des compléments alimentaires pour animaux. Doté de 3 personnes, le service R&D, en plus de son rôle d'innovation, est capable de répondre en moins de 3 semaines à toute nouvelle demande de formulation (devis, étude de faisabilité, essais).

Deux pistes d'innovations sont travaillées depuis de nombreuses années : les innovations de formules et les innovations de concepts.

- Concernant les innovations de formules, il s'agit de tester la compatibilité de différents ingrédients pour atteindre un objectif nutritionnel ou santé souhaité par un client en s'appuyant sur l'expertise d'un technicien formulation. Des tests sont réalisés en laboratoire à partir de nombreuses mesures : granulométrie, compatibilité physique, contraintes température, maintien en solution, durée de mélange, bactériologie, couleur...

- Concernant les innovations de concepts, il s'agit de concevoir avec un chef produit une nouvelle approche pour améliorer la performance de production ou mieux maîtriser certaines contraintes sanitaires en élevage.

Le positionnement du Groupe consiste à mettre à la disposition des distributeurs un savoir-faire de formulation et de production pour livrer à marque distributeur (80 % de l'offre). Le service qualité teste et valide toutes les suggestions clients pour permettre la différenciation produits si nécessaire. Le Groupe dispose à ce jour d'un peu plus de 500 formulations différentes.

L'ensemble des méthodes et processus permettent d'être très réactifs sur le choix des conditionnements (bidons de 0.5l à 200 l, sachets, seringues, seaux, sacs...), présentations (liquide, gel, poudre, granulés), étiquetages personnalisés et formules dédiées en respectant la réglementation propre à chaque pays destinataire.

Les dossiers d'enregistrement sont co-construits avec les distributeurs étrangers à chaque fois que cela est nécessaire (150 produits enregistrés dans 13 pays différents).

2.2.2.3 Un outil industriel efficace et agile

En 2014, un second site industriel moderne et performant a été construit en vue d'être capable de répondre à la demande croissante de ses clients. Une usine de plus de 4 500 m² s'est implantée à Plaintel en Bretagne, complétant le site de Lanrodec dédié à la fabrication des asséchants. Il est aujourd'hui envisagé un regroupement de ces deux entités qui permettrait des gains de productivité et une augmentation des capacités de production.

De la formule au produit fini..

Création de formule

Concevoir une formule minérale est un travail d'équipe. D'un côté, Vital Concept établit un cahier des charges avec des valeurs de rationnement et de l'autre, le fabricant apporte des conseils pour la formulation et la réglementation.

Cet échange permet l'élaboration de formules figées adaptées à l'animal, à son stade physiologique et aussi à l'utilisation par l'éleveur.



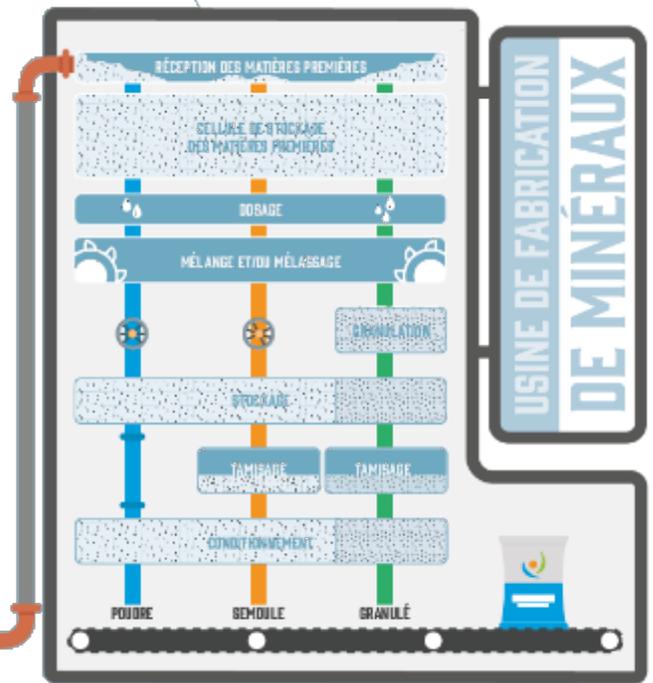
Les points importants à l'élaboration d'une formule:

- La qualité des matières premières
- La faisabilité technique (formule usinable)
- La conformité réglementaire de la formule
- La réalisation de l'étiquette

La fabrication

Le fabricant a la particularité d'utiliser la gravité dans le processus de production. Les matières premières sont stockées dans des cellules situées en hauteur et chaque cellule est alimentée par des circuits différents sans croisement pour plus de sécurité.

Le process de fabrication des minéraux est automatisé et paramétré grâce à un outil de fabrication (dose, granulométrie, étape de production, etc).



Le responsable de l'usine est entouré de 23 collaborateurs dédiés à la fabrication

- 1 responsable achats/stocks
- 1 agent de quai (réception/expédition)
- 1 planificateur production
- 1 responsable atelier liquide et 10 opérateurs
- 1 responsable atelier poudre/orge germée et 4 opérateurs
- 1 responsable atelier asséchants et 3 opérateurs

Deux personnes complètent le dispositif pour la maintenance et le développement.

Une exigence qualité reconnue par plusieurs certifications

Les certifications obtenues (FCA, AEO, ECOCERT...) sont l'assurance et la reconnaissance nécessaire pour le développement sur tous les continents dans toutes les productions d'élevages (conventionnel et bio).

	<p>La Certification FCA Depuis 2007, ALPHATECH est certifié FCA, une certification internationale conjuguant qualité et sécurité des aliments pour animaux. Conséquences sur l'activité : plusieurs audits par an et une sélection très stricte des fournisseurs.</p>
	<p>La Certification OEA Tout comme la certification FCA, ALPHATECH fut l'une des premières sociétés bretonnes à obtenir la certification OEA (Opérateur Économique Agréé). Cette certification simplifie et sécurise les échanges à l'international avec les Autorités Douanières. Pour ALPHATECH, cela permet d'établir une relation de confiance avec la douane, qui devient un partenaire ainsi qu'avec les autorités des pays signataires d'accords</p>

	internationaux reconnaissant le statut OEA.
	<p>La Certification ECOCERT</p> <p>Avec Ecocert, ALPHATECH s'engage à adopter des pratiques responsables. Tous les produits mentionnés Ecocert sont utilisables en agriculture biologique. Un processus rigoureux est mis en place : audit des modes de production et des intrants, vérification administrative et comptable, inspection des sites, analyse de risque, prélèvements et audits de surveillance annuels.</p>

2.2.2.3 *Activité de conseil en productions végétales*

WINFARM dispose d'une activité historique de conseil au travers d'un cabinet indépendant de conseil en productions végétales sous la marque AGRI-TECH SERVICE.

L'activité s'articule autour de deux axes, d'une part le conseil technique et d'autre part l'activité de formation.

Le Conseil technique

Le conseil technique, réalisé en pleine ou morte saison, peut être délivré dans le cadre d'un conseil individuel, de groupe ou collectif. Issues d'observations de terrain et de résultats d'expérimentations, les préconisations répondent à différents besoins et objectifs. Détaché de la vente d'intrants et résolument orienté vers l'efficacité, le conseil indépendant permet en moyenne aux clients d'améliorer la marge brute de leurs cultures de plus de 25%.

La ferme expérimentale de BEL ORIENT, située à Rohan (56), permet de tester des nouvelles techniques et nouveaux produits sur une partie des 150 hectares de l'exploitation. Les essais sont réalisés en micro-parcelles et en plein champ pour répondre aux mêmes contraintes que celles des clients. AGRI-TECH SERVICE est donc en mesure de faire bénéficier ses clients des meilleures innovations dans les plus brefs délais.

Quelques exemples des expérimentations menées

Essai « long terme »

- Comparaison technico-économique pluriannuelle des systèmes de labour, techniques culturales simplifiées, semis direct
- Comment faire du semis direct sans glyphosate ?

Alimenter son cheptel

- Intérêt des cultures associées (maïs + protéagineux...)
- Peut-on produire son soja en Bretagne ?
- Gestion de la pousse de l'herbe et du séchage en grange

Deux formules adaptées aux besoins sont proposées, sous forme d'abonnement par campagne culturale : le Service Pro, une formule qui s'adapte au besoin de chacun et le Service Expert, une formule « clés en main » où le parcellaire est délégué à AGRI-TECH SERVICE.

La formation

L'évolution et la spécialisation de l'agriculture exigent une formation technique permanente. Afin de rendre les clients plus autonomes et d'améliorer leurs connaissances, l'entreprise propose des formations techniques visant à optimiser et adapter les « itinéraires cultures » (caractéristiques techniques des différentes périodes). Ces formations sur les thèmes agro-environnementaux, dont certaines sont labellisées Ecophyto, sont l'occasion d'échanger et de transmettre du savoir-faire.

Quelques exemples de formations :

- Préparation et optimisation des itinéraires techniques des cultures

- Adaptation et actualisation des itinéraires techniques

(Parcours de formation : plusieurs sessions par an, sur le terrain.)

- Optimisation des traitements phytosanitaires

- Matériel de pulvérisation : influence du matériel de pulvérisation sur l'efficacité des traitements phytosanitaires (types de buses, volume...).

- Techniques de pulvérisation : influence des conditions pédoclimatiques (relatif au pédoclimat, c'est-à-dire à l'ensemble des conditions de climat auxquelles est soumis un sol, avec les proportions d'oxygène) et de la qualité de l'eau sur l'efficacité des traitements.

- Adjuvants de pulvérisation : leurs rôles sur la fixation des gouttelettes, sur la pénétration des produits dans la plante et sur la limitation de la dérive.

- Optimisation de la fertilisation et agronomie

- Stockage et commercialisation des céréales à la ferme

- Autres thèmes agro-environnementaux (Méthanisation, abeilles, pâturage, conservation des sols...).

AGRI-TECH SERVICE est un organisme de formation habilité pour mettre en œuvre les tests et formations préparant au certificat individuel du secteur utilisation de produits phytopharmaceutiques par l'agriculteur appelé CERTIPHYTO.

Clients

Les clients sont environ 350 agriculteurs bretons spécialisés dans les productions végétales avec une surface moyenne de 90 hectares. Cette clientèle a fait le choix d'un prestataire indépendant en choisissant un acteur ayant opté pour la séparation du conseil et de la vente des intrants bien avant les obligations réglementaires.

En 2017, 65% des agriculteurs de l'ouest estimaient déjà qu'il était important de séparer conseil et vente (Source : AGRODISTRIBUTION, n°284 juillet-août 2017)

Réglementation

L'entreprise est enregistrée en tant que prestataire de formation auprès de la DIRECCTE Bretagne conformément aux dispositions de l'article R.6351-6 du code du travail. Le Groupe est dans l'obligation de transmettre annuellement un bilan pédagogique et financier retraçant l'activité en matière de formation professionnelle. Dans le cadre de cette activité de formation, AGRI-TECH SERVICE est habilité pour mettre en œuvre les tests et formations préparant au certificat individuel des produits phytopharmaceutiques (Certiphyto) par la DRAAF de Bretagne, pour une durée de 3 ans renouvelable. Le maintien de l'habilitation est subordonné au respect des engagements figurant à l'article 2 de l'arrêté du 29/08/2016 relatif aux conditions d'habilitation des organismes de formation.

Le décret n°211-1325 du 18 octobre 2011 oblige toutes les entreprises de distribution, d'application et/ou de conseil à être agréées. Deux référentiels fixent les modalités de certification des entreprises soumises à la détention de l'agrément pour la distribution, l'application et le conseil à l'utilisation des produits phytopharmaceutiques. Le premier précise les modalités d'audit et notamment les niveaux et critères de conformité pour le référentiel de certification relatif à l'organisation générale de l'entreprise. Le second précise les modalités d'audit et notamment les niveaux et critères de conformité pour le référentiel de certification relatif à l'activité de conseil indépendant de toute activité de vente ou d'application. Les audits de certification interviennent tous les 6 ans avec un audit intermédiaire de suivi tous les 3 ans.

Les engagements / les valeurs

L'indépendance

Séparation dès l'origine de la vente d'intrants et du conseil.

Le conseil

Apporter du conseil et des préconisations aux clients répondant à leurs besoins et objectifs.

La recherche et l'innovation

Les nouvelles techniques ou nouveaux produits sont testés sur les propres parcelles d'essais. AGRI-TECH SERVICE est donc en mesure de faire bénéficier ses clients des meilleures innovations dans les plus brefs délais.

L'observation et l'échange

Echanges et observations de terrain permettent de profiter des divers retours d'expériences utilisateurs.

L'agriculture durable

Développer les pratiques respectueuses de l'environnement en favorisant l'écosystème naturel du sol. On parle aussi de pratique de *conservation du sol*.

Stratégie :

Le développement de l'entreprise était assuré par les techniciens cultures jusqu'en 2019. Depuis 2020, l'entreprise a recruté un chargé de développement avec une stratégie de croissance plus offensive avec un objectif de 150 à 200 nouveaux clients par an. Cette stratégie de développement s'accompagne de l'embauche de 2 nouveaux techniciens cultures. Le territoire visé reste la Bretagne, l'objectif étant de densifier la clientèle afin d'optimiser les coûts. Un autre axe de développement est de fidéliser la clientèle et de renforcer la part de la formation dans le chiffre d'affaires.

L'objectif est de positionner AGRI-TECH SERVICE comme leader du conseil indépendant en production végétale en Bretagne dès lors que la séparation du conseil et de la vente sera obligatoire c'est-à-dire à compter du 1^{er} janvier 2021.

2.2.2.4 La ferme expérimentale de BEL ORIENT

Le projet de la ferme expérimentale de Bel Orient a été lancé en 2016. Située à Rohan en centre Bretagne, la ferme est entrée en pleine activité à partir de 2018. L'objectif est de tester et comparer les méthodes et technologies de l'agriculture de demain en conciliant management du troupeau, bien-être animal et performances économiques. Toutes les évolutions des métiers sont explorées : infrastructures, organisation de travail, formations,

vision de groupe avec comme objectifs d'accélérer le processus d'innovation et de valider sur le terrain toutes les nouveautés autour des notions d'équilibre entre bien-être animal, optimisation du temps de travail et performances économiques.

Cette ferme expérimentale offre ainsi à ALPHATECH, la filiale en charge de la formulation et la production de solutions nutritionnelles et d'hygiène et à VITAL CONCEPT, spécialisée dans la vente à distance en agriculture, l'opportunité de valider toutes les innovations en conditions réelles avant la mise sur le marché.

Pour AGRI-TECH SERVICE, spécialiste dans le conseil privé en production végétale sur la Bretagne, la ferme de Bel Orient est un formidable outil de recherches et d'innovations pour tester et réaliser des essais en matière de production végétale et ainsi proposer aux agriculteurs les meilleurs choix technico-économiques.

D'une manière générale, la ferme de Bel Orient vise à être au plus proche du quotidien d'éleveur, qui dans le contexte économique actuel évolue rapidement. C'est pourquoi, les données, les techniques, les outils et l'organisation du travail choisis pour le fonctionnement de la ferme sont autant de ressources qui éclairent les professionnels du milieu agricole et les orientations des entreprises du groupe de demain. La ferme expérimentale participe ainsi à la notoriété du Groupe auprès du monde agricole et de l'ensemble des partenaires : de nombreuses visites découvertes organisées tout au long de l'année permettent de montrer la mise en pratique des différentes innovations du groupe. De même, la ferme est devenue un moyen important de formation tant externe qu'interne. Les collaborateurs du Groupe qui sont au contact des agriculteurs ou éleveurs peuvent ainsi mieux appréhender le quotidien et les problématiques de leurs clients.

Le contexte d'élevage de Bel Orient repose sur 4 axes déterminants :

Le bien-être animal

Ce bien-être passe par des conditions de logement propices aux activités de déplacement et de repos pour allonger la période de production laitière. L'aire de couchage est couverte pour maintenir les animaux à l'abri de la pluie et du soleil. Il n'y a pas de « bardage » pour assurer une parfaite ventilation du bâtiment. L'aire d'exercice est à l'air libre et nettoyée par un système d'hydrocurage avec séparation de phases (liquide vs. solide). Le revêtement de sol est en caoutchouc très confortable et anti-dérapant. Les animaux profitent d'une aire d'exercice spacieuse et d'un lieu de couchage lumineux.

Au niveau de la santé, la ration alimentaire sans fourrage conservés et homogène dans la durée doit préserver les fonctions biologiques de digestion pour plus d'immunité naturelle et un lait de meilleure qualité toute l'année.

L'efficacité du travail

Pour assurer un fonctionnement le plus optimal possible sur la ferme, des outils ont été mis en place pour procéder à une supervision et une analyse des données de l'exploitation accessibles et partagées par tous les acteurs de la ferme. En effet, l'équipe optimise en permanence les conditions et le temps de travail en assurant l'organisation, la propreté et la sécurité. Aussi, toutes les tâches ne créant pas de valeur ajoutée sont minimisées.

L'efficacité économique

Outils de collecte et d'analyse de données sont réunis sur la ferme et sont adaptés pour répondre aux enjeux de l'exploitation et mesurer l'efficacité des pratiques : nourrisseurs à foin séché, colliers connectés sur chaque vache, salle de traite connectée, taxi-lait ... Ces outils seront autant de données engrangées pour calculer un prix de revient de l'alimentation des veaux, des génisses, des vaches taries et des vaches en production.

L'optimisation du potentiel agronomique de nos sols

L'objectif de la ferme est aussi de produire plus tout en améliorant la fertilité des sols. Pour cela, l'équipe expérimente de nouvelles pratiques agronomiques telles que l'allongement de la rotation des cultures pour moins de mauvaises herbes et moins de parasites.

Des cultures légumineuses sont intégrées pour réduire l'usage d'engrais de synthèse.

Le projet favorise la couverture des sols toute l'année pour limiter l'érosion. L'équipe a choisi de supprimer le labour pour plus d'efficacité biologique dans le processus de transformation des déjections animales. Enfin, la ferme a adopté une agriculture de précision en s'appuyant sur l'analyse du potentiel agronomique à l'intérieur de chaque parcelle : en d'autres termes, les zones à fort potentiel de production sont valorisées et les gaspillages dans les zones à faible potentiel sont évités.

2.2.2.5 Répartition géographique

La répartition géographique du chiffre d'affaires du Groupe traduit le fort enracinement territorial du Groupe en France et plus particulièrement dans le grand Ouest.

Le chiffre d'affaires réalisé en France

Le chiffre d'affaires consolidé réalisé en France représente 79,0 M€ sur un total consolidé de 86,8M€ en 2019 soit 91%.

- Pour l'activité Agrofourniture, une part significative de l'activité se concentre dans les principales régions d'élevage en France à savoir le Grand Ouest qui représente 62% de l'activité (dont 29% sur la Bretagne). Ces régions sont aussi les plus dynamiques en termes de développement de l'activité:

Répartition du chiffre d'affaires Agrofourniture 2019	
Bretagne	29%
Pays de la Loire	14%
Normandie	10%
Nouvelle-Aquitaine	9%
Grand Est	8%
Bourgogne-Franche-Comté	7%
Hauts-de-France	7%
Autres	15%
TOTAL	100%

- Pour l'activité nutrition et hygiène animale, l'activité France (hors Vital Concept) est dirigée vers des distributeurs professionnels et représente 50% de l'activité
- Pour Agri-tech Service et Bel Orient, l'activité est concentrée en Bretagne.

International

L'export représente 7,8 M€ en 2019 soit 9% du total consolidé dont la majeure partie provient de l'activité de production et de vente de compléments alimentaires et d'hygiène pour animaux et le solde par la vente d'Agrofournitures notamment grâce à l'implantation d'une première filiale de distribution en Belgique et à un volume d'activité marginal auprès d'un distributeur suisse.

Le Groupe souhaite développer fortement son activité à l'international dans l'avenir pour acquérir une position forte au sein du marché européen de l'agriculture.

2.2.2.6 Organisation commerciale

L'organisation commerciale du Groupe est principalement en lien avec l'activité Agrofourniture qui concentre l'essentiel des ressources et qui est positionnée vers des utilisateurs finaux (éleveurs et agriculteurs). Les autres activités disposent de forces commerciales plus réduites : en nutrition et hygiène animale, l'activité est dirigée vers des distributeurs et animée par une équipe de commerciaux France et Export. Les autres activités ont par leur rayonnement régional des organisations plus simples.

Au sein de l'Agrofourniture

L'organisation commerciale repose sur 3 équipes de ventes :

- Le centre de relation client : une équipe de 32 conseillers commerciaux sédentaires
- L'équipe terrain : composée de 14 chargés de développement commercial « grands comptes » répartis sur les départements de Bretagne et Pays de Loire.
- 2 magasins dont un au siège de l'entreprise sous la forme d'un showroom et un autre magasin adossé à la plateforme Pays de Loire dans le Maine et Loire (49).

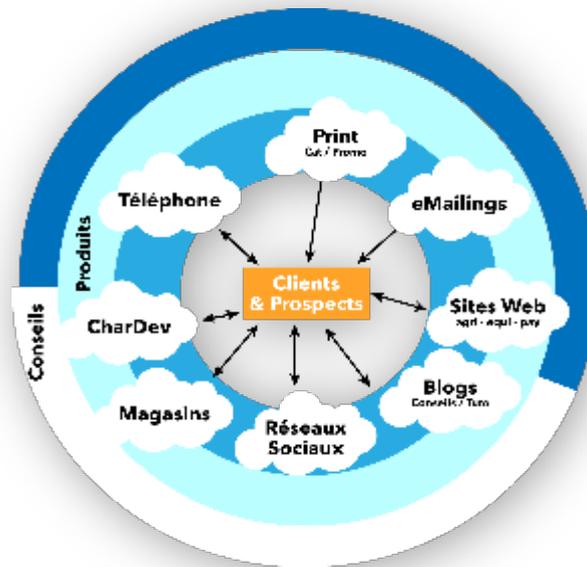
Ainsi que 4 sites internet marchands :

- Site Agriculture
- Site Equidéos
- Site Paysage
- Site Belgique

Ces équipes travaillent en synergie entre elles et s'appuient sur les actions marketing déployées sur le Print, les emailing, l'animation des sites internet et des réseaux sociaux.

La CRM interne est l'unique outil de centralisation des informations clients. C'est cette organisation qui permet au Groupe d'optimiser l'expérience des clients et d'essayer de faciliter au mieux leur parcours d'achat. En outre, le Groupe, en tant qu'acteur historique de la vente à distance pour les agriculteurs et les éleveurs depuis plus de 24 ans, dispose d'un véritable atout dans son secteur au travers de son fichier clients de plus de 40 000 contacts.

Les clients et prospects du Groupe Winfarm sont adressés par différents canaux (internet, catalogues dédiés, chargés de clientèle grands comptes, show-room...)



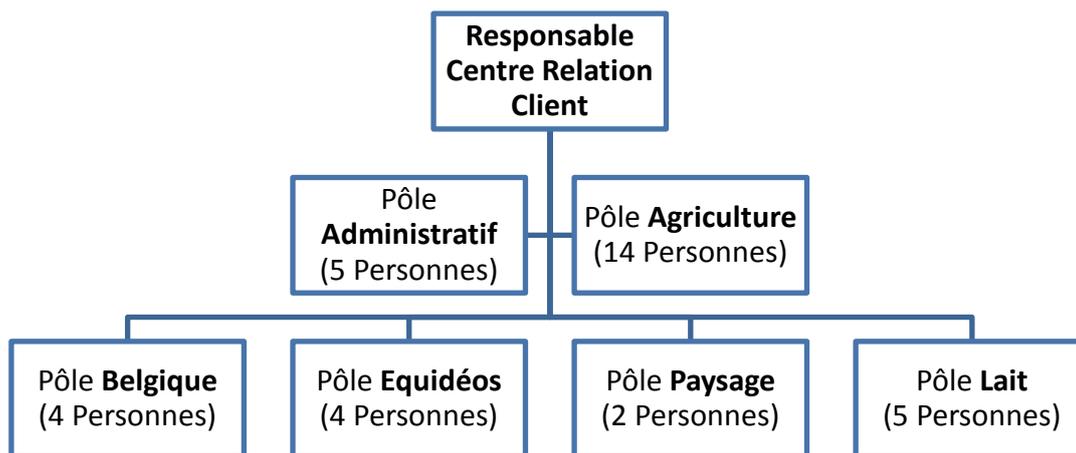
Le Centre de Relation Clients conseillers (CRC)

Le Centre de Relation Clients (CRC) est composé de 4 pôles spécialisés (Belgique, Equidéos, Paysage et grands comptes lait), d'une équipe généraliste (experts, confirmés et débutants) ainsi qu'une équipe ADV (Administration des ventes).

Cette équipe est stratégique et apporte aux clients un conseil direct et personnalisé.

Depuis la création de VITAL CONCEPT, le service et la relation client sont au cœur de la vie du Groupe. L'équipe des conseillers clients s'est renforcée au fur et à mesure de l'accroissement de l'activité de l'entreprise : 4 personnes en 2009, 16 personnes en 2016 jusqu'à 30 personnes fin 2019. Cette équipe est en formation permanente : chaque nouveau produit fait l'objet d'une présentation détaillée par les experts de marchés concernés. Le showroom de 800m², situé juste à côté du Centre de Relation Clients, présente tous les produits du catalogue : il s'agit d'un atout majeur dans l'efficacité du conseil et pour la pertinence des réponses aux clients. De même, des journées d'immersion sont proposées au sein de la ferme de Bel Orient. Ces formations de terrain permettent à l'équipe de mieux appréhender les besoins des clients et d'apporter une valeur ajoutée par rapport à un centre de relation ordinaire ou externalisé.

Le Centre de Relation Clients n'est pas un «Call Center» classique. C'est le cœur des échanges entre les agriculteurs et tous les services de Vital Concept. C'est pourquoi cette fonction n'a pas été externalisée. Chaque commande, même passée par le site internet, fait l'objet d'un appel téléphonique. Il ne se limite pas à une étape de «confirmation». Les conseillers et les clients vérifient, affinent, échangent les conseils ou complètent les demandes. Lors de la conversation, tous les sujets sont abordés : les retours d'expérience sur les produits, les alternatives possibles, les délais de livraison, les éventuels SAV... La formation continue est un gage de crédibilité car le dialogue doit être professionnel, technique et efficace. La fidélité des clients est la preuve de la qualité de cet échange.



Les différents appels se répartissent de la manière suivante :

- Appels entrants :
 - Accueil, renseignements et conseils techniques
 - Prise de commandes et ventes additionnelles
- Appels sortants :
 - Campagnes commerciales
 - Campagne de fidélisation
 - Nouveaux clients rappelés systématiquement après 6 semaines
 - Clients comptes clés Equidéos en aliment
 - Clients en alerte minéral bovin
 - Rappels devis et envois catalogues
 - Rappels intérêts clients
 - Rappels clients pour informations diverses (logistique, paiement...)

La répartition des appels est d'environ 40% d'appels entrants et 60% d'appels sortants (dont 25% sur des appels sortant lors de campagnes commerciales spécifiques).

	2018	2019	Evol %
Total appels	256 098	319 069	25%
Appels entrants	108 643	118 464	9%
Appel sortants	147 455	200 605	36%
dont sortants campagnes	54 616	87 098	59%
Effectif moyens présents	19	24	26%

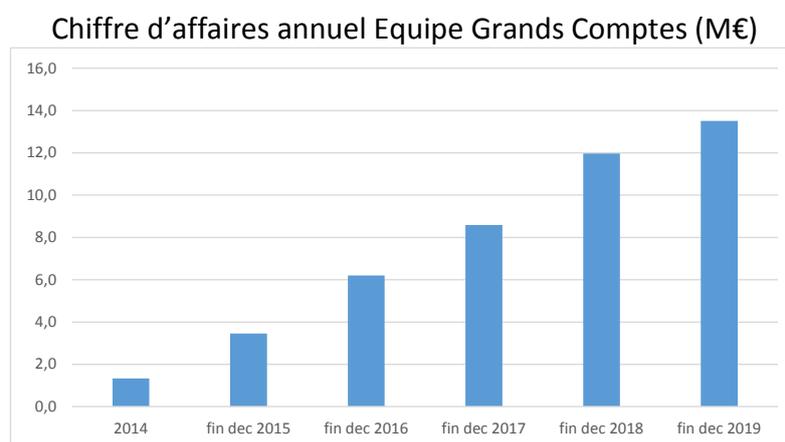
Les Chargés de développement commercial « grands comptes »

Les Chargés de développement terrain sont au nombre de 14 sur les départements de Bretagne, Pays de Loire et Basse-Normandie. Leur objectif est de développer le courant d'affaire des clients et prospects à fort potentiel sur ces secteurs géographiques les plus proches de l'entreprise. Leur démarche commerciale « grands comptes » consiste donc à réaliser une approche très personnalisée en 2 temps : une visite découverte de l'ensemble

des besoins afin de proposer une offre complète sur les solutions les plus pertinentes apportées par Vital Concept.

Leurs performances sont analysées sur la base du développement du chiffre d'affaires réalisé chez les clients visités en comparant l'évolution avant et après leur action personnalisée (visite découverte et préconisation). L'objectif est construit sur la base d'un modèle de progression individuel défini depuis le départ.

Le chiffre d'affaires cumulé par an démontre un vrai succès de cette équipe « grand comptes » depuis plusieurs années.



Au sein de l'activité Nutrition et hygiène animale

Une équipe France de 4 personnes (un responsable, un commercial, un administrateur des ventes et un chef produit) et une équipe Export (une responsable et 3 assistants) sont en charge de l'animation commerciale de l'activité Nutrition et hygiène animale.

Les équipes conçoivent des solutions innovantes de santé et d'hygiène pour améliorer les performances des élevages en confiant la mise sur le marché à des distributeurs français et étrangers dans environ 50 pays. Cette activité repose ainsi sur des relations *BtoB* et non sur une relation avec l'utilisateur final.

L'équipe commerciale participe à 4 grands salons spécialisés en élevage en moyenne par année pour activer la prospection et rencontrer les clients.

1 salon en France (SPACE à Rennes)

3 salons à l'export (1 en Europe, 1 en Asie, 1 en Afrique méditerranéenne).

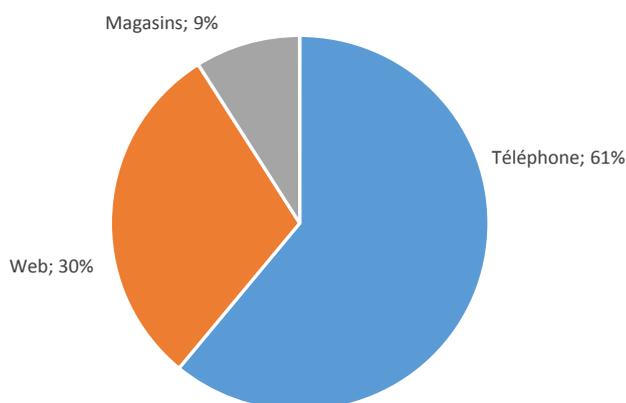
La force du modèle repose sur sa capacité à répondre aux demandes des clients-distributeurs tout en étant force de proposition sur les formulations. Les distributeurs peuvent ainsi faire produire leurs compléments alimentaires exclusifs avec leurs propres spécifications, leur packaging, leur étiquette directement par ALPHATECH. L'organisation commerciale repose sur une relation client principalement à distance notamment à l'export. La stratégie de développement repose sur 2 piliers historiques : l'innovation pour anticiper les besoins de demain et l'agilité pour être réactif et s'adapter aux besoins clients. Si la formule ou le produit souhaité par le client n'existe pas, les équipes proposent de la co-concevoir.

Les canaux de vente et les moyens marketing mis en œuvre

La Vente A Distance (web et téléphone) pour l'activité Agrofourniture est le modèle très largement dominant (91% de l'activité).

Bien que la vente directe ne soit pas privilégiée et que les magasins restent un canal destiné majoritairement aux clients locaux (des départements des Côtes-d'Armor et du Morbihan pour le showroom de Loudéac et du Maine-et-Loire pour le magasin de Vern d'Anjou), l'activité est en constante progression sur les 2 sites et sa part dans le chiffre d'affaires de l'activité Agrofournitures progresse pour s'établir à 9% en 2019.

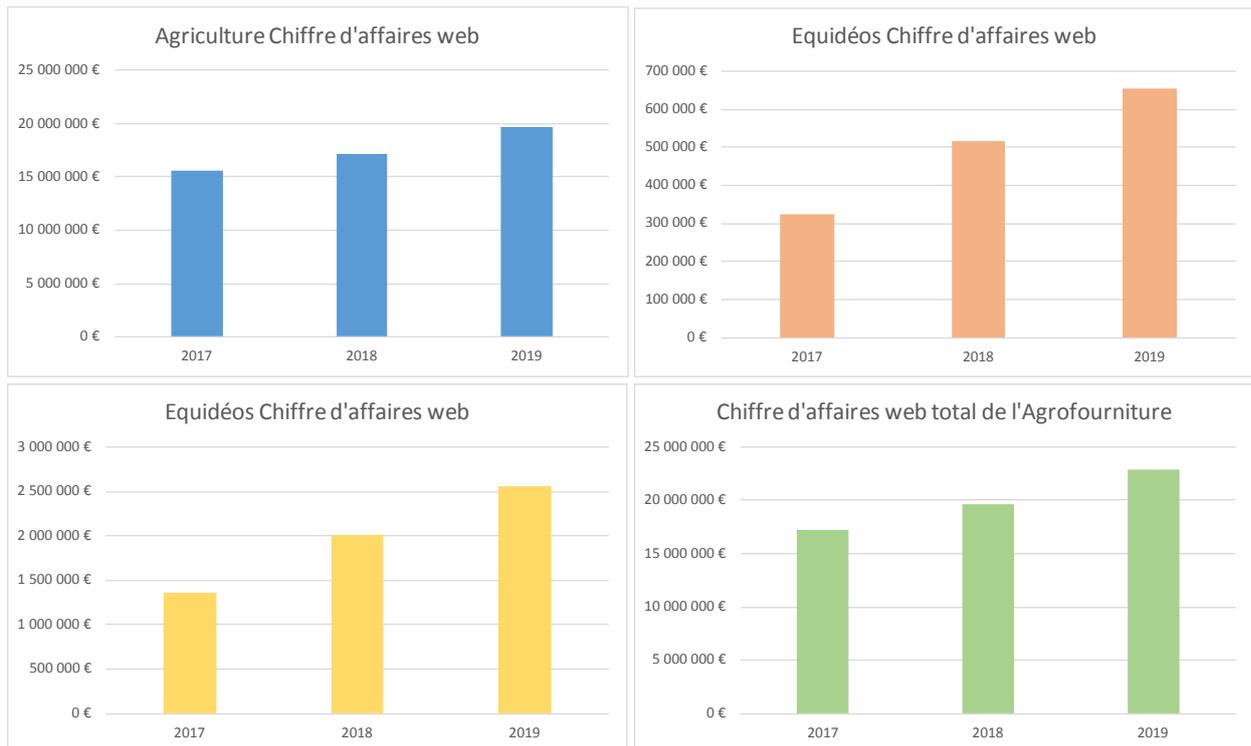
Répartition du chiffres d'affaires Agrofourniture 2019 par canaux de vente



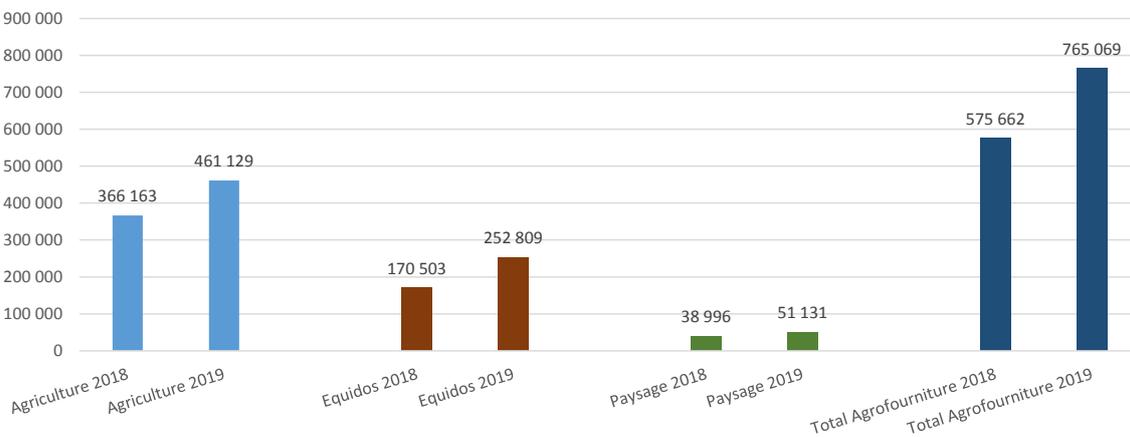
Au sein de la Vente A Distance qui demeure l'axe principal fondateur de l'entreprise, la répartition entre les commandes par téléphone et par le site internet reste encore très largement favorable au téléphone (60% du chiffre d'affaires).

Toutefois, le chiffre d'affaires web progresse de façon significative chaque année : 19,7M€ soit +14% en 2018 et 22,9M€ soit une croissance de +16% en 2019. Le web représente d'ores et déjà 30% du chiffre d'affaires de l'activité Agrofourniture. Les montants des transactions unitaires sur le web restent néanmoins encore inférieurs au panier moyen au sein des différents sous marchés.

Chiffres d'affaires Web par segments de marché



Evolution du nombre de visites uniques (utilisateurs)



L'objectif est d'être reconnu comme un spécialiste dans chaque marché, segment de marché et sous-segment de marché. Cet objectif passe par le développement d'une stratégie de contenu.

Du contenu technique, économique, relayant des expériences terrain, de l'innovation, des opérations commerciales est organisé par le pôle éditorial du service marketing et communication. L'organisation s'appuie sur un brief mensuel avec chaque responsable de marché pour une diffusion vers les « communautés cibles » via les canaux suivants :

- Le « CERES – L’Agriculture de Demain » : un magazine original routé largement 1 à 2 fois par an sur des cibles différentes. L’objectif de ce document est de montrer un savoir-faire et une expertise.
- Les blogs et newsletters
- Les réseaux sociaux

Les équipes commerciales s’appuient également sur des catalogues produits déclinés par marchés et segments de marchés dans lesquels les clients retrouvent rapidement l’ensemble de l’offre. Ces catalogues restent, bien que coûteux à éditer, un vecteur important du flux d’affaires.

L’ensemble des coûts marketing en impression de documents pour Vital Concept s’est élevé en 2019 de 1,5M€.

Enfin, les équipes commerciales participent à de nombreux salons professionnels tout au long de l’année dans l’ensemble des marchés :

- Pour la marché Agriculture : Capr’inov, Les Culturelles, SIMA, Sommet de l’élevage, SPACE, Stockage entrepôt... en France et Agriflanders, Championnat Holstein Libramont, Libramont en Belgique...
- Pour le marché Equin : Equita Lyon, Salon des étalons Lion d’Angers, St Lô, Salon des étalons trotteurs, Salon du cheval d’Angers...
- Pour le marché Paysage : Paysalia, salon Vert, UNEP Bretagne, UNEP Centre Val de Loire, UNEP Normandie, UNEP Pays de Loire...

2.2.2.7 Une logistique intégrée

Une logistique efficace et intégrée

Plateformes, camions, livraisons par des chauffeurs du groupe, maîtrise des horaires, des livraisons, connaissance technique, dialogue... L’offre de Vital Concept ne se limite pas à une seule place de marché. Contrairement à d’autres acteurs, la société a fait le choix d’intégrer ses opérations d’entreposage et de transport. L’entreprise gère ainsi l’ensemble des flux physiques de la réception des produits des fournisseurs à la livraison chez les clients finaux. Le service apporté par une logistique intégrée est source de valeur ajoutée pour les clients : maîtrise des délais et des prix, continuité du service depuis la commande, livraison dans la cour des exploitations par des professionnels de l’agriculture qui se différencient des livreurs de messagerie généraliste...

Cette logistique propre s’appuie sur deux services distincts et complémentaires : l’entrepôt et le transport. Les coûts de transport représentent 10% du CA et ceux de l’entrepôt sont d’un peu plus de 2%. Ces couts sont stables d’une année sur l’autre et sont moins coûteux que ceux de prestataires externalisés, ce qui permet au Groupe de proposer des prix de vente avantageux à ses clients.

Les délais moyens de livraison d’une commande sont de moins de trois jours en Bretagne et de six jours sur les autres régions.

L’entrepôt est situé sur le site du siège social à Loudéac et ses activités principales comprennent la réception des marchandises, la préparation et l’expédition des commandes clients. C’est l’unique site de stockage de l’entreprise.



Il est composé de trois cellules de 5000 m² et d'un auvent de 2300 m² pour une capacité de plus de 22 000 palettes, qui permettent de stocker environ 20 000 références.

Le CA absorbable à isopérimètre en nombre de référencement produits est de l'ordre de 110 M€.

Les modes de stockage (racks standards, rayonnages, cantilever ou spéciaux) et de picking (palettes, casiers, demi-casiers ou bacs) sont adaptés aux morphologies des produits (sacs, bidons, longueurs, petits équipements...).



La gestion de l'entrepôt est assurée par un *Warehouse Management System* fonctionnant en radiofréquence et en temps réel, (logiciel Spidy de Negsys).

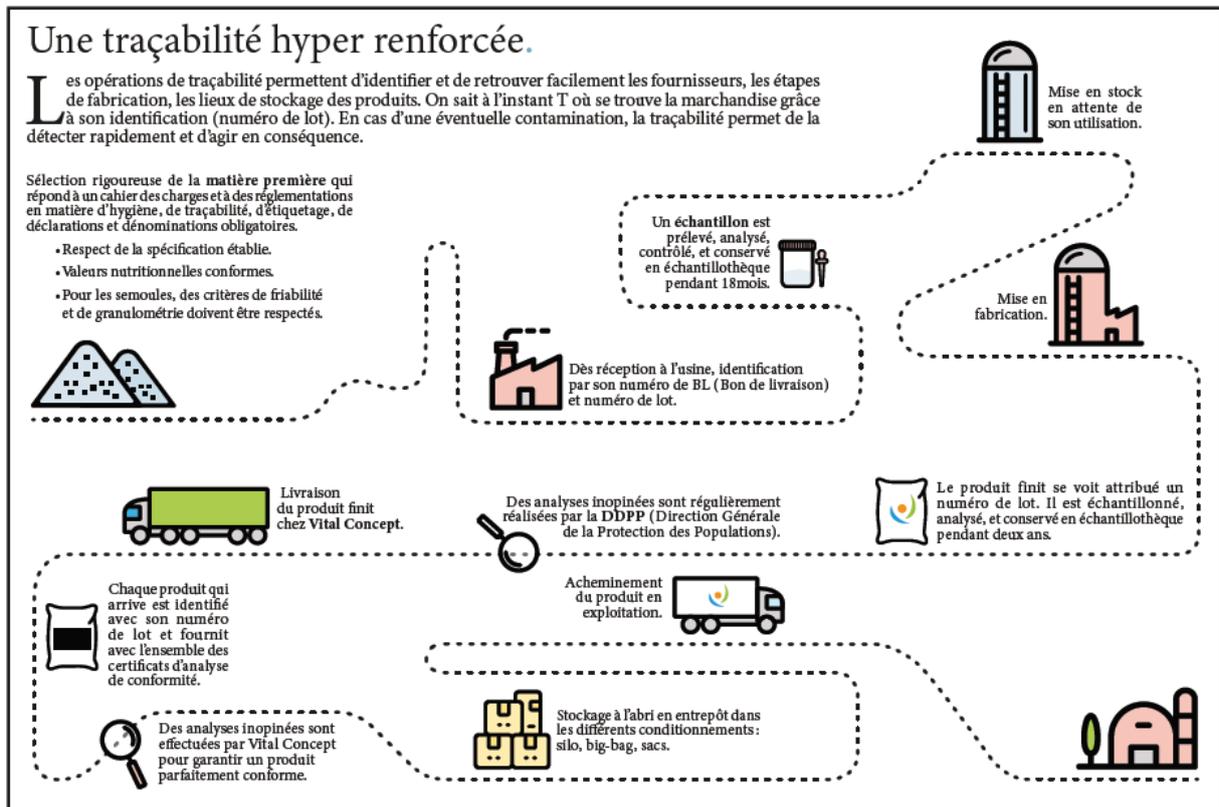
C'est ce logiciel qui pilote l'ensemble des fonctions de l'entrepôt, à savoir :

- Réception
- Mise en stock
- Inventaires permanents et gestion des stocks
- Mise au picking
- Préparation de commande
- Expédition

C'est également ce logiciel qui gère les Dates de Limite d'Utilisation Optimum des produits par

la méthode FIFO (First In-First Out), ainsi que la traçabilité de chaque lot de l'entrée dans l'entrepôt jusqu'à l'expédition client.

Une traçabilité des produits est également rendue possible. Cette connaissance des flux est aujourd'hui essentielle pour garantir un haut niveau de sécurité et de garantie liée à la qualité des produits.



Le matériel de manutention de l'entrepôt est pour la plupart en location avec une maintenance intégrée avec le constructeur Jungheinrich. Les matériels sont adaptés à l'activité (préparateurs en hauteur, chariots rétractables et tridirectionnels), ainsi qu'à l'ergonomie des postes (préparation à hauteur d'homme).

L'effectif de l'entrepôt est composé d'une cinquantaine de personnes, toutes spécialisées aux différentes fonctions, mais en gardant une forte polyvalence. Le management est assuré par un responsable d'entrepôt, aidé par des référents dans chaque métier et des pilotes (exploitation entrepôt). Le travail est organisé en deux-huit sur cinq jours ouvrés pour 39 heures, avec la possibilité de faire une équipe le samedi matin pour répondre aux pics d'activité.

Le transport de Vital-Concept est organisé comme un réseau de messagerie, avec comme point de départ l'entrepôt de l'entreprise, pour ensuite grouper et acheminer par semi-remorques complètes les commandes clients palettisées à 95%, vers des plateformes de transit. Les commandes sont ensuite dégroupées, optimisées en tournées de livraisons pour être distribuées par les chauffeurs et camions de Vital-Concept.

Le service exploitation, composé de quatre exploitantes et d'un responsable transport, reçoit

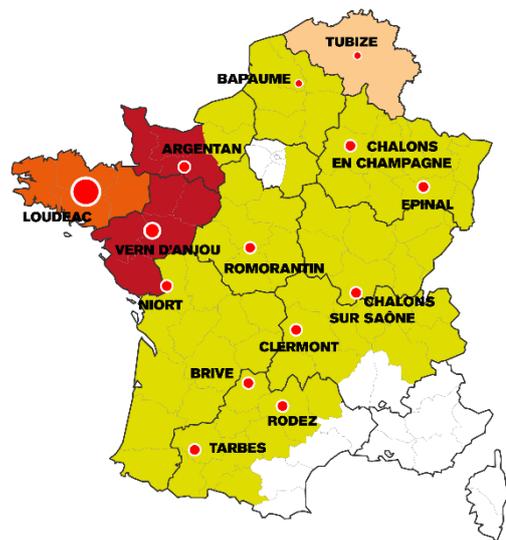
de la gestion commerciale les commandes clients affectées aux plateformes par codes postaux, pour ensuite ordonnancer les départs de l'entrepôt.

Pour les camions qui partent vers les plateformes, Vital Concept utilise la sous-traitance avec des transporteurs dédiés par ligne. Ceux-ci sont aux nombres de 4 et sont des partenaires historiques, ils peuvent en cas de hausse d'activité ou de commandes importantes (poids ou volumes) livrer en direct les clients de l'entreprise. D'autres commandes, qui ne peuvent pas être livrées en propre parce que n'étant pas rattachées à une plateforme (Région Parisienne et quart Sud-Est), sont également sous-traitées. La part des commandes livrées par la flotte de Vital-Concept est de 95%.

Une fois arrivées sur les plateformes, les marchandises sont déchargées par le personnel de celles-ci et rangées par département. Vital-concept attache un soin particulier au choix de ces plateformes (dessertes routières, bassin d'emplois, distances des clients...), mais aussi à leur capacité à suivre l'augmentation de l'activité, qu'elle soit conjoncturelle ou organique.

Les différentes plateformes se situent à :

- Tubize pour la Belgique
- Bapaume pour le Nord
- Argentan pour la Normandie
- Châlons-en-Champagne pour le Champagne
- Épinal pour l'Est
- Chalon-sur-Saône pour la Bourgogne
- Romorantin pour le Centre
- Vern d'Anjou pour les Pays de Loire
- Bessines pour le Poitou-Charentes
- Riom pour l'Auvergne
- Rodez pour l'Occitanie
- Brive-la-Gaillarde pour le Limousin
- Tarbes pour le Midi



L'exploitation organise les tournées, en optimisant les capacités des camions et les trajets en fonction des demandes clients et de la législation sur le temps de travail des chauffeurs.

Pour cela, l'équipe d'exploitation du Groupe utilise un logiciel d'optimisation de tournée Axiodis commercialisé par l'éditeur Axioroute. La suite de celui-ci est utilisée pour donner les ordres de tournées aux chauffeurs par l'intermédiaire de terminaux embarqués, mais également pour assurer la traçabilité en temps réels des livraisons.

La flotte de véhicule comprend 50 camions en location full service. Ils ont la particularité d'être équipés de chariot embarqué, afin de faciliter le travail des chauffeurs, mais aussi pour apporter une meilleure qualité de services aux clients.



2.2.2.8 Une fonction Achats essentielle pour fournir des produits exclusifs

L'approvisionnement

Le portefeuille produit représente 14 500 références à approvisionner auprès de 376 fournisseurs et plusieurs milliers de réceptions. La progression chaque année est d'environ 1 000 nouvelles références.

La politique d'approvisionnement a pour premier objectif d'appréhender cet ensemble en maîtrisant les risques tout en optimisant les flux entrants de marchandises.

Les articles et les fournisseurs sont classés par typologie pour y associer une méthode d'approvisionnement.

La principale méthode employée est celle de la logique à point de commande qui requiert préalablement une classification ABC (méthode inspirée de la loi normale ou des « 80/20 ») des articles afin de mieux maîtriser le niveau des besoins. Cette méthode permet également de déployer une certaine automatisation de la fonction sur un nombre important de références. D'autres méthodes sont également utilisées comme le reapprovisionnement périodique pour les produits récurrents ou la planification pour les produits saisonniers ou avec des délais longs de livraison.

La recherche permanente d'efficacité met en avant une plus grande automatisation, anticipation, planification et maîtrise des risques.

Le service approvisionnement est constitué d'une superviseuse et de deux approvisionneuses confirmées. L'outil utilisé est un ERP d'approvisionnement évolutif qui bénéficie d'investissements réguliers.

Les principaux indicateurs de performances démontrent une efficacité réelle de cette fonction :

(Le taux de Service correspond à la probabilité attendue de ne pas être en rupture de stock pendant le prochain cycle de réapprovisionnement. Il est calculé comme le rapport entre les lignes de produits réceptionnées à l'entrepôt et les lignes de produits commandées par le service Achat)

- Le taux de service fournisseur (flux entrant) est de 96%,
- Le stock tourne 7 fois par an,

- Le taux de service Vital-concept est de 98%,
- Le délai de livraison moyen fournisseur est de 11 jours.

Les achats

Le volume d'achat 2019 pour l'Agrofourniture s'établit à environ 55 millions d'euros. Le portefeuille fournisseur 2019 est constitué de 376 fournisseurs soit 36 de plus qu'en 2018. L'évolution positive du nombre de fournisseurs reflète la dynamique du référencement. Les 10 premiers fournisseurs représentent 23,1M€ en 2019 soit 42% du volume d'achat.

	2017	2018	2019
Nbre de Fournisseurs	299	340	376

Les acheteurs évaluent les fournisseurs et établissent par contractualisation les conditions commerciales et logistiques du référencement. Les négociations commerciales s'effectuent tout au long de l'année. Les principales méthodes employées sont la co-construction avec les fournisseurs et l'appel d'offre. L'essentiel du volume d'achat résulte de ces deux méthodes ce qui permet de dégager une bonne efficacité des achats.

Le grand import est un achat en développement au regard des évolutions de l'activité. Peu significatif en volume, il reste peu risqué.

Matières premières

Le service achat suit une vingtaine de matières premières à partir de base de données externes au Groupe. Ce suivi permet de suivre les matières qui rentrent dans la composition de produits comme des vitamines qui composent les formules de compléments minéraux vitaminés (CMV) bovins. Il permet aussi de modéliser des formules pour effectuer une analyse de la valeur d'un produit.

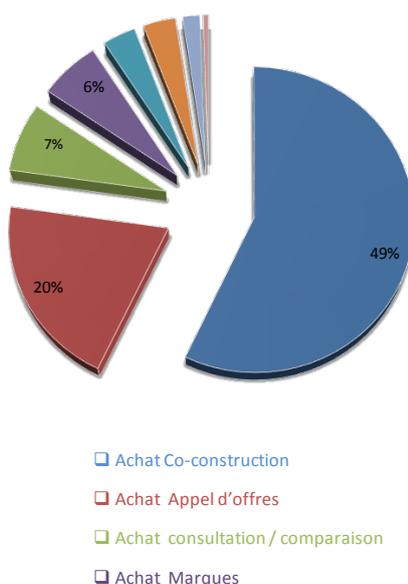
Le groupe ne dispose pas de contrat cadres d'approvisionnement. Les cycles d'achat/vente permettent de répercuter tout ou partie des variations de prix d'achat sur les prix de vente dans l'activité Agrofournitures. Concernant l'activité Nutrition-Hygiène Animale, la hausse ponctuelle des prix d'achat n'est pas totalement répercutée afin de gagner des parts de marché à l'Export. De la même façon, les variations de prix étant autant à la hausse qu'à la baisse, une baisse des prix d'achat de matières premières n'est également pas forcément répercutée dans les prix de vente.

Les achats de matières premières à l'instar du chlorure de magnésium, bicarbonate, MPG, sel, soude caustique, urée, poudre de lait, s'effectuent au mois ou au trimestre sur appel d'offre auprès d'un panel de fournisseurs français et internationaux. Le suivi des cours sert alors d'indicateur de performance.

Le service achat est composé de 2 acheteurs.

L'ensemble approvisionnement et achat est dirigé par un directeur achat.

Méthode d'achat



Importance des achats en co-construction

Les produits stratégiques (Nutrition, Hygiènes, Récolte fourragères et semences) ont une origine française principalement ou européenne ce qui permet une plus grande maîtrise des risques.

Les produits d'origine chinoise (19%) sont principalement des produits d'équipement, d'outillage et d'écurie ou des approvisionnements simples auprès de grossistes français et allemands.

Les produits d'origine italienne sont principalement des pièces d'usures pour le matériel agricole approvisionnées directement auprès des forges.

Plan de contrôles qualité produits

Tous les produits qui arrivent à l'entrepôt sont contrôlés par une équipe dédiée. Au moindre doute ou changement (couleur, packaging...), le responsable de marché ou expert technique vient valider le produit.

2 familles de produits font l'objet d'un plan de contrôle spécifique :

- La nutrition : un échantillon est prélevé plusieurs fois dans l'année sur 15 références produits. Cet échantillon est expédié dans un laboratoire indépendant pour vérifier les valeurs et caractéristiques nutritionnelles indiquées sur l'étiquette.
- Les pièces d'usure (famille machinisme). Les Pièces d'Usure distribuées par Vital Concept doivent répondre à un cahier des charges strict sur la qualité de l'acier et le process de fabrication afin de bénéficier de la marque STEROK (label de qualité et fiabilité garanti par Vital Concept). Ainsi, tous les arrivages de pièces sont échantillonnés et contrôlés au duromètre : appareil de mesure de la dureté des pièces.

2.2.2.9 Synthèse de la réglementation applicable aux activités de WINFARM et de ses filiales

Réglementation sanitaire applicable aux activités du Groupe

La fabrication, l'importation et la commercialisation des produits agricoles (tels que la nourriture pour animaux d'élevages, les semences ou les produits phytosanitaires), font l'objet d'une importante réglementation, notamment en matière environnementale et sanitaire.

- Aliments pour animaux d'élevages

Les activités du Groupe de fabrication et commercialisation d'aliments pour animaux d'élevage entrent dans le champ du Règlement 183/2005 relatif aux exigences en matière d'hygiène des aliments pour animaux, du Règlement 767/2009 relatif à la mise sur le marché et utilisation des aliments pour animaux et du Règlement 2017/625 s'agissant des contrôles visant à assurer le respect de la législation alimentaire pour animaux.

Les sociétés du Groupe disposent d'autorisations pour la commercialisation de produits vétérinaires (autorisation de la direction départementale de protection des personnes (« DDPP ») pour la commercialisation et la distribution d'additifs, de prémélanges d'additifs, de suppléments nutritionnels et d'aliments composés complets et complémentaires destinés à l'alimentation des animaux). Le Groupe indique détenir cette autorisation s'agissant des sociétés y étant soumises.

En outre, le Groupe met en œuvre une démarche qualité au travers notamment d'un département dédié et d'un manuel qualité. Dans le cadre de cette démarche, Vital Concept a par exemple obtenu des certificats de BIO ECOCERT, VLOG (sans OGM) et FCA.

- Semences

Les activités du Groupe de commercialisation de semences (portées par VitalConcept) sont soumises à une réglementation issue du code rural et de la pêche maritime (articles L. 661-8 à L. 661-13) qui encadre la sélection, la production, la protection, le traitement, la circulation, la distribution et l'entreposage, de même que la commercialisation de semences.

- Produits phytosanitaires

Le Groupe Winfarm ne vend pas de produits phytosanitaires au titre de ses activités d'Agrofourniture. En revanche, Agri-tech Service et la ferme de Bel Orient procèdent à l'utilisation de produits phytosanitaires et bénéficient à ce titre de Certiphytos.

En outre, Agri-tech Service exerce une activité de conseil indépendant et de formation relatif à l'usage de tels produits. A ce titre, elle est soumise à une réglementation particulière et dispose d'autorisations spécifiques (agrément, déclaration d'activité, certificat du Bureau Veritas).

Un produit phytosanitaire (également appelé produit phytopharmaceutique ou pesticide) est

un produit dont la commercialisation (autorisation de mise sur le marché, distribution, agréments, mise en vente, conseil, etc.) et l'utilisation (certificat, classement, emballage, étiquetage, etc.) relèvent d'une police administrative spéciale, issue à la fois du droit de l'Union européenne et du droit français (article L. 253-1 et suivants du code rural et de la pêche maritime).

L'utilisation et la détention de produits phytosanitaires et de semences traitées par ces produits peuvent faire l'objet de mesures d'interdiction, de restriction ou de prescriptions particulières édictées par l'autorité administrative compétente.

Depuis le 1er octobre 2014, les exploitants agricoles et leurs salariés qui utilisent des produits phytosanitaires doivent détenir un certificat administratif individuel appelé « certiphyto ». Ce dispositif est également applicable aux professionnels de la distribution et du conseil dans le domaine des produits phytosanitaires. Il atteste d'un niveau de connaissance suffisant pour sécuriser l'utilisation de ces produits et en réduire l'usage, ainsi que de la souscription d'une assurance couvrant la responsabilité civile professionnelle (article L. 254-3 du code rural et de la pêche maritime). Il doit être renouvelé périodiquement.

Réglementation environnementale applicable au Groupe

WINFARM et ses filiales françaises sont soumises à diverses réglementations en matière de droit de l'environnement.

- Réglementation des installations classées pour la protection de l'environnement (« ICPE »)

Vital Concept et Bel Orient exploitent des installations soumises à la réglementation des installations classées pour la protection de l'environnement (« ICPE »). A ce titre, elles sont soumises à des obligations administratives de déclaration et d'enregistrement dont le non-respect est susceptible d'être sanctionné civilement, administrativement et pénalement.

- Réglementation des sites et sols pollués

En tant qu'exploitants d'ICPE, Vital Concept et Bel Orient pourraient voir leur responsabilité engagée si leurs activités génèrent une pollution des sols ou des risques de pollution des sols présentant des risques pour la santé, la sécurité, la salubrité publiques et l'environnement.

- Réglementation des déchets

Certaines activités du Groupe sont soumises à la réglementation des déchets présente dans le code de l'environnement.

A ce titre, les sociétés du groupe doivent assurer la gestion de leurs déchets. Le non-respect de ces obligations est passible de sanctions administratives.

- Réglementation des produits et substances dangereuses

Dans le cadre de leurs activités et installations, les sociétés du Groupe sont susceptibles de recourir à des produits ou substances dangereuses. A ce titre, elles sont soumises aux différentes réglementations européenne (règlements REACH et CLP, accord ADR) et française relatives à l'utilisation, la commercialisation, le transport et l'importation de produits et substances dangereuses, dont il découle notamment des procédures et contraintes en matière d'enregistrement, d'évaluation, d'autorisation, de stockage, d'étiquetage, d'emballage et de manipulation.

2.2.2.10 Stratégie de développement

Après un chiffre d'affaires d'environ 97 M€ attendu au titre de l'exercice 2020, le Groupe a pour ambition d'atteindre environ 200 M€ de chiffre d'affaires à l'horizon 2025 soit une croissance moyenne de 15,6% par an. Cet objectif repose pour moitié sur la croissance organique du Groupe et pour moitié sur les opérations de croissance externe à venir. Cet objectif de chiffre d'affaires devrait conduire en 2025, à un EBITDA de l'ordre de 6,5% du chiffre d'affaires (à comparer à 5,6% attendu pour 2020). L'amélioration de la rentabilité attendue repose notamment sur :

- **en Nutrition animale : des gains de productivité rendus possible par le regroupement, l'agrandissement et la modernisation des sites de production de cette activité (cf. § 2.4.2)**
- **en Agrofourniture : un effet de levier opérationnel lié à l'augmentation des volumes traités**
- **pour Bel Orient : une meilleure valorisation du lait produit sur la ferme grâce à la mise en place d'un outil pilote de transformation de produits laitiers.**

L'atteinte de ces objectifs nécessitera :

- des investissements lié aux regroupements des sites en Nutrition et hygiène animale pour 3,7 millions d'euros (hors immobilier, le bâtiment fera l'objet d'un bail) et une ligne automatisée complémentaire pour 0,7M€.
- des investissements pour doter la ferme de Bel Orient d'un outil pilote de transformation de produits laitiers permettant de démarrer opérationnellement le projet pour 1,5M€

L'ambition de chiffre d'affaires 2025 ne prend pas les revenus potentiels qui pourraient venir du futur réseau d'éleveurs franchisés au travers du projet porté par Bel Orient.

Dans cette optique, Winfarm va déployer un plan de développement dont la bourse assurera le financement, fondé sur deux axes stratégiques.

A / Développement des activités existantes du Groupe en amont de la filière agricole

L'ensemble des activités du Groupe dispose de perspectives de croissance significatives. Porté par les mutations actuelles du monde agricole, le Groupe offre des solutions aux agriculteurs qui doivent faire évoluer leurs pratiques et gagner en efficacité dans une logique de (i) professionnalisation croissante des métiers de l'élevage et de l'agriculture et (ii)

développement d'une agriculture durable devant répondre aux défis sociaux et environnementaux actuels.

Fort de ce positionnement, le Groupe poursuit une stratégie de développement articulée autour de deux axes : (1) élargissement de la base de clients et (2) augmentation du chiffre d'affaires moyen par client.

1- Elargissement de la base de clients

L'élargissement de la base de clients est aujourd'hui le principal moteur de la croissance du Groupe. **A l'avenir, l'évolution du secteur agricole** devrait continuer de jouer positivement pour les activités de WINFARM tant en Agrofourniture qu'en Nutrition et hygiène animale. La distanciation croissante entre les exploitations, toujours plus grandes et moins nombreuses, rend la vente à distance plus pertinente (l'argument de proximité perd de son importance au profit des critères de qualité, de prix et de service dans le e-commerce comme dans l'agrofourniture ou la nutrition animale).

Cette tendance générale sera renforcée par une stratégie commerciale orientée vers :

- **de nouvelles cibles d'exploitations ou des nouveaux segments de marché.** A l'origine très focalisé sur l'élevage bovin, le Groupe va poursuivre et amplifier sa diversification vers les autres formes d'exploitations : les autres types d'élevage (porcs, volaille, ovins, caprins...), mais également les céréaliers qui sont des exploitations complémentaires aux éleveurs (WINFARM a considérablement élargi son offre ces dernières années vers le machinisme agricole destiné à répondre à leurs besoins) ainsi que vers les ETA / CUMA. Les agriculteurs se tournent en effet de plus en plus vers ces Entreprises de Travaux Agricoles (ETA) et les Coopératives d'Utilisation de Matériel Agricole (Cuma). Ils accèdent ainsi à du matériel généralement à la pointe de l'innovation, à une main-d'œuvre qualifiée et à des conditions de travail moins contraignantes tout en évitant l'investissement. L'exploitant s'affranchit donc des soucis techniques ou de réglage qui sont extrêmement chronophages pour une exploitation agricole. Ce type de structure, en phase avec les mutations du secteur agricole, est destiné à se développer et représentent donc une cible de clients importante pour l'avenir du Groupe.

Parallèlement, la diversification en dehors du marché Agriculture va se poursuivre. Les marchés Equin et Paysages qui représentent d'ores et déjà 11% de l'activité Agrofourniture en 2019 devraient continuer de se renforcer dans le futur tant par la croissance organique que par des opérations de croissance externe ciblées. La notoriété du Groupe sur ces marchés ouverts en 2007 et 2013 est encore en développement. Sur le marché Paysage, la part de marché est encore modeste et régionale. La structure de marché moins morcelée que sur le marché équin permet d'envisager l'acquisition d'un acteur établi qui permettrait d'accélérer le développement.

- **l'Europe du Nord (développement géographique)** Si le Groupe est aujourd'hui devenu le premier Groupe français indépendant au service du monde agricole et de l'élevage derrière les coopératives, il lui faut néanmoins pouvoir adresser son offre au-delà des frontières françaises pour devenir un acteur incontournable de l'amont de la filière agricole. L'échelle naturelle de ce marché est l'Europe. L'international représente 7,8 M€ de chiffre d'affaires en

2019 chez WINFARM soit 9% du total consolidé. La stratégie de développement de WINFARM doit permettre d'accélérer la croissance de l'activité à l'international notamment à partir de l'expérimentation réussie de la Belgique. Les équipes ont pu valider grâce à l'implantation de cette filiale le processus et les besoins d'un développement à l'étranger au niveau humain, culturel, règlementaire, économique, etc. Le Groupe souhaite rapidement transposer la conquête commerciale vers l'Europe du Nord pour l'activité Agrofourniture. Les Pays-Bas sont une cible prioritaire compte tenu de la proximité culturelle et linguistique avec les Flandres. Plus avancés dans l'évolution que leurs confrères français, les élevages bovins hollandais constituent une zone cœur de cible et une source potentielle d'innovations importantes pour transposer certaines pratiques en France. Plus globalement, le Groupe s'intéresse aux marchés de l'Europe du Nord pour lesquels des implantations de filiales ou des opérations de croissances externes sont envisagées à l'avenir.

- **des partenariats et accords de distribution** La stratégie commerciale du Groupe devrait s'accélérer vis-à-vis d'autres acteurs présents au sein de l'amont de la filière agricole. La position acquise par WINFARM notamment dans l'élevage permet d'envisager un certain nombre de synergies. Les mutations du secteur et notamment la baisse du nombre d'exploitations poussent les intervenants à se remettre en cause et à adapter leur organisation à un nouvel environnement (cf. § 2.2.3.3). Le Groupe devrait ainsi signer un partenariat avec un acteur reconnu de l'insémination bovine bénéficiant d'un réseau régional très dense de techniciens (700 techniciens sur 20 départements de l'Ouest). Afin de maintenir la qualité et la proximité de son service, cet acteur est devant la nécessité de s'ouvrir à d'autres activités. Le partenariat avec WINFARM permettra ainsi d'apporter de nouveaux services aux éleveurs et de répondre à certains de leurs besoins en Agrofournitures. Les techniciens collecteront également des données qui permettront à VITAL CONCEPT de mieux connaître encore ces éleveurs. En contrepartie, le partenaire sera intéressé sur les ventes réalisées. WINFARM compte déjà comme clients environ la moitié de la base d'éleveurs connus par la partenaire. De la même façon, ce type de partenariat va pouvoir s'élargir à d'autres acteurs comme le syndicat de contrôle des performances en élevage laitier et les groupements de défense sanitaire (GDS). Ces organismes, à vocation sanitaire et d'accompagnement technique selon le code rural et reconnus par le Ministère de l'Agriculture, veillent au bon état sanitaire des troupeaux, étudiant les risques spécifiques à leur département et aux races du secteur et conseillant les éleveurs sur les conduites à tenir dans un but de prévention : vaccination, hygiène, conditions d'élevage... Ils rassemblent aujourd'hui plus de 95% des éleveurs de bovins, plus de 70% des éleveurs de caprins ou d'ovins, près de 50% des éleveurs de porcins.

Des données sur le nombre de vaches, les races, leur situation, les techniques de traite etc... vont pouvoir être collectées et alimenter la base de données clients.

D'autres partenariats devraient être signés notamment dans le domaine de l'alimentation animale. Le Groupe devrait signer un accord avec un acteur coopératif très présent dans les aliments complets pour animaux à l'échelle nationale. Reconnu pour son expertise dans les compléments alimentaires, WINFARM devrait être en mesure de proposer ses propres formules qui seraient intégrées à la production du partenaire en vue de proposer un aliment complet aux éleveurs sous une marque unique. Sans investissement supplémentaire, le Groupe bénéficierait ainsi des 13 sites de production, de la logistique et des débouchés commerciaux du partenaire.

2- Augmentation du chiffre d'affaires moyen par client (panier moyen)

Le chiffre d'affaires moyen par client de l'activité Agrofourniture est relativement stable d'une année sur l'autre (à l'exception du marché Paysage qui a fortement augmenté en 2019 en raison du déploiement de l'offre encore récente sur la base client existante).

CA /an moyen en Euros	2018	2019
AGRIGULTURE	2 098	2 061
EQUIDEOS	862	903
PAYSAGE	1 214	1 649

Si la relative stabilité du panier moyen notamment sur le marché Agriculture cache une réalité plus complexe (la conquête nette de nouveaux clients faisant baisser mécaniquement le chiffre d'affaires moyen), le Groupe estime néanmoins être en mesure d'augmenter significativement le chiffre d'affaires moyen par client à l'avenir grâce à deux facteurs complémentaires :

- **un enrichissement permanent de l'offre au travers d'innovations et de nouveaux référencements.** Avec 14 500 références, le Groupe propose d'ores et déjà une profondeur de gamme intéressante. A l'avenir, la poursuite du développement des gammes de produits va permettre de proposer une offre toujours plus complète, adaptée et exclusive à différents segments de clientèles en vue de répondre à l'ensemble de leurs besoins. Grâce à son Centre de relation clients (CRC) qui est force de proposition à valeur ajoutée et à sa logistique interne capable de répondre à l'exigence de livraison spécifique mixant pondéreux, encombrants, petites pièces, outillage... pour un même client, le Groupe dispose d'un atout compétitif majeur par rapport au secteur. Cela lui permet de répondre aux besoins des clients qui peuvent être très différents, d'avoir des « produits d'appel » et des produits permettant d'augmenter le panier moyen comme toute activité de distribution. Le succès des produits de clôture traduit bien cette capacité à gérer des produits encombrants, segment de marché parfois délaissé par d'autres acteurs mais qui répond à une vraie demande.

- **le digital – accélération du canal du web.** Cet enrichissement permanent de l'offre va être mis en valeur par de nouveaux développements digitaux au niveau des canaux de vente. Grâce aux outils informatiques disponibles récents (traitement des données, algorithmes, gestion des sites marchands), WINFARM devrait mettre à profit son CRM (logiciel de gestion clients) et les informations disponibles sur ses clients pour déployer de nouveaux services. Le projet baptisé « Web 2020 » devrait être mis en place sur le dernier trimestre 2020 et permettre d'accélérer fortement la pénétration commerciale du web dès 2021 qui représente aujourd'hui un tiers du chiffre d'affaires de l'Agrofourniture. Une meilleure identification de la demande, une personnalisation du site en fonction des intérêts du client (comme pour les catalogues), des communautés « bovins lait, bovins viande, ... » vont pouvoir être mis en place. Un nouveau système d'administration et de développement du site « Content Management System » (CMS) est en cours d'implémentation. Ce CMS, le plus utilisé dans le monde, permettra de réaliser un site internet dynamique et réactif via une interface simple d'utilisation. En matière commerciale, l'enjeu apparaît double : d'une part, répondre à la transparence tarifaire par des offres mieux différenciées, et d'autre part, enrichir l'offre de sorte qu'elle s'ajuste encore plus finement aux besoins des divers segments de clients. La multiplication des données

disponibles et la sophistication des outils informatiques permettent aujourd'hui de « micro-segmenter » les catégories d'agriculteurs, non plus seulement par taille d'exploitation, mais en tenant compte de l'historique de production, des rendements, des achats réalisés, etc. Une nouvelle étape du web va ainsi développer la personnalisation de l'offre. Cela suppose une présence multicanale adaptée aux besoins des agriculteurs, une gamme d'offre étendue, à prix optimisés, une exécution diligente et fiable des commandes – donc une chaîne logistique optimisée – ainsi que les algorithmes de recommandations d'achats « next product to buy » pointus.

Le chiffre d'affaires moyen cache d'importantes disparités entre les marchés et entre les clients avec un très fort potentiel de progression sur une très grande majorité du portefeuille clients.

Pour mémoire, le panier moyen du marché Agriculture en Agrofourniture est de 2 061 € en 2019 alors que les 1 500 premiers clients représentent un chiffre d'affaires moyen de 14 500 € par an. Le Groupe estime ainsi disposer d'un potentiel intéressant de progression du chiffre d'affaires moyen par client (de trois à quatre fois le chiffre actuel) dans les années à venir sans pour autant prétendre atteindre un niveau maximal sur l'ensemble de sa base clients. Cette progression suppose néanmoins la poursuite de l'évolution et de l'enrichissement de l'offre produits et de nouvelles fonctionnalités ou services rendus désormais possibles par la stratégie digitale.

B / Bel Orient et le projet « aval » autour de la transformation des produits laitiers

La ferme expérimentale de Bel Orient porte un projet innovant de développement autour de la transformation de produits laitiers. Destinée à tester et valider les innovations du Groupe et à dispenser de la formation, la ferme développe aujourd'hui un projet novateur. Faisant le constat que la filière laitière est peu structurée à l'exception des débouchés industriels, le Groupe souhaite proposer aux éleveurs des méthodes, des outils, des services autour de la transformation de produits laitiers. Ayant mis au point des méthodes innovantes permettant de produire un lait de haute qualité nutritionnelle, BEL ORIENT envisage de valoriser le circuit court à l'échelle de l'exploitant et de mettre en place un réseau d'éleveurs laitiers franchisés selon un cahier des charges de production précis et porté par une marque forte. Les exploitations visées compteraient environ 150 vaches soit 1000 tonnes de lait de production : un projet de réseau national regroupant des éleveurs laitiers devrait ainsi bientôt voir le jour avec pour objectif de leur permettre de transformer leur production localement et de distribuer en circuit court en vue d'un meilleur partage de la valeur ajoutée au sein de la filière laitière.

Le Groupe entend prendre une place sur le marché entre les grands groupes laitiers mondiaux et des initiatives locales morcelées de vente à la ferme ou sur une échelle ultra-locale et en complément de tel ou tel AOP ou IGP sur un produit d'appellation ciblé. L'objectif est de regrouper une trentaine d'exploitations produisant autour de 1000 tonnes de lait chacune soit 30 000 tonnes au total pour mailler le territoire national d'ici 2025 (sur un marché national qui représente aujourd'hui 24 millions de tonnes). Le réseau constitué reposerait sur une marque forte et un schéma de transparence totale, de partage de valeurs, de traçabilité sur toute la chaîne de production de l'éleveur au consommateur.

Le projet d'un réseau d'exploitations desservant une zone de chalandise locale mais permettant de mailler le territoire national



L'objectif est de répondre à la fois aux nouvelles attentes des consommateurs pour ce type de produits et de permettre aux éleveurs de mieux valoriser le fruit de leur travail.

Les attentes des consommateurs sont désormais claires mais le marché peine aujourd'hui à y répondre. Gérard Mulliez, fondateur et ancien président-directeur général du groupe Auchan y faisait référence dans Les Echos le mardi 16 juin 2020 : « *Quand j'ai créé Auchan en 1961, le contexte n'était pas le même. Notre projet était de donner accès à une alimentation abordable et abondante aux habitants de Roubaix qui avaient tant souffert de la guerre. Désormais, la jeunesse nous réclame autre chose. Des produits bons et sains, locaux, pour une santé durable sans produits chimiques, au prix juste, certes, mais qui permettent aux producteurs de bien vivre et aux consommateurs d'avoir du plaisir.* »

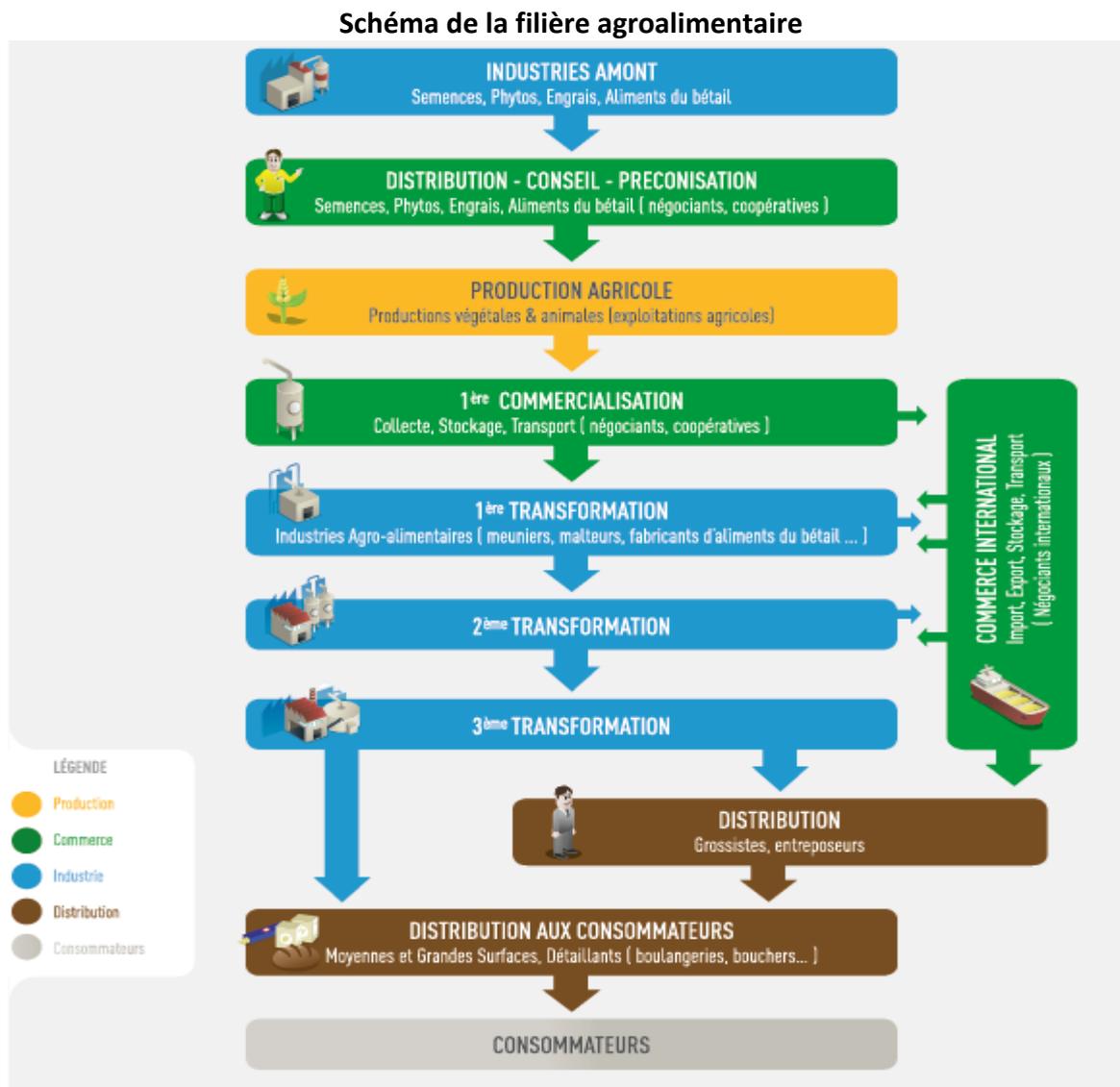
L'objectif de BEL ORIENT est de répondre à cette demande tout en permettant un meilleur partage de valeur ajoutée au sein de la filière laitière. En contrepartie d'investissements leur permettant de transformer leur production localement, les éleveurs pourraient vendre des produits transformés permettant de valoriser 3 à 4 fois mieux le prix du lait au litre.

Le projet est actuellement en cours de définition du mix produit, du choix des outils de transformation et de l'organisation de la distribution et du circuit de vente. La ferme expérimentale servira d'exemple pour les éleveurs candidats.

2.2.3 Principaux marchés

WINFARM est le premier Groupe indépendant français de vente à distance de matériels et de services pour le monde agricole et les éleveurs. Il intervient aujourd'hui sur l'amont de la filière : au niveau industriel, il conçoit et fabrique des compléments alimentaires et des produits d'hygiène pour animaux et en distribution, il commercialise du matériel et des solutions d'agrofournitures ainsi que des prestations de conseil. La ferme expérimentale

participe à différentes fonctions au sein du groupe et porte également un projet dans la transformation de produits laitiers qui devrait élargir encore le champ d'action du groupe vers l'aval dans les années à venir.



Source : FC2A (Fédération du Commerce Agricole et Agroalimentaire)

2.2.3.1 Les agriculteurs – éleveurs sont face à des défis majeurs

Mutations et évolutions du monde agricole

L'agriculture française doit trouver une manière de se différencier et rester compétitive, compte tenu de sa fragmentation comparativement plus élevée que les autres grandes puissances agricoles mondiales : 70 % de la production agricole en France est effectuée sur une surface moyenne de 120 hectares (ha) contre 800 ha au Brésil, 900 ha aux Etats-Unis et 1200 ha au Canada.

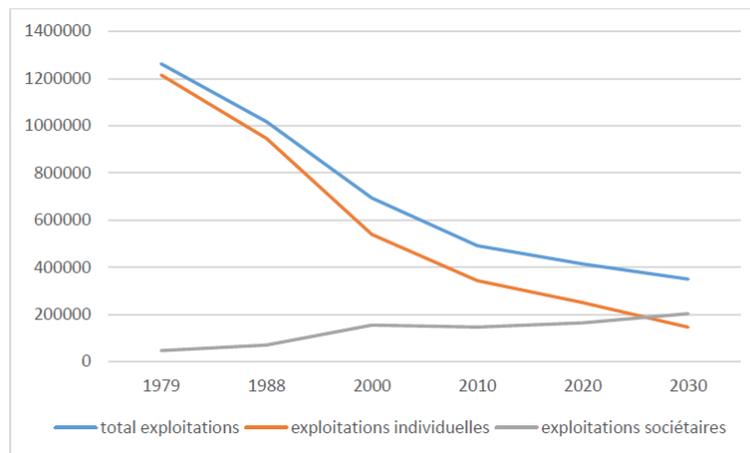
En France métropolitaine, entre 2010 et 2016, le recul du nombre d'exploitations agricoles s'est poursuivi mais à un rythme ralenti par rapport à la décennie précédente : - 2 % par an entre 2010 et 2016, contre - 3 % entre 2000 et 2010. En 2016, on comptait environ 450 000 exploitations agricoles en France, soit 11 % de moins qu'en 2010. Moins nombreuses, les exploitations s'agrandissent. En 2016, une exploitation agricole disposait en moyenne de 63 hectares, soit 7 hectares de plus qu'en 2010 et 20 de plus qu'en 2000. Avec l'agrandissement régulier des structures, les très grandes exploitations valorisent désormais 36 % du territoire agricole et mobilisent 38 % du volume de travail agricole. Quasi inexistantes dans les élevages de bovins viande ou d'ovins-caprins, elles représentent plus de la moitié des exploitations spécialisées en porcins et volailles et près de 2 exploitations sur 10, toutes productions confondues. À l'opposé, les petites exploitations rassemblent près d'un tiers des exploitations mais n'exploitent que 7 % de la superficie agricole utilisée (SAU) en mobilisant 12 % de l'emploi agricole. Les petites exploitations restent majoritaires en cultures fruitières et en élevage ovin-caprin. (*Insee Références, édition 2019 – Agriculture – Pêche*)

	Nombre d'Exploitations
Toutes exploitations	455 392
Exploitations spécialisées en grandes cultures	130 992
Exploitations spécialisées en maraîchage et horticulture	16 837
Exploitations spécialisées en viticulture	64 723
Exploitations spécialisées en cultures fruitières, autres cultures permanentes	15 896
Exploitations bovines spécialisées : orientation lait	41 450
Exploitations bovines spécialisées : orientation élevage et viande	58 556
Exploitations bovines : lait, élevage et viande combinés	7 921
Exploitations avec ovins, caprins et autres herbivores	44 312
Exploitations avec diverses combinaisons de granivores	22 422
Exploitations de polyculture et polyélevage	51 634
Exploitations non classées	649

Source : Agreste - Enquêtes structures (ESEA) / année de référence 2016
Ministère de l'agriculture

Le modèle traditionnel de « l'exploitation familiale », autrefois homogène, se segmente aujourd'hui en diverses structures où le collectif familial est de moins en moins prégnant. Les exploitations les plus proches du modèle familial à « deux unités de travail agricoles (UTA) » disparaissent ainsi le plus vite (- 49 % de 2010 à 2016). Les chefs d'exploitation adaptent en conséquence leur organisation, avec une simplification des systèmes de production ou un apport extérieur de main-d'œuvre, des holdings agricoles, des regroupements d'exploitants ou encore de la sous-traitance. Cette évolution devrait se poursuivre dans les années à venir. (*CENTRE D'ÉTUDES ET DE PROSPECTIVE Analyse N° 145 - Novembre 2019*)

Evolution de la structure des exploitations agricoles



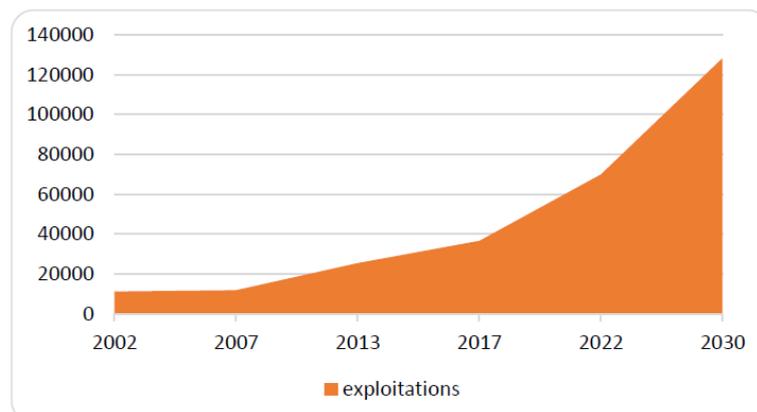
AGRI 2050 - Une prospective des agricultures et des forêts françaises à l'horizon 2050 - CGAAER n°18066

Ces différentes évolutions (défamiliarisation du collectif de travail, développement du salariat et de l'externalisation des tâches, mobilités sociale et professionnelle accrues, etc.), amènent à conclure à une « normalisation » en cours du métier d'agriculteur : il converge de plus en plus vers celui des chefs d'entreprises des autres secteurs économiques. Des structures plus complexes apparaissent, proches de l'entrepreneuriat : holdings, regroupements d'exploitants, sous-traitance, etc.

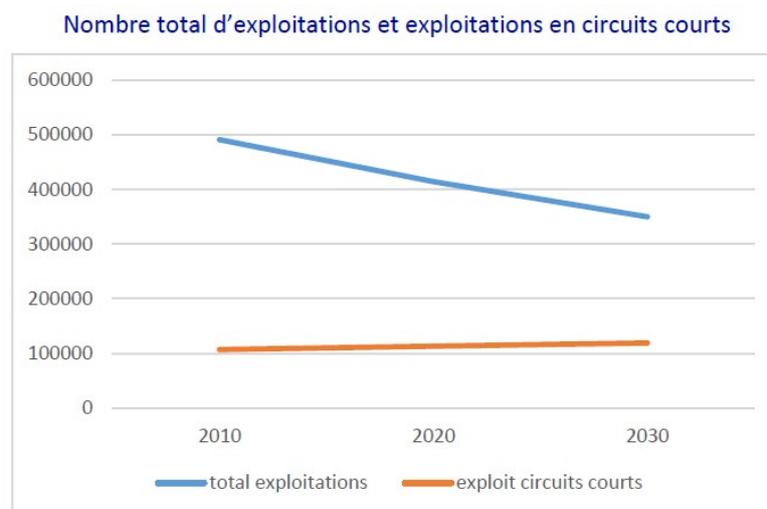
Dans le même temps, les exploitations se concentrent, sont de moins en moins nombreuses, de plus en plus grandes et gérées par de moins en moins d'actifs, une évolution partagée par la plupart des pays de l'Union européenne et caractéristique des pays de l'OCDE.

L'élargissement de la gamme des innovations (techniques, organisationnelles, managériales, etc.), accessibles au plus grand nombre, change le métier de chef d'exploitation en diversifiant les référentiels professionnels et les communautés de pratiques. L'essor de l'agriculture biologique en est un bon exemple. Elle s'accompagne souvent d'activités de transformation des produits et de commercialisation en circuits courts ou à la ferme.

Un tiers des exploitations françaises engagées dans le « bio » en 2030



AGRI 2050 - Une prospective des agricultures et des forêts françaises à l'horizon 2050



AGRI 2050 - Une prospective des agricultures et des forêts françaises à l'horizon 2050

Les acteurs du monde agricole doivent faire face à deux évolutions majeures.

La première est une mutation du profil des agriculteurs, accélérée par le changement générationnel. Ils sont en effet de plus en plus nombreux à souhaiter sortir de la seule production de masse, insuffisamment valorisée. Par ailleurs, les exploitants agricoles sont de mieux en mieux formés. D'après une étude Agreste, les exploitants de moins de 40 ans ont depuis une dizaine d'années (sur la base du recensement agricole de 2010) un meilleur niveau de formation que la moyenne des actifs de la même classe d'âge. Par ailleurs, et comme pour le reste de la population, les jeunes agriculteurs sont mieux formés que leurs aînés.

La seconde est une mutation du profil de la population rurale. Le renouvellement des générations, l'arrivée de nouveaux ruraux en provenance des zones urbaines s'accompagne de nouvelles exigences vis-à-vis de leurs voisins agriculteurs, mais aussi de demandes de nouveaux services. De nouvelles missions sont alors désormais adressées aux agriculteurs, comme le stockage du carbone, la préservation de la biodiversité et des sols, la génération d'énergies renouvelables, la distribution de produits alimentaires en circuit court. L'agriculteur n'est plus seulement acteur de production primaire, mais également fournisseur de services pour son territoire, voire au-delà. Ces nouvelles missions imposent d'interagir avec d'autres.

Ces évolutions se traduisent par une forte croissance du nombre d'exploitations engagées dans la Certification environnementale. La certification environnementale est attribuée aux exploitations engagées dans des démarches particulièrement respectueuses de l'environnement. On distingue trois niveaux de certifications environnementales, le niveau le plus élevé étant la haute valeur ajoutée. Le niveau 2 de la certification environnementale correspond très souvent à une des 59 démarches reconnues : par exemple, Vergers

écoresponsables, Terr'Avenir, Terrena, Agriconfiance, Valfrance, Terra viti, Bee friendly, Plante bleue, Demain la Terre, Sud Avenir, etc. Ces démarches environnementales existent dans de nombreuses filières – viticulture, arboriculture, maraîchage, grandes cultures, horticulture... et réunissent aujourd’hui plus de 17 500 exploitations agricoles.

Le plan Ecoantibio s'adresse quant à lui aux éleveurs, aux vétérinaires et aux propriétaires d'animaux de compagnie. L'objectif est de changer les pratiques de prescription des antibiotiques et promouvoir des produits alternatifs, efficaces et économiques. La vaccination, les bonnes conditions de vie des animaux et le respect de règles simples d'hygiène permettent de lutter efficacement contre les infections et le risque d'antibiorésistance. Déployé depuis 2012, le plan Ecoantibio enregistre de très bons résultats avec une baisse de 39% de recours aux antibiotiques entre 2012 et 2018.

Le gouvernement a également lancé un plan d'action global pour la réduction de l'utilisation des produits phytosanitaires avec un objectif de -50% en 2025. La décision de mettre fin aux principaux usages du glyphosate a été prise dès lors que des alternatives existent. Les différents plans Ecophyto (dont Ecophyto II+) visent ainsi à réduire l'utilisation des produits phytopharmaceutiques, en zones agricoles et non agricoles. Ces plans activent de nombreux leviers dont l'accompagnement financier d'agriculteurs et de collectifs d'agriculteurs pour généraliser les pratiques économes en produits phytosanitaires. Malgré une tendance globale à la hausse des ventes de produits, le nombre et les quantités de substances les plus préoccupantes diminuent. Par ailleurs, les quantités de produits de biocontrôle augmentent, tout comme l'engagement des agriculteurs dans des démarches écologiques reconnues par l'état – comme l'agriculture biologique et la haute valeur environnementale (HVE).

Les pouvoirs publics accompagnent ainsi la profession agricole dans la transition agroécologique. Près de 400 millions sont mobilisés chaque année pour accompagner la réduction de l'usage des produits phytosanitaires, dont 250 millions dédiés à la conversion en agriculture biologique. En 2020, un appel à projet supplémentaire d'un montant de 25 millions d'euros a été lancé pour accélérer l'équipement en matériel d'épandage performant des filières viticulture, arboriculture et maraîchage.

L'étude de janvier 2020 du ministère de l'agriculture français (*AGRI 2050 - Une prospective des agricultures et des forêts françaises à l'horizon 2050 - CGAAER n°18066*) évoque des perspectives d'évolutions pour l'agriculture française autour deux grandes orientations : « des agricultures locales non productivistes démondialisées » qui dominent en nombre et des « agricultures de firmes » présentes aussi bien sur les marchés locaux qu'à l'exportation. Entre 2016 et 2030, une exploitation sur cinq pourrait disparaître... Une agriculture locale pour une alimentation territorialisée pourrait se développer plus largement : proximité et qualité se confondent pour nombre de consommateurs, les nouvelles technologies sont également appelées à se développer ... La baisse du nombre d'exploitations devrait se poursuivre, comme par le passé, et contribuer à limiter la diminution du revenu moyen des exploitants comme au cours des dernières années... Les formes sociétaires se développant, les exploitations individuelles vont devenir minoritaires... Les questions de changement climatique et de la biodiversité seront de mieux en mieux prises en compte et les pratiques agricoles devraient être encore davantage respectueuses de l'environnement.

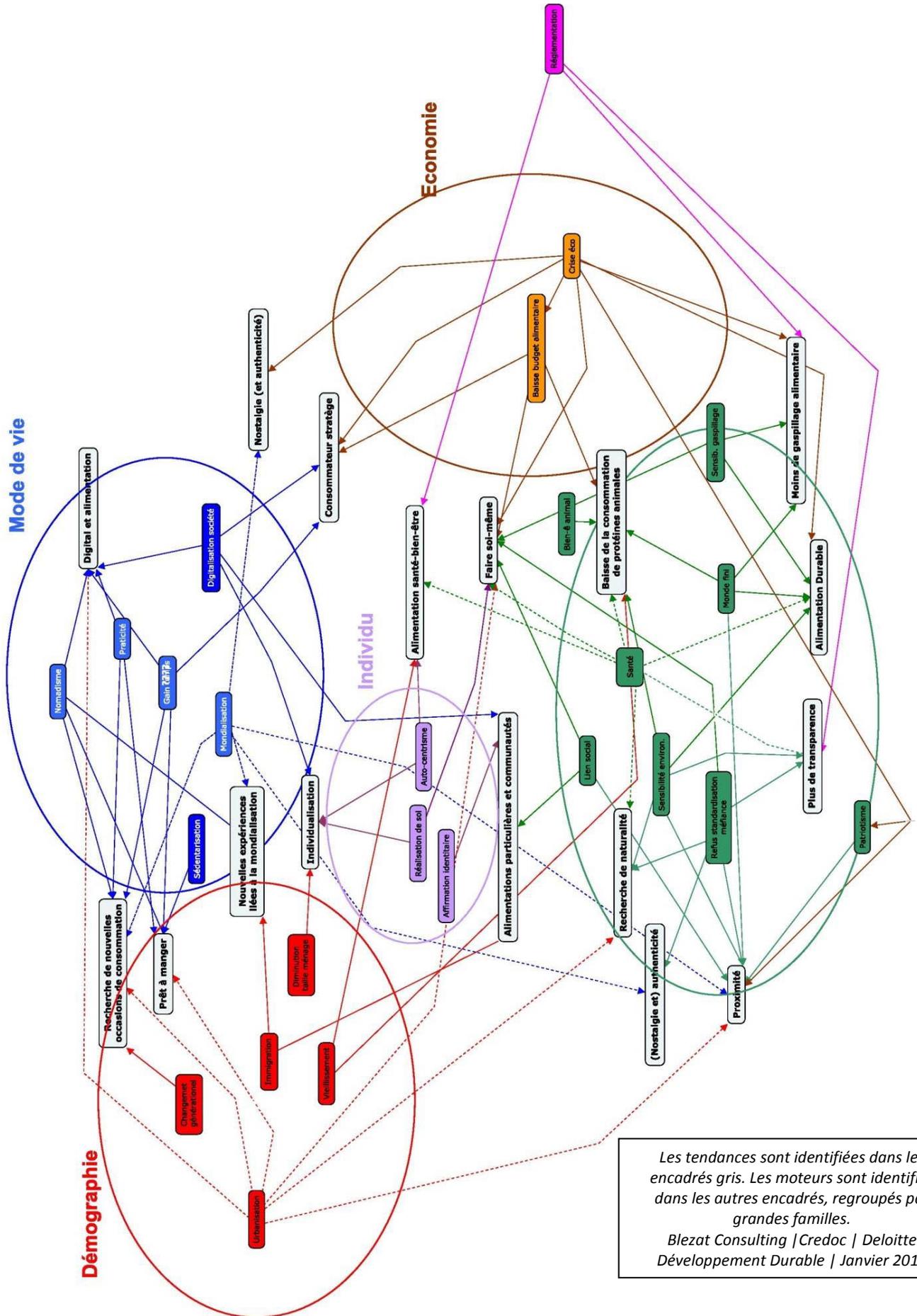
Les entrepreneurs agricoles sont soumis à de nouvelles normes et exigences véhiculées par la société : bien-être animal, qualité environnementale, sûreté alimentaire, consommation durable.

Des changements profonds s'opèrent au niveau des attentes des consommateurs.

La montée en puissance des préoccupations sociales, écologiques et éthiques depuis plusieurs décennies, conduit les consommateurs à rechercher une alimentation plus durable. L'alimentation durable tend en effet à se développer dans les pays industrialisés en réponse à un système alimentaire qui ne semble plus en adéquation avec les enjeux sociétaux actuels et à venir : sécurité sanitaire, lutte contre le changement climatique, impacts sur les ressources naturelles, conditions d'élevage, développement des maladies comme le diabète et les maladies cardiovasculaires, partage équitable de la valeur dans les filières alimentaires...

L'alimentation durable peut être définie comme « une alimentation qui protège la biodiversité et les écosystèmes, est acceptable culturellement, accessible, économiquement loyale et réaliste, sûre, nutritionnellement adéquate et bonne pour la santé, et qui optimise l'usage des ressources naturelles et humaines » (FAO,2010). Si aujourd'hui concilier l'ensemble de ces impératifs se révèle complexe, il n'en demeure pas moins que le consommateur, en quête de sens et de réassurance agit de plus en plus comme un citoyen engagé en situation d'achats alimentaires. Il recherche des aliments répondant en partie à la définition qu'il se fait de l'alimentation durable.

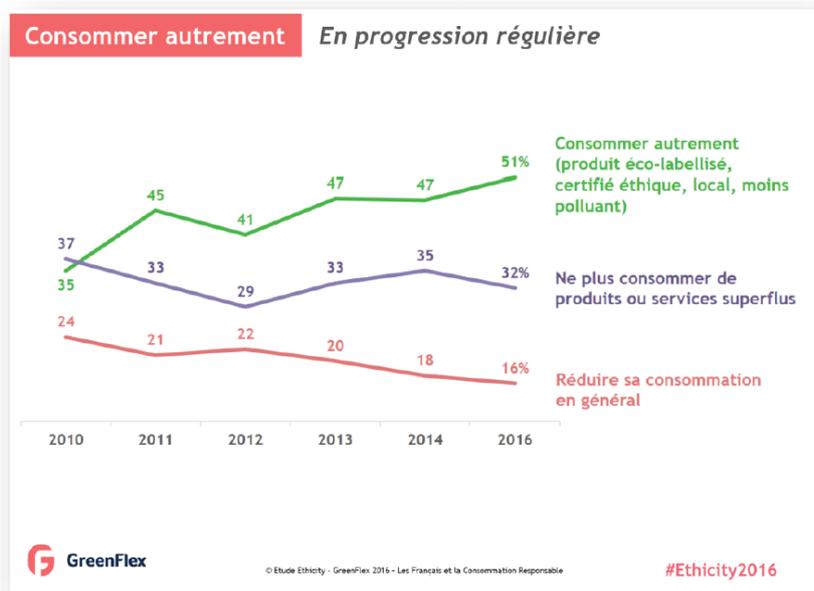
<https://agriculture.gouv.fr/etude-prospective-sur-les-comportements-alimentaires-de-demain>



Par ailleurs, les applications qui renseignent sur la composition d'un produit (comme *Yuka* qui permet de scanner les produits alimentaires et cosmétiques en vue d'obtenir des informations détaillées sur l'impact d'un produit sur la santé) et la recherche permanente d'information pour redonner du sens à l'alimentation figurent ainsi parmi les nouvelles habitudes des consommateurs, tout comme les efforts réalisés en direction d'une nutrition plus personnalisée. L'adoption de ces innovations n'est qu'à ses débuts.

Cet engouement des consommateurs implique le développement de modes de production agricole, de transformation et de distribution plus durables. Les acteurs du secteur de l'alimentation y travaillent en diversifiant leurs offres. Aujourd'hui, les produits bio, équitables, locaux se développent fortement dans la plupart des circuits de vente allant de la grande distribution à la vente directe chez les agriculteurs.

Les tendances 2016 de la consommation responsable (*GreenFlex, 2016*)
 « Que signifie pour vous consommer responsable ? »



L'essor des préoccupations écologiques et éthiques est une caractéristique importante des choix de consommation. Les consommateurs sont de plus en plus sensibles au bien-être animal, à l'impact écologique et sociétal (répartition de la marge entre acteurs, droits des travailleurs...) de leur alimentation. Ils valorisent donc les entreprises et les produits fournissant des garanties sur ces points. Ils seraient par exemple sensibles à l'affichage en magasin du prix versé au producteur et s'intéressent également de plus en plus aux produits issus du commerce équitable ou biologique (croissance en valeurs de ces marchés depuis de nombreuses années).

Chiffres	
75%	61%
des Français sont prêts à payer plus chers pour des produits de qualité, sans antibiotique ou sans OGM. (IFOP, 2016)	des Français sont prêts à payer plus chers pour des produits locaux. (Opinion Way, 2016)

L'impact de l'exigence de transparence des consommateurs sur l'agriculture est important. Davantage d'informations sont demandées aux agriculteurs concernant leurs pratiques agricoles et l'origine des produits utilisés, notamment du fait d'une demande croissante des consommateurs d'informations.

Parmi les pistes qui se dessinent, le monde agricole et les acteurs de la transformation devront prendre en compte plusieurs tendances d'ores et déjà visibles :

- Nécessité d'un suivi plus précis de la traçabilité des produits utilisés et des aliments produits par les agriculteurs. Si aujourd'hui la traçabilité des animaux d'élevage et des cultures est une nécessité sanitaire et réglementaire, des informations concernant les pratiques agricoles au sens large pourraient être davantage demandées par les donneurs d'ordre.
- Augmentation des efforts de transparence concernant les pratiques agricoles
- Incitation des agriculteurs à mettre en place des pratiques vertueuses pour rester compétitifs avec d'autres pays, si le même niveau de transparence est exigé pour les produits importés. Pour certaines filières, cela pourrait devenir un avantage commercial et contribuer à généraliser certaines pratiques.
- Demande croissante des agriculteurs concernant le devenir de leurs produits (traçabilité inverse).
- Réduction de la consommation d'intrants et en particulier de produits phytosanitaires et de produits vétérinaires sous la pression des consommateurs disposant d'informations plus détaillées sur les pratiques agricoles.
- Mise en valeur des efforts en matière d'hygiène, de qualité et de développement durable via une communication accrue sur les pratiques et initiatives des agriculteurs et sensibilisation du consommateur qui pourrait alors consentir à payer plus cher les produits.
- Augmentation de la consommation de produits issus de l'agriculture locale qui seraient préférés aux produits issus d'autres régions en cas de communication des informations concernant la provenance des aliments. Selon une enquête d'OpinionWay (2016), un tiers des consommateurs considère que les produits locaux sont de meilleure qualité et 63% privilégient régulièrement les aliments produits près de chez eux

COMPORTEMENTS ALIMENTAIRES EN 2025-TENDANCES ET IMPACTS –DÉCEMBRE 2016 Etude commandée dans le cadre du Contrat de Filière Agroalimentaire (Action N°36) par le ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt, l'ANIA, la CGAD, la CGI, Coop de France, la FCD et FranceAgriMer.

2.2.3.2 Principaux marchés

2.2.3.2.1 Le marché de l'agrofourniture

Le marché principal des agriculteurs / éleveurs

Le secteur de l'agrofourniture comprend l'ensemble des entreprises qui fournissent aux agriculteurs et aux éleveurs les moyens de produire : semences, produits phytosanitaires, engrais et amendements (organiques ou minéraux), aliment du bétail, produits vétérinaires mais aussi les produits divers nécessaires aux récoltes et à l'entretien des exploitations.

La filière agroéquipement (constructeurs et distributeurs) représente une filière à part entière lié au machinisme agricole et comprend tous les équipements et matériels pour toutes les productions : animales, végétales, paysage.

Le secteur de l'agrofourniture génère, en France, un chiffre d'affaires estimé à 18 Mds €, dont :

- 9 Mds € pour l'alimentation du bétail,
- 4 Mds € pour les fertilisants (engrais et amendements),
- 2 Mds € pour les semences
- 3 Mds € pour la phytopharmacie.

Sources : <https://www.apecita.com/filieres/agrofourniture-agroequipement>
www.gnis.fr (semences); www.uiipp.org (phytopharmacie); www.unifa.fr (fertilisants);
www.coopdefrance.coop et www.nutritionanimale.org pour l'aliment et la distribution;
www.fc2a.org (commerce agricole et agroalimentaire); www.negoce-village.com (négoce agricole).
_

Ce marché de l'agrofourniture est en pleine mutation sous l'effet de différents changements qui bouleversent le modèle historique dominé par les coopératives. (cf. § 2.2.3.3 et § 3.1.4)

5 tendances de fond entraînent un bouleversement du paysage agricole français

				
Cadre réglementaire	Concurrence d'entrants digitaux	Modèles économiques alternatifs	Besoins technologiques nouveaux	Evolution des modes de consommation
Réforme de la PAC Réforme du fonctionnement de l'Autorité européenne de sécurité des aliments Loi « Agriculture et Alimentation » : séparation de la vente et du conseil relatifs aux intrants Arrêtés de juillet 2018 sur la réglementation applicable aux biocarburants et aux bioliquides ...	Emergence de <i>pure players</i> numériques sur le marché des intrants et du matériel agricole Développement d'applications numériques par les industriels Diversification dans le conseil des équipementiers traditionnels et de spécialistes des logiciels ...	Essor de la vente directe aux consommateurs par des circuits courts Modèles de rémunération « plus justes » de la production agricole Emergence de start-up concurrençant les coopératives sur la mutualisation des achats ...	Adoption croissante des innovations technologiques avec la montée en puissance de l'agriculture de précision <ul style="list-style-type: none"> • Prix des solutions de plus en plus accessibles • Recherche d'une optimisation des rendements et de la qualité de la production • Allègement de la pénibilité du travail des agriculteurs • Réponse aux nouvelles contraintes environnementales ...	Renforcement des considérations sanitaires et environnementales des consommateurs Développement rapide de la demande en aliments biologiques ou porteurs de labels de qualité (AOC...) Pression accrue des consommateurs sur la dimension de juste rémunération des exploitants ...

Source Mc Kinsey *Quel avenir pour le modèle coopératif français ? juillet 2019*

Sous l'effet conjugué de changements réglementaires, de l'irruption de nouveaux acteurs notamment venus de la vente directe et du digital, de nouvelles pratiques ou technologies et de changements sociétaux profonds, le marché de l'agrofourniture s'est ouvert de plus en plus.

Les ventes au détail auprès des agriculteurs sont encore aujourd'hui réalisées par les coopératives pour 60% à 70% et par des acteurs privés pour 30 à 40% selon les segments de marché.

Sur le marché très divers de l'agrofourniture, les critères de différenciation peuvent être aujourd'hui les suivants :

- Compétitivité-Prix
- Transparence de la politique tarifaire
- Qualité du produit, exclusivité et innovation
- Profondeur des gammes
- Qualité du service : relations clients, disponibilité, compréhension du besoin, livraison.

A noter que la livraison dans cette activité revêt une spécificité importante par rapport à d'autres secteurs en raison de la diversité des références, leur encombrement, de leur poids (les livraisons unitaires chez WINFARM sont en moyenne de 1 à 1,2 tonne).

Les mutations du monde agricole notamment français engendrent une distanciation plus importante qu'auparavant entre agriculteurs. La proximité sur laquelle les réseaux coopératifs se sont bâtis durant l'après-guerre disparaît progressivement. Les agriculteurs d'aujourd'hui sont issus de la 3 ou 4^{ème} génération après celle qui a fondé ces groupements. L'attachement culturel n'est plus le même surtout que, dans le même temps, ces groupes se sont concentrés et rapprochés pour relever les défis posés à l'international.

Les agriculteurs et les éleveurs sont donc moins attachés à cette relation historique avec leurs coopératives mais davantage à la recherche de valeur ajoutée. L'optimisation des achats, les

gains de productivité dégagés, le bon rapport qualité prix, le service, la simplicité et le gain de temps sont essentiels pour la pérennité de leur exploitation. (cf. § 2.2.3.3). Dans son activité d'Agrofourniture, le groupe Winfarm, acteur historique de la vente à distance, enregistre ainsi une croissance de l'ordre de 8 à 10% chaque année avec un gain net de nouveaux clients (alors que le nombre d'agriculteurs ne cesse de reculer) ce qui démontre une prise de part de marché (cf § 2.2.2.1.2).

Dans son rapport d'orientation 2016, la FDSEA (Fédération Départementale des Syndicats d'Exploitants Agricole) du Finistère mentionne les difficultés économiques des exploitants et notamment la problématique des prix de vente des produits agricoles et leur volatilité. « *Les agriculteurs sont littéralement pris en étau entre l'amont (l'achat des produits nécessaires à la production agricole) et l'aval (la vente de nos produits).* ». Le syndicat agricole dénonce par ailleurs la position dominante des coopératives : « *les coopératives sont les principaux acteurs de l'approvisionnement des exploitations agricoles, notamment en Bretagne, du fait de leur implantation historique. Elles produisent ainsi 70 % des aliments composés, plus des deux tiers des produits phytosanitaires et engrais en France.* »

« *Le chiffre d'affaires lié à l'approvisionnement est la source principale de la valeur ajoutée pour les coopératives de type collecte-appro, majoritaires en Bretagne. Dans ce contexte, les obligations d'approvisionnement exclusif auprès de certaines coopératives peuvent poser question, les adhérents ne pouvant s'approvisionner auprès d'autres acheteurs.* »

« *Les agriculteurs sont également bien souvent contraints d'acheter des aliments sans en connaître par avance la référence de prix. Certes, les distributeurs ont besoin de réserver un volume pour négocier un prix global avec leurs fournisseurs. Mais est-il vraiment « normal » d'acheter un produit sans en connaître le prix ?* » La FDSEA s'oppose ainsi fermement au principe de la refacturation des compléments de prix, à la non-transparence des tarifs.

Une décision de l'Autorité de la Concurrence a pu souligner l'importance de l'approvisionnement pour une coopérative : « *si les activités de distribution d'agrofourniture et d'alimentation animale ne représentaient que 15 % du chiffre d'affaires de la coopérative, elles participaient à hauteur de 30 à 40 % du résultat* » Autorité de la Concurrence, 2011. Décision n°11-DCC-150 du 10 octobre 2011 relative à la prise de contrôle exclusif de la coopérative Elle-et-Vire par le groupe coopératif Agrial.

Les mouvements de concentration du secteur de l'approvisionnement coopératif, cumulés aux éventuelles obligations d'approvisionnement exclusif, mettent, selon le syndicat agricole, en péril la liberté d'achat des agriculteurs.

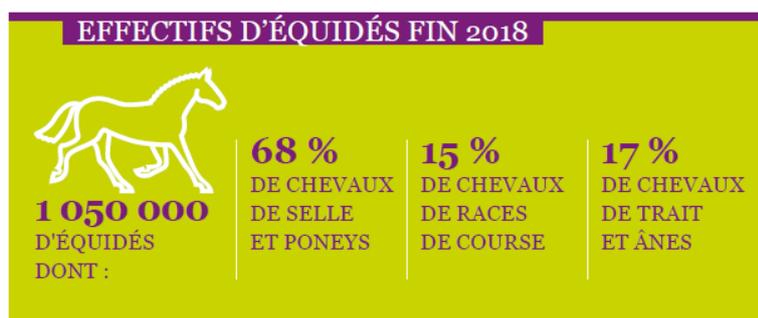
L'Autorité de la concurrence a néanmoins relevé la présence de nombreux concurrents susceptibles d'exercer une pression concurrentielle significative ; mais aussi que « *les agriculteurs associés ne sont pas contraints dans leur politique d'achat ou de collecte par les statuts et le règlement intérieur de la nouvelle coopérative et peuvent par conséquent s'orienter s'ils le souhaitent vers des opérateurs locaux concurrents* » Autorité de la Concurrence, Décision 16-DCC-13 relative à la fusion entre les coopératives Charentes Alliance et Coréa, 1er février 2016.

Ce constat conduit le syndicat agricole à formuler des demandes et à encourager certaines initiatives au niveau de l'agrofourmiture auxquelles répond parfaitement WINFARM.

- *Rompre avec les pratiques du passé : « Pour la FDSEA, il faut séparer le prix du conseil de celui du produit, pour avoir le vrai prix du produit. Le « gros du prix » des produits phytosanitaires est constitué par le conseil ; et il y a donc une surfacturation du coût réel du produit. ».* WINFARM a été précurseur de cette évolution en séparant les activités et en pratiquant des tarifs séparés.
- *Nouvelles pratiques, nouveaux acteurs, casser le monopole : « De nouvelles formes organisationnelles, dopées par le numérique, tendent ainsi à déverrouiller les marchés traditionnels, tout en les concurrençant également... L'agriculture n'échappe pas à ce phénomène, qui permet de faciliter les échanges, et de baisser les coûts de l'approvisionnement des exploitations. ».* L'enquête Étude Agrinautes 2018 Équipements et usages des agriculteurs sur internet révèle ainsi que 81% des agriculteurs interrogés ont déjà commandé sur Internet des produits pour leur exploitation.
- *Retour à la concurrence, à l'achat de gros : « La FDSEA appelle à un assainissement de ces pratiques, quitte pour les agriculteurs à s'organiser pour faire des appels d'offres, négocier et acheter collectivement... en dehors des circuits traditionnels ! »* Cette tendance est d'ores et déjà acquise comme le montre l'essor des acteurs privés comme WINFARM qui se positionne sur un rapport qualité prix très exigeant.

Les sous-segments de marchés : marché équin et des espaces verts / collectivités

Le marché du cheval en France



La France compte environ 1 millions d'équidés selon l'Institut français du cheval et de l'équitation (IFCE).

La production d'équidés sur le sol français repose sur l'activité de près de 35 000 structures d'élevages, après regroupement des éleveurs présents sur un même site d'élevage. Chaque élevage est caractérisé par l'orientation principale de sa production : les producteurs de chevaux de selle et de chevaux de trait prédominent, représentant 2 structures recensées sur 3. Les élevages de trotteurs sont 2 fois plus nombreux que ceux de galopeurs.

Les élevages sont de petite taille : 1 structure sur 10 détient plus de 5 juments saillies par an, et seules 3% des structures en détiennent plus de 10. Les grandes structures se retrouvent plutôt en productions de chevaux de courses et de trait. Les élevages équins sont principalement localisés dans l'ouest de la France : 1 structure sur 3 se situe en Basse-Normandie, Pays de la Loire ou Bretagne, qui concentrent en particulier les élevages de chevaux de course.

Sur le plan économique, les charges opérationnelles liées à l'alimentation des chevaux (achat de fourrages et concentrés) représentent 20 à 50 % des charges totales des structures d'élevage et établissements équestres (S.Boyer, REFerences 2011). L'alimentation doit être raisonnée chez le cheval en tenant compte de son âge, son stade physiologique et son activité. L'objectif est de trouver l'équilibre qui garantit à la fois des coûts raisonnables et les performances animales souhaitées.

Les éleveurs d'équidés sont rarement spécialisés dans cette seule activité : seuls 15% d'entre eux exercent uniquement cette activité. La pluri-activité concerne ainsi 85% des élevages : Une petite moitié d'entre eux (40%) exerce une autre activité ni agricole, ni liée aux équidés. Cela concerne surtout les petites structures et celles produisant des chevaux et poneys de selle. L'autre moitié des éleveurs (45%) exerce ou bien une autre activité équine (entraîneur, driver, enseignement, cavalier, etc.), ou bien une autre activité agricole (notamment en orientation trait) ou bien, de façon moindre, les deux. Le chiffre d'affaires moyen dégagé dépend de la dimension de l'élevage et de son orientation : les élevages de grande dimension dégagent des chiffres d'affaires bien plus élevés, en particulier en production de chevaux de courses.

En dehors des structures d'élevage, de nombreuses entreprises liées au cheval existent et ont un rôle essentiel au sein de la filière équine.

7 000 structures agricoles liées aux pratiques de sport-loisir : Les activités équestres liées à l'enseignement de l'équitation en France concernent plus de 5000 centres équestres, principalement privés et pour la plupart adhérents à la Fédération française d'équitation (FFE). Il existerait par ailleurs environ 1500 à 2000 autres entreprises, fermes équestres ou écuries de propriétaires, gérées par des cavaliers professionnels comme des agriculteurs et dont l'activité principale agricole est liée à la prise en pension de chevaux ou au tourisme équestre. Les structures équestres se situent principalement dans les régions à forte densité de population (Ile-de- France, Rhône-Alpes).

Les écuries de chevaux de courses : Environ 2 800 en France écuries entraînent des chevaux pour concourir en courses. Un entraîneur évolue la plupart du temps dans une seule discipline, trot ou galop. Les 2/3 des écuries sont spécialisées dans la discipline du trot. En galop, les écuries tendent à se spécialiser entre les courses de plat ou d'obstacles. Les entraîneurs de courses exercent majoritairement leur activité dans les régions du nord-ouest, à tradition d'élevage et d'organisation de courses. Le nombre d'entraîneurs est stable, en revanche d'autres entreprises tendent à se développer dans l'activité de débouillage et de pré-entraînement des jeunes chevaux. Ces prestataires interviennent à la sortie de l'élevage, pour préparer un cheval avant sa mise à l'entraînement chez un entraîneur.

Environ 1 300 entreprises de maréchalerie exercent leur activité en France. Ces très petites entreprises, qui emploient peu souvent des salariés, sont très spécialisées, exerçant rarement d'autres activités.

Environ 3300 entreprises exercent une activité en lien avec l'alimentation du cheval (1900) et l'équipement du cheval et du cavalier (1400). Ces fournisseurs sont fabricant et/ou distributeur. Le cheval est une activité parmi d'autres pour les distributeurs, qui sont principalement des grandes surfaces d'articles de sport ou des distributeurs de matériel agricole. Ces fournisseurs de service et d'équipement sont principalement localisés dans les quarts nord-ouest et sud-est de la France, à l'image de la répartition des entreprises agricoles cheval mais également des détenteurs particuliers.

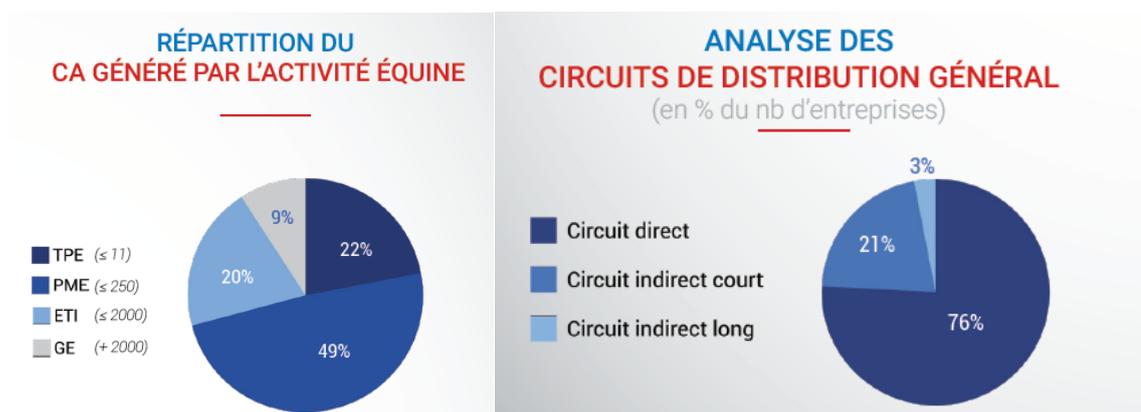
Hippolia a réalisé une enquête sur le poids économique des entreprises industrielles et de services de la filière équine en 2018. 850 entreprises françaises fournisseurs de biens et de services ont été identifiées. Elles représentent 5 600 emplois pleins temps et génèrent un chiffre d'affaires annuel de 1,9Md€ dans la filière équine, dont 12% à l'export. 59% des entreprises réalisent plus de ¾ de leur chiffre d'affaires dans la filière équine et sont donc considérées comme spécialisées. La croissance de ce marché est estimée à environ 4% par an.



Enquête Hippolia 2018

Plus de la moitié de ces entreprises sont des Très Petites Entreprises (moins de 11 salariés), ce qui traduit un fort morcellement de ce secteur de marché. Par ailleurs, pour les ¾, elles distribuent en direct leurs produits. L'alimentation & litière représentent plus du quart de l'activité totale avec plus de 500 M€ de chiffre d'affaires. L'équipement du cavalier et du cheval plus d'un cinquième avec plus de 200M€ respectifs.

Sur ce marché équin, le Groupe Winfarm profite ainsi d'un contexte concurrentiel moins important qu'en Agriculture où dominant les grands acteurs coopératifs et d'une offre produits alliant performance et très bon rapport qualité prix. Le Groupe enregistre ainsi de bonnes performances commerciales en répondant à une demande existante de la part de professionnels du monde du cheval. La croissance de l'activité agrofourniture sur ce marché équin a ainsi été de +23% en 2019 et +26% au premier semestre 2020.



Le marché des espaces verts et collectivités

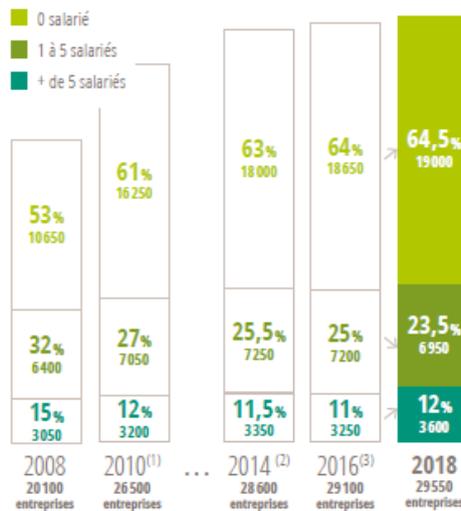
Selon l'Union Nationale des Entreprises du Paysage, en 2018, la branche du paysage représente en France près de 5,9Mds€ de chiffre d'affaires, 59 550 entreprises et 100 000 actifs. Sur 10 ans, la tendance est à un net développement du secteur porté par une forte demande de végétalisation et de création d'espaces verts: 19% de chiffre d'affaires et 21% d'actifs en plus.

L'essentiel du développement du secteur provient de la clientèle des particuliers : représentant aujourd'hui 45% du chiffre d'affaires, les particuliers sont les premiers clients des entreprises du paysage. Sur 10 ans, la part de marché des entreprises privées (y compris immobilier) est restée stable, autour de 27%. À l'inverse, les marchés publics, qui sont restés stables en valeur absolue, ont régressé en proportion, passant de 32% à 27%.

Depuis 10 ans, le secteur du paysage fait face à des évolutions réglementaires et technologiques importantes, et doit également répondre à des enjeux environnementaux majeurs (végétalisation des villes, gestion des risques notamment d'inondations, perte de la biodiversité, etc.).

Sur la dernière décennie, le nombre d'entreprises a augmenté de près de 50%, pour passer de 20 000 à 29 550. Cette forte hausse est observée en début de période : + 41% entre 2008 et 2012. Celle-ci s'explique par une forte création d'entreprises sans salarié et de structures de services à la personne durant 4 ans.

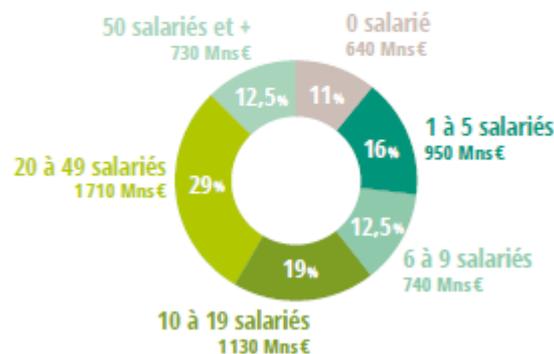
ÉVOLUTION DU NOMBRE D'ENTREPRISES



LES ENTREPRISES DU PAYSAGE CHIFFRES CLÉS 2019 Union Nationale des Entreprises du Paysage.

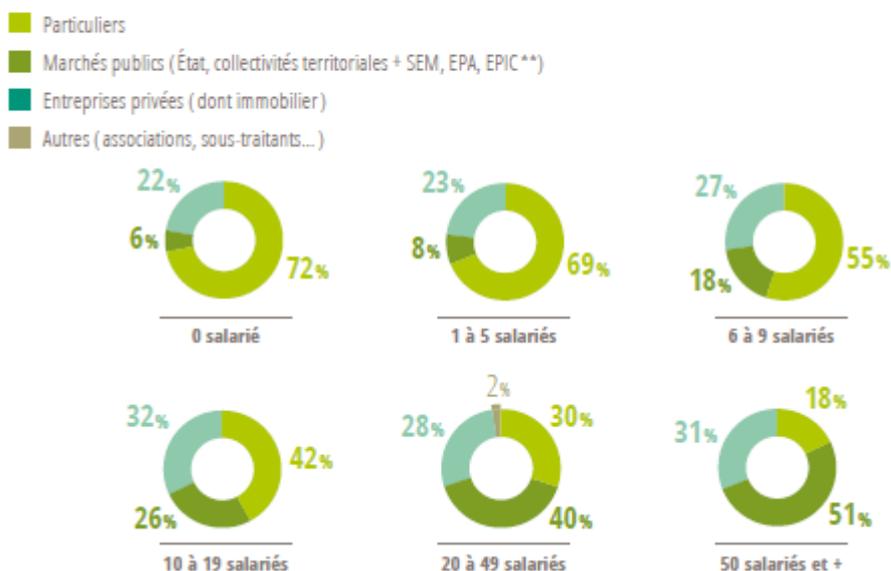
Le secteur reste très atomisé : 94% des entreprises ont moins de 10 salariés. 64,5% sont des structures sans salarié. Les entreprises de plus de 10 salariés représentent 6% du secteur, mais réalisent 60% du chiffre d'affaires.

RÉPARTITION DES 5,9 MILLIARDS D'EUROS HT SELON L'EFFECTIF SALARIÉ DES ENTREPRISES y compris les apprentis



Plus la taille de l'entreprise du paysage est grande et plus la part des marchés publics dans le chiffre d'affaires est importante. Les plus petites entités réalisent l'essentiel de leur activité auprès des particuliers (à 72% pour les structures sans salarié). À partir de 10 salariés, la tendance s'inverse : la clientèle particulière ne représente plus la majorité du chiffre d'affaires des entreprises. Pour les quelque 120 plus grandes entreprises (50 salariés et plus), les marchés publics représentent plus de la moitié du chiffre d'affaires.

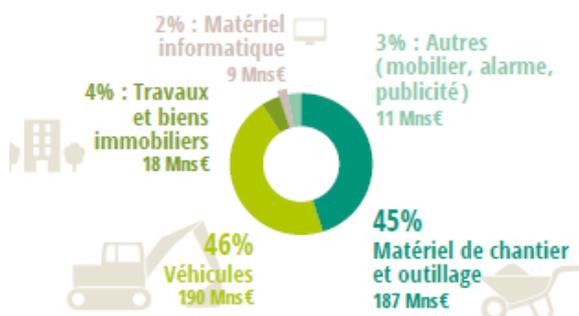
DÉTAIL DE LA RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAYSAGE EN 2018
selon les commanditaires et selon la taille des entreprises



Sur ce marché Espaces Verts Paysage, le Groupe Winfarm profite comme pour le marché équin d'un contexte concurrentiel moins important qu'en Agriculture où dominent les grands acteurs coopératifs et d'une offre produits alliant performance et bon rapport qualité prix. Le groupe enregistre ainsi de très bonnes performances commerciales même si le chiffre d'affaires réalisé reste encore modeste. La croissance de l'activité sur ce marché qui s'affirme comme un relais de croissance a ainsi été de +42% en 2019 et +60% au premier semestre 2020.

L'ensemble des entreprises du secteur a consacré 415 millions d'euros d'investissement en 2016 dont près de la moitié à du matériel de chantiers et de l'outillage.

RÉPARTITION DES INVESTISSEMENTS SELON
LE TYPE D'ACHAT en millions d'euros HT



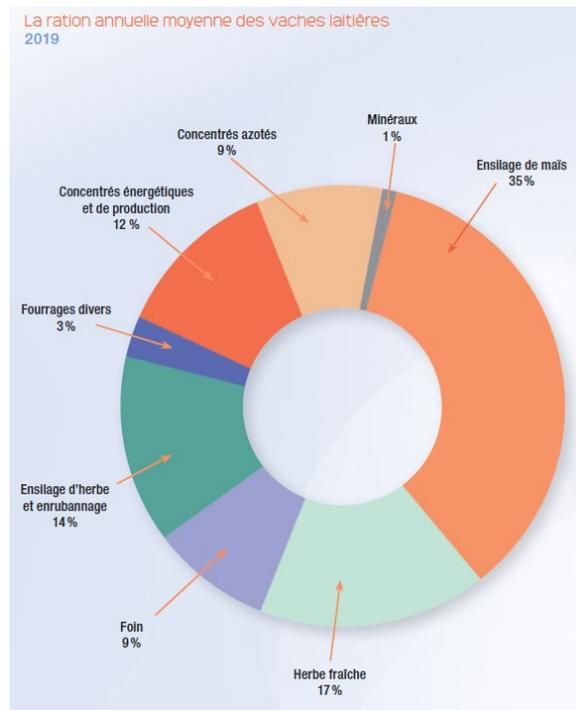
2.2.3.2.2 Le marché de la conception et fabrication d'aliments et de produits d'hygiène pour animaux

Une grande partie de l'alimentation des animaux de ferme se compose généralement de farine de maïs, de blé et de soja. Afin d'éviter d'éventuelles carences et d'assurer l'assimilation de tous les nutriments essentiels, des ingrédients alimentaires spécialisés sont généralement nécessaires dans l'alimentation animale. Ces ingrédients tels que les acides aminés, les vitamines et les oligo-éléments jouent un rôle clé pour garantir une nutrition optimale et, par conséquent, la santé et le bien-être des animaux en fonction de leurs besoins au cours des différentes étapes de la vie.

Les additifs zootechniques permettent une utilisation plus efficace des nutriments présents dans l'alimentation. Des exemples bien connus sont les probiotiques qui préservent l'équilibre de la microflore intestinale; ou des levures actives qui améliorent le fonctionnement du système digestif en empêchant la propagation de micro-organismes nuisibles. Un grand nombre d'additifs alimentaires sont par ailleurs autorisés et nécessaires pour l'alimentation des animaux en agriculture biologique. Par exemple, des extraits de plantes, des vitamines, des oligo-éléments, des argiles, des micro-organismes, des acides organiques et certaines enzymes...

Les ingrédients alimentaires de spécialité servent à renforcer la santé animale et donc à augmenter la résistance aux micro-organismes nuisibles. En tant que tels, ils contribuent à réduire le besoin d'antibiotiques chez les animaux. Les ingrédients des aliments de spécialité peuvent également jouer un rôle important dans la réduction de l'empreinte environnementale de la production animale.

L'utilisation d'ingrédients de spécialité dans les aliments réduit la quantité totale d'aliments que les animaux d'élevage doivent consommer pour répondre à leurs besoins alimentaires et, par conséquent, cela peut limiter les terres nécessaires à la croissance des aliments. Le méthane, l'azote et le phosphore sont des émissions importantes provenant de la production animale. Ils contribuent au réchauffement climatique, ainsi qu'à la pollution de l'eau, de l'air et du sol par le fumier. Certains ingrédients alimentaires spécialisés, tels que les enzymes, sont capables de réduire la quantité globale de phosphore libérée dans l'environnement. Les acides aminés sont capables de réduire la quantité d'azote excrétée.



« L'économie laitière en chiffres – Édition 2020 – CNIEL »

Les ingrédients des aliments de spécialité et l'industrie des aliments pour animaux contribuent globalement à une chaîne alimentaire plus efficace et, donc, à la durabilité de la production animale.

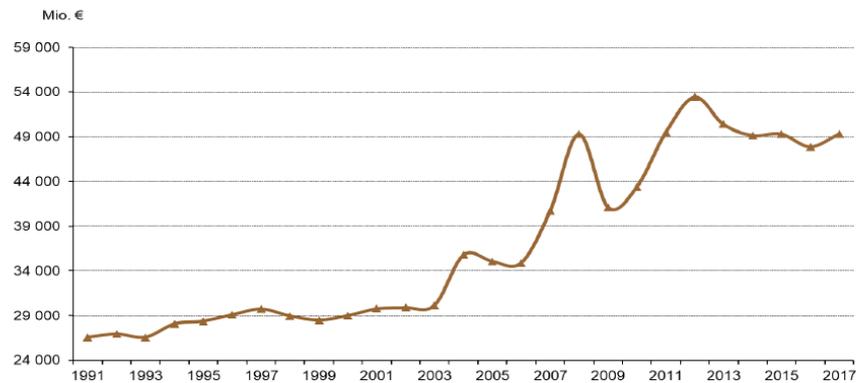
Les aliments pour animaux, y compris les matières premières et les aliments composés, sont le principal intrant dans la production animale. Dans l'UE-28, environ 833 millions de tonnes d'aliments sont consommés par le bétail chaque année dont 559 millions de fourrages divers cultivés et utilisés dans l'exploitation d'origine et 70 millions de tonnes de céréales également cultivées et utilisées dans l'exploitation d'origine. Le solde, soit 204 millions de tonnes, représente les aliments achetés par les éleveurs pour compléter leurs propres ressources alimentaires et se compose de matières premières pour aliments des animaux ou d'aliments composés.

La valeur de tous les aliments utilisés par les éleveurs de l'UE, y compris les fourrages produits à la ferme, est évaluée à 94 milliards d'euros en 2018. Cela représente 37,3% de tous les intrants et 54,8% du chiffre d'affaires de la production animale. Les achats d'aliments composés commerciaux se sont élevés en 2018 à 49,3 milliards d'euros.

<http://fefana.org/about-the-industry/> FEDERATION EUROPEENNE DES FABRICANTS D'ALIMENTS COMPOSES POUR ANIMAUX



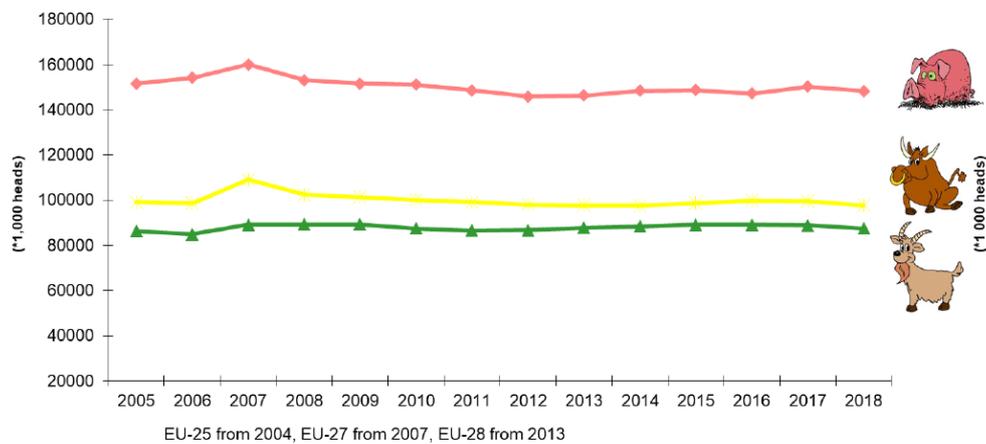
TURNOVER OF THE EU COMPOUND FEED INDUSTRY



En 2018, 167 millions de tonnes d'aliments composés pour animaux ont été produits par des fabricants de composés de l'UE, représentant plus de 80% de tous les aliments achetés.

Dans l'ensemble les principaux cheptels d'animaux sont relativement stables en Europe.

EVOLUTION OF EU LIVESTOCK POPULATION



Si certains pays ont connu des très fortes croissances de leur production d'aliments pour bétails (Chine, Brésil...) ces dernières années, l'Europe conserve malgré un poids important sur le marché mondial.

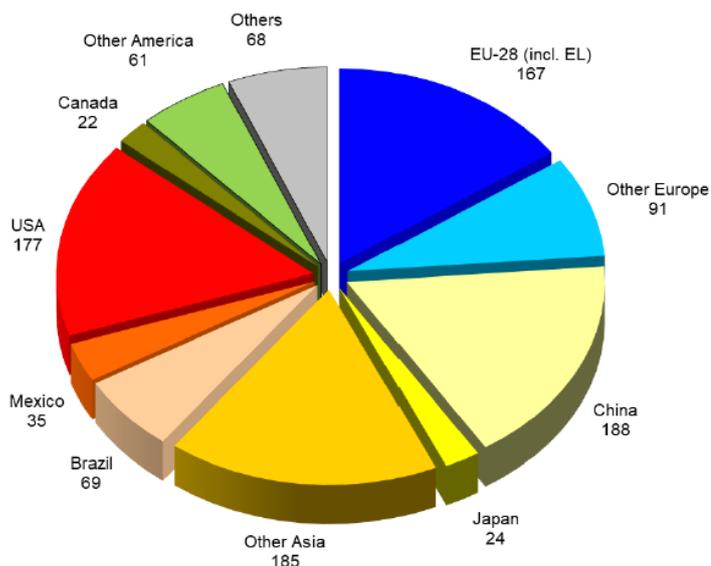
Le marché de la nutrition et de l'hygiène animale pour Winfarm est ainsi mondial. Présent dans environ 50 pays dans le monde au travers de plus de 250 distributeurs, le Groupe adresse un marché très vaste et de nombreuses géographies. Selon les succès commerciaux à

venir et les possibilités de développement (barrières douanières, réglementation...), la croissance potentielle du Groupe peut être très importante. De nombreux pays comme la Chine ou la Russie sont pour le moment peu représentés mais pourraient à l'avenir être des moteurs de croissance très importants.



Global compound feed production in 2018 (1,087 mio. t)

Source: FEFAC - Alltech



Le secteur de l'alimentation animale est régi par un ensemble de textes réglementaires qui couvrent, entre autres, l'hygiène des établissements, la mise sur le marché et l'étiquetage des aliments. Chaque pays dispose ainsi d'une réglementation spécifique. En effet, la production animale dépend de l'utilisation d'aliments appropriés et de bonne qualité. Les additifs sont des substances qui, incorporées aux aliments des animaux, sont susceptibles d'influencer favorablement les caractéristiques de ceux-ci. L'autorisation de ces additifs repose sur une évaluation préalable, et de leur effet favorable sur les caractéristiques des aliments et sur la production animale, et de l'absence d'effet défavorable sur la santé animale et humaine. En France, le respect de cette réglementation, opposable aux professionnels, fait l'objet de contrôles par les services départementaux : directions départementales de la protection des populations (DDPP) ou les directions départementales de la cohésion sociale et de la protection des populations (DDCSPP), suivant les départements. Les ministères en charge de l'Agriculture, de l'Économie et de la Santé participent aux négociations des textes européens et à l'élaboration des textes français. <https://agriculture.gouv.fr/alimentation-animale>

Les matières premières et les aliments composés peuvent être contrôlés quelle que soit leur origine, nationale, européenne ou des pays tiers. Un réseau d'alerte européen a été mis en

place afin que toute anomalie relevée dans un Etat membre puisse être transmise à l'ensemble des pays de l'Union européenne. Ainsi, les mesures peuvent être prises rapidement par tous les Etats membres concernés par l'alerte.

2.2.3.2.3 Le marché du conseil aux agriculteurs

Après la 1ère guerre mondiale, les enjeux liés à l'agriculture sont devenus majeurs : il faut, avec peu de main d'œuvre et peu d'outils techniques, nourrir la France et donc augmenter les rendements. Le conseil agricole naît alors avec la création de la chambre d'agriculture en 1924. Etat, chambre consulaire et syndicats fournissent des services et des conseils pour faire évoluer le monde agricole. L'agriculture est essentielle à de multiples points de vue : souveraineté alimentaire, politique, aménagement du territoire.

Après la Seconde Guerre Mondiale, se mettent en place plusieurs structures de vulgarisation qui consistent à mettre en œuvre des actions qui mettent à la portée du plus grand nombre d'agriculteurs, des connaissances techniques, scientifiques, financières et économiques. Une des plus novatrices est la CETA (Centres d'Etudes Techniques Agricoles), grâce à leur méthode pédagogique basée sur de petits groupes autonomes, composés d'une quinzaine d'agriculteurs, qui confrontent leurs problèmes et partagent leurs expériences individuelles sur leur exploitation pour élaborer un questionnement soumis ensuite, à un conseiller expérimenté, qui est rémunéré par le groupe. La FNSEA (Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitant Agricole) crée de son côté une autre structure : le GVA (Groupe de Vulgarisation Agricole).

Le conseil agricole a été, en partie, assuré à partir des années 60 par les Chambres d'agriculture, qui bénéficiaient pour une part importante de financements publics et surtout par les coopératives agricoles pour lesquelles le conseil agricole fait partie intégrante des services qu'elles se doivent d'offrir à leurs adhérents, compte tenu de leur statut et de leur rôle d'interface entre l'agriculteur adhérent et l'aval des filières.

Néanmoins, l'évolution de l'environnement socio-économique de l'agriculture a entraîné des restructurations du conseil agricole en France depuis les années 1990. La question de l'environnement a modifié l'équilibre historique tourné principalement vers la productivité.

Un tournant s'est opéré avec l'apparition de la Directive Nitrates (directive européenne du 12 décembre 1991) mais également avec l'émergence de la pression environnementale et de la demande de qualité. En effet, les coopératives agricoles étaient de plus en plus contestées en raison de leur manque d'indépendance supposé : à la fois fournisseurs d'intrants notamment de produits phytosanitaires et conseils de leur utilisation. Le rôle des coopératives, qui avaient pour objectif l'amélioration de la productivité dans la France d'après-guerre, a ainsi été remis en cause. « Garantir l'indépendance du conseil délivré aux agriculteurs » : tel est désormais l'objectif de l'ordonnance sur la séparation du conseil et de la vente de produits phytosanitaires publiée le 24 avril 2019. Cette ordonnance, issue de la loi « Egalim » du 30 octobre 2018, vise ainsi à prévenir tout risque de conflit d'intérêts qui pourrait résulter de la coexistence chez un même opérateur d'activités de conseil et d'application, de vente ou de mise sur le marché de produits phytopharmaceutiques.

L'objectif est d'offrir deux conseils de nature différente aux utilisateurs professionnels (agriculteurs ou autres) : d'un côté un conseil stratégique, pluriannuel, individualisé ; de l'autre un conseil spécifique, répondant à un besoin ponctuel. Ces activités de conseil doivent contribuer à la réduction de l'utilisation, des risques et des impacts des produits phytopharmaceutiques, et respecter les principes de la protection intégrée des cultures.

La séparation des activités de vente et de conseil concerne toutes les utilisations (agricoles ou non) de produits phytopharmaceutiques.

<https://agriculture.gouv.fr/produits-phytosanitaires-separation-de-la-vente-et-du-conseil-partir-du-1er-janvier-2021>

Ces mesures entreront en application à partir du 1er janvier 2021, sauf pour les microentreprises et dans les départements d'Outre-mer où la séparation des activités pourra intervenir à une date à fixer par décret qui ne pourra être au-delà du 31 décembre 2024.

Le marché du conseil agricole devrait ainsi afficher une croissance intéressante dès 2021. Le Groupe Winfarm en tant qu'acteur historique du Conseil indépendant (depuis 1990) est ainsi parfaitement positionné pour tirer profit de ce contexte favorable.

En France, il existe néanmoins de nombreux acteurs différents qui interviennent dans le conseil aux agriculteurs. En effet, les besoins actuels sont diversifiés et de plus en plus pointus, les exploitations sont de plus en plus grandes et une gestion économique, administrative et environnementale est indispensable pour une maintenir une exploitation viable. Les sources d'informations sont de nos jours considérables notamment grâce au numérique. Le conseil est de plus en plus poussé, technique avec de nouveaux types d'agriculture comme l'agriculture « connectée », l'utilisation de capteurs, de drones ou de satellites mais aussi avec l'agriculture biologique qui nécessite une très bonne maîtrise technique. Les agriculteurs sont donc de plus en plus exigeants face à ces nouveaux défis. Par ailleurs, pour répondre aux attentes de la société, le conseil intervient sur la démarche qualité avec les différentes certifications, les labels, les normes ou encore la traçabilité...

2.2.3.2.4 La filière laitière

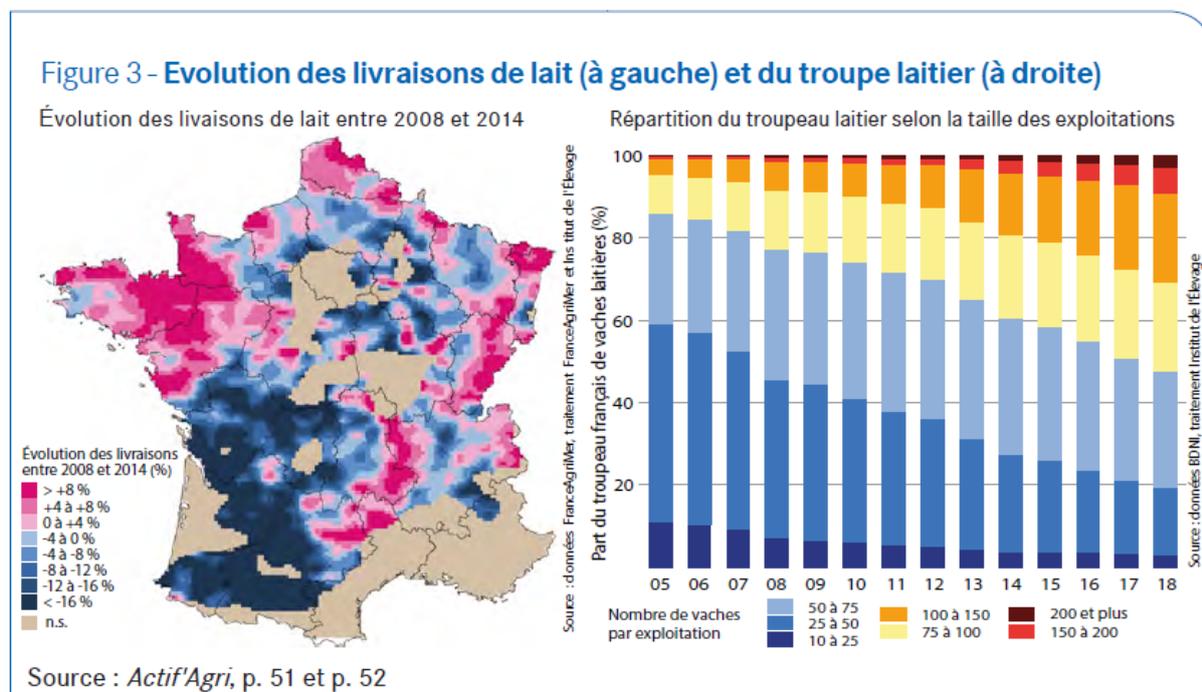
L'industrie laitière est la deuxième industrie agro-alimentaire française derrière la filière viande. L'Europe occupe une place de choix dans ce marché, la France et l'Allemagne en tête. Source <https://www.produits-laitiers.com/l-economie-laitiere/>

La France est une terre de fortes traditions laitières. Le pays compte 5 groupes laitiers classés parmi les 25 premiers groupes laitiers mondiaux. Mais, aux côtés de ces structures de dimension internationale, on trouve également des exploitations artisanales. L'Ouest s'affirme comme la première région laitière du pays.

Les mutations concernant les exploitations laitières ont été accélérées par l'arrêt des quotas laitiers en 2005 : concentration géographique, augmentation de taille des exploitations, réduction du nombre d'emplois, développement du salariat, gains de productivité volumique, ... De 1996 à 2015, les effectifs de ces exploitations ont diminué de moitié et près d'un actif

sur trois est aujourd'hui salarié. Toutefois, la pluralité des formes d'exploitation et des façons de produire du lait, tout comme le modèle familial, se maintiennent dans les exploitations laitières.

Concentration géographique et augmentation de la taille des exploitations laitières

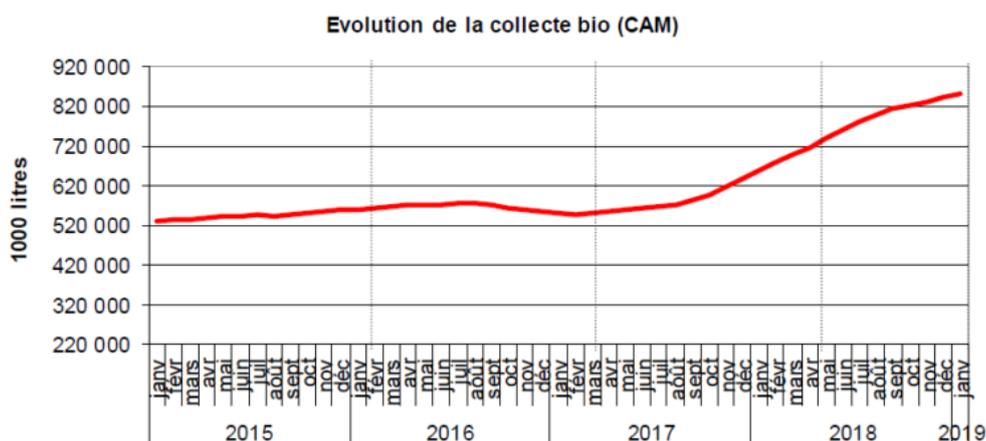


Les 23,8 milliards de litres de laits collectés en 2019 sont utilisés pour fabriquer :

- à 70% des produits laitiers grand public : laits liquides, yaourts, desserts lactés, fromages, beurre, crème.
- à 30 % des produits intermédiaires, utilisés dans l'alimentaire, les secteurs pharmaceutiques et chimiques. Parmi eux, le lactosérum (petit-lait), la poudre de lait, la caséine (protéine du lait), le babeurre.

C'est le marché grand public qui génère le plus de valeur : environ 80% du CA de la filière. Le secteur des fromages et des produits frais est en tête.

Le lait de vache est dominant, il concerne 97% de la collecte. Viennent ensuite, par ordre d'importance, le lait de chèvre et de brebis. La part de laits bio collectée est en forte croissance. Le cumul annuel sur 12 mois de la collecte de lait bio s'élève à 888 millions de litres en avril 2019, soit 24 % de plus que celui d'avril 2018. Ce volume est produit par 3 478 producteurs bio. Leur nombre était de 3 025 en avril 2018.



<https://www.produire-bio.fr/articles-pratiques/point-de-conjoncture-europeenne/>

En 2019, le pays compte 3,6 millions de vaches laitières réparties sur 53 798 exploitations. Les exploitations laitières françaises restent de taille modérée, avec un cheptel moyen de 66 vaches laitières avec en revanche une augmentation continue depuis des années.

Le nombre d'exploitations laitières baisse régulièrement depuis une décennie. En parallèle, on observe une augmentation du rendement par vache. En 2019, chaque vache produit plus de 6800 litres de lait par an, contre 5300 litres en 2000.

Les élevages laitiers sont présents sur l'ensemble du territoire français avec une plus forte densité à l'intérieur d'un 'croissant laitier' ou 'fer à cheval laitier'. Les exploitations sont les plus nombreuses dans les régions où le climat et le relief sont favorables aux prairies et à l'élevage : à l'ouest, au nord et à l'est. La Bretagne et les Pays de la Loire sont les deux premières régions productrices.

Répartition des exploitations en fonction du nombre de vaches laitières

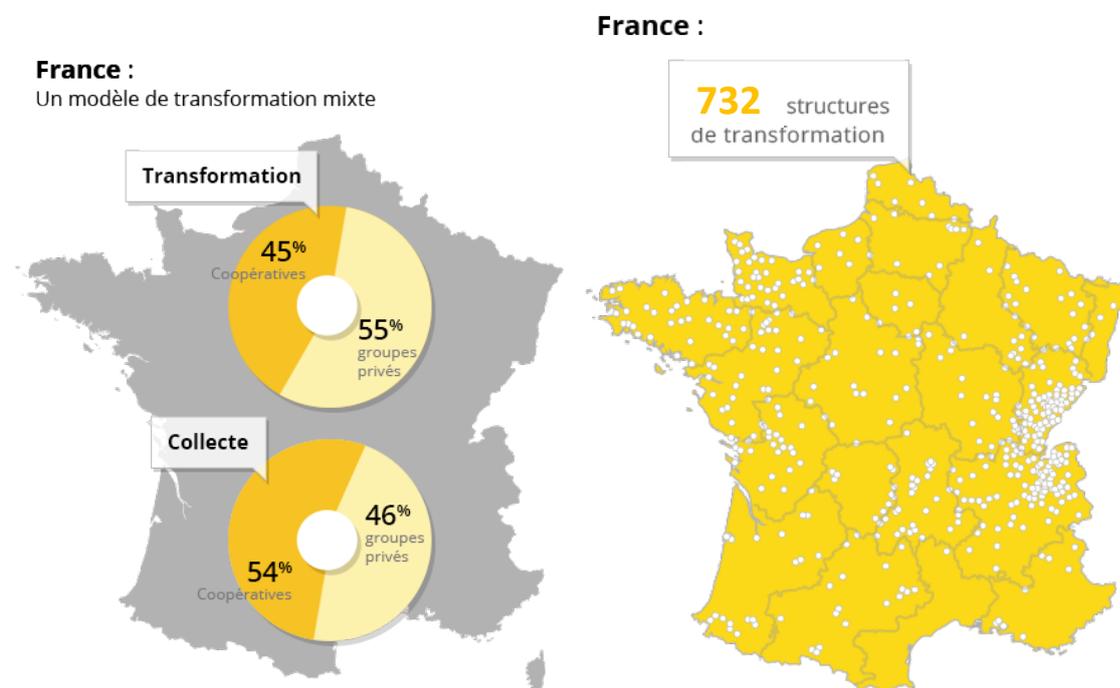
Nombre de vaches de race laitière	Nombre de vaches (x 1 000)				
	2015	2016	2017	2018	2019
0 - 4	42	42	40	38	37
5 - 24	169	163	150	140	127
25 - 49	799	720	647	591	538
50 - 74	1 187	1 131	1 074	1 013	964
75 - 99	788	798	797	792	787
100 - 149	618	692	758	803	836
150 et plus	197	236	277	335	371
Total	3 802	3 781	3 743	3 712	3 660

« L'économie laitière en chiffres – Édition 2020 – CNIEL »

La transformation

Le modèle industriel laitier français est original et marqué par une très grande diversité de ses acteurs et de ses produits.

Pluriels par leur taille (PME ou groupes internationaux), par leurs types de productions, mais également par leurs statuts (entreprises, coopératives ou sociétés commerciales), les acteurs de la transformation sont aussi bien répartis sur l'ensemble des régions laitières. Le modèle laitier français est mixte : entreprises privées et coopératives se partagent le marché.



<http://www.filiere-laitiere.fr/fr/filiere-laitiere>

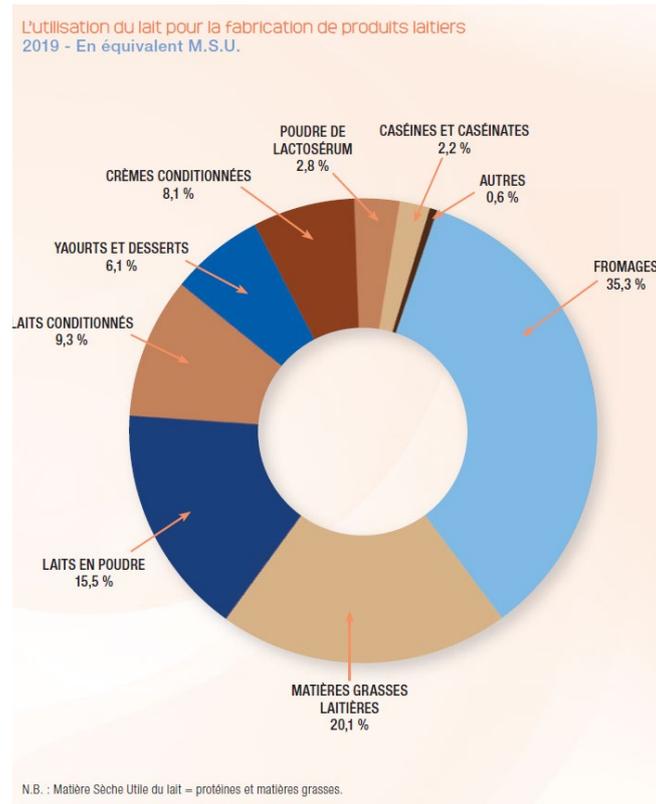
Des très petits aux très grands, les acteurs de la transformation couvrent l'ensemble des segments de marché.

Les fromageries sont des petites coopératives de fabrication de fromage, regroupant des producteurs locaux. Nées au XIII^e siècle dans certains villages des Alpes et du Jura, elles se situent principalement en Franche-Comté et en Savoie. On en dénombre environ 200. Elles concentrent l'essentiel de leur activité dans la transformation du lait en fromage AOP. Fortement liées au territoire, elles contribuent à préserver la diversité de l'offre des produits et des savoir-faire laitiers français.

Les PME laitières françaises sont souvent le fruit de la volonté d'une famille de faire perdurer une tradition ancestrale. On en recense actuellement environ 370, réparties sur tout le territoire. Leur marché est régional ou national. Confrontées à une concurrence accrue des grands groupes européens, voire mondiaux, elles se regroupent de plus en plus pour améliorer leurs performances tout en cherchant à conserver la typicité de leurs produits.

Les grands groupes laitiers ont, pour certains, été créés à la fin du XIX^e siècle pour faire face au développement de la consommation dans les centres urbains. Les groupes français ont su s'adapter à la mondialisation et cinq figurent aujourd'hui dans le top 25 mondial (Sodiaal, Lactalis, Danone, Bel, Savencia).

Une structure de gamme avec une part significative de produits à plus forte valeur ajoutée



« L'économie laitière en chiffres – Édition 2020 – CNIEL »

En 1969, la Loi Godefroy a instauré un paiement du lait à la qualité. Les acteurs de la filière laitière décident ensemble des critères de qualité qui déterminent le prix du lait. Les premiers critères retenus sont la richesse en matière grasse et une teneur en germes maîtrisée. Pour déterminer la qualité du lait, des échantillons sont prélevés à chaque collecte et analysés dans des laboratoires indépendants. Les résultats des analyses entraînent un bonus si le lait dépasse les standards de qualité, ou une pénalité s'il ne les atteint pas. Au fil des ans, la composition du lait s'améliore. Le lait produit dans les fermes françaises s'est enrichi en matière protéique et a diminué en matière grasse. Le niveau de germes a sensiblement diminué depuis les années 70 et témoigne aujourd'hui d'une bonne qualité sanitaire. En revanche, les grilles de tarif laitier n'incitent que peu d'éleveurs à investir pour aller encore plus loin dans la qualité du lait qu'ils produisent. Ces tarifs restent donc insuffisants pour les éleveurs qui souhaitent répondre à l'attente actuelle de qualité renforcée et de traçabilité des consommateurs.

Quel que soit le lieu de production et de collecte en France, les mêmes principes de prélèvement et d'analyse du lait cru sont appliqués pour déterminer la composition et la qualité. Des échantillons sont systématiquement prélevés à la ferme et à la laiterie, puis analysés en laboratoires.



« L'économie laitière en chiffres – Édition 2020 – CNIEL »

L'amélioration générale n'exclut en effet pas les différenciations. Des critères supplémentaires peuvent être exigés par certains cahiers des charges (exemple de certains AOP aujourd'hui). En effet, la composition du lait varie selon les troupeaux et leur alimentation : les vaches exclusivement nourries au foin et à l'herbage toute l'année produisent un lait de haute qualité nutritionnelle, souvent très recherché par les transformateurs en raison de ses caractéristiques propres à la fabrication de fromages ou de produits laitiers de qualité supérieure.

Aujourd'hui les chercheurs sont capables d'analyser très finement la composition du lait et d'en évaluer les apports nutritionnels : les acides gras selon leur profil (omega 3, omega 6...) et les protéines (alpha, beta...). Ces critères nutrition et santé vont certainement pris en compte dans les analyses du lait à la ferme demain.

Fort de ce constat, le Groupe espère pouvoir revaloriser la filière laitière dans les prochaines années et tirer ainsi davantage de valeur ajoutée au profit des exploitants. Le projet de transformation de produits laitiers au sein de BEL ORIENT devrait ainsi contribuer à tirer la croissance du chiffre d'affaires des exploitations au travers d'une revalorisation du prix du lait produit.

2.2.3.3 Principaux concurrents

Les coopératives sont devant la nécessité de faire évoluer un modèle historique

Historiquement, les coopératives ont été l'un des maillons le plus solide et efficace entre l'agriculteur et les marchés (marchés amont pour les intrants et marchés aval pour la recherche de débouchés et la commercialisation des productions). Ce sont elles aussi qui ont consenti la plupart des investissements qui font aujourd'hui la force du modèle agricole français et de ses filières de pointe. Elles représentent aujourd'hui 40 % du chiffre d'affaires du secteur, 38 % de l'emploi et 60 à 70 % de l'approvisionnement agricole (engrais, semences, alimentation animale, etc.) cf. § 2.2.3.2.1. Au niveau des coopératives, les acteurs présents sur les segments du marché de l'Agrofourniture les plus proches de Winfarm sont AGRIAL, EUREEN, COOPERL, MAISADOUR, EURALIS COOP, VIVESCIA, et Le Gouessant.

A l'heure où le besoin d'intégrer des innovations de rupture sur l'ensemble de la chaîne de valeur devient plus prégnant que jamais, leur capacité à investir massivement est à nouveau sollicitée. Leur rentabilité moyenne n'excédant pas les 3 %, elles doivent impérativement dégager davantage de marges pour assurer ces financements, seuls susceptibles de pérenniser l'exercice de leur mission. Faute d'être renouvelée et renforcée, cette mission pourrait être soumise à une concurrence inédite par les mutations en cours de l'agriculture – évolutions technologiques, réglementaires, concurrentielles, ou encore, des marchés – qui bouleversent fondamentalement les équilibres pour l'ensemble des filières et des chaînes de valeur agroalimentaires. Dans ce nouveau contexte, l'exclusivité du partenariat entre les coopératives agricoles et leurs adhérents apparaît de plus en plus contestée, notamment sur les segments de la mise sur le marché, comme de la fourniture d'intrants et du conseil. *Source Mc Kinsey Quel avenir pour le modèle coopératif français ? juillet 2019*

Le nombre d'exploitants diminuant, nombre de structures ont tendance à développer de nouveaux services pour survivre, s'éloignant ainsi de « leur métier de base » et de la relation de proximité historique. La concurrence est devenue forte sur le marché des services, et l'offre parfois agressive. Certains agriculteurs dénoncent également leur dépendance vis-à-vis de des coopératives et une relation « faussée » au travers des « avances de trésorerie » qui sont de plus en plus contestées. Le groupement est souvent justifié pour vendre au mieux la production de ses adhérents, mais critiqué pour s'immiscer dans la gestion du producteur. Les services proposés par les groupements sont « inclus dans l'adhésion », mais cela rend de fait plus difficile l'identification de leur coût réel.

Pour répondre aux critiques et reprendre l'initiative, une plateforme digitale a été créée par le monde coopératif. Véritable alternative française au commerce digital proposé aux agriculteurs, Aladin.farm a été créée avec les coopératives et leurs agriculteurs. Pensée pour accompagner la coopérative dans la mise en œuvre de son approche multicanale de proximité avec son agriculteur, Aladin.farm propose à toutes les coopératives une solution clef en main pour accélérer leur propre transformation digitale. (voir § 3.1.4)

Cette plateforme a été élaborée en partenariat avec neuf coopératives réparties sur l'ensemble du territoire : Agora, EMC2, Groupe Dauphinoise, Maisadour, NatUp, Noriap, Ocealia, Uneal et Val de Gascogne ; son objectif étant d'être à 100% alignés avec les besoins

des agriculteurs et des techniciens. Aladin.farm® couvre aujourd'hui avec ses coopératives pilotes plus de 50 000 agriculteurs sur le territoire français et vise à adresser l'ensemble des 201 coopératives adhérentes d'InVivo. Santé du végétal, biosolutions, semences, engrais et services, sont les premières gammes ouvertes sur Aladin.farm qui espère couvrir à terme 100% des besoins et services des agriculteurs en matière de conduite de leurs exploitations. Cette nouvelle offre demande néanmoins de mener une profonde transformation numérique des activités afin de pouvoir lancer un portail B2B global. Une réorganisation d'ampleur est nécessaire pour réussir un tel recentrage. Il exige en effet une évolution importante des compétences (moins d'effectifs technico-commerciaux, davantage d'experts en logistique, achats et informatique).

Les plateformes digitales de l'agrofourniture : les nouveaux acteurs

Certaines plateformes digitales permettent d'ouvrir le marché de l'agrofourniture et de démocratiser l'achat par internet pour le monde agricole et les éleveurs. En revanche, leur rôle se réduit souvent à des places de marché mettant en contact direct fournisseurs et client-agriculteurs / éleveurs avec des publications périodiques et du contenu éditorial.

les deux principaux acteurs de l'Agrofourniture sont aujourd'hui Agrifournitures.fr et Agriconomie.com.

Agriconomie.com revendique aujourd'hui 70 collaborateurs, 40 millions d'euros de chiffre d'affaires, un panier moyen de 2000 euros et un catalogue produits de 300 000 références sur la plateforme (source Les ECHOS du 24/09/2020)

Les industriels de la nutrition animale

L'industrie de l'aliment pour animaux est très capitalistique en raison de la taille des unités de production qui sont nécessaires et d'un marché devenu mondial. De grands acteurs internationaux dominent aujourd'hui cette activité : Cargill, Nutreco, DSM, Lonza... en Europe du Nord, ForFarmers, société cotée sur Euronext Amsterdam figure parmi les premiers acteurs de ce secteur. Sur le segment du complément alimentaire, le secteur reste plus morcelé avec de nombreux acteurs de taille plus modestes qui font face à Winfarm. La différenciation repose sur la R&D, la qualité et les caractéristiques des produits, la réponse aux besoins spécifiques et à l'évolution de la demande et enfin la capacité de fabrication à façon.

Les conseils

Les acteurs intervenant sur le secteur peuvent être regroupés en six catégories distinctes :

- Les acteurs publics :
 - l'Etat qui intervient notamment à travers le Compte d'affectation spéciale au développement agricole et rural (CASDAR), les centres de formation, et des services déconcentrés qui ont pour mission, entre autres, l'agrément des entreprises et les contrôles de second niveau
 - La Commission Européenne, avec la mise en place du Système de Conseil Agricole (SCA) contenu dans la réforme de la PAC en 2003

- Les acteurs parapublics :
 - Les Chambres d'agriculture
 - Les Centres de formation continue
 - Les Instituts techniques (Arvalis-Institut de l'élevage, Cétiom, etc.)
 - Les Organismes nationaux à vocation agricole et rurale (ONVAR)
- Les acteurs privés :
 - Les Organismes économiques d'aval et d'amont : les coopératives d'approvisionnement et de collecte, les négoce, les groupements de producteurs, les transformateurs coopératifs ou non, les fournisseurs d'intrants.
 - Les fabricants de matériel agricole
 - Les « fabricants » d'Outils d'Aide à la Décision
 - Les conseillers indépendants
 - Les Organismes « techniques » : groupements de défense sanitaire, contrôle laitier, etc.
 - Les Organismes « gestion et fiscalité » : Centres d'économie Rurale (CER), banques (caisses de CA en particulier), centres de gestion privés, experts comptables.
 - Les Bureaux d'études : présence limitée en France, sauf pour les outils informatiques et de diagnostic (notamment énergétique)
- Les Agriculteurs eux-mêmes, qu'ils soient seuls ou en groupements :
 - Groupements de vulgarisation agricole (GVA),
 - Groupements de Développement Agricole (GDA),
 - Groupements d'Agriculture Biologique
- Les Syndicats (chambres d'agriculture, centres de conseil fiscal dans certains départements)
- Les organismes de recherche (INRA, Cemagref)

Un peu plus indirectement, la presse spécialisée et Internet peuvent être considérés comme sources d'information et de conseil pour les agriculteurs.

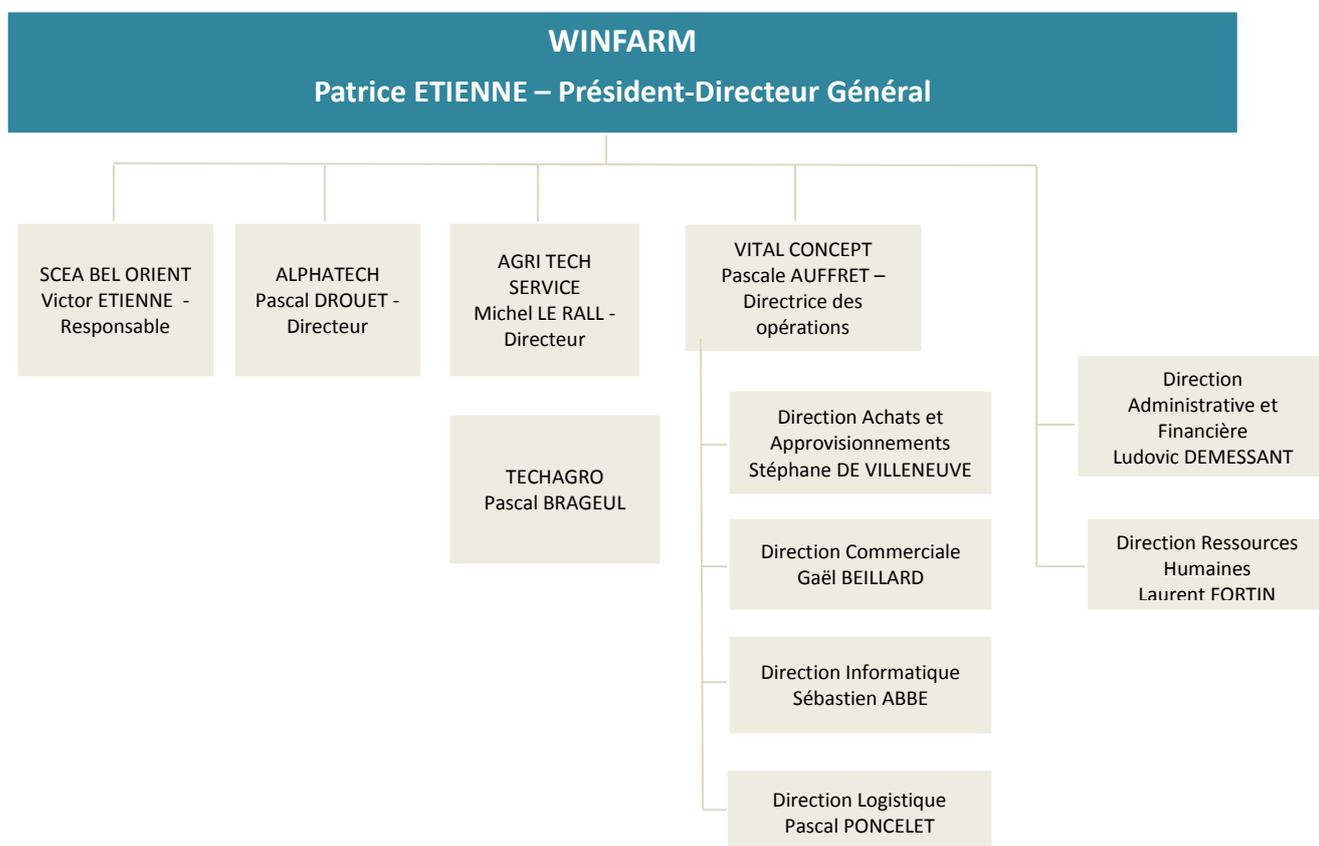
Pour Winfarm, les acteurs en présence sont uniquement des acteurs locaux. En effet, son implantation régionale en Bretagne réduit le paysage concurrentiel même si la diversité d'acteurs et de sources de conseil demeure importante.

2.3 STRUCTURE ORGANISATIONNELLE

2.3.1 Organisation et équipes

Le Groupe compte 254 salariés au 30 juin 2020.

- Organigramme fonctionnel



- Un top management expérimenté
- **Patrice ETIENNE**, Président Directeur Général de WINFARM



Fraîchement diplômé d'un diplôme d'ingénieur, Patrice ETIENNE crée en 1990 la société Agritech Service. Précurseur dans ce domaine d'activité, l'objectif principal était de proposer aux agriculteurs Bretons des conseils et diagnostics afin d'améliorer la productivité et par conséquent la rentabilité des productions végétales.

Toujours dans cette volonté d'apporter et de créer de la performance pour les agriculteurs, Patrice ETIENNE lance en 1996 un nouveau concept de relations clients sur le marché de l'agriculture : la vente à distance. Rapidement ce nouveau concept a un écho favorable et le développement de la société s'accélère au fil des années.

Parallèlement au développement de la société VITAL CONCEPT, Patrice

ETIENNE devient, en 2004, actionnaire principal de la société ALPHATECH, société spécialisée dans les suppléments nutritionnels pour les animaux. Depuis, le chiffre d'affaires de la société a été multiplié par 15 et ALPHATECH est devenue une société reconnue dans le grand Export pour son savoir faire.

En 2017, le groupe de Monsieur ETIENNE fait l'acquisition d'une exploitation agricole pour en faire sa ferme expérimentale. Après 1 an de travaux, une nouvelle exploitation laitière est créée. Reposant sur le bien être animal et un management des hommes permettant des économies d'échelle, la ferme de Bel Orient développe et teste les futurs produits vendus par Vital Concept et Alphatech.

- **Ludovic DEMESSANT** – Directeur Administratif et Financier de WINFARM



Ludovic DEMESSANT commence sa carrière en 2004 dans un cabinet d'expertise Comptable en tant qu'assistant. En 2006, il est chargé de créer et structurer le pôle Audit du cabinet avec une centaine de mandat. En 2010, il rejoint le principal franchisé du groupe Tel & Com en tant que Responsable Administratif et Financier. Il participe au développement et à la diversification des activités de la société. En 2014, on lui confie la responsabilité du pôle RH du Groupe.

Ludovic DEMESSANT rejoint en 2015 le groupe de Patrice ETIENNE en tant que Directeur Administratif et Financier. Il participe activement à la croissance du Groupe par la création de la succursale Belge et la création de la Ferme Expérimentale du Groupe. Professionnel du chiffre, Ludovic DEMESSANT apporte son expertise dans le suivi des projets du groupe.

Ludovic DEMESSANT est diplômé d'un Master en Audit et Management Financier obtenu en 2004 à la Burgundy School of Business (anciennement dénommée ESC DIJON)

- **Laurent FORTIN** – Directeur des Ressources Humaines de WINFARM



Diplômé d'une maîtrise de gestion, après notamment une expérience riche de 12 ans dans la restauration collective, de la PME au Groupe International, Laurent FORTIN intègre WINFARM, alors dénommée ETI Group en 2016.

Professionnel des ressources humaines il a acquis une solide expérience de généraliste mais aussi une expertise en conseil et assistance sur les sujets et besoins variés du domaine.

Il cherche, par une approche pragmatique, à développer l'architecture RH pour optimiser le recrutement, le développement et la rétention des talents.

Ses compétences interpersonnelles me permettent, par ailleurs, une communication et une collaboration efficace dans un esprit toujours convivial.

- **Victor ETIENNE** – Responsable Exploitation Agricole SCEA de BEL ORIENT



Après avoir effectué une Licence et un Master première année dans les domaines du marketing et de la communication en alternance à Rennes, Victor ETIENNE fait le choix pour sa dernière année d'étude, d'intégrer l'école Tecomah à Jouy-en-Josas, avec comme spécialisation l'agrobusiness. Il a effectué cette formation en alternance, dans l'entreprise MANIP' au poste de responsable marketing.

Ces trois années en alternance lui ont permis d'acquérir des compétences professionnelles dans différents domaines tel que la communication, le management et la gestion de projets. Durant sa dernière année d'étude il a également pu construire son futur projet professionnel, la ferme expérimentale de Bel Orient.

Depuis tout jeune, il voit le groupe familial se construire et grandir autour d'un combat fort, la création de performance dans le domaine agricole. Avec l'envie de connaître ce domaine et d'apporter de nouvelles compétences aux différentes filiales du groupe familial il prend part à la suite de ses études en Novembre 2017 à ce nouveau challenge en tant que Gérant de la ferme de Bel Orient, pôle de recherche et développement pour le groupe WINFARM.

- **Pascale AUFFRET** – Directrice des opérations de VITAL CONCEPT



Après un cursus dans les langues étrangères aux USA et à l'UCO Angers, Pascale AUFFRET a suivi une formation dans le commerce international auprès de l'ESTICE (Université Catholique de Lille).

Elle s'est ensuite spécialisée dans la fonction d'Acheteuse lors d'une première expérience acquise en 1993 au sein d'une société d'Import-export de produits de la mer surgelés à Marseille (Sté BAROGEL/Groupe ADRIEN) puis en 2001 au sein d'une Sté de Distribution de produits surgelés auprès de la RHF (Sté KENTY) à PLERIN (22).

Elle rejoint VITAL CONCEPT en 2005 en qualité de Directrice des Achats et exerce la fonction de Directrice des opérations de VITAL CONCEPT depuis 2014.

- **Gaël BEILLARD** – Directeur Commercial et Marketing de VITAL CONCEPT



Gaël BEILLARD a débuté sa carrière sur le terrain en tant que technico-commercial dans le secteur de l'alimentation animale pour une coopérative agricole. Il a évolué ensuite au sein de cette entreprise, vers des missions d'encadrement d'équipes commerciales puis de responsable de région. Il a rejoint Vital Concept en 2010. Après une première mission de responsable de marché, il retrouve rapidement une fonction managériale en tant que Directeur Commercial. Depuis 2018, il dirige également le service marketing dans le but d'apporter de la cohérence dans l'organisation et le développement de la stratégie de l'entreprise. Gaël BEILLARD est titulaire d'un diplôme d'Ingénieur en Agriculture et d'un Master en Administration des Entreprises (IAE). Il a également validé en 2010 une formation de management général (Direction d'une Business Unit à l'IFG Executive Education).

- **Pascal PONCELET** – Directeur Logistique de VITAL CONCEPT



Son engagement en tant que sous officier pendant 6 mois en ex-Yougoslavie (casque Bleu), ainsi que dans différentes missions humanitaires en Roumanie, ont permis à Pascal PONCELET d'acquérir une expérience en management et en logistique. Suite à cela, il a orienté sa carrière vers les différents métiers du transport et de la logistique tout en continuant sa formation. Ses dernières expériences se sont situées sur du management d'équipes pluridisciplinaires et sur des projets critiques(SAP), qui lui ont permis de comprendre les impacts organisationnels au sein de grandes entreprises.

- **Stéphane DE VILLENEUVE** – Directeur des Achats de VITAL CONCEPT



Stéphane de Villeneuve a commencé sa carrière au sein du groupe de distribution spécialisé Kingfisher. Il a travaillé en France et en Allemagne pour l'enseigne Castorama à différents postes opérationnels en magasin puis a rejoint l'enseigne Brico-dépôt comme chef de produit/acheteur. Après dix ans il décide d'intégrer le groupement des mousquetaires et développe la centrale d'achat A.R.E.N.A comme responsable des appels d'offres internationaux. En 2005 il se lance dans l'entrepreneuriat puis intègre la société VLAD en tant que responsable des achats. Il exerce depuis 2018 la fonction de directeur des achats et des approvisionnements au sein de la société de distribution Vital-concept. Stéphane de Villeneuve a suivi une double formation d'école de commerce et universitaire en droit privé.

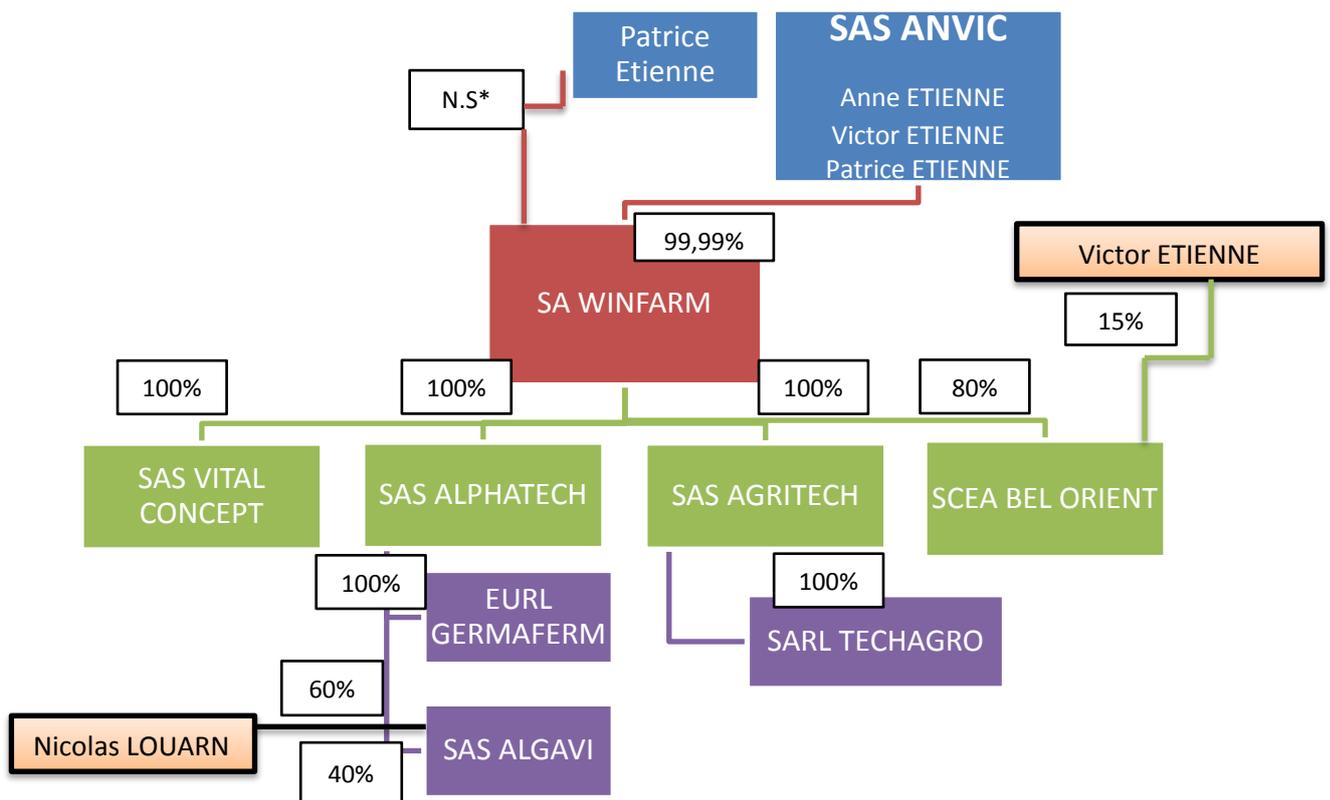
- Sébastien ABBE – Directeur Informatique de VITAL CONCEPT



Sébastien ABBE est ingénieur-maitre en Génie des Systèmes Industriels option Ingénierie de production et dispose de plus de 20 ans d'expérience en mise en œuvre de solutions informatiques dont 12 ans chez un éditeur de progiciel. Véritable passerelle entre les métiers et le développement, il a intégré Vital Concept depuis 3 ans en tant que spécialiste de la transformation d'un besoin métier en solution informatique. Son approche à la fois technique et pragmatique lui permet d'assurer l'adéquation du système d'information aux projets stratégiques de l'entreprise.

2.3.2 ORGANIGRAMME JURIDIQUE

A la date du présent Document d'enregistrement, l'organigramme juridique du Groupe est le suivant : (les détentions s'entendent en capital et en droits de vote)



*Patrice Etienne détient deux actions de la société WINFARM

Il est précisé qu'en date du 25 septembre 2020, la société WINFARM a acquis 380 actions de sa filiale, la société Alphatech, représentant 20% de son capital, détenus par Pascal Drouet

pour un prix global de 1.940.280 euros, soit 5.106 euros par action, étant précisé que le prix a été payé comptant en numéraire au jour de l'acquisition. En conséquence, WINFARM détient 100% du capital de sa filiale, la société Alphatech, depuis le 25 septembre 2020.

2.4 INVESTISSEMENTS

2.4.1 Principaux investissements réalisés

Les investissements réalisés depuis le 1^{er} Juillet 2020 concernent principalement la poursuite de la migration du site internet marchand de la société Vital Concept vers un nouveau système d'administration et de développement du site « Content Management System'' (CMS). Ce CMS, le plus utilisé dans le monde, permettra de réaliser un site internet dynamique et réactif via une interface simple d'utilisation. Il sera ainsi facile de créer des pages, sans forcément connaître les langages en développement web et de développer de nouvelles fonctionnalités.

La poursuite de ces travaux de migration sur le deuxième semestre 2020 sont considérés sur un plan comptable comme des investissements incorporels et sont évalués à 12 K€.

Les autres investissements réalisés depuis le 1^{er} Juillet 2020 se répartissent de la façon suivante à la date d'approbation du Document d'Enregistrement :

- Achat matériel industriel pour l'entrepôt : 40 K€
- Solde aménagement Auvent de stockage : 61 K€
- Matériel de bureau : 32 K€
- Renouvellement des véhicules pour les collaborateurs : 58 K€
- 4 nouveaux camions et 4 nouveaux chariots élévateurs sont arrivés sur le T3 en renouvellement pour un équivalent de 412 K€ pour les camions et 100 K€ pour les chariots élévateurs (pour mémoire, le groupe applique la méthode préférentielle permettant de capitaliser les contrats de location financière)

2.4.2 Principaux investissements en cours de réalisation ou pour lesquels des engagements fermes ont été pris - Mode de financement

Le Groupe a signé en mai 2019 une offre de fourniture et d'installation de process pour une unité de production de compléments alimentaires et d'hygiène animale dans le cadre du transfert de son activité « Asséchant » sur le site de Plaintel. Cet investissement s'élève à 3,7M€ (hors partie immobilière, le futur bâtiment fera l'objet d'un bail). Le projet est prévu pour 2021 lorsque toutes les autorisations auront été obtenues pour la construction de la nouvelle unité de production de la société.

Toujours en lien avec le regroupement de ses activités sur un seul site, la société ALPHATECH a signé une commande avec la société CETEC pour une ligne automatique de dosage/ensachage/palettisation d'additifs pour alimentation animale. Cet investissement s'élève à 685 K€ et sera lancé lorsque toutes les autorisations auront été obtenues pour la construction de la nouvelle unité de production de la société.

Enfin, le groupe WINFARM, a conclu un partenariat avec la société WONDERCRUSH pour son projet de création de produit et de marque pour notre futur réseau d'éleveurs franchisés. L'ensemble de la prestation de la société s'élève à 160 K€.

2.5 EXAMEN DU RESULTAT ET DE LA SITUATION FINANCIERE

2.5.1 Présentation générale

2.5.1.1 *Activité de la Société*

Le groupe WINFARM est un groupe spécialisé dans les prestations de conseil, de services et de fournitures de matériels à destination du monde agricole.

Au sein de WINFARM, VITAL CONCEPT est la marque spécialiste de la vente à distance d'agrofournitures à destination du marché de la polyculture-élevage. Fort de son catalogue de 14 429 produits fin 2019, le Groupe adresse 40 834 clients avec une recherche permanente d'innovation et de performance.

La fabrication de compléments alimentaires et de produits d'hygiène pour l'élevage est la deuxième activité principale. En forte croissance depuis son intégration au sein de WINFARM (au travers du rachat de la société ALPHATECH), le Groupe a su développer son offre tant en France qu'à l'international où il adresse désormais de nombreux distributeurs professionnels.

L'activité historique de conseil demeure présente au travers de la filiale AGRI-TECH SERVICE. Reposant sur le principe clair de séparation entre les activités de vente et de conseil, cette filiale a anticipé les exigences actuelles de la réglementation et poursuit son développement régional en Bretagne.

Enfin, la dernière entité « BEL-ORIENT » porte un projet innovant : en 2017 le Groupe a fait l'acquisition d'une exploitation agricole et l'a transformée en ferme expérimentale permettant de tester et de valider les innovations du Groupe et de dispenser de la formation. Cette exploitation laitière, forte de ses deux cheptels, produit un lait d'une qualité supérieure qui est actuellement vendu à une coopérative agricole.

Pour plus de détail sur chacune des activités, il conviendra de se reporter à la section 2.2.

Depuis sa création, le Groupe s'est financé grâce à diverses sources de financements externes (fonds propres, emprunts bancaires, avances en comptes courants...) mais s'est également autofinancé grâce aux revenus issus de son activité.

2.5.1.2 *Sources de revenus*

Jusqu'à présent, le chiffre d'affaires comprend quatre sources de revenus :

- L'Agrofourniture par la vente à distance de produits spécialisés à destination du monde agricole, des métiers du cheval et des professionnels des espaces verts.
- La Nutrition et l'hygiène animale par la vente en France et à l'export à des distributeurs de compléments alimentaires ainsi que de produits d'hygiène performants et durables
- Les prestations de Conseils et de formation faites aux agriculteurs bretons.
- La vente du lait à la coopérative pour l'exploitation agricole

2.5.1.3 Indicateurs suivis par le management

En plus des agrégats comptables, le management a défini plusieurs indicateurs alternatifs de performance suivis de manière régulière.

Le chiffre d'affaires et la marge brute par famille de produits sont les deux principaux indicateurs suivis par le management pour l'Agrofourniture et la Nutrition et l'hygiène animale. Le suivi de la marge brute renseigne sur la capacité du Groupe à maîtriser ses coûts d'achat et de production, mais aussi sur la valorisation de son innovation dans ses prix de vente. A ce titre, elle constitue un élément essentiel de la performance financière.

La marge brute correspond au chiffre d'affaires réalisé diminué des achats de matières premières et de marchandises, variations de stock incluses.

L'EBITDA ajusté et l'EBITDA sont des indicateurs de performance opérationnelle utilisés par le Groupe pour :

- Piloter et évaluer ses résultats opérationnels et sectoriels ;
- Et mettre en œuvre sa stratégie d'investissements et d'allocation des ressources.

L'EBITDA ajusté et l'EBITDA ne constituent pas des agrégats financiers définis par les normes comptables françaises et peuvent ne pas être comparables aux indicateurs dénommés de façon similaire par d'autres groupes. Il s'agit d'un complément d'information qui ne doit pas être considéré comme se substituant au résultat d'exploitation ou aux flux de trésorerie générés par l'activité.

Le terme « EBITDA », désigne le résultat d'exploitation du Groupe avant que n'y soient soustraits les dotations aux amortissements et les provisions sur immobilisations (mais après dotations aux dépréciations sur stocks et créances clients). Il met en évidence le profit généré par l'activité indépendamment des conditions de son financement, des contraintes fiscales et du renouvellement de l'outil d'exploitation.

L'EBITDA ajusté correspond à l'EBITDA ajusté des coûts liés au sponsoring d'une équipe de cyclisme et des droits à l'image versés à des cyclistes professionnels. Cet indicateur de mesure permet par rapport à l'EBITDA d'isoler les effets de certains facteurs spécifiques, indépendamment de leur récurrence ou non ou de leur nature de produits ou charges. Il est à noter que les contrats de sponsoring et de droits à l'image s'arrêtent en fin d'année 2020.

Concernant la partie Conseil, le management suit la tarification à l'hectare et le nombre d'heures de visites sur les différentes exploitations par les différents techniciens ainsi que le nombre d'heures de formations dispensées.

Enfin, l'exploitation agricole possède ses propres indicateurs de consommation dans le suivi de sa production laitière.

Le Groupe considère que la présentation de ces indicateurs est pertinente puisqu'elle fournit

aux lecteurs des comptes les indicateurs de pilotage utilisés en interne.

2.5.1.4 Recherche et Développement

Fabricant de compléments alimentaires pour l'élevage, le Groupe fait évoluer en permanence son offre grâce à des efforts R&D notamment vers des gammes de compléments « santé » permettant de réduire la quantité de médicaments vétérinaires et d'améliorer les performances des élevages.

Pour l'activité Agrofourniture, le Groupe réalise également des travaux de R&D lorsqu'elle sollicite certains instituts pour valider les propriétés de certaines formules de produits qu'elle commercialisera ensuite au travers d'un produit protégé par une marque spécifique.

Enfin, la société AGRITECH engage des frais de R&D par les nombreux essais qu'elle conduit grâce à la ferme de Bel Orient.

Selon la nature du projet concerné, ces dépenses de R&D pourront le cas échéant être inscrites à l'actif du bilan comme le projet mené actuellement pour mesurer et comparer les performances zootechniques et la teneur en ammoniac de l'air dans le cas de l'incorporation d'un prémélange dans l'alimentation du porc.

2.5.1.5 Fournisseurs et Sous-traitants

En fonction de l'activité, le Groupe travaille principalement avec :

- Des fournisseurs français (40% des références du catalogue de l'Agrofourniture) ou européen (15%) pour les produits stratégiques (Nutrition, Hygiènes, Récolte fourragères et semences) ce qui permet une plus grande maîtrise des risques.
- Des grossistes français et allemands sont référencés pour des produits d'équipement, d'outillage et d'écurie.
- Des fournisseurs d'origine italienne pour les pièces d'usures approvisionnées directement des forges
- Des distributeurs et fabricants de matières premières pour la partie Nutrition. Ces distributeurs respectent les homologations Ecocert, ISO 9001:2015 et ISO 22000:2005.
- Divers prestataires assurant la maintenance préventive, l'entretien et les réparations des chaînes de production ;
- Des laboratoires d'analyse des produits.

2.5.1.6 Etat Financiers Pro Forma

Non Applicable

2.5.1.7 Information Sectorielle

Pour les besoins de l'information sectorielle, un secteur d'activité est défini comme un ensemble homogène de produits, services, métiers qui est individualisé au sein de l'entreprise,

de ses filiales ou de ses divisions opérationnelles.

L'appréciation de la performance des composantes de WINFARM et les décisions sur l'allocation des ressources sont prises au niveau des secteurs opérationnels, principalement constitués par les sociétés du Groupe.

Les secteurs opérationnels sont :

- Agrofourniture portée principalement par la société VITAL CONCEPT,
- Nutrition-hygiène animale, portée principalement par la société ALPHATECH,
- Activité de conseil et la formation dans les domaines agricoles et para agricoles, portée par la société Agri-tech Service,
- Activité d'exploitation d'une ferme expérimentale, portée par la société Bel-Orient,
- Autres, comprenant la holding du Groupe et l'activité de maintenance portée par TECHAGRO.

Au titre de l'information sectorielle, le Groupe distingue par ailleurs 2 secteurs géographiques :

- La France,
- Hors de France.

2.5.2 Principaux facteurs ayant une incidence sur les Résultats de la Société

Au regard du stade de développement de l'activité du Groupe, les principaux facteurs ayant une incidence sur l'activité et le résultat sont :

- L'évolution des prix des matières premières (vitamines...) qui peuvent avoir des conséquences importantes sur les coûts d'achats des différentes activités ;
- Le développement et l'élargissement des gammes de produits ;
- Concernant l'Agrofourniture, la montée en puissance des clients existants. En effet, le panier annuel moyen par client du marché Agriculture est à ce jour de 2 048€ et masque des écarts importants. Un client significatif peut atteindre 20K€ de commande par an ce qui traduit un potentiel de croissance important encore possible;
- L'optimisation permanente du processus d'industrialisation pour l'activité Nutrition;
- La situation géopolitique mondiale et les réglementations propres à chaque pays qui peuvent influencer sur les exportations pour l'activité Nutrition ;
- La capacité du Groupe à maintenir de solides relations avec ses fournisseurs partenaires (dans la Nutrition, l'Hygiène, les Semences et le Matériel) et à renégocier les conditions financières en fonction de l'évolution des volumes commandés ;
- Le plan de recrutement afin notamment d'étoffer la force commerciale du Centre d'appels, le nombre de préparateur de commande pour la plateforme logistique de Loudéac et le nombre des chauffeurs sur les territoires français et belge ;
- Les aléas de la météo dans la mesure où certains volumes de vente varient en fonction du temps (les produits asséchants en lien avec un temps humide dans l'automne par exemple au contraire des semences fourragères) ;

- La capacité à commercialiser les produits dans le temps et les volumes anticipés ;

2.5.3 Commentaires sur les deux derniers exercices et le 1er semestre 2020

Les données clés de la période présentée sont les suivants :

	31 12 2019	31 12 2018 retraité*	31 12 2018	30 06 2020	30 06 2019
Chiffre d'affaires	86 801	80 526	80 526	49 402	42 826
Total Produits d'Exploitation	87 612	81 324	81 324	49 764	42 883
Marge Brute	28 974	27 825	27 825	15 843	13 961
EBITDA Ajusté	4 885	5 095	4 295	2 501	1 822
Dépenses de sponsoring et de droit à l'image	3 225	2 810	2 810	1 483	1 587
EBITDA	1 660	2 285	1 485	1 018	235
Résultat d'exploitation	(145)	732	684	50	(633)
Charges et produits financiers	(4 402)	(22)	19	(42)	(3 216)
Résultat courant avant impôt	(4 547)	710	703	8	(3 849)
Résultat exceptionnel	(92)	25	25	188	(13)
Impôts sur les bénéfices	346	239	236	190	72
Résultat net des sociétés intégrées	(4 984)	495	492	6	(3 934)
Quote part du résultat net des sociétés en équivalence	333	(334)	(334)	91	383
Résultat de l'ensemble consolidé	(4 651)	161	158	97	(3 551)
Résultat des minoritaires	(25)	50	50	(13)	(63)
Résultat net part du groupe	(4 627)	110	107	111	(3 488)

*Le Groupe applique la méthode préférentielle depuis le 1^{er} janvier 2019 permettant de capitaliser les contrats de location financière.

2.5.3.1 Chiffre d'affaires et autres produits

Au cours de la période présentée, l'évolution du chiffre d'affaires du Groupe a été la suivante :

(en milliers d'euros)	31/12/2019	31/12/2018	30/06/2020	30/06/2019
Ventes de marchandises	76 868	70 411	44 218	38 109
Ventes de produits finis	8 940	9 025	4 699	4 240
Prestations de services	993	1 091	485	477
Chiffres d'affaires	86 801	80 526	49 402	42 826

Le chiffre d'affaires du Groupe est en croissance 7,8% entre 2018 et 2019 passant de 80 526 K€ à 86 801 K€. Cette évolution doit s'analyser au regard de chaque secteur de revenus qui connaissent tous des croissances mais des évolutions différentes.

Sur le 1^{er} semestre 2020, toujours porté par le dynamisme de ses différentes activités, le chiffre d'affaires du Groupe est en croissance de 15,4%.

- Chiffre d'affaires des principales activités

- Agrofourniture

Les ventes d'Agrofourniture ont augmenté de 8.8% passant de 69 352 K€ en 2018 à 75 486 K€ en 2019. A noter que toutes les familles de produits voient leur chiffre d'affaires augmenter sur la période. La croissance est tirée en partie par les produits de la gamme « Nutrition » (+ 6% du CA entre 2019 et 2018 et une contribution de 26,2% dans la croissance globale) et « Hygiène » (+ 7% du CA avec une contribution de 10%) qui sont les deux principales sources du CA de l'activité (49,7% du CA total). Il convient également de noter une forte croissance de la famille « Clôture » (+26% entre 2019 et 2018 avec une contribution de 15%) en lien avec le développement de notre gamme « Paysage ». Enfin, les familles « Semences » (croissance de 12% du CA avec une contribution de 16%) et Récolte fourrages (croissance de 7% du CA avec une contribution de 5%) enregistrent de bonnes performances.

Au total, les trois marchés de l'Agrofourniture sont en croissance entre 2019 et 2018 :+ 7% pour l'Agriculture, marché historique et +23,4% pour le marché équin et +42,6% pour le marché Paysage-Espaces verts.

Au cours du 1^{er} semestre 2020, l'activité de l'Agrofourniture s'est accélérée passant d'un chiffre d'affaires de 37 569K€ à 42 752 K€ soit une croissance de 13.8%. Toutes les familles de produits sont également en expansion mais on observe surtout un très fort développement de l'activité « Clôture » qui croit de 33% avec une contribution de 17% dans la croissance globale. Les dernières créations de marques portent également l'activité (les engrais foliaires avec notre marque FOLIAAL ont un chiffre d'affaires en augmentation de 89% par rapport au semestre précédent). La famille « Semences » est également en forte croissance (+16% de CA entre le S1 2020 et le S1 2019) portée par une très bonne campagne de vente des doses de maïs.

Les cinq premières familles de produits (Nutrition, Hygiène, Semences, Récolte Fourrages et Clôture) représentent au 1^{er} semestre 2020 un poids total de 65% du chiffre d'affaires contre un poids de 74% en 2019. Le marché agriculture a enregistré une croissance de 12% au 1^{er} semestre 2020. La diversification de l'activité et le développement de la gamme « EQUIDEOS » pour le monde Equin explique cette différence. Le marché du Cheval croit en effet de 26% sur le 1^{er} semestre 2020. La gamme « Paysage » est également en forte croissance sur le S1 2020 (+60% de CA par rapport au S1 2019).

La crise sanitaire que la France et le monde ont connue à partir du début d'année 2020 n'a donc pas eu d'impact significatif sur l'activité Agrofourniture sur ce premier semestre d'activité.

- Nutrition et hygiène animale

Les ventes de l'activité « Nutrition et hygiène animale » sont en croissance de +1.3% entre 2019 et 2018 passant de 9 966 K€ à 10 100 K€. Le premier semestre 2019 a été difficile en

termes d'activité à l'export suite à une conjonction de divers facteurs : (i) un durcissement des procédures d'importations notamment au Moyen Orient et au Maghreb a freiné l'accès à ce marché très important aux importateurs étrangers (pour mémoire, selon France Agrimer, les exportations françaises de viande de poulets vers l'Arabie Saoudite ont chuté de 29,4 % sur les 7 premiers mois de l'année 2019) (ii) la crise engendrée par la peste porcine a déstabilisé le marché de l'alimentation animale asiatique notamment au Viêt-Nam et en Thaïlande (iii) l'attentisme de distributeurs dans certains pays-relais de croissance comme la Russie et la Chine en raison de changements règlementaires en cours relatifs à l'enregistrement national des produits de nutrition ou d'hygiène animale. Le marché de la nutrition et de l'hygiène animale à l'export a donc subi les conséquences de cet environnement de marché. Néanmoins, les actions promotionnelles et marketing du Groupe ont permis de redynamiser les ventes : le bon niveau d'activité réalisé au deuxième semestre 2019 a ainsi permis de rattraper le retard pris en début d'année grâce à un redémarrage des ventes en Arabie Saoudite.

Au cours du 1^{er} semestre 2020, l'activité a également été soutenue passant de 4 688 K€ à 6 012K€ soit une croissance de 28,2% %. La croissance du chiffre d'affaires est essentiellement tirée par l'export qui représente 65% de l'activité pour ces six premiers mois de l'année (+30% de CA entre le S1 2020 et le S1 2019). Le marché domestique croît de 7,7% sur la même période.

Cette croissance d'activité se réalise principalement par les volumes, le Groupe ayant fait le choix de privilégier la prise de part de marchés à l'inflation tarifaire dans un contexte concurrentiel mondial tendu.

- Conseil

L'activité Conseil du Groupe est en croissance de 4% entre 2018 et 2019 passant de 671 K€ à 698 K€. Cette croissance est due à une augmentation des heures de formations en lien avec notre prestataire VIVEA (+30% de croissance soit 11K€) ainsi que sur les essais et expérimentations (+16% de croissance soit 7K€).

L'activité de la société AGRITECH est saisonnière car le renouvellement des abonnements aux prestations de conseil a lieu au mois d'août de chaque année. Ainsi, l'activité au 1^{er} semestre est plus structurellement plus faible.

Au cours du 1^{er} semestre 2020, le chiffre d'affaires de cette activité est passé de 327 K€ à 354 K€ soit une progression de 8,3%. Cette hausse s'explique principalement par les facturations de visite clientèles et la tarification à l'hectare ce qui démontre également une dynamique de conquête chez les clients.

• CA par zone Géographique

<i>(en milliers d'euros)</i>	31 12 2019	31 12 2018	30 06 2020	30 06 2019
Chiffre d'affaires France	79 002	73 283	44 275	38 944
Chiffre d'affaires Export	7 799	7 243	5 127	3 882
Total chiffre d'affaires	86 801	80 526	49 402	42 826

L'empreinte internationale du Groupe est en légère progression entre 2018 et 2019 passant de 7,2M€ à 7,8M€ (soit une hausse de 7,6%). Le chiffre d'affaires à l'export est réalisé pour sa

majeure partie par l'activité Nutrition et hygiène animale dont les produits sont commercialisés dans plus de 50 pays dans le monde et pour la solde par la filiale de distribution d'Agrofourniture implantée en Belgique. La croissance en 2019 a été essentiellement soutenue par l'activité Agrofourniture sur le territoire Belge. En effet, l'activité sur ce pays est en croissance de 34,8% sur 2019 (1 551K€ en 2019 contre 1 150K€ en 2018).

Sur le 1^{er} semestre 2020, le chiffre d'Affaires Export, en croissance de + 32,0%, est tiré par l'activité « Nutrition hygiène animale » du Groupe qui a repris une forte dynamique commerciale notamment sur le marché de l'Arabie Saoudite. Sur le territoire Belge, la filiale poursuit son développement et enregistre une croissance de 12,7% de son activité sur la période. (958 K€ sur le premier semestre 2020 contre 850K€ sur la même période de l'exercice précédent).

- Autres Produits

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2019	31/12/2018	30/06/2020	30/06/2019
Production stockée	43	343	78	(126)
Production immobilisée	350	40	41	13
Subventions d'exploitation	42	47	4	
Reprises sur amortissements et prov.	21	32	12	11
Transferts de charges	288	296	153	146
Autres produits	67	40	74	12
Autres produits d'exploitation	811	798	362	57

La forte augmentation entre 2018 et 2019 de la production immobilisée résulte de la comptabilisation de la facturation de l'outil de travail de la Ferme de Bel Orient à sa société sœur, VITAL CONCEPT, dans le cadre de deux projets d'envergure sur le développement et la santé animale. Sur 2019, la ferme expérimentale a facturé pour 235 K€. Le solde de la production immobilisée concerne la valorisation du temps de travail passé par le service informatique et par les responsables de marchés lors des essais techniques des nouveaux produits à la Ferme de Bel Orient.

La baisse importante de la production stockée s'explique par la variation de stock de produits finis dans l'activité « Nutrition » qui diminue de 293 K€ entre 2018 et 2019.

Au cours du 1^{er} semestre 2020, il n'y a pas eu de développement et d'essais notamment en raison de la période de confinement liée au contexte sanitaire. Le deuxième semestre 2020 devrait permettre de reprendre une activité de tests en lien logique avec l'élargissement de la gamme de produits de l'activité « Agrofourniture ». La forte augmentation de la production stockée provient de la variation du stock de produits finis de l'activité « Nutrition hygiène animale » qui passe de 534 K€ au 30/06/2019 à 788 K€ au 30/06/2020.

2.5.3.2 Marge Brute

	31/12/2019	31/12/2018	30/06/2020	30/06/2019
<i>(en milliers d'euros)</i>				
Chiffre d'affaires	86 801	80 526	49 402	42 826
Marge brute	28 974	27 825	15 843	13 961
Taux de marge brute groupe	33,38%	34,55%	32,07%	32,60%
- dont Agrofourniture	30,19%	30,41%	29,09%	29,33%
- dont Nutrition hygiène animale	51,97%	57,15%	49,45%	52,55%
- dont Conseil	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
- dont Ferme expérimentale	36,49%	65,13%	23,17%	64,27%
-dont Autres	73,50%	79,68%	55,24%	59,91%

La marge brute est en croissance de 4,1% entre 2018 et 2019 (à comparer à la croissance de 7,8% du chiffre d'affaires). La baisse du taux de marge brute s'explique en majeure partie par l'évolution de la marge brute de l'activité « Nutrition hygiène animale » qui passe de 57,1% à 52,0%. Deux phénomènes sur l'année sur l'année 2019 ont impacté l'activité : une augmentation du prix des matières premières notamment des vitamines et le contexte de marché difficile avec une activité au premier semestre 2019 très perturbée et des actions commerciales importantes au deuxième semestre qui ont permis de redynamiser les ventes notamment sur le marché important de l'Arabie Saoudite. Concernant le marché de l'« Agrofourniture », la marge brute évolue peu et passe de 30,4% à 30,2% en raison d'une légère évolution des coûts d'achat.

Pour le 1^{er} semestre 2020, la marge brute augmente de 13,5% passant de 13 961 K€ à 15 843K€. Néanmoins le taux global de marge brute diminue et se situe à 32,07% à comparer à 32,60 % au 30/06/2019. Les principales activités du groupe ont des trajectoires différentes.

Ainsi, au cours du 1^{er} semestre 2020, le taux de marge de la famille « Nutrition hygiène animale » continue de baisser. Il s'élève à 49,45% à comparer à 52,55% du 1^{er} semestre 2019. Les prix des matières premières continuent de varier de manière importante en lien avec la fermeture d'usines de vitamines au cours du S1 2020 avec les confinements dus à la crise sanitaire du COVID 19. De plus, afin de gagner des parts de marché à l'export, la société a décidé de pratiquer une politique de prix plus agressive.

Concernant le marché de l'« Agrofourniture », le taux de marge se contracte légèrement de 29,33 % à 29,09 %. Cette légère érosion est due aux variations de coûts d'achat de certains produits ou matières (comme le bois). Certaines familles de produits dynamiques comme les produits de la gamme « Clôture » subissent des variations de prix non négligeables.

2.5.3.3 Résultat d'exploitation

L'évolution des charges d'exploitation n'entrant pas dans le calcul de la marge brute a été la suivante :

	31 12 2019	31 12 2018 retraité	31 12 2018	30 06 2020	30 06 2019
<i>(en milliers d'euros)</i>	Total	Total	Total	Total	Total
Autres achats et services extérieurs	15 693	14 520	15 319	8 243	7 822
Impôts, taxes et versements assimilés	697	695	695	392	348
Charges de personnel	10 904	10 384	10 384	6 143	5 300
Autres charges d'exploitation	694	279	279	247	354
Dotations aux amortissements et provisions	1 898	1 672	919	1 052	953
Total Charges	29 886	27 550	27 596	16 077	14 777

- **Autres charges externes**

	31 12 2019	31 12 2018 retraité	31 12 2018	30 06 2020	30 06 2019
<i>(en milliers d'euros)</i>	Total	Total	Total	Total	Total
Sous-traitance	166	290	290	61	137
Loyers	2 596	2 464	3 263	1 430	1 360
Honoraires	396	582	582	278	197
Frais de transport	2 601	2 165	2 165	1 292	1 228
Publicité	1 559	1 391	1 391	903	781
Sponsoring équipe cycliste	2 600	2 600	2 600	1 275	1 275
Missions et réceptions	620	514	514	193	297
Services bancaires	115	87	87	71	58
Autres achats et charges externes	5 040	4 427	4 427	2 740	2 489
Autres charges externes	15 693	14 520	15 319	8 243	7 822

Les charges externes progressent de 2,44% en 2019 par rapport à l'exercice précédent.

Le groupe applique, depuis le 1er janvier 2019, la méthode préférentielle permettant de capitaliser les contrats de location financière concernant la flotte de camions et de chariots

élévateurs utilisés par le Groupe. Les comptes 2018 ont donc été retraités pour mettre en évidence ce changement de méthode. A données comparables, les charges externes progressent de 8,0% en 2019 soit quasiment au même rythme que le chiffre d'affaires.

- Les loyers correspondent ainsi principalement aux locations simples des locaux industriels, d'entrepôt et à usage de bureau
- Les frais de transport sont en hausse de 20,1% en raison d'un recours accru à la sous-traitance directe en 2019 pour faire face aux deux pics d'activité en mars-avril 2019 et en août 2019 dans l'activité Agrofourniture. Afin de ne pas allonger les délais de livraison, le Groupe a fait le choix d'un affrètement direct auprès de ses transporteurs partenaires qui ont livré les commandes les plus pondéreuses. Cette sous-traitance a eu un coût supplémentaire de 460K€.
- Les dépenses de publicité progressent de 12% entre 2019 et 2018 avec la participation au salon biennuel du SIMA à Paris en février pour un coût global d'environ 40K€. De plus, la société étoffe chaque année son offre de catalogues à destination de ses clients.
- Le contrat de sponsoring sportif avec l'équipe cycliste représente une charge annuelle de 2 600 K€. Le contrat prendra fin à l'issue de l'année 2020.
- Les autres achats et charges externes augmentent de 13,8% en raison de plusieurs facteurs dont la hausse du prix du gasoil sur l'année et le recours à l'intérim pour faire face aux pics d'activités.

Au cours du 1er semestre 2020, les charges externes ont progressé de 5,4% entre le 30 Juin 2020 et le 30 Juin 2019 soit un rythme beaucoup moins soutenu que la progression du chiffre d'affaires. Les variations les plus significatives concernent :

- La progression des loyers de 5,1% avec la hausse annuelle des loyers des locaux d'exploitation.
- En revanche, les frais de sous-traitance sont divisés par 2 grâce à un recours moins important dans l'activité Nutrition hygiène animale aux assistances techniques dans la formulation des produits.
- La baisse des cours du pétrole a entraîné la baisse des prix du carburant pour la flotte de camion
- Le recours aux transporteurs tiers pour effectuer les livraisons directes aux clients a baissé. Le Groupe a réussi à réduire la part sous-traitée et ainsi à optimiser ses flux logistiques sur le 1^{er} semestre 2020.
- Les Autres achats et charges externes progressent en raison d'une augmentation du parc des véhicules du Groupe (aussi bien sur des véhicules légers que quelques locations de camions qui ont été prolongées de quelques mois pour faire face à la croissance soutenue de l'activité).

- **Impôts, Taxes et versements assimilés**

	31 12 2019	31 12 2018 retraité	31 12 2018	30 06 2020	30 06 2019
<i>(en milliers d'euros)</i>	Total	Total	Total	Total	Total
Impôts, taxes et versements assimilés	697	695	695	392	348

La variation des divers Impôts et Taxes est en lien avec l'activité. Les taxes assises sur le Chiffre d'affaires et la valeur ajoutée sont en augmentation (C3S, CVAE). La suppression temporaire en 2019 de la taxe d'apprentissage représente une économie de 50K€ à l'échelle du Groupe. Le rétablissement de la taxe en 2020 aura donc un effet inverse.

Au cours du 1^{er} semestre 2020, les Impôts et Taxes sont en croissance par rapport au semestre précédent. Comme expliqué ci-dessus, ceci est la conséquence du rétablissement de la Taxe Apprentissage pour le Groupe (Impact de 27 K€) ainsi que de la croissance de l'activité qui a des conséquences sur la Contribution sur la Valeur Ajoutée et la Contribution Sociale des Solidarités des Sociétés (C3S).

- **Charges de Personnel**

	31 12 2019	31 12 2018 retraité	31 12 2018	30 06 2020	30 06 2019
<i>(en milliers d'euros)</i>	Total	Total	Total	Total	Total
Salaires et traitements	7 976	7 433	7 433	4 604	3 937
Charges sociales	2 785	2 912	2 912	1 539	1 364
Participation des salariés	144	38	38		
Charges de personnel	10 904	10 384	10 384	6 143	5 300

Les charges de personnel ont augmenté de 5% entre 2018 et 2019 sous l'effet de la progression des effectifs sur la période, soit 254 personnes (ETP) en 2019, contre 240 personnes (ETP) en 2018.

Le crédit d'impôt compétitivité emploi (CICE) a été comptabilisé dans le poste « impôt sur les résultats » en 2018 pour un montant de 335 K€. Ce crédit a été remplacé au 1^{er} janvier 2019 par une baisse des charges sociales à considérer dans l'évolution des charges de personnel dans leur ensemble.

La participation des salariés est en hausse sur 2019 en lien avec la provision d'un supplément de participation de 101 K€ brut (hors forfait social).

La masse salariale au 1^{er} semestre 2020 s'inscrit en hausse de 15,9% par rapport au 1^{er} semestre 2019. Le Groupe poursuit sa politique de recrutement afin de faire face à l'augmentation de son activité et de réduire le recours plus coûteux à l'intérim ou à la sous-traitance. Des recrutements ont été réalisés au niveau de l'entrepôt logistique pour pouvoir répondre à l'afflux des commandes ainsi que de manière importante (6 personnes) au niveau du centre d'appels afin de pouvoir maintenir un taux de service élevé aux clients.

Le 1^{er} semestre 2020 enregistre également un impact exceptionnel de 120K€ sur la masse salariale de la période en raison du départ d'un collaborateur du Groupe.

- **Dotations aux amortissements, aux provisions et aux dépréciations**

	31 12 2019	31 12 2018 retraité	31 12 2018	30 06 2020	30 06 2019
<i>(en milliers d'euros)</i>	Total	Total	Total	Total	Total
Dotations aux amortissements sur immobilisations	1 805	1 554	801	967	867
Dotations aux provisions sur actif circulant	29	38	38	10	11
Dotations aux provisions pour risques et charges	64	80	80	75	75
Dotations aux amortissements et provisions	1 898	1 672	919	1 052	953

Pour rappel, le groupe applique depuis le 1^{er} janvier 2019, la méthode préférentielle, permettant de capitaliser les contrats de location financière. A données comparables, l'accroissement du nombre de camions et des chariots élévateurs embarqués contribue à la hausse des dotations aux amortissements : sur 2019, 4 camions supplémentaires ont en effet intégré la flotte.

L'augmentation de la dotation aux amortissements sur Immobilisations s'explique également par l'extension du magasin de Vern d'Anjou. L'investissement s'élève à 1,2M€. L'extension a été inaugurée fin mai 2019, date de départ de l'amortissement linéaire de la structure sur 10 ans.

La dotation aux provisions pour risques et charges de 64K€ est en lien avec les engagements de retraite du Groupe qui figurent au passif du bilan en provisions. En application de la loi française, le groupe a l'obligation de verser aux salariés partant en retraite une indemnité de fin de carrière. Les engagements correspondants sont calculés annuellement selon la méthode des unités de crédit projetées avec salaires de fin de carrière. Ce calcul est réalisé en application des conventions collectives applicables conformément à la recommandation ANC 2013.

Au cours du 1^{er} semestre 2020, les dotations aux amortissements et provisions sont en augmentation de 10,4%. L'augmentation des dotations aux amortissements sur immobilisations s'expliquent pour partie par :

- L'amortissement de l'extension du magasin de Vern d'Anjou sur le premier semestre 2020 en totalité contre 2 mois sur le premier semestre de l'exercice précédent (impact de 20K€)
- L'amortissement des frais de Recherche et Développement en lien avec les essais sur la Ferme Expérimentale qui sont désormais comptabilisé à hauteur de 19 K€ sur le premier semestre 2020
- L'amortissement des nouveaux serveurs du Groupe achetés en avril 2019 et dont l'amortissement se fait sur 6 mois sur le premier semestre 2020 contre 2 mois sur le premier semestre 2019 (Impact de 20K€ environ)

- **Autres charges**

	31 12 2019	31 12 2018 retraité	31 12 2018	30 06 2020	30 06 2019
(en milliers d'euros)	Total	Total	Total	Total	Total
Droits à l'image	625	210	210	207	312
Autres charges	69	69	69	40	42
Autres charges d'exploitation	694	279	279	247	354

Les droits à l'image représentent des contrats de concession du droit d'utilisation et de commercialisation de la personnalité de cyclistes professionnels de l'équipe cycliste PINEAU CYCLING EVOLUTION avec laquelle le Groupe a un contrat de sponsoring sportif. Ces droits à l'image ont été versés à 4 cyclistes en 2019, 1 cycliste en 2018.

Au cours du 1er semestre 2020, le nombre de cyclistes concernés est de 3.

Ces contrats de droit à l'image prennent fin en décembre 2020 et ne seront pas renouvelés.

2.5.3.4 EBITDA et EBITDA Ajusté

Le tableau suivant présente la réconciliation de l'EBITDA et l'EBITDA ajusté avec le compte de résultat :

(en milliers d'euros)	31/12/2019	31/12/2018 retraité	31/12/2018	30/06/2020	30/06/2019
Résultat d'exploitation	(145)	731	684	50	(633)
Dotations aux amortissements sur immobilisations	1 805	1 553	801	968	867
EBITDA	1 660	2 285	1 485	1 018	235
En % du chiffre d'affaires	1,91%	2,84%	1,84%	2,06%	0,55%
Dépenses de sponsoring – PINEAU CYCLING EVOLUTION	2 600	2 600	2 600	1 275	1 275
Dépenses de droit à l'image	625	210	210	208	312
EBITDA ajusté	4 885	5 095	4 295	2 501	1 822
En % du chiffre d'affaires	5,63%	6,33%	5,33%	5,06%	4,25%

Comme indiqué précédemment, il convient de noter que les dépenses de sponsoring et de droits à l'image s'arrêtent à la fin de l'année 2020 à l'issue du contrat de 3 ans. L'EBITDA ajusté présente ainsi la performance économique du Groupe sur les périodes considérées sans prendre en compte ces dépenses spécifiques qui ne se renouvelleront pas en 2021.

De plus, le Groupe applique la méthode préférentielle depuis le 1er janvier 2019 permettant de capitaliser les contrats de location financière. Les chiffres 2018 présentés ont été retraités pour présenter une base comparable.

Pour la période 2019 / 2018 retraité

L'EBITDA ajusté passe de 5,1 M€ au 31/12/2018 à 4,9 M€ alors même que le chiffre d'affaire affiche une progression d'environ 8% sur la période. En % du chiffre d'affaires, l'EBITDA ajusté

passé de 6,33% à 5,63%. Cette évolution s'explique au travers des deux principales activités du groupe :

- en Agrofourniture, l'EBITDA ajusté est stable alors même que le chiffre d'affaires est en croissance. Le Groupe a dû faire face à une augmentation du coût de transport et de logistique en ayant eu davantage recours à de l'intérim et à des transporteurs externes lors de pics d'activité ainsi qu'en raison d'une augmentation du coût du gasoil. L'EBITDA ajusté passe ainsi de 7,2% à 6,6% du chiffre d'affaires dans cette activité

- en Nutrition et hygiène animale, l'EBITDA ajusté baisse de 24% en 2019 en raison d'un contexte de marché très perturbé à l'export (crise porcine en Asie et fermeture temporaire du marché important de l'Arabie Saoudite) ayant stoppé l'activité (+1% de croissance sur l'année). Parallèlement la forte augmentation du prix des vitamines qui peuvent représenter jusqu'à 20% du coût de revient du produit n'a pas été répercuté dans les prix de ventes. Cette évolution du prix des vitamines ainsi qu'un recours accru à la sous-traitance dans la formulation de certains produits a pesé sur la rentabilité.

Pour le premier semestre 2020 / premier semestre 2019

L'EBITDA ajusté passe de 1,8 M€ au 30/06/2019 à 2,5 M€ au 30/06/2020 dans un contexte de forte croissance : le chiffre d'affaire affiche une progression d'environ 15% sur la période. En % du chiffre d'affaires, l'EBITDA ajusté passe de 4,3% à 5,1%. A noter que la rentabilité est structurellement défavorable au premier semestre de chaque année. Néanmoins, cette évolution positive s'explique au travers des deux principales activités du groupe :

- en Agrofourniture, l'EBITDA ajusté est en progression de 20% tandis que le chiffre d'affaires est en croissance de 9%. L'EBITDA ajusté passe ainsi de 6,0% à 6,3% du chiffre d'affaires dans cette activité en raison d'une optimisation des flux logistiques et d'une réduction de la sous-traitance.

- en Nutrition et hygiène animale, l'EBITDA ajusté augmente fortement de 43% en 2019 dans un contexte de forte croissance de l'activité avec le redémarrage de l'activité (+28% de chiffre d'affaires sur la période). Le marché du grand export enregistre ainsi une très bonne performance. Le groupe parvient à améliorer la rentabilité dans le contexte toujours tendu au niveau du prix matières. L'EBITDA ajusté passe ainsi de 11,2% à 12,5% au premier semestre 2020 sous l'effet d'un moindre recours à la sous-traitance.

2.5.3.5 Formation du Résultat Net

- **Résultat financier**

Le résultat financier se décompose comme suit :

	31 12 2019	31 12 2018 retraité	31 12 2018	30 06 2020	30 06 2019
(en milliers d'euros)	Total	Total	Total	Total	Total
Reprises sur Dépréciations				4 367	
Autres produits financiers	95	81	81	28	49
Total des produits financiers	95	81	81	4 395	49
Dotations aux dépréciations	(4 365)	-	-		- 3 213
Intérêts et charges assimilées	-131	-60	-60	72	52
Autres charges financières	-2	-1	-1	4 365	
Total des charges financières	(4 497)	-61	-61	4 437	3 265
Résultat financier	(4 402)	20	20	- 42	- 3 216

Au 31 décembre 2019, le groupe a déprécié intégralement la créance rattachée à la société PINEAU CYCLING EVOLUTION, mise en équivalence, soit 4 365 K€.

L'augmentation des Intérêts et charges assimilées s'explique par l'augmentation de l'endettement du Groupe sur la période considérée.

Concernant les produits financiers, le Groupe a toujours eu la volonté de développer l'escompte financier avec ses fournisseurs.

Au 1^{er} semestre 2020, en lien avec la dépréciation des comptes courants effectués en 2019, la société WINFARM a abandonné partiellement cette créance en compte courant pour un montant de 1.000.000€ avec une clause de retour à meilleure fortune. Le solde de la créance en compte courant, soit 3.364.760€ a été cédé pour l'euro symbolique à la société SARL TRES LE BOIS. Cette société a mis en place un échéancier avec la société PINEAU CYCLING EVOLUTION. Toutes les sommes que la SARL TRES LE BOIS percevra dans le cadre de cet échéancier seront remboursées à la société WINFARM, déduction faite d'une somme égale à 0,3% de tout montant recouvré.

- **Résultat Exceptionnel**

	31 12 2019	31 12 2018 retraité	31 12 2018	30 06 2020	30 06 2019
<i>(en milliers d'euros)</i>	Total	Total	Total	Total	Total
Produits exceptionnels					
sur opérations de gestion	14	55	55	176	11
Produits de cession d'actifs	125	102	102	316	95
Total des produits exceptionnels	139	157	157	492	106
Charges exceptionnelles					
sur opérations de gestion	-22	-6	-6	184	18
Valeur nette des immobilisations cédées	-201	-121	-121	120	101
Dotations aux amortissements, aux dépréciations et aux provisions	-7	-6	-6		
Total des charges exceptionnelles	-231	-132	-132	304	119
Résultat exceptionnel	-92	25	25	188	-13

Sur la période 2018-2019, le résultat exceptionnel est une perte non significative de 92 K€. La SCEA de Bel Orient a notamment cédé du matériel et des installations qu'elle a repris lors du rachat de l'ancienne exploitation.

Au cours du 1^{er} semestre 2020, la société VITAL CONCEPT a connu un sinistre de faible ampleur dans son entrepôt. La perte des marchandises a été comptabilisée en charges exceptionnelles pour ne pas fausser la marge commerciale de la société de même que les travaux de nettoyage et les prestations d'enlèvement des marchandises abimées. La prise en charge complète de ce sinistre par la compagnie d'assurance de la société a été comptabilisée en produits exceptionnels. Il est à noter que parmi les produits de cession d'actifs, le produit de cession sur les titres de la SAS PINEAU CYCLING EVOLUTION s'élève à 123 K€.

- **Impôts**

	31 12 2019	31 12 2018 retraité	31 12 2018	30 06 2020	30 06 2019
<i>(en milliers d'euros)</i>	Total	Total	Total	Total	Total
Charge / (produit) d'impôt exigible	400	247	247	157	86
Charge / (produit) d'impôt différé	-54	-11	-11	33	-14
Charge / (produit) d'impôt	346	236	236	190	72

Les déficits reportables ne sont pas activés par le Groupe. Les déficits cumulés représentent une base de 4 252 K€ au 30 juin 2020, principalement imputables aux sociétés :

- BEL ORIENT : 2 678 K€
- ETI GROUP : 526 K€
- Etablissement stable de VITAL CONCEPT en Belgique : 1 046 K€

2.5.4 Informations sur les capitaux, liquidités et sources de financement du Groupe

2.5.4.1 Informations sur les capitaux propres et les liquidités

Les capitaux propres s'élèvent à 5 411 K€ au 31 décembre 2019 contre 10 991 K€ au 31 décembre 2018.

Au 31 Décembre 2019, le montant de la trésorerie nette disponible (trésorerie disponible minorée des découverts bancaires) s'établit à 232 K€ contre 563 K€ au 31 décembre 2018.

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2019	31/12/2018	30/06/2020
Disponibilités	1 690	1 123	8 818
Trésorerie active	1 690	1 123	8 818
Concours bancaires	(1 458)	-560	-4
Trésorerie passive	(1 458)	-560	-4
Trésorerie nette	232	563	8 814

La trésorerie est en forte hausse sur le 1^{er} semestre 2020 du fait de la souscription de PGE pour 12 M€.

2.5.4.2 Informations sur les sources de financement

Depuis sa création, la Société a eu recours à plusieurs sources de financement dont principalement :

- les revenus issus de la vente de ses produits et services qui ont permis d'autofinancer une partie de son développement, mais également :
- Des prêts bancaires,
- Des locations financement,
- Des billets à ordre,
- Des concours bancaires.

Au cours de la période présentée, le Groupe a bénéficié de différentes sources de financement et a eu recours notamment à des prêts bancaires pour le financement de son BFR et pour faire face aux besoins de différentes filiales notamment au travers d'apports en comptes courants auprès de la SCEA de Bel ORIENT et de la SAS PINEAU CYCLING EVOLUTION.

L'évolution de l'endettement financier du Groupe a été la suivante :

(en milliers d'euros)	31/12/2018	31/12/2018 retraité	31/12/2019	30/06/2020
Emprunts et dettes financières	5 418	7 430	11 886	23 392

La décomposition de l'endettement financier du groupe se présente de la manière suivante :

(en milliers d'euros)	31/12/2019	30/06/2020
Emprunts, dettes et crédits à plus d'un an à l'origine	8 264	19 917
Dettes financières sur locations financières	2 094	3 396
Autres emprunts et dettes financières	70	74
Concours bancaires courants	1 458	4
Endettement financier	11 886	23 392

- **Financement par emprunts bancaires**

(en milliers d'euros)	31/12/2019	Echéance moins d'un an	Echéance de 1 à 5 ans	Echéance plus de 5 ans
Emprunts, dettes et crédits à plus d'un an à l'origine	8 264	895	5 336	2 033
<i>Emprunts souscrits sur l'exercice</i>	4 428			
<i>Emprunts remboursés sur l'exercice</i>	-955			

Au 31 décembre 2019, le Groupe dispose de plusieurs partenaires bancaires composant son pool. Les prêts souscrits sur l'exercice 2019 pour un montant de 4,4 M€ ont eu pour but de :

- financer les investissements de sponsoring sportifs et de finalisation des installations de la ferme expérimentale avec 3 emprunts pour 3.5M€
- financer le renouvellement partiel des serveurs informatiques pour 300 K€

- refinancer la construction de la fabrique d'aliment pour 600 K€ pour la SCEA de Bel Orient

<i>(en milliers d'euros)</i>	30/06/2020	Echéance moins d'un an	Echéance de 1 à 5 ans	Echéance plus de 5 ans
Emprunts, dettes et crédits à plus d'un an à l'origine	19 917	872	17 465	1 580
<i>Emprunts souscrits sur l'exercice</i>	12 000			
<i>Emprunts remboursés sur l'exercice</i>	341			

Au cours du 1^{er} semestre 2020, le Groupe a eu recours au Prêt Garanti d'Etat (PGE) pour 12 M€. Cette demande, non liée à une baisse d'activité, a été motivée par une augmentation du besoin en fonds de roulement : (i) la forte croissance de l'activité dans un contexte de crise sanitaire a engendré des pics d'activité très importants avec sur certaines semaines des croissances d'activités de l'ordre de +50% (ii) la forte hausse de l'activité dans un contexte général compliqué a nécessité une reconstitution de stocks de marchandises très significatifs afin d'être en mesure de répondre à la demande et de livrer les commandes (ii) la fermeture ou la forte réduction de l'activité des bureaux de Poste pendant le confinement lié à la crise Covid 19 du printemps 2020 a ralenti l'encaissement des règlements clients. Près de 80% des règlements de l'activité Agrofourniture sont en effet réalisés par chèque remis au chauffeur lors de la livraison des marchandises. Par un système d'enveloppes suivies, les chauffeurs renvoient 2 fois par semaine les règlements au siège social.

Le confinement a ainsi engendré une forte tension sur le BFR du Groupe et a justifié la demande de PGE (10M€ pour l'Agrofourniture, 2M€ pour la Nutrition hygiène animale). Les cinq banques partenaires du Groupe ont toutes accepté et ont participé à l'enveloppe globale à hauteur de leur en-cours de crédit dans chaque société.

Sans prendre en compte de levée de fonds, la Société estime qu'elle sera en mesure de rembourser sur sa trésorerie disponible une partie significative de ces emprunts (environ 7 millions d'euros) et qu'elle demandera un étalement du solde sur trois ans. Le montant du remboursement pourrait néanmoins atteindre 9 M€ dans l'hypothèse où le Groupe choisirait de consacrer 2 M€ du produit de l'augmentation de capital au financement de son BFR de croissance dans le cadre de son introduction en bourse. Compte tenu des discussions d'ores et déjà engagées, la part du solde des PGE à étaler devrait ainsi se situer entre 3 et 5 M€. Ce sujet fera l'objet d'une négociation finale avec chacun des cinq partenaires bancaires au début de l'année 2021 compte tenu des échéances des PGE se situant au mois d'avril 2021.

Détails des emprunts au 30/06/2020

	Banque	Date début	Date Fin	Solde des emprunts au 30/06/20 (K euros)
WINFARM	BPI	28/02/2019	31/05/2026	1 500
	BPI	31/05/2019	31/08/2026	1 000
	BPI	31/07/2019	31/10/2026	1 000
Total				3 500
Vital Concept	BNP	05/04/2016	05/03/2023	79
	BNP	16/01/2018	16/12/2020	14
	BNP	09/08/2018	09/07/2025	256
	CIC	30/09/2018	31/08/2025	316
	CIC	30/06/2019	31/05/2022	75
	CIC	30/06/2019	31/10/2025	177
	BNP(PGE)	10/04/2020	10/04/2021	3 100
	CRCA (PGE)	14/04/2020	14/04/2021	3 000
	CIC (PGE)	14/04/2020	14/04/2021	1 000
	LCL (PGE)	21/04/2020	21/04/2021	500
	BPGO (PGE)	07/04/2020	07/04/2021	2 400
Total				10 917
Alphatech	BPO	11/08/2016	11/08/2022	44
	CRCA	05/08/2015	05/07/2022	31
	BPI	30/04/2016	31/01/2021	31
	BNP	31/08/2015	31/07/2022	61
	BNP	23/06/2016	23/05/2021	30
	BNP (PGE)	10/04/2020	10/04/2021	620
	CRCA (PGE)	15/04/2020	15/04/2021	600
	CIC (PGE)	14/04/2020	14/04/2021	200
	LCL (PGE)	14/04/2020	14/04/2021	100
BPGO (PGE)	15/04/2020	15/04/2021	480	
Total				2 196
SCEA DE BEL ORIENT	BPO	20/07/2017	20/06/2024	127
	BPO	20/07/2017	20/06/2024	68
	BPO	20/07/2017	20/06/2032	131
	BPO	14/01/2018	14/12/2032	225
	BPO	30/06/2018	30/05/2025	213
	CRCA	10/07/2017	10/06/2032	131
	CRCA	10/07/2017	10/06/2024	127
	CRCA	10/01/2018	10/12/1932	247
	CRCA	10/01/2018	10/12/2024	75
	BNP	22/11/2017	22/10/2032	420
	BNP	28/02/2018	29/01/2025	267
	BNP	12/05/2018	12/04/2025	279
	BPI	28/02/2018	28/02/2025	432

	CRCA	05/10/2018	05/09/2021	7
	BPI	31/01/2019	31/01/2026	509
Total				3 259
ATS	CRCA	10/08/2015	10/07/2020	0
	CRCA	10/08/2018	10/07/2023	19
Total				19
Techagro	CRCA	10/11/2017	10/10/2020	2
	CRCA	06/09/2019	06/09/2024	23
Total				26
Groupe				19 917

- **Financement par location financement**

Le Groupe finance une partie de ses actifs au travers de contrats de location-financement. Ces contrats font l'objet de retraitements comme si les biens correspondants avaient été acquis à crédit, dès lors que les contrats transfèrent au Groupe les risques et avantages inhérents de la propriété des actifs loués. Les immobilisations sont comptabilisées à l'actif du bilan. La dette correspondante est inscrite au passif dans les « Dettes financières- Location financement ».

Sont concernés par ce mode de financement notre flotte de camion et de chariots embarqués de l'activité Agrofourniture.

L'évolution de cette dette au cours de la période présentée est la suivante :

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2019	Echéance moins d'un an	Echéance de 1 à 5 ans	Echéance plus de 5 ans
Dettes financières sur locations financières	2 094	683	1 342	69
<i>Dettes financières sur locations financières souscrits sur l'exercice</i>	947			
<i>Dettes financières sur locations financières remboursées sur l'exercice</i>	(864)			

<i>(en milliers d'euros)</i>	30/06/2020	Echéance moins d'un an	Echéance de 1 à 5 ans	Echéance plus de 5 ans
Dettes financières sur locations financières	3 396	861	2 371	164

<i>Dettes financières sur locations financières souscrits sur l'exercice</i>	1 874
<i>Dettes financières sur locations financières remboursées sur l'exercice</i>	573

- **Financement par billet à ordre**

L'activité Agrofourniture a eu recours sur l'exercice 2019 pour 800 K€ à des billets à ordre dans le but de sécuriser son approvisionnement en doses de Maïs pour la campagne 2020. En effet, nos principaux fournisseurs accordent des remises à la dose et des remises de fin de campagne importantes si les achats initiaux sont réglés à l'avance. Cette demande a nécessité l'octroi de 2 billets à ordre en Décembre 2019 (à noter que ces billets à ordre apparaissent en dettes fournisseurs au 31 décembre 2019).

- 500 K€ auprès du CIC Ouest
- 300 K€ auprès de la Banque Populaire Grand Ouest

Ces deux billets à ordre ont été intégralement remboursés au cours du 1^{er} Semestre 2020 suite à l'encaissement des ventes de ces doses de Maïs.

- **Financement par Concours bancaires**

Le solde de découverts bancaires utilisés s'élève à 1.458 M€ au 31 décembre 2019. A cette date, et également à aujourd'hui, le Groupe Bénéficie des lignes de découverts suivantes dont le montant global est de 1 450 K€ :

- 300 K€ auprès du CIC Ouest
- 300 K€ auprès du Crédit Lyonnais
- 300 K€ auprès de la Banque Populaire Grand Ouest
- 300 K€ auprès du Crédit Agricole des Cotes d'Armor
- 250 K€ auprès de la BNP

L'activité Conseil dispose quant à elle d'un crédit de trésorerie de 15K€ auprès du Crédit Agricole des Côtes d'Armor.

Au 30 Juin 2020, aucune des lignes de concours bancaires n'est utilisé du fait des différents PGE souscrits.

2.5.4.3 Sources de financement complémentaires depuis le 30 Juin 2020

La société Agritech a obtenu un prêt de 37 K€ auprès du Crédit Agricole des Côtes d'Armor pour l'acquisition de matériel informatique (Tablette, ordinateur, écran) afin d'équiper sa salle de formation.

Dans le cadre du rachat des actions de l'actionnaire minoritaire de la société Alphatech ainsi qu'il est décrit au paragraphe 5.5, le Groupe a initié des demandes de financement auprès de ses différents partenaires bancaires pour un montant total de 2M€ sur 7 ans à un taux qui devrait être inférieur à 1%.

Comme indiqué en note 5.3.2 de l'annexe aux comptes semestriels clos le 30 juin 2020 insérés à la section 5.2 du présent Document d'enregistrement, la Société considère être en mesure de pouvoir financer ses besoins de trésorerie pour les 12 prochains mois. Au-delà de cette échéance, compte tenu du projet stratégique du Groupe, des moyens de financement complémentaires sont envisagés pour financer de nouveaux développements qui pourraient notamment se traduire par des opérations de croissance externe et un renforcement de l'activité à l'international. La réalisation d'une augmentation de capital dans le cadre d'un projet d'introduction en bourse est à ce jour le moyen privilégié pour disposer de ces financements complémentaires

2.5.5 Flux de Trésorerie

La variation de trésorerie générée au cours de la période présentée a évolué comme suit.

<i>(en milliers d'euros)</i>	31 12 2019	31 12 2018 retraité	31 12 2018	30 06 2020	30 06 2019
Flux net de trésorerie généré par l'activité	2 322	288	(470)	(1 212)	1 302
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	(5 277)	(5 887)	(5 311)	(2 532)	(2 805)
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	2 625	1 098	1 280	12 326	1 991
Trésorerie à l'ouverture	563	5 065	5 065	233	563
Trésorerie à la clôture	232	563	563	8 814	1 051
Variation de Trésorerie	(331)	(4 502)	(4 502)	8 581	488

L'analyse par nature des flux est la suivante :

2.5.5.1 Flux net de trésorerie généré par l'activité

Le flux de trésorerie net généré par l'exploitation a évolué comme suit :

<i>(en milliers d'euros)</i>	31 12 2019	31 12 2018 retraité	31 12 2018	30 06 2020	30 06 2019
Résultat net des sociétés intégrées	(4 984)	495	492	6	(3 934)
Dotations aux amortissements et provisions	6 255	1 672	919	1 042	4 155
Reprises des amortissements et provisions	(21)	(32)	(32)	(4 367)	
Plus et moins-values de cessions	76	19	19	4 169	6
Impôts différés	(54)	(8)	(11)	33	(14)
Marge brute d'autofinancement	1 272	2 145	1 387	883	213
Variation des intérêts courus non échus	17	(13)	(13)	(1)	13
Variation des stocks	(283)	(1 690)	(1 690)	(3 060)	(1 252)
Variation des créances d'exploitation	(647)	97	97	(881)	(227)
Variation des dettes d'exploitation	1 411	(683)	(683)	1 926	2 145
Variation des créances hors exploitation	50	292	292	(8)	182
Variation des dettes hors exploitation	551	126	126	520	1 050
Charges et produits constatés d'avance	(50)	13	13	(591)	(822)
Variation du besoin en fonds de roulement lié à l'activité	1 050	(1 857)	(1 857)	(2 095)	1 089
Flux net de trésorerie généré par l'activité	2 322	288	-470	(1 212)	1 302

Le flux net de trésorerie dégagé par l'activité est une génération de trésorerie de 2 322 K€ en 2019 et de 288 K€ en compte retraité 2018.

La marge brute de financement s'établit à 1 272 K€ en 2019 par rapport à 1 387 K€ l'année précédent et à 2 145 K€ à données comparables c'est-à-dire corrigé du changement de méthode comptable adoptée en 2019. Cette évolution, qui s'explique par la baisse de la rentabilité opérationnelle sur l'exercice, a été plus que compensée par la bonne tenue de la variation en besoin en fonds de roulement (BFR) qui génère un flux positif de 1 050 K€ à comparer à un flux négatif de 1 857 K€ en 2018.

L'amélioration sensible du BFR s'explique par : (i) une baisse sensible des stocks de matières premières au sein de l'activité Nutrition en 2019. Il est à noter qu'en 2018, les stocks de matières premières et de produits finis de cette activité avaient augmenté de 822 K€. De même, les stocks de l'activité Agrofourniture sont en hausse de 574 K€ en 2019 à comparer à une variation à la hausse de 863 K€ en 2018. (ii) une hausse des dettes fournisseurs de l'activité Agrofourniture en lien avec les anticipations d'achats de dose de maïs. Les billets à ordre ayant été encaissés en toute fin d'année 2019, le décaissement des règlements est intervenu en tout début d'année 2020 pour un montant d'environ 800 K€ (ces montants apparaissent donc en dettes fournisseurs au 31 décembre 2019).

En revanche, la hausse des créances d'exploitation sur 2019 s'explique par l'augmentation des créances clients dans l'Agrofourniture en lien avec la croissance de l'activité. Le délai de règlement client reste contenu à moins de 12 jours. Dans l'activité Nutrition, l'augmentation des créances clients de 343 K€ s'explique par un allongement des durées de paiement des clients du Moyen-Orient qui ont eu plus de mal à obtenir des devises en Euros. Il convient de noter que le Groupe ne gère pas de devises. L'intégralité des factures est libellée en euros, ce qui peut conduire à des délais de paiement plus longs quand les tensions géopolitiques mondiales empêchent certains pays d'accéder aux devises en euros.

Concernant la variation du BFR hors exploitation, les dettes sociales de l'activité Agrofournitures sont en hausse de 189 K€ du fait de la comptabilisation d'un supplément de participation pour la société de 101 K€ avant forfait social ainsi que d'une hausse des dettes pour congés payés en lien avec la croissance des effectifs.

Le flux net de trésorerie dégagé par l'activité au 1er semestre 2020 s'élève à -1 212 K€ avec :

- une amélioration de la rentabilité opérationnelle qui se traduit par une capacité d'autofinancement sur 6 mois de 883 K€ contre 213 K€ sur le premier semestre 2019
- une dégradation de la variation du BFR qui s'élève à -2 095 sur le premier semestre 2020 contrairement à une variation positive au premier semestre 2019 de +1 089K€. Cette augmentation s'inscrit dans un contexte de forte croissance de l'activité avec une hausse importante des stocks de l'activité Agrofourniture et des créances alors que les dettes d'exploitation affichent une baisse. A l'inverse, les dettes hors exploitation sont en forte hausse suite au confinement qui a eu pour conséquence une annulation importante des congés payés des salariés et un recours accru aux heures supplémentaires. Ainsi, rien que pour l'activité Agrofournitures, l'impact de la non prise de congés payés s'élève au 30 Juin 2020 à une hausse des dettes de 157 K€ auxquelles s'ajoutent des provisions pour heures supplémentaires de 64 K€ hors charges patronales.

2.5.5.2 Flux net de trésorerie généré par les opérations d'investissements

La consommation de trésorerie liée aux opérations d'investissements se présente comme suit :

<i>(en milliers d'euros)</i>	31 12 2019	31 12 2018 retraité	31 12 2018	30 06 2020	30 06 2019
Acquisition d'immobilisations incorporelles	(447)	(90)	(90)	(131)	(118)

Acquisition d'immobilisations corporelles	(2 250)	(3 723)	(3 101)	(2 594)	(1 429)
Cession d'immobilisations corporelles et incorporelles	125	152	105	191	95
Acquisition d'immobilisations financières	(2 564)	(2 041)	(2 041)	(3)	(1 352)
Cession d'immobilisations financières	11	10	10	5	
Variation des créances et dettes d'immobilisations	(152)	(195)	(195)		
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	(5 277)	(5 887)	(5 311)	(2 532)	(2 805)

Pour l'année 2019, les acquisitions d'immobilisations corporelles se décomposent principalement comme suit :

- 7 nouveaux camions qui ont été intégrés à la flotte de l'activité « Agrofourniture » pour 557 K€
- 12 nouveaux chariots qui ont été intégrés à l'activité « Agrofourniture » pour 389 K€
- Solde Construction de l'Aggrandissement et de l'Agencement du Magasin de Vern D'Anjou de l'activité « Agrofourniture » : 595 K€
- Renouvellement matériel Agricole et Aménagements divers pour la Ferme (Faucheuse, Pont à Bascule...) : 330 K€
- Renouvellement des Serveurs et du parc informatique du Groupe : 140K€
- Aménagement Extérieur de la Ferme Expérimentale : 103 K€
- Le solde concerne des matériels et des agencements divers au sein du Groupe

Au cours du 1^{er} semestre 2020, les acquisitions d'immobilisations corporelles de 2 594 K€ se composent essentiellement de :

- 12 nouveaux camions intégrés à la flotte de l'activité « Agrofourniture » pour 1 236 K€
- 24 nouveaux chariots intégrés à l'activité « Agrofourniture » pour 638 K€
- l'agencement du nouvel auvent au sein de l'entrepôt pour l'activité « Agrofourniture » pour 260 K€
- le solde est constitué de matériels ou d'aménagements divers au sein du Groupe

2.5.5.3 Flux net de trésorerie généré par les opérations de financement

Au cours de la période écoulée, le flux net de trésorerie lié aux opérations de financement s'est décomposé comme suit:

<i>(en milliers d'euros)</i>	31 12 2019	31 12 2018 retraité	31 12 2018	30 06 2020	30 06 2019
Dividendes versés aux actionnaires de la société mère	-693	-100	-100	(489)	(693)
Dividendes versés aux minoritaires de sociétés intégrées	-236	0	0	(144)	(236)
Encaissements liés aux nouveaux emprunts	5 374	2 198	2 198	13 874	3 750
Remboursements d'emprunts	(1 820)	-818	-818	(915)	(830)
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	2 625	1 280	1 280	12 326	1 991

Les dividendes versés aux actionnaires correspondent aux actions ADP 2019 de la SAS ANVIC. Les dividendes versés aux minoritaires correspondent aux 20% du capital de la société Alphatech détenus par un actionnaire minoritaire durant la période présentée.

Les encaissements liés aux emprunts sont détaillés dans les sections précédentes (2.5.4.2). Sur le premier semestre 2020, le Groupe a obtenu 12 M€ de PGE de ses différents partenaires bancaires. La différence avec le montant des encaissements liés aux nouveaux emprunts de 13,87 M€ au 30 juin 2020 s'explique par les dettes financières attachées aux nouveaux contrats de location financement dans la flotte de camions.

2.5.6 Sources de financement nécessaires à l'avenir

A la date d'arrêté des comptes semestriels le 31 Aout. 2020, la Société estime ne pas être confrontée à un risque de liquidité à court terme. Se reporter à la note 5.3.2 de l'annexe aux comptes semestriels clos le 30 juin 2020 insérés à la section 5.2 du présent Document d'enregistrement.

Dans le cadre du rachat des actions de l'actionnaire minoritaire de la société Alphatech ainsi qu'il est décrit au paragraphe 5.5, le Groupe a initié des demandes de financement auprès de ses différents partenaires bancaires pour un montant total de 2M€ sur 7 ans à un taux qui devrait être inférieur à 1%.

Comme indiqué en note 5.3.2 de l'annexe aux comptes semestriels clos le 30 juin 2020 insérés à la section 5.2 du présent Document d'enregistrement, la Société considère, en date d'approbation du présent Document d'Enregistrement, être en mesure de pouvoir financer ses besoins de trésorerie pour les 12 prochains mois. Au-delà de cette échéance, compte tenu du projet stratégique du Groupe, des moyens de financement complémentaires sont envisagés pour financer de nouveaux développements qui pourraient notamment se traduire par des opérations de croissance externe et un renforcement de l'activité à l'international. La réalisation d'une augmentation de capital dans le cadre d'un projet d'introduction en bourse est à ce jour le moyen privilégié pour disposer de ces financements complémentaires

2.6 INFORMATIONS SUR LES TENDANCES

A l'issue d'un premier semestre 2020 durant lequel le chiffre d'affaires et de la rentabilité du Groupe ont fortement progressé, le groupe Winfarm a enregistré une bonne dynamique d'activité au cours du troisième trimestre. Si le Groupe a bénéficié sur le premier semestre 2020 à la fois d'un effet « accélérateur » durant la période de confinement liée au Covid-19 et d'un effet de base positif (le chiffre d'affaires Export au premier semestre 2019 ayant été impacté par un environnement international difficile), le Groupe retrouve au second semestre des niveaux de croissance plus normatifs historiquement observés entre 8% et 10%. Le Groupe a enregistré une croissance de son chiffre d'affaires sur le troisième trimestre d'environ 12% par rapport à la même période de l'année précédente.

A plus long terme, le Groupe estime être en mesure de maintenir un rythme de croissance organique historique et d'accélérer son développement à l'aide de croissances externes avec pour objectif d'atteindre environ 200 M€ de chiffre d'affaires en 2025 soit une croissance moyenne de 15,6% par an. (cf. § 2.2.1.2).

Cet objectif de croissance repose ainsi pour moitié sur l'apport des acquisitions que le Groupe envisage de mener à l'international notamment en Europe du Nord et dans le secteur Paysages - Espaces Verts et pour l'autre moitié sur la croissance organique du Groupe dont les leviers sont multiples (cf. § 2.2.2.10) : poursuite de la conquête commerciale et de l'élargissement de la base clients grâce à l'innovation et à l'élargissement de la gamme produits, développement des partenariats de distribution avec des acteurs industriels ou coopératifs en vue de dégager des synergies commerciales, développement des marchés relais de croissance en Agrofournitures (marchés équin et paysages) et enfin accélération du digital dès 2021 grâce au plan « Web 2020 ».

2.7 PREVISIONS OU ESTIMATIONS DU BENEFICE

Au titre de l'exercice en cours s'achevant le 31 décembre 2020, le Groupe estime être en mesure d'atteindre :

- un chiffre d'affaires de l'ordre de 97 M€ (soit un taux de croissance du chiffre d'affaires de l'ordre de 12%),
- une marge brute consolidée supérieure à 32,0M€ (soit environ 33% du chiffre d'affaires),
- un EBITDA ajusté (tel que défini au §2.5.1.3) supérieur à 5,4M€ (soit environ 5,6% du chiffre d'affaires).

Ces prévisions sont fondées sur les hypothèses et informations suivantes :

- Les données issues de la situation comptable au 30 juin 2020 de la Société.
- Le niveau d'activité réalisé au cours du troisième trimestre 2020 par les filiales du Groupe. Pour mémoire, la croissance de 15% du chiffre d'affaires au premier semestre 2020 a bénéficié à la fois d'un effet de base favorable (le premier semestre 2019 ayant été pénalisé par l'export) et d'un effet accélérateur lié au contexte sanitaire (le Groupe ayant poursuivi son activité alors que d'autres acteurs de l'agrofourniture avaient arrêté leur activité durant la période de confinement). Le Groupe retrouve au second semestre des niveaux de croissance de son activité plus normatifs historiquement observés entre 8% et 10%.
- La confiance du Groupe quant à la réalisation du chiffre d'affaires budgété sur l'année au regard de la tendance structurelle de l'activité observée depuis le début de l'année 2020 étant précisé que les données budgétées sont révisées mensuellement afin de prendre en compte un éventuel événement exogène de marché qui pourrait modifier la tendance jusqu'à ce jour observée.
- La maîtrise de la marge commerciale et des charges fixes d'exploitation au cours du dernier trimestre qui s'avèrent conformes au budget. Pour limiter le recours à la sous-traitance qui avait pesé sur la rentabilité en 2019, le Groupe a fait le choix de recruter des collaborateurs au cours du premier semestre 2020 avec un effet « plein » sur la rentabilité au cours du deuxième semestre. Néanmoins, la rentabilité structurellement plus forte sur le second semestre devrait compenser cet effet.
- De manière plus générale, ces prévisions ont été établies sur une base comparable aux états financiers annuels et semestriels présentés en termes de méthodes comptables de la Société.
- Ces prévisions sont établies dans le contexte de marché qui prévaut au jour de l'approbation du présent Document d'enregistrement. Parmi les facteurs d'incertitudes qui pourraient intervenir d'ici la fin de l'exercice et modifier la trajectoire de croissance prévue et changer l'issue des prévisions, on peut notamment citer :
 - L'évolution des prix des matières premières (vitamines...) qui peuvent avoir des conséquences importantes sur les coûts d'achats des différentes activités ;

- La situation géopolitique mondiale et les réglementations propres à chaque pays qui peuvent influencer soudainement sur les exportations pour l'activité Nutrition et Hygiène animale;
- Les aléas du climat dans la mesure où certains volumes de vente en dépendent (les ventes de produits asséchants peuvent varier fortement selon les conditions météorologiques de l'automne avec la nécessité de rentrer le bétail plus ou moins tôt dans les bâtiments)

WINFARM

Société anonyme

ZI de Très Le Bois

22600 LOUDEAC

Rapport des commissaires aux comptes sur les prévisions de bénéfice (EBITDA ajusté) relatives à l'exercice clos le 31 décembre 2020

Au Président-directeur-général,

En notre qualité de commissaires aux comptes et en réponse à votre demande, nous avons établi le présent rapport sur les prévisions de bénéfice (EBITDA ajusté) de la société WINFARM (la « Société ») incluses dans la partie 2.7 du document d'enregistrement.

Ces prévisions et les hypothèses significatives qui les sous-tendent ont été établies sous votre responsabilité, en application des dispositions du règlement (UE) n°2017/1129 complété par le règlement délégué (UE) n°2019/980 et des recommandations ESMA relatives aux prévisions.

Il nous appartient sur la base de nos travaux d'exprimer une conclusion sur le caractère adéquat de l'établissement de ces prévisions sur la base indiquée.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes relative à cette mission. Ces diligences ont comporté une appréciation des procédures mises en place par la direction pour l'établissement des prévisions ainsi que la mise en œuvre de diligences permettant de s'assurer de la conformité des méthodes comptables utilisées avec celles suivies pour l'établissement des informations financières historiques de la Société. Elles ont également consisté à collecter les informations et les explications que nous avons estimées nécessaires permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les prévisions sont adéquatement établies sur la base des hypothèses qui sont énoncées.

Nous rappelons que, s'agissant de prévisions présentant par nature un caractère incertain, les réalisations différeront parfois de manière significative des prévisions présentées et que nous n'exprimons aucune conclusion sur la possibilité de réalisation de ces prévisions.

A notre avis :

- les prévisions ont été adéquatement établies sur la base indiquée ;
- la base comptable utilisée aux fins de ces prévisions est conforme aux méthodes comptables de la Société.

Ce rapport est émis aux seules fins de l'approbation du document d'enregistrement par l'AMF et, le cas échéant, d'une offre au public de titres financiers en France et dans les autres pays de l'Union européenne dans lesquels un prospectus de croissance, comprenant ce document d'enregistrement et une note d'opération, approuvé par l'AMF serait notifié, et ne peut pas être utilisé dans un autre contexte.

Rennes et Lorient, le 7 octobre 2020

Les Commissaires aux Comptes

Deloitte & Associés

ALC Audit

Ouest Conseils Lorient

Guillaume RADIGUE
Associé

Stéphane PIQUEE
Associé

Corinne LE MOUEL-RUAUD
Associée

3 FACTEURS DE RISQUES

Les investisseurs sont invités à prendre en considération l'ensemble des informations figurant dans le Document d'enregistrement, y compris les facteurs de risques propres au Groupe et tels que décrits dans la présente section, avant de décider de souscrire ou d'acquérir des actions de la Société. La Société a procédé à une revue des risques importants et qui sont propres au Groupe et qui pourraient avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière, ses résultats et ses perspectives.

L'attention des investisseurs est toutefois attirée sur le fait que la liste des risques décrits ci-dessous n'est pas exhaustive. D'autres risques ou incertitudes inconnus ou dont la réalisation n'est pas considérée par la Société, à la date d'approbation du Document d'enregistrement, comme susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur le Groupe, son activité, sa situation financière, ses résultats ou ses perspectives, peuvent exister ou pourraient devenir des facteurs importants susceptibles d'avoir un effet défavorable significatif sur le Groupe, son activité, sa situation financière, ses résultats, son développement ou ses perspectives.

Conformément aux dispositions de l'article 16 du Règlement (UE) 2017/1129 du Parlement européen et du Conseil et du règlement délégué (UE) 2019/980, sont présentés dans la présente section les seuls risques spécifiques au Groupe, et qui sont importants pour la prise d'une décision d'investissement en connaissance de cause.

La Société a synthétisé ses risques en quatre catégories ci-dessous sans hiérarchisation entre elles. Au sein de chacune des catégories de risques, les facteurs de risque que la Société considère, à la date du présent Document d'enregistrement, comme les plus importants sont mentionnés en premier lieu, étant précisé que l'importance de chaque risque est appréciée sur la base d'un « risque net », c'est-à-dire en tenant compte des mesures de gestion du risque. La survenance de faits nouveaux, soit internes au Groupe, soit externes, est susceptible de modifier cet ordre d'importance dans l'avenir.

Pour chacun des risques exposés ci-dessous, la Société a procédé comme suit :

- présentation du risque brut, tel qu'il existe dans le cadre de l'activité du Groupe,
- présentation des mesures mises en œuvre par la Société aux fins de gestion dudit risque.

L'application de ces mesures au risque brut permet à la Société d'analyser un risque net.

La Société a évalué le degré de criticité du risque net, sur la base d'une analyse conjointe de deux critères : (i) la probabilité de voir se réaliser le risque et (ii) l'ampleur estimée de son impact négatif.

Le degré de criticité de chaque risque est exposé ci-après, selon l'échelle qualitative suivante :

- faible,
- moyen,
- élevé.

Intitulé du risque	Probabilité d'occurrence	Ampleur du risque	Degré de criticité du risque net
Risques stratégiques			
3.1.1 Risque lié à une crise sanitaire	Elevé	Moyen	Moyen
3.1.2 Risque lié à la gestion de la croissance externe	Elevé	Moyen	Moyen
3.1.3 Dépendance à ses principaux marchés	Moyen	Moyen	Moyen
3.1.4 Risque lié à l'environnement concurrentiel	Faible	Moyen	Faible
Risques liés à l'environnement externe			
3.2.1 Matières premières, volatilité et disponibilité	Elevé	Moyen	Moyen
3.2.2 Evolution de la réglementation	Elevé	Moyen	Moyen
3.2.3 Risque lié à une perturbation d'activité	Moyen	Faible	Faible
3.2.4 Avenir incertain de la filière agricole en France et en Europe	Moyen	Faible	Faible
3.2.5 Evolution des préférences consommateurs	Moyen	Faible	Faible
Risques opérationnels			
3.3.1 Dépendance logistique, coûts du transport et limitation des capacités	Elevé	Moyen	Moyen
3.3.2 Pénurie de talents / homme clé	Moyen	Moyen	Moyen
3.3.3 Risque lié à la concentration des pouvoirs exécutifs et opérationnels	Moyen	Moyen	Moyen
3.3.4 Cybersécurité et données personnelles	Faible	Moyen	Moyen
Risques financiers			
3.4.1 Risque de liquidité	Moyen	Moyen	Moyen
3.4.2 Risque lié à la saisonnalité du chiffre d'affaires et à la gestion du besoin en fonds de roulement	Moyen	Faible	Faible

Ces principaux risques spécifiques à WINFARM, leurs impacts négatifs et les mesures mises en œuvre pour les gérer, sont décrits ci-après

3.1 Risques stratégiques

3.1.1. Risque lié à une crise sanitaire

Le Groupe pourrait être confronté à une crise sanitaire d'ampleur. La crise de la « vache folle » ou encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) apparue au milieu des années 1990 a marqué les esprits. Cette crise avait entraîné un effondrement de la consommation de viande bovine. La crise de la consommation intérieure, couplé avec le quasi-arrêt des exportations, avait ainsi affecté sérieusement l'ensemble de la filière bovine française. À la fin de l'année 1998, plus de 2,4 millions de bovins avaient été abattus au Royaume-Uni. En France, des diagnostics au cas par cas pour les animaux de plus de 24 mois avaient permis d'éviter des mesures d'une telle ampleur mais les abattages avaient, malgré tout, été courants. Si la maladie a quasiment disparue aujourd'hui avec l'interdiction des farines animales, le Groupe ne peut exclure qu'une nouvelle crise sanitaire survienne à l'avenir et impacte le monde agricole et l'élevage. A cet égard, il est précisé que le marché bovin est le cœur de l'activité historique du GROUPE et représente encore environ 55 M€ de chiffre d'affaires. La crise porcine en Chine est un exemple récent. Arrivée en Chine mi-2018, vraisemblablement via des

sangliers venant de Russie, la peste porcine est très contagieuse et mortelle à 90 %. La maladie qui est due à un virus pour lequel il n'existe aucun traitement ni vaccin s'est étendue à plus de 50 pays. Certains rapports estiment que 300 à 350 millions de porcs pourraient être tués soit un quart du cheptel mondial. WINFARM, fournissant des produits et solutions pour les éleveurs tant en nutrition, en hygiène ou en diverses fournitures, pourrait ainsi subir les contrecoups d'une pandémie mondiale.

(Cf. § 3.2.3 sur la crise sanitaire liée au Covid-19.)

Mesures de gestion des risques

Le Groupe n'est pas en mesure de prévenir les crises sanitaires qui viendraient toucher les éleveurs français ou européens. WINFARM a néanmoins diversifié ses activités pour éviter une surexposition sectorielle notamment au marché bovin. Que ce soit en agrofourniture ou en nutrition animale, l'entreprise adresse aujourd'hui différents marchés (les différents élevages, la polyculture, le marché équin, les paysagistes...) et différentes géographies. La stratégie poursuivie devrait encore accroître cette diversification à l'avenir.

Degré de criticité du risque net : Moyen

3.1.2. Risque lié à la gestion de la croissance externe

La stratégie de WINFARM consiste à occuper des positions fortes sur certaines lignes de métiers puis à diversifier chacun des marchés où elle est présente, ce qui implique la poursuite de sa croissance organique mais aussi des opérations de croissance externe grâce à des acquisitions sur des marchés attractifs où l'entreprise n'est pas, ou trop peu, présente. L'introduction en bourse devrait ainsi permettre au Groupe d'accélérer son développement dans le secteur du Paysage-Espaces Verts pour l'Agrofourniture et à l'international notamment en Europe du Nord (Pays-Bas, Allemagne...) où il cherche à renforcer sa présence. Les résultats futurs de l'entreprise dépendent, dans une certaine mesure, de sa capacité à réussir l'intégration des activités qui seront ainsi acquises.

À titre indicatif, le Groupe n'a pas mené pour le moment une politique active de croissance externe à l'exception du rachat historique d'Alphatech en nutrition animale. Les acquisitions futures seront susceptibles d'avoir un impact négatif sur ses activités, la valeur des actifs (notamment le goodwill) et ses résultats si WINFARM ne parvenait pas à intégrer rapidement et efficacement les sociétés acquises et à réaliser les bénéfices attendus de ses acquisitions, notamment si l'entreprise ne parvenait pas à identifier les risques spécifiques associés à chaque acquisition et à atteindre les objectifs prévus par le plan d'acquisition, c'est à dire développer l'activité et générer les synergies escomptées de l'acquisition.

Mesures de gestion des risques

Chaque acquisition envisagée fera l'objet d'une analyse méticuleuse par les équipes du Groupe. Certains secteurs d'activité ne semblent pas a priori permettre de mettre en œuvre avec pertinence des opérations de croissance externe. D'autres en revanche, seront étudiés en raison d'une typologie d'acteurs en présence et d'une organisation générale plus appropriée à des acquisitions. S'il ne peut être exclu qu'une opération significative puisse être étudiée, le Groupe envisage à ce stade de procéder à des opérations de taille intermédiaire moins susceptibles de déstabiliser l'organisation générale interne.

Degré de criticité du risque net : Moyen

3.1.3 Dépendance à ses principaux marchés

En 2020, l'activité de WINFARM se concentre principalement en France et notamment sur le Grand Ouest et le marché Bovin. De plus, les 5 familles de produits cœur de la gamme de l'activité d'Agrofournitures représentent 65% du chiffre d'affaires du Groupe: la nutrition est la spécialité historique de l'entreprise et reste le pilier principal de l'activité Agrofourniture (38% du CA de l'activité) sur les marchés agriculture et équin. L'Hygiène et les Semences sont 2 autres spécialités historiques avec respectivement 12% du CA de l'activité. Les fournitures de récolte (plastiques, ficelles...) et la clôture suivent avec chacune 6% du CA. De même, l'activité Nutrition et Hygiène animale se concentre auprès d'un nombre restreint de 250 Distributeurs.

Une mauvaise performance (d'une ou de plusieurs familles de produits ou la défaillance de distributeurs en nutrition animale) en raison, notamment, de conditions météorologiques défavorables, d'un ralentissement de l'économie, d'une instabilité politique, d'une crise sanitaire ou d'un durcissement de la réglementation, aurait un impact négatif sur les activités et les résultats de WINFARM dans son ensemble et ainsi, risquerait de compromettre la réalisation de ses objectifs financiers et de sa stratégie.

Par exemple, au premier semestre 2019, les activités de nutrition animale ont été impactées par une baisse d'activité à l'export due à différents facteurs qui se sont conjugués : durcissement de la réglementation dans certaines zones, crises sanitaires locales... De même, l'activité d'Hygiène animale est dépendante en fin d'année des conditions météorologiques qui conditionnent les ventes d'asséchants pour litière animale. Une fin d'année pluvieuse contraint en effet les agriculteurs à rentrer les animaux dans les bâtiments de manière anticipée, ce qui a pour conséquence d'augmenter les ventes des produits d'hygiène.

Mesures de gestion des risques

WINFARM a développé un système de reporting pour suivre son activité et les impacts potentiels qu'il viendrait à subir. Le Groupe a construit sa stratégie pour (i) réagir rapidement en cas d'événements soudains et (ii) diversifier les segments d'activité pour atténuer les risques sectoriels ou géographiques (cf. section 2.2.2.10 « Stratégie de développement).

Degré de criticité du risque net : Moyen

3.1.4 Risque lié à l'environnement concurrentiel

Sur ses deux grands marchés – l'agrofourniture et la production de nutrition animale – WINFARM est confronté à des acteurs significatifs. L'entreprise ne peut garantir qu'elle sera en mesure de maintenir ses niveaux de marge, notamment si la concurrence s'intensifiait pour différentes raisons. Ces pressions concurrentielles pourraient entraîner une réduction de la demande ou la contraindre à diminuer ses prix de vente ou encore la contraindre à certains investissements supplémentaires. Ces éléments pourraient avoir un impact défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats ou les perspectives du Groupe.

Le recentrage d'activités sur des fonctions d'agrofournitures par les coopératives pourrait par exemple augmenter l'intensité concurrentielle pour le Groupe et pourrait permettre aux coopératives de réaliser des volumes importants et de préserver, auprès des agriculteurs adhérents, une position de fournisseur privilégié. De grands industriels des intrants pourraient également, à l'avenir, intervenir dans ce segment de marché. Même si les coopératives voient

remise en cause l'exclusivité de leur relation aux agriculteurs, elles conservent des positions fortes, encore valorisables à l'avenir. En particulier, elles détiennent un capital de données considérable – et susceptible d'être étendu, selon les services qu'elles choisiront de développer dans les années à venir.

Mesures de gestion des risques

WINFARM s'est construit depuis les années 1990 en mettant en avant les notions d'indépendance, de qualité prix et relations directes avec les agriculteurs et éleveurs. Ces facteurs de différenciation expliquent en grande partie le succès du Groupe face à un modèle coopératif historiquement dominant où les notions d'adhérents et de proximité se sont progressivement effacées au profit d'opérations de regroupements et de concentration destinées à constituer de grands groupes puissants à l'échelle internationale. De même, le Groupe bénéficie d'un positionnement très différent face aux acteurs 100% numérique que sont les places de marché « web » grâce à ses produits propriétaires et exclusifs, à son service client et sa logistique intégrée... A l'avenir, WINFARM souhaite conforter sa position d'acteur indépendant en poursuivant son développement à l'échelle européenne afin d'accroître encore sa position sur le marché européen de l'agrofourriture tout en améliorant encore la relation directe avec ses clients au travers d'une personnalisation plus poussée de l'offre produits (cf. section 2.2.2.10 « stratégie de développement »).

Degré de criticité du risque net : Faible

3.2 RISQUES LIES A L'ENVIRONNEMENT EXTERNE

3.2.1 Matières premières, volatilité et disponibilité

Le Groupe est exposé à un risque de dépendance concernant l'achat de produits, semences ou certaines matières premières entrant dans la composition de certains produits notamment en nutrition animale comme les minéraux ou les vitamines. Pour certaines matières premières, la production mondiale est concentrée en Chine. Cette dépendance ne s'est pas traduite pour le moment par des ruptures d'approvisionnement (et notamment depuis le début de la crise Covid-19) et le Groupe représente une part non significative du volume total des achats de matières à l'échelle mondiale. En revanche, il doit faire face à des variations importantes de cours de matières premières. A titre d'exemple, pour les vitamines qui représentent environ 20% du prix de revient du produit fini, les variations du cours peuvent aller de 300 à 400%, à la hausse comme à la baisse.

Les facteurs clés de déséquilibres entre l'offre et la demande, sont notamment :

- les conditions climatiques et les catastrophes naturelles ;
- les contrôles étatiques et l'évolution de la réglementation ;
- les événements géopolitiques ou sanitaires ;
- l'évolution de la consommation (avec des tensions sur certains produits ou composés...).

Les variations de l'offre et de la demande sont susceptibles d'exposer le Groupe à :

- des hausses de prix pour les principales matières premières qui ne pourraient être partiellement ou totalement répercutées sur les prix de vente de ses produits ;

- une moindre disponibilité de ses principales matières premières, qui pourrait impacter négativement la capacité de l'entreprise à répondre à la demande des consommateurs pour ses produits; ce qui pourrait avoir un impact négatif sur les ventes, la marge et les résultats de WINFARM.

Mesures de gestion des risques

Le Groupe effectue des achats opportunistes lorsque cela est possible et exerce une surveillance attentive du cours des principales semences, produits ou matières premières.

Pour ses produits d'agrofournitures stratégiques, le Groupe veille à sélectionner des fournisseurs de proximité, si possible régionaux ou français. Dans certains cas spécifiques, les fournisseurs sont européens notamment italiens pour les pièces d'usure en machines-outils. Une faible part des fournisseurs sont localisés en Asie notamment en ce concerne les fournisseurs de composés entrant dans les produits de nutrition animale, certains produits d'équipements ou outillage.

Degré de criticité du risque net : Moyen

3.2.2 Evolution de la réglementation

En tant qu'industriel et fournisseur amont de l'industrie agroalimentaire, WINFARM exerce ses activités dans un environnement réglementaire strict. La fabrication, l'importation et la commercialisation des produits agricoles font en effet l'objet d'une importante réglementation, notamment en matière environnementale et sanitaire (une synthèse de la réglementation applicable aux activités du Groupe figure au paragraphe 2.2.2.9 du présent document).

Le Groupe dispose de différentes autorisations pour exercer son activité de formulation / production en nutrition animale (filiale Alphatech) et de distribution de produits d'agrofourniture (filiale Vital Concept) avec notamment des réglementations spécifiques concernant la commercialisation des semences, de produits de nutrition animale, des produits d'hygiène... Ainsi, par exemple en Europe, pour la nutrition animale, le règlement (UE) n°68/2013 et (UE) n°2017/1017) établit le catalogue européen des matières premières pour aliments des animaux. Le règlement (CE) n°183/2005 instaure une obligation d'enregistrement ou d'agrément de tous les exploitants concernés et impose aux autorités compétentes de publier les listes de ceux-ci. Pour la distribution des produits, le règlement (CE) n°767/2009 encadre la mise sur le marché des aliments pour animaux mais également leur conditionnement et leur présentation.

La perte de certaines autorisations en cas de manquements graves à la réglementation, des changements dans les lois et réglementations, leur évolution plus stricte ou le durcissement de leur application dans l'ensemble des pays où le Groupe distribue ses produits pourraient (i) limiter la capacité de WINFARM à poursuivre et développer ses activités, et donc l'obliger à adapter ou réduire ses activités, ses actifs ou sa stratégie et/ou (ii) l'exposer à des contraintes ou des coûts supplémentaires ou l'obliger à de nouveaux investissements. Cette situation pourrait avoir des effets négatifs sur ses ventes, sa marge et sa situation financière.

Mesures de gestion des risques

La Société et ses filiales, avec l'équipe en charge des aspects juridiques et/ou des cabinets d'avocats, veillent en permanence au respect des lois et réglementations applicables et à

l'identification de toute nouvelle réglementation applicable. Il convient de noter que le Groupe ne commercialise pas de produits phytosanitaires mais dispose d'autorisations permettant leur détention / utilisation dans le cadre des activités de conseil (Agri-tech Service) et de la ferme expérimentale (Bel Orient). A l'international, le Groupe s'attache à disposer de plusieurs distributeurs dans chaque zone couverte et à être présent dans plus de 50 pays afin de pouvoir compenser certaines difficultés ponctuelles ou locales quand elles apparaissent.

Degré de criticité du risque net : Moyen

3.2.3 Risque lié à une perturbation d'activité

Le Groupe a identifié des facteurs ou événements qui pourraient générer un ralentissement temporaire de l'activité, une baisse de rentabilité ou la perte partielle de stocks de marchandises suite à un incident.

Les principales causes identifiées sont les suivantes :

- un incendie;
- une panne temporaire d'électricité et/ou une panne sur le réseau téléphonique;
- une catastrophe naturelle (notamment les intempéries);
- une épidémie ou une grève;
- une cyberattaque/panne informatique entraînant une paralysie des systèmes.

L'impact de chaque scénario variera en fonction des dommages provoqués et de la durée des perturbations sur le fonctionnement normal de l'activité. Bien qu'un phénomène d'ampleur importante ne soit jamais réellement arrivé, le groupe a pu avoir l'expérience dans le passé de coupures d'électricité générale entraînant une paralysie simultanée sur l'ensemble des filiales. Si ce type d'incident se produisait sur plusieurs jours, cela pourrait avoir des conséquences significatives. De même, un autre incident s'est produit dans l'entrepôt de Loudéac début juin 2020. Un rack d'une longueur de plusieurs mètres s'est effondré et a permis de tester la réactivité des équipes et le bon fonctionnement de l'entreprise face à un incident de cette nature. Au total, l'incident s'est soldé par peu de dommages et une couverture d'assurance satisfaisante.

La pandémie déclenchée par la Covid-19 au début de l'année 2020

La crise du Covid-19 n'a pas affecté le bon fonctionnement de l'entreprise. Le maintien en conditions opérationnelles des différentes filiales a même permis de répondre à une forte demande des clients durant les semaines qui ont suivi les mesures de confinement. La logistique intégrée a permis de poursuivre les livraisons. L'activité a enregistré une très forte progression durant cette période qui a servi de test pour l'entreprise. Parallèlement, environ la moitié des effectifs pouvant être concernés par le télétravail soit une cinquantaine de personnes a pu poursuivre l'activité à distance. Si l'approvisionnement de certaines matières premières a été plus erratique, aucune rupture n'a été constatée.

Néanmoins cette situation a entraîné une forte augmentation du besoin en fond de roulement du Groupe qui a dû accroître fortement ses stocks pour répondre au pic d'activité intense et à une demande importante des clients. Parallèlement l'encaissement des chèques ayant été fortement ralenti, la crise sanitaire a créé un besoin de financement important et a justifié le recours à un PGE.

Mesures de gestion des risques

Le Groupe n'a jamais subi de paralysie simultanée sur l'ensemble de ses filiales durant ces dernières années. WINFARM a élaboré et testé un plan de reprise d'activité. Ce dispositif permet de réduire tant l'impact que la durée d'un incident sur le bon déroulement des activités de l'entreprise. L'entreprise dispose en complément de diverses polices d'assurances dont notamment une couverture assurance sur ses bâtiments.

Degré de criticité du risque net : Faible

3.2.4 Avenir incertain de la filière agricole en France et en Europe

La réduction du nombre d'exploitations, la prédominance de petites structures sans réelle économie d'échelle, des revenus annuels modestes, des capacités d'investissement insuffisantes avec pour conséquence des problèmes de productivité... sont des sujets récurrents qui posent la question de l'avenir de l'agriculture française. L'activité de Winfarm étant principalement tournée vers la vente à distance de produits à destination des agriculteurs, la fragilité voire la disparition d'un nombre croissant d'exploitations agricoles peut devenir une problématique grandissante pour le Groupe et réduire ainsi ses perspectives de croissance.

Les traités de libre-échange et la fin de la politique européenne des quotas ont encore accru les difficultés ressenties par une partie des agriculteurs et des éleveurs français. De plus, la prise de conscience collective écologique a conduit certains à accuser les agriculteurs d'utiliser massivement des produits phytosanitaires controversés. La montée en puissance du phénomène « *d'agribashing* » traduit le fossé existant entre le monde urbain et le monde rural. La Fédération nationale des syndicats d'exploitants agricoles (FNSEA) fait fréquemment écho de cette thématique et de l'avenir fragile de l'agriculture en France. « *Il faut sortir de ce climat de défiance. Le monde agricole est prêt à avancer dans la transition écologique. On peut gérer la baisse des phytosanitaires et le changement climatique à condition que le consommateur s'engage à privilégier les produits français et qu'on nous donne les moyens d'investir.* » (Christiane Lambert LES ECHOS - 15 mai 2020).

La question de la souveraineté alimentaire soulevée avec force lors de la crise du Covid-19 en 2020 doit être posée forcément à l'échelle européenne et renvoie à l'avenir de la Politique Agricole Commune. L'idée d'un « Green Deal » formulée par certains, qui prévoyait une baisse de 10 % des surfaces, de 30 % des pesticides et de 20 % des engrais semble aujourd'hui une idée dépassée. L'agriculture européenne doit trouver sa voie entre souveraineté alimentaire et respect d'un cahier des charges durable.

Ces incertitudes et fragilités de l'agriculture européenne et notamment française pourraient avoir un impact négatif sur les activités et les résultats de WINFARM et ainsi, risqueraient de compromettre la réalisation de sa stratégie de développement (cf. section 2.2.2.10 « Stratégie de développement »).

Mesures de gestion des risques

WINFARM s'inscrit parfaitement dans l'idée d'une agriculture française et européenne réinventée, le Groupe continuant à conquérir des parts de marché avec une augmentation croissante de son nombre de clients en dépit de la réduction du nombre d'exploitations. Le Groupe fournit un ensemble de matériels, de solutions, de méthodes et de services innovants permettant aux agriculteurs et éleveurs d'améliorer la productivité de leur exploitation et

leurs conditions de vie. Malgré ses difficultés, l'agriculture française continue de représenter avec l'ensemble de la production agroalimentaire 6 à 7 % du PIB français et répond à un besoin essentiel de la population. En aval, le projet de groupement de franchisés de producteurs/transformateurs de produits laitiers devrait également répondre à la problématique de la répartition de la valeur ajoutée au sein de la filière laitière. En effet, le projet permettra aux éleveurs laitiers, aujourd'hui insuffisamment rémunérés, de mieux valoriser leur production en leur permettant de la transformer directement sur leur exploitation.

Degré de criticité du risque net : Faible

3.2.5 Evolution des préférences consommateurs

Face à l'évolution des préférences et des habitudes des consommateurs, la filière agroalimentaire doit constamment innover et adapter sa gamme de produits et l'ensemble de sa chaîne d'approvisionnement. La diversification des goûts et des habitudes alimentaires, ainsi que la prise de conscience accrue des consommateurs vis-à-vis des enjeux de santé, sociaux et environnementaux influencent leurs achats et modifient la demande vis-à-vis de la production agricole et de l'industrie de la transformation.

Winfarm pourrait ainsi être impacté par une déstabilisation d'une partie de la filière agroalimentaire. Parmi les tendances notables de ces dernières années, la consommation de protéines animales diminue en France comme dans les autres pays développés (pour rappel, le marché bovin est le cœur de l'activité historique du Groupe Winfarm et représente encore environ 55 M€ de chiffre d'affaires). Pour des raisons parfois très variées (messages nutritionnels à partir du début des années 1980, coût élevé, scandales alimentaires, idéologie, évolution du rapport Homme-Animal, considérations environnementales...), les consommateurs sont sensibilisés à la recherche des sources de protéines alternatives. La consommation par habitant en viandes de boucherie est celle qui diminue le plus, les jeunes générations en consommant moins. Ce phénomène a été accentué lors de la crise économique de 2008/2009 par la baisse de consommation de viande rouge, jugée plus onéreuse. Selon une étude du Crédoc, la consommation de viande a baissé de 12 % en dix ans, en raison d'une prise de conscience environnementale et d'une hausse des prix en France. La consommation individuelle de lait diminue également année après année, tandis que celle de produits de la mer, après avoir fortement progressé, est désormais stable depuis plusieurs années. Parallèlement à cette baisse de la consommation, on observe un report vers d'autres aliments d'origine animale (oeufs, fromages) mais aussi une augmentation de la demande en protéines végétales. Ce changement progressif du modèle alimentaire pourrait fragiliser la filière bovine et par conséquent une partie significative des clients du Groupe tant en nutrition animale qu'en agrofourniture.

Les enjeux environnementaux, les conditions de production et de transformation (abattage) rentrent également de plus en plus dans les critères de choix des consommateurs. Au-delà du facteur prix, les attentes en termes de santé conjuguées à un vieillissement de la population constituent le principal moteur de cette tendance. L'éloignement des consommateurs vis-à-vis du monde agricole, la montée des valeurs "animales" dans la société, des préoccupations sur le bien-être animal et le statut des animaux, certaines considérations environnementales, alimentent ce mouvement. Pour certains consommateurs, consommer des protéines végétales (légumineuses, soja, céréales, algues...) ou d'autres sources protéiques alternatives

(insectes, levures) devient un acte militant. 23% des adultes de 15 ans et plus, en France, déclarent ainsi avoir limité leur consommation de viande en 2015 (CRÉDOC, Enquête CCAF 2016).

Si certains changements dans les habitudes de consommation peuvent constituer des opportunités pour WINFARM, d'autres peuvent également déstabiliser l'amont de la filière agroalimentaire. L'entreprise pourrait ainsi être exposée à (i) la baisse en volume des ventes de ses principales catégories de produits (notamment vers les éleveurs en raison de la baisse de la consommation de produits carnés), et (ii) une déstabilisation du monde agricole dans son ensemble (disparition de certaines filières amont, réduction du nombre d'exploitations...), ce qui pourrait impacter négativement ses ventes, sa marge, ses résultats et son rayonnement sectoriel.

Mesures de gestion des risques

Le Groupe s'efforce de formuler une proposition de valeur tant en amont de la filière agroalimentaire au travers d'une offre adaptée et innovante en agrofournitures qu'en aval au travers du projet de transformation de produits laitiers. Dans l'ensemble, le Groupe estime que le risque lié à la baisse de la consommation de protéines animales est faible sur le court terme, même si à plus long terme, il doit être pris en compte. Parallèlement, afin de répondre à l'évolution de la demande des consommateurs et constatant que l'offre des grands industriels peine à se réinventer, WINFARM envisage en effet de créer un groupement de franchisés de producteurs-transformateurs de produits laitiers à marque forte répondant à certains critères ou tendances de consommation actuelles : produit avec une histoire, transparence totale sur son origine, sa fabrication, proximité, traçabilité, partage de valeurs...

Degré de criticité du risque net : Faible

3.3 RISQUES OPERATIONNELS

3.3.1 Dépendance logistique, coûts du transport et limitation des capacités

La société a fait le choix d'une logistique intégrée afin de garantir un taux de service important à ses clients. La part des commandes livrées par Vital-Concept en direct est de 95%. Le Groupe dispose d'une flotte d'une cinquantaine de camions et de chauffeurs permettant d'adresser la quasi-totalité de ses clients. En revanche, pour desservir les plateformes régionales, WINFARM s'appuie sur des transporteurs tiers. Sa capacité à livrer peut être ainsi perturbée par des événements divers et avoir par conséquent des impacts significatifs au niveau de l'activité : désorganisation de la chaîne logistique interne, perturbations liées aux partenaires logistiques desservant les plateformes, problèmes de fonctionnement de l'entrepôt central à Loudéac...

De même, la capacité de l'entrepôt central peut encore absorber une augmentation d'environ 30% du chiffre d'affaires de l'activité d'Agrofourniture. Au-delà, le Groupe estime que de nouveaux investissements seront nécessaires.

Enfin, en ayant intégré sa propre logistique, le Groupe s'expose de manière très directe aux variations du prix du carburant. Une forte hausse du cours de baril de pétrole aurait ainsi des conséquences financières au niveau des résultats du Groupe.

Mesures de gestion des risques

La variété des clients du Groupe et leur localisation géographique nécessitent de multiples flux logistiques. Dans le cas où l'un des transporteurs externes au Groupe devrait faire durablement défaut, les conséquences liées au remplacement d'un transporteur resteraient limitées, que ce soit en termes de coût ou de délais de livraison. En revanche, le bon fonctionnement de l'entrepôt central de Loudéac et de la flotte de camions propriétaires est essentiel au maintien en conditions opérationnelles de l'activité.

Degré de criticité du risque net : Moyen

3.3.2 Pénurie de talents / homme clé

Le succès du Groupe repose en grande partie sur la qualité de son équipe de direction qui bénéficie d'une expérience importante et en particulier de son Président-directeur général / fondateur, monsieur Patrice Etienne qui porte le projet stratégique du Groupe. En cas d'incapacité, une fragilisation de certaines activités et des capacités de développement pourraient altérer la capacité de WINFARM à atteindre ses objectifs. De même, le modèle de croissance repose sur des collaborateurs motivés, qualifiés et formés que ce soit au niveau du centre de relations clients, dans les services commerciaux, les chefs de produits ou au sein des équipes assurant la logistique et l'entreposage. Le succès futur de la Société repose aujourd'hui sur l'implication de ses équipes et sur la capacité de la Société à les fidéliser mais également sur la capacité de la Société à recruter, intégrer et fidéliser de futurs collaborateurs qualifiés pour accompagner le développement anticipé de ses activités notamment au siège de la société au sein du bassin économique de Centre Bretagne qui bénéficie d'une situation proche du plein emploi.

La Société est en concurrence avec d'autres acteurs pour recruter et retenir des personnels qualifiés. Dans la mesure où la concurrence est intense, la Société pourrait ne pas être en mesure d'attirer ou de retenir ses personnels à des conditions qui soient acceptables d'un point de vue économique notamment dans certaines fonctions où des tensions sont fréquentes. Le Groupe a par exemple été obligé de recourir à la sous-traitance et à l'intérim en 2019 pour faire face à deux pics d'activités dans l'année avec un coût associé plus important. L'incapacité de la Société à retenir des personnes clés et à attirer de nouveaux profils pourrait impacter défavorablement son activité, son chiffre d'affaires, ses résultats, sa situation financière ou ses perspectives de développement.

Mesures de gestion des risques

Le Groupe met en œuvre un ensemble de mesures visant à attirer et fidéliser ses collaborateurs. Un ensemble de mesures visant à anticiper les pics d'activité a été pris en 2020 avec l'embauche de collaborateurs dans les fonctions logistiques et au centre de relations clients.

Degré de criticité du risque net : Moyen

3.3.3 Risque lié à la concentration des pouvoirs exécutifs et opérationnels

La famille Etienne détient 3 sièges sur 5 au conseil d'administration de Winfarm et 100% du capital et des droits de vote au jour de l'approbation du présent Document d'enregistrement.

De plus, Monsieur Patrice Etienne en tant que Président-Directeur général et fondateur du Groupe dispose d'un rôle opérationnel stratégique (cf. § 3.3.2 risque « homme clé »). Le holding familial conservera à l'issue de l'opération envisagée d'introduction en bourse la majorité du capital et des droits de vote pouvant conduire à une limitation de fait du contrôle de l'instance actionnariale et des contre-pouvoirs dans les décisions opérationnelles.

Mesures de gestion des risques

Afin d'assurer que le contrôle de la Société ne soit pas exercé de manière abusive, les actionnaires ont désigné deux administrateurs indépendants sur 5. De plus, dans la perspective de l'admission de ses actions sur le marché d'Euronext Growth Paris, le Groupe a engagé une réflexion d'ensemble relative aux pratiques du gouvernement d'entreprise. La Société a choisi d'adhérer au Code de gouvernement d'entreprise Middlenext tel qu'il a été publié en septembre 2016 en tant que code de référence auquel elle entend se référer à l'issue de l'admission de ses actions sur le marché Euronext Growth Paris, ce code étant disponible notamment sur le site de Middlenext (<https://www.middlenext.com/>). La Société se conforme d'ores et déjà à la majeure partie des recommandations du Code Middlenext. (Cf. § 4.4.3)

Degré de criticité du risque net : Moyen

3.3.4 Cybersécurité et données personnelles

Une partie de la stratégie de développement à venir sera liée à la capacité du groupe de personnaliser toujours davantage l'offre vis-à-vis de ses clients en proposant selon les profils d'exploitation les produits adaptés en fonction des saisons, des commandes précédentes, de la taille des exploitations, des troupeaux, de leur composition etc. L'entreprise comme toute société de vente à distance dispose ainsi d'un fichier clients à haute valeur ajoutée et d'un système informatique qui est source de performance commerciale. Le groupe est ainsi exposé à plusieurs risques : cyberattaques, tentatives d'intrusions, pannes techniques entraînant l'indisponibilité des outils informatiques ou encore le vol de données. Ces types d'incidents peuvent potentiellement entraîner des dysfonctionnements dans l'activité normale du groupe. L'impact de ces événements dépend de la nature de l'attaque, de la panne et de la durée d'indisponibilité des systèmes. Par ailleurs, en cas de non-conformité ou violation du Règlement européen 2016/679 du 27 avril 2016 relatif à la protection des données personnelles (RGPD), la Société pourrait être exposée à des sanctions (notamment financières), et il pourrait lui être demandé de faire des efforts conséquents afin de remédier à la situation constatée. Ces risques pourraient affecter de manière négative l'activité, les résultats, la situation financière, les perspectives de développement et l'image de la Société.

Mesures de gestion des risques

La Direction des Systèmes d'Information du groupe est chargée de la sécurisation des réseaux et des systèmes d'une part, et des applications nécessaires à la continuité de l'activité du Groupe d'autre part. Face aux menaces grandissantes dans le domaine de la cybercriminalité, ces risques font l'objet de mesures de sécurité fonctionnelles, techniques et juridiques. Parallèlement, la gestion des données personnelles est au cœur des activités du Groupe qui veille avec une attention particulière à l'application des règles de protection des données personnelles afin de préserver la relation de confiance établie avec ses clients et fournisseurs.

Cette vigilance s'est traduite par l'adoption du Règlement européen 2016/679 du 27 avril 2016 relatif à la protection des données personnelles (RGPD) dans les bonnes pratiques du Groupe, notamment dans le cadre de ses échanges avec ses partenaires et clients ainsi que la formalisation de ses relations.

Degré de criticité du risque net : Moyen

3.4 RISQUES FINANCIERS

3.4.1 Risque de liquidité

Au jour de l'approbation du présent Document d'enregistrement, le Groupe a procédé à une revue de son risque de liquidité et estime ne pas être confronté à un tel risque à court terme. Le Groupe dispose de la trésorerie disponible pour faire face à ses besoins au cours des 12 prochains mois étant précisé que les montants pris en compte incluent notamment le financement courant de l'activité

950 K€ de dettes financières au 30 juin 2020 hors dettes financières sur locations financières (sur un total de 19 996 K€) étaient à moins de 1 an. Les PGE souscrits au premier semestre 2020 soit 12 000 K€ sont considérés à une échéance de 1 à 5 ans. Sans prendre en compte de levée de fonds, la Société estime qu'elle sera en mesure de rembourser sur sa trésorerie disponible une partie significative de ces emprunts (environ 7 millions d'euros) et qu'elle demandera un étalement du solde sur trois ans. Le montant du remboursement pourrait néanmoins atteindre 9 M€ dans l'hypothèse où le Groupe choisirait de consacrer 2 M€ du produit de l'augmentation de capital au financement de son BFR de croissance dans le cadre de son introduction en bourse. Compte tenu des discussions d'ores et déjà engagées, la part du solde des PGE à étaler devrait ainsi se situer entre 3 et 5 M€ .Ce sujet fera l'objet d'une négociation finale avec chacun des cinq partenaires bancaires au début de l'année 2021 compte tenu des échéances des PGE se situant au mois d'avril 2021.

La Société estime que le degré de criticité de ce risque net est « moyen » étant considéré que les variations de BFR nécessitent des ressources financières qui peuvent être significatives en cours d'année compte tenu du cycle d'exploitation du Groupe et de la saisonnalité de l'activité notamment en Agrofourniture.

Mesures de gestion des risques

Le Groupe anticipe ses besoins de financement et pilote l'évolution de sa trésorerie à l'aide d'un reporting mensuel et d'un prévisionnel remis à jour de manière récurrente. Parallèlement, il anticipe ses besoins et mène un dialogue permanent avec ses partenaires bancaires en vue de gérer les besoins de trésorerie notamment liés aux pics d'activité.

Degré de criticité du risque net : Moyen

3.4.2 Risque lié à la saisonnalité du chiffre d'affaires et à la gestion du besoin en fonds de roulement

L'activité du Groupe est soumise à une saisonnalité classique dans l'univers de l'agriculture notamment au niveau de l'activité de l'Agrofourniture avec deux périodes marquées : au printemps (mars-avril- mai) et fin de l'été (août – septembre). Il en résulte pour le Groupe des contraintes organisationnelles portant à la fois sur la gestion des immobilisations corporelles, la planification de l'approvisionnement et les livraisons, mais également sur la disponibilité des ressources humaines, afin de gérer au mieux ces périodes, ainsi que les contraintes

financières liées à un besoin en fonds de roulement (BFR) plus ou moins marqué selon la période de l'année. De la même manière, l'expansion internationale pourra entraîner des contraintes financières liées au financement du besoin en fonds de roulement.

Ainsi, le maintien d'une forte croissance de l'activité conjuguée à une forte saisonnalité crée un besoin de financement et pourrait conduire le Groupe à l'avenir soit à réduire son rythme de développement soit à trouver de nouveaux modes de financement.

Mesures de gestion des risques

Le Groupe pratique des achats d'opportunité et doit stocker un certain nombre de marchandises en vue des campagnes commerciales saisonnières de l'activité d'Agrofourniture. Ces variations de BFR sont gérées par divers moyens de financement et sont correctement appréhendées par le Groupe et ses partenaires bancaires.

Degré de criticité du risque net : Faible

4 GOUVERNANCE D'ENTREPRISE

4.1 ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE ET DIRECTION GENERALE

4.1.1 Composition du Conseil d'administration et de la direction générale

La Société, initialement constituée sous la forme d'une société par actions simplifiée a été transformée en société anonyme à Conseil d'administration par décision de l'assemblée générale en date du 18 septembre 2020 et a adopté les statuts qui régissent actuellement la Société. L'assemblée générale du même jour a décidé l'adoption de nouveaux statuts propres à une société dont les actions sont admises aux négociations sur le marché Euronext Growth à Paris. Ces statuts ont été adoptés sous condition suspensive du règlement-livraison des actions de la Société à émettre dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché Euronext Growth à Paris.

La Société se réfère au Code de gouvernement d'entreprise publié par Middlenext en septembre 2016 (le « **Code Middlenext** »). Ce Code est disponible sur le site : www.middlenext.com.

4.1.1.1 Composition du Conseil d'administration

Le Conseil d'administration de la Société est composé de cinq membres, dont deux membres indépendants au sens du Code Middlenext.

A la date du Document d'enregistrement, le Conseil d'administration de la Société est composé comme suit :

Nom	Age	Nationalité	Fonction	Date de nomination	Année d'échéance du mandat (à l'issue de l'assemblée générale annuelle)	Nombre d'actions détenues	Membre indépendant
Monsieur Patrice Etienne			Président Directeur Général	18/09/2020	2023	-	Non
Monsieur Victor Etienne			Administrateur	18/09/2020	2023	-	Non
Madame Anne Etienne			Administrateur	18/09/2020	2023	-	Non
Monsieur Maxime Ray*			Administrateur	18/09/2020	2023	-	Oui
Monsieur Georges Sampeur*			Administrateur	18/09/2020	2023	-	Oui

**Il est précisé que Messieurs Maxime Ray et Georges Sampeur ont été nommés en qualité d'administrateurs par l'Assemblée Générale du 18 septembre 2020, sous la condition suspensive du règlement-livraison des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché d'Euronext Growth Paris*

Pour les besoins de leur fonction, les membres du Conseil d'administration sont domiciliés au siège social.

Monsieur Patrice Etienne est le père de Monsieur Victor Etienne et Madame Anne Etienne. Il n'existe aucun autre lien familial entre les autres membres listés ci-dessus. Conformément au Code Middlenext, les critères permettant de qualifier un membre du conseil d'indépendant sont les suivants :

Critères à apprécier	Patrice Etienne	Victor Etienne	Anne Etienne	Maxime Ray*	Georges Sampeur*
- ne pas avoir été, au cours des cinq dernières années, et ne pas être salarié ni mandataire social dirigeant de la société ou d'une société de son groupe;	✘	✘	✓	✓	✓
- ne pas avoir été, au cours des deux dernières années, et ne pas être en relation d'affaires significative avec la société ou son groupe (client, fournisseur, concurrent, prestataire, créancier, banquier, etc.);	✘	✘	✓	✓	✓
- ne pas être actionnaire de référence de la société ou détenir un pourcentage de droit de vote significatif;	✘	✓	✓	✓	✓
- ne pas avoir de relation de proximité ou de lien familial proche avec un mandataire social ou un actionnaire de référence;	✘	✘	✘	✓	✓
- ne pas avoir été, au cours des six dernières années, commissaire aux comptes de l'entreprise.	✓	✓	✓	✓	✓

Dans ce tableau, ✓ représente un critère d'indépendance satisfait et ✘ représente un critère d'indépendance non satisfait

*Il est précisé que Messieurs Maxime Ray et Georges Sampeur ont été nommés en qualité d'administrateurs par l'Assemblée Générale du 18 septembre 2020, sous la condition suspensive du règlement-livraison des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché d'Euronext Growth Paris

Le Conseil d'administration du 18 septembre 2020 a considéré que parmi ses membres, 2 membres à savoir Messieurs Maxime Ray et Georges Sampeur pouvaient être qualifiés de membres indépendants.

Il est précisé que le caractère significatif des relations d'affaires est apprécié de manière qualitative et de manière quantitative puisque sont prises en compte les missions fournies ainsi que le pourcentage de chiffre d'affaires réalisé avec les éventuelles sociétés au sein desquelles siègent les administrateurs indépendants.

Par ailleurs, la qualification d'indépendance s'apprécie tout au long de l'exercice social. Tout administrateur concerné doit, en cas de survenance d'événements significatifs remettant en cause cette qualification, le notifier sans délai au Conseil d'administration.

4.1.1.2 Composition de la direction générale

Par décision en date du 18 septembre 2020, le Conseil d'administration de la Société a décidé de ne pas dissocier les fonctions de Président du Conseil d'administration et de Directeur Général et a nommé Monsieur Patrice Etienne en qualité de Président Directeur Général pour la durée de son mandat d'administrateur soit pour une durée de trois ans expirant à l'issue de l'assemblée générale ordinaire statuant sur les comptes de l'exercice écoulé.

4.1.1.3 Principaux mandats et fonctions exercées par les membres du Conseil d'administration et de la direction générale en dehors de la Société

- Mandats en cours

Administrateurs	Société	Nature du mandat
Autres mandats exercés au sein du Groupe		
Monsieur Patrice Etienne	SCI BEL ORIENT	Gérant
Monsieur Victor Etienne	N/A	N/A
Madame Anne Etienne	N/A	N/A
Monsieur Maxime Ray*	N/A	N/A
Monsieur Georges Sampeur*	N/A	N/A
Autres mandats exercés à l'extérieur du Groupe		
Monsieur Patrice Etienne	SCI VILLE AU VENT SCI DE TRES LE BOIS SCI DE BEAU SOLEIL SCI PACO SAS ANVIC SARL TRES LE BOIS	Gérant Gérant Gérant Gérant Président Gérant
Monsieur Victor Etienne	N/A	N/A
Madame Anne Etienne	SCI PACOVA	Gérante
Monsieur Maxime Ray*	THE FUND GROUP SICAV-UCITS BLACK FOREST SICAV-SIF FIDUCENTER SA FALCON CAPITAL MANAGEMENT SARL FALCON CAPITAL SCA SURCOUF PARTICIPATIONS SA	Administrateur Administrateur Administrateur Administrateur Administrateur

Administrateurs	Société	Nature du mandat
Monsieur Georges Sampeur*	GROUPE B&B HOTELS GROUPE VACANCESELECT MANCHE ATLANTIQUE PRESSE (LE JOURNAL DES ENTREPRISES) BRETAGNE PARTICIPATIONS FOOTBALL CLUB DE LORIENT HOTELINVEST ONOMO HOTELS ANAMA INVEST	Président du conseil de surveillance Président du conseil de surveillance Président Président Administrateur Administrateur Administrateur Administrateur

*Il est précisé que Messieurs Maxime Ray et Georges Sampeur ont été nommés en qualité d'administrateurs par l'Assemblée Générale du 18 septembre 2020, sous la condition suspensive du règlement-livraison des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché d'Euronext Growth Paris

- **Mandats ayant été exercés au cours des 5 derniers exercices et ayant cessé à ce jour**

Administrateurs	Société	Nature du mandat
Autres mandats ayant été exercés au sein du Groupe		
Monsieur Patrice Etienne	WINFARM SAS	Président
Monsieur Victor Etienne	N/A	N/A
Madame Anne Etienne	N/A	N/A
Monsieur Maxime Ray*	N/A	N/A
Monsieur Georges Sampeur*	N/A	N/A
Autres mandats ayant été exercés à l'extérieur du Groupe		
Monsieur Patrice Etienne	N/A	N/A
Monsieur Victor Etienne	N/A	N/A
Madame Anne Etienne	N/A	N/A
Monsieur Maxime Ray	Troc de l'île SA – France Saphir Capital Partners SA – Luxembourg*	Administrateur Administrateur

Administrateurs	Société	Nature du mandat
Monsieur Georges Sampeur	Société Courtepaillé	Administrateur
	QCNS Cruise	Administrateur
	Casinos JOA (cession)	Administrateur

**société cotée*

4.1.2 Expérience professionnelle des membres du Conseil d'administration et de la direction générale

Patrice Etienne

Fraîchement diplômé d'un diplôme d'ingénieur, Patrice ETIENNE crée en 1990 le société Agritech Service. Précurseur dans ce domaine d'activité, l'objectif principal était de proposer aux agriculteurs Bretons des conseils et diagnostics afin d'améliorer la productivité et par conséquent la rentabilité des productions végétales.

Toujours dans cette volonté d'apporter et de créer de la performance pour les agriculteurs, Patrice ETIENNE lance en 1996 un nouveau concept de relations clients sur le marché de l'agriculture : la vente à distance. Rapidement ce nouveau concept a un écho favorable et le développement de la société s'accélère au fil des années.

Parallèlement au développement de la société VITAL CONCEPT, Patrice ETIENNE devient, en 2004, actionnaire principal de la société ALPHATECH, société spécialisée dans les suppléments nutritionnels pour les animaux. Depuis, le chiffre d'affaires de la société a été multiplié par 15 et ALPHATECH est devenue une société reconnue dans le grand Export pour son savoir faire.

En 2017, le groupe de Monsieur ETIENNE fait l'acquisition d'une exploitation agricole pour en faire sa ferme expérimentale. Après 1 an de travaux, une nouvelle exploitation laitière est créée. Reposant sur le bien être animal et un management des hommes permettant des économies d'échelle, la ferme de Bel Orient développe et teste les futurs produits vendus par Vital Concept et Alphatech.

Victor Etienne

Après avoir effectué une Licence et un Master première année dans les domaines du marketing et de la communication en alternance à Rennes, Victor ETIENNE fait le choix pour sa dernière année d'étude, d'intégrer l'école Tecomah à Jouy-en-Josas, avec comme spécialisation l'agrobusiness. Il a effectué cette formation en alternance, dans l'entreprise MANIP' au poste de responsable marketing.

Ces trois années en alternance lui ont permis d'acquérir des compétences professionnelles dans différents domaines tel que la communication, le management et la gestion de projets. Durant sa dernière année d'étude il a également pu construire son futur projet professionnel, la ferme expérimentale de Bel Orient.

Depuis tout jeune, il voit le groupe familial se construire et grandir autour d'un combat fort, la création de performance dans le domaine agricole. Avec l'envie de connaître ce domaine et d'apporter de nouvelles compétences aux différentes filiales du groupe familial il prend part à la suite de ses études en Novembre 2017 à ce nouveau challenge en tant que Gérant de la ferme de Bel Orient, pôle de recherche et développement pour le groupe WINFARM.

Anne Etienne

A l'issue d'un bac scientifique obtenu avec mention, Anne ETIENNE s'est dirigée vers une école de commerce, à Rennes School of Business, anciennement l'ESC Rennes.

Elle a tout d'abord intégré leur International Bachelor Program in Management (IBPM), lui offrant la possibilité d'acquérir des compétences professionnelles aussi bien en France qu'à l'étranger, avec comme spécialisation logistique et achat.

Ensuite, elle a intégré le programme grande école, dit PGE avec en parallèle un double master, Master of Science (MSC) en Supply chain management. Ayant un intérêt prononcé pour l'agroalimentaire, elle a intégré à l'issue de ses études, en avril 2019, l'entreprise Marie Morin France en tant que Responsable Supply Chain.

Maxime Ray

Diplômé de l'Ecole Supérieure de Commerce de Reims (2005), Maxime Ray est directeur associé chez Falcon Capital depuis 2017 et administrateur de Black Forest SICAV SIF.

Il dispose d'une vaste expérience de 15 ans en Private Equity, qui s'étend du secteur industriel (aérospatial, aviation) aux services financiers. Il a construit son expérience chez Saphir Capital Partners SA, (SICAV-SIF) fonds réglementé au Luxembourg, dont il est également actionnaire. Il a siégé au Conseil d'administration de Winesource, Troc.com, Molinare.

Georges Sampeur

Monsieur Georges Sampeur a été Président du directoire du Groupe B&B hôtels entre 2003 et 2019. Il est désormais Président du Conseil de surveillance de cette société. Durant cette période, ont été menées 5 opérations de LBO avec développement international.

Il a débuté sa carrière au sein du Groupe Avis où, après avoir occupé différents postes de directions régionales commerciales et opérationnelles, puis de Directeur Marketing et Ventes France, il devient Directeur Général Avis rent a car ltd au Royaume-Uni en 1996.

Il a ensuite été Président Directeur Général France, Vice-Président exécutif Europe, Afrique Moyen-Orient et membre du comité exécutif mondial de Carlsonwagonlit Travel avant de rejoindre le Groupe B&B hôtels.

4.1.3 Déclarations des membres du Conseil d'administration et de la direction générale

A la connaissance de la Société, et au jour de l'établissement du présent Document d'enregistrement, aucun des membres du Conseil d'administration et de la Direction Générale, au cours des 5 dernières années :

- n'a fait l'objet de condamnation pour fraude ;
- n'a fait l'objet d'incriminations de mises en cause ou de sanctions publiques officielles prononcées par des autorités statutaires ou réglementaires (y compris des organismes professionnels désignés) ;
- n'a été déchu par un tribunal du droit d'exercer la fonction de membre d'un organe d'administration, de direction ou de surveillance d'un émetteur ou d'intervenir dans la gestion ou la conduite des affaires d'un émetteur.

4.2 REMUNERATIONS ET AVANTAGES

4.2.1 Rémunérations des membres de la direction générale et du Conseil d'administration

Les tableaux de synthèse ci-après ont été élaborés conformément aux dispositions de la Position-Recommandation n°2014-14 de l'Autorité des Marchés Financiers, mise à jour le 13 avril 2015. Il est précisé que les tableaux 4 à 10 ne sont pas applicables à la Société, aucune attribution de titres donnant accès au capital au profit des mandataires sociaux n'ayant été faite.

Les informations relatives aux rémunérations des mandataires sociaux portent sur les exercices clôturés les 31 décembre 2018 et 31 décembre 2019, en conséquence elles concernent les rémunérations perçues au titre de leur mandat social au sein de la société par actions simplifiée.

4.2.1.1 Rémunération de la direction générale

- **Rémunération de la société Très Le Bois, ancien président de la Société sous sa forme de société par actions simplifiée**

Il est précisé qu'au titre des exercices clos les 31 décembre 2018 et 2019, la société Très Le Bois, société à responsabilité limitée au capital de 1.000 euros, dont le siège social est situé ZI Très Le Bois 22600 Loudéac, immatriculée au registre du commerce et des sociétés de Saint-Brieuc sous le numéro 792729725, Président de la Société, a perçu des rémunérations, décrites dans le tableau ci-dessous, au titre de son mandat de Président de la Société. La SARL Très Le Bois n'a pas perçu d'autres rémunérations de WINFARM au titre des exercices 2018 et 2019.

Monsieur Patrice Etienne, gérant et associé unique de la société Très Le Bois, était rémunéré par cette dernière au titre de son mandat de Gérant jusqu'à sa désignation en tant que Président Directeur Général de la Société en date du 18 septembre 2020 (cf. tableaux ci-après). Jusqu'au 18 septembre 2020, Monsieur Patrice Etienne n'a perçu aucune rémunération directe de la Société.

Tableau de synthèse des rémunérations attribuées à la société Très Le Bois		
Exercice clos le 31 décembre	2019	2018
Rémunérations dues au titre de l'exercice	716.000 € HT *	716.000 € HT**

* Il est précisé que M. Patrice Etienne, gérant de la société Très le Bois, a perçu au titre de son mandat une rémunération nette (hors les avantages en nature) de 276.000 € en 2019.

**Il est précisé que M. Patrice Etienne, gérant de la société Très le Bois, a perçu au titre de son mandat une rémunération nette (hors les avantages en nature) de 276.000 € en 2018.

Récapitulatif des rémunérations de Monsieur Patrice Etienne au titre de l'exercice en cours

Au titre de l'exercice 2020 et jusqu'à la transformation de la Société en société anonyme intervenue le 18 septembre 2020, la rémunération due à la société Très le Bois au titre de son mandat de Président de la Société est de 477.300 € HT. Il est précisé que M. Patrice Etienne, gérant de la société Très le Bois, a perçu, au titre de son mandat, une rémunération nette (y compris les avantages en nature) du 1^{er} janvier 2020 au 18 septembre 2020 de 197.800 €.

A la suite de la transformation de la Société en société anonyme intervenue le 18 septembre 2020, le mandat de Président de la société Très Le Bois a pris fin et Monsieur Patrice Etienne a été nommé Président Directeur Général de la Société par le Conseil d'administration du 18 septembre 2020. Ce Conseil d'administration a décidé de fixer la rémunération de Monsieur Patrice Etienne au titre de son mandat de Président Directeur Général comme suit :

- une rémunération fixe annuelle de 348.000 euros brute payable sur 12 mois, soit une rémunération brute mensuelle de 29.000 euros, étant précisé que cette rémunération sera versée prorata temporis à compter de la nomination de Monsieur Patrice Etienne en tant que Président Directeur Général.
- une rémunération variable, dont le versement est conditionné à la réalisation d'objectifs qui ont été déterminés par le Conseil en fonction de l'atteinte d'objectifs sur l'EBITDA non ajusté du Groupe WINFARM au titre de l'exercice 2020. Le niveau de réalisation de ces objectifs n'est pas rendu public pour des raisons de confidentialité. Cette rémunération variable au titre du quatrième trimestre 2020 pourra représenter un montant variant entre 20% et 45% de la rémunération fixe brute due au titre du quatrième trimestre 2020, en fonction du niveau d'atteinte des objectifs.

Il aura également droit à la mise à disposition d'un véhicule de fonction et à la prise en charge par la Société des primes annuelles d'assurance tous risques, des frais de fonctionnement et d'entretien liés à l'utilisation de ce véhicule moyennant décompte d'un avantage en nature.

En outre, Monsieur Patrice Etienne, en sa qualité de dirigeant mandataire social assimilé à un salarié au sens de l'article L 311-3 du Code de la sécurité sociale, bénéficiera (i) des assurances sociales du régime général de la sécurité sociale en matière de maladie, d'invalidité, de vieillesse, de décès, de veuvage et de paternité dans les conditions fixées par les articles L. 311-1 et suivants du Code de la sécurité sociale et (ii) des régimes de retraite, frais de santé et prévoyance applicables aux salariés cadres de la société.

Il est rappelé que Monsieur Patrice Etienne bénéficiera de l'assurance souscrite au niveau du Groupe et couvrant la responsabilité civile des dirigeants.

Enfin, il pourra prétendre, sur présentation des justificatifs, au remboursement des frais exposés dans le cadre de l'accomplissement de son mandat.

- **Engagements pris au bénéfice de Monsieur Patrice Etienne**

Dirigeants mandataires sociaux	Contrat de travail		Régime de retraite supplémentaire		Indemnités ou avantages dus ou susceptibles d'être dus à raison de la cessation ou du changement de fonctions		Indemnités relatives à une clause de non concurrence	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Patrice Etienne, Président-Directeur Général depuis le 18 septembre 2020		X		X		X		X

4.2.1.2 Rémunération des autres membres du Conseil d'administration

Les administrateurs ayant été nommés lors de la transformation de la Société en société anonyme le 18 septembre 2020, ils n'ont perçu, à la date du présent Document d'enregistrement, aucune rémunération de quelque nature que ce soit au titre de leur mandat d'administrateur.

Il est précisé que l'Assemblée Générale réunie le 18 septembre 2020 a fixé une enveloppe de 15.000 euros au titre de la rémunération des administrateurs que le Conseil d'administration pourra verser, le cas échéant, à ses membres au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2020. Conformément au règlement intérieur du Conseil d'administration, seuls les membres indépendants percevront une rémunération au titre de leur mandat. En outre, la répartition entre les administrateurs indépendants sera décidée en prenant en compte leur assiduité et

le temps qu'ils consacrent à leurs fonctions.

4.2.2 Sommes versées ou provisionnées par la Société à des fins de versement de pensions, retraites ou autres avantages au profit des mandataires sociaux

La Société n'a pas provisionné de sommes aux fins de versements de pensions, retraites et autres avantages au profit des mandataires sociaux. La Société n'a pas accordé de primes d'arrivée ou de départ aux mandataires sociaux.

4.3 PARTICIPATIONS ET OPTIONS DE SOUSCRIPTION DES MEMBRES DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION

A la date du présent Document d'enregistrement, les membres du Conseil d'administration et de la direction générale ne détiennent directement aucune action de la Société (à l'exception de Monsieur Patrice Etienne qui détient deux actions), étant précisé qu'aucune attribution de valeurs mobilières donnant accès au capital, ni aucune attribution gratuite d'actions ni aucune option de souscription et/ou d'achat d'actions n'a été effectuée.

En outre, il est précisé que Monsieur Patrice Etienne détient 76% de la société ANVIC et que Monsieur Victor Etienne et Madame Anne Etienne détiennent respectivement 12% de la société ANVIC, cette dernière détenant 99,99 % de la Société WINFARM.

4.4 GOUVERNANCE D'ENTREPRISE – RESPONSABILITE SOCIETALE ET ENVIRONNEMENTALE

4.4.1 Comités spécialisés

Compte tenu de sa taille, le Conseil d'administration de la Société a décidé de ne pas créer de comité d'audit ni de comité des rémunérations et des nominations. Toutefois, une réflexion sera engagée ultérieurement quant à la mise en place d'au moins un comité spécialisé.

Néanmoins, au regard de ses compétences, Monsieur Maxime Ray, en tant que membre du Conseil d'administration, suivra en particulier les sujets financiers.

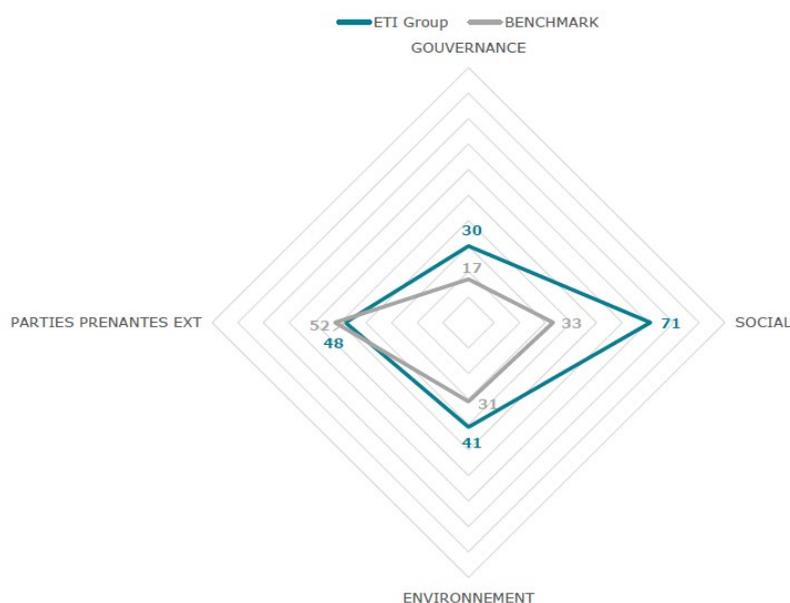
4.4.2 Responsabilité sociétale et environnementale de la Société

Dans le cadre d'une démarche volontaire, WINFARM (anciennement dénommée ETI GROUP) a sollicité Ethifinance (agence d'analyse et de conseil extra-financiers) en vue de l'établissement d'un rapport de notation ESG (Environnement, Social et Gouvernance) portant sur le caractère responsable du Groupe au travers de différentes thématiques : gouvernance, environnement, ressources humaines et relations parties prenantes externes.

Emis en septembre 2020, ce rapport évalue la notation extra financière de Winfarm sur l'année 2019 à 47/100 ce qui correspond à un niveau de performance « Modéré +» dans l'échelle de notes EthiFinance (référentiel de Gaïa Rating).

Ce rapport met en évidence un niveau de maturité ESG supérieur à ce que l'on observe dans des entreprises comparables (benchmark : entreprises du secteur Distribution – biens d'équipement et produits industriels service inférieur à 500 collaborateurs).

Spécialisé dans la vente à distance de produits et de services pour le monde agricole et les éleveurs, WINFARM a placé la qualité du service au cœur de son offre, avec un accent mis sur la prise en compte des besoins et attentes des clients. La Société a notamment mis en œuvre une série d'actions notables pour leur impact en matière d'ESG dans le domaine social (conditions de travail, développement des compétences, égalité des chances...) et environnemental (optimisation de la chaîne logistique, intensification des actions en cours avec des formations à l'écoconduite...). Le Groupe devrait également continuer à améliorer sa gouvernance grâce à la structuration mise en place dans le cadre du projet d'introduction en bourse.



Source : Rapport de maturité ESG, EthiFinance, octobre 2020

Pour l'essentiel, la note de WINFARM est impactée à la baisse par (i) l'absence de formalisation des politiques RSE et donc de communication des priorités stratégiques (ii) une gestion des problématiques environnementales et des relations avec les parties prenantes externes peu structurée et un suivi des indicateurs clés de performance à développer.

La formalisation de politiques dans les différents domaines extra financiers permettra au Groupe de structurer les nombreuses initiatives déjà menées et d'uniformiser les pratiques sur l'ensemble de ses filiales ou entités. La mise en place d'un pilotage opérationnel et transverse via un organe dédié permettra de capitaliser sur les bases existantes, de déployer de nouvelles pratiques innovantes et de communiquer auprès de l'ensemble de ses parties prenantes.

4.4.3 Adoption du Code Middlenext

Dans un souci de transparence et d'information du public, dans la perspective, notamment de l'admission de ses actions sur le marché d'Euronext Growth Paris, la Société a engagé une réflexion d'ensemble relative aux pratiques du gouvernement d'entreprise.

La Société a choisi d'adhérer au Code de gouvernement d'entreprise Middlenext tel qu'il a été publié en septembre 2016 (le « Code Middlenext ») en tant que code de référence auquel elle entend se référer à l'issue de l'admission de ses actions sur le marché Euronext Growth Paris, ce code étant disponible notamment sur le site de Middlenext (<https://www.middlenext.com/>).

La Société se conforme d'ores et déjà à la majeure partie des recommandations du Code Middlenext.

Le tableau ci-dessous présente la position de la Société par rapport à l'ensemble des recommandations édictées par le Code Middlenext à la date d'approbation du Document d'enregistrement.

Recommandations du Code Middlenext	Appliquée	En cours de réflexion	Non appliquée
I. Le pouvoir de « surveillance »			
R1 : Déontologie des membres du Conseil	X (1)		
R2 : Conflits d'intérêts	X		
R3 : Composition du Conseil – Présence des membres indépendants au sein du Conseil	X (2)		
R4 : Information des membres du Conseil	X		
R5 : Organisation des réunions du Conseil et des Comités	X		
R6 : Mise en place des Comités	X (3)		
R7 : Mise en place d'un règlement intérieur du Conseil	X		
R8 : Choix de chaque membre du Conseil	X		
R9 : Durée des mandats des membres du conseil - Durée des mandats adaptées à la société - Echelonnement des mandats	X		X (4)
R10 : Rémunérations des membres du Conseil	X		
R11 : Mise en place d'une évaluation des travaux du Conseil		X (5)	
R12 : Relations avec les actionnaires	X		
II. Le pouvoir exécutif			
R13 : Définition et transparence de la rémunération des dirigeants mandataires sociaux		X (6)	
R14 : Préparation de la succession des dirigeants	X (7)		
R15 : Cumul contrat de travail et mandat social	X		
R16 : Indemnités de départ	X		

R17 : Régime des retraites supplémentaires	X		
R18 : Stock-options et attributions gratuites d'actions	X		
R19 : Revue des points de vigilance	X		

- (1) R1 : Les dispositions en la matière sont prévues dans le règlement intérieur adopté le 18 septembre 2020 ;
- (2) R3 : Le Conseil d'administration de la Société comporte deux membres indépendants : Monsieur Maxime Ray et Monsieur Georges Sampeur (se référer au paragraphe 4.1.1.1 du présent Document d'enregistrement) ;
- (3) R6 : A ce jour, compte tenu de sa taille, le Conseil d'administration a décidé de ne pas créer de comité d'audit ni de comité des rémunérations et des nominations. Toutefois, une réflexion sera engagée ultérieurement quant à la mise en place d'au moins un comité spécialisé ;
- (4) R9 : Cette recommandation est partiellement appliquée. En effet, l'échelonnement des mandats ne semble pas adapté au regard de la taille du conseil.
- (5) R11 : Suite à la création récente du Conseil d'administration, une réflexion sur la mise en place d'une évaluation de ses travaux sera engagée au cours de l'exercice 2020 avec pour objectif de répondre à cette recommandation d'ici la fin de l'exercice clos le 31 décembre 2021.
- (6) R 13 : L'insertion de critères quantitatifs extrafinanciers et de critères qualitatifs dans la composition de la rémunération variable du Président-Directeur Général sera examinée ultérieurement par le conseil d'administration au vu du rapport d'Ethifinance établi en date du 6 octobre 2020, à savoir postérieurement à la date de nomination du Président-Directeur Général par le Conseil d'administration le 18 septembre 2020.
- (7) Le sujet de la succession du Président-Directeur Général sera mis à l'ordre du jour du conseil une fois par an.

ETI Group

COMPTES CONSOLIDES
Exercice clos le 31 décembre 2019

SOMMAIRE

1	Bilan	161
2	Compte de résultat	162
3	Tableau de flux de trésorerie	163
4	Tableau de variation des capitaux propres	164
5	Notes annexes aux comptes consolidés	164
5.1	Entité présentant les états financiers et évènements marquants	164
5.1.1	Présentation du groupe et de son activité	Erreur ! Signet non défini.
5.1.2	Faits marquants de l'exercice	164
5.1.3	Evènements postérieurs à la clôture	165
5.2	Périmètre de consolidation	166
5.2.1	Société mère	166
5.2.2	Sociétés intégrées	166
5.2.3	Variations de périmètre	Erreur ! Signet non défini.
5.3	Règles et méthodes comptables	167
5.3.1	Référentiel comptable	167
5.3.2	Principes et conventions générales	167
5.3.3	Changements de méthodes comptables	167
5.3.4	Méthodes de consolidation	167
5.3.5	Recours à des estimations	168
5.3.6	Monnaie de présentation des comptes	168
5.3.7	Information sectorielle	169
5.3.8	Ecart d'acquisition	170
5.3.9	Immobilisations incorporelles	171
5.3.10	Immobilisations corporelles	171
5.3.11	Contrats de location financière	172
5.3.12	Autres immobilisations financières	172
5.3.13	Tests de perte de valeur des actifs immobilisés	173
5.3.14	Stocks	173
5.3.15	Créances	173
5.3.16	Trésorerie	173
5.3.17	Opérations en devises	173
5.3.18	Provisions et passifs éventuels	174
5.3.19	Engagements de retraite	174
5.3.20	Dettes	174
5.3.21	Chiffre d'affaires	175
5.3.22	Achats consommés	175
5.3.23	Marge brute	175
5.3.24	Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi	175
5.3.25	Résultat financier	175
5.3.26	Distinction entre le résultat courant et le résultat exceptionnel	175
5.3.27	Impôt sur les résultats	175

5.3.28 Résultat net par action.....	176
5.4 Information retraitée	177
5.4.1 Bilan retraité 2018	177
5.4.2 Compte de résultat retraité 2018	178
5.4.3 Tableau de flux de trésorerie retraité 2018.....	178
5.4.4 Information sectorielle retraitée 2018	179
5.5 Information sectorielle	179
5.6 Informations sur le bilan	181
5.6.1 Ecart d'acquisition	181
5.6.2 Immobilisations incorporelles et corporelles	181
5.6.3 Immobilisations financières	183
5.6.4 Tableau des filiales et participations	184
5.6.5 Entreprises associées	184
5.6.6 Stocks	185
5.6.7 Créances clients et comptes rattachés	185
5.6.8 Autres créances et comptes de régularisation	185
5.6.9 Etat des échéances des créances.....	185
5.6.10 Trésorerie.....	186
5.6.11 Capitaux propres.....	186
5.6.12 Provisions	188
5.6.13 Emprunts et dettes financières.....	188
5.6.14 Fournisseurs et comptes rattachés.....	188
5.6.15 Autres dettes d'exploitation et comptes de régularisation.....	188
5.6.16 Etat des échéances des dettes.....	189
5.7 Informations sur le compte de résultat	189
5.7.1 Chiffre d'affaires	189
5.7.2 Autres produits d'exploitation.....	189
5.7.3 Achats consommés	190
5.7.4 Charges externes.....	190
5.7.5 Charges de personnel	190
5.7.6 Dotations aux amortissements et provisions	191
5.7.7 Autres charges d'exploitation	191
5.7.8 Résultat financier	191
5.7.9 Résultat exceptionnel	192
5.7.10 Impôt.....	192
5.7.11 Résultat par action	193
5.8 Autres informations	193
5.8.1 Effectif	193
5.8.2 Parties liées	194
5.8.3 Rémunération des dirigeants.....	195
5.8.4 Honoraires des commissaires aux comptes.....	195
5.8.5 Engagements hors-bilan	195

1 Bilan

<i>(en milliers d'euros)</i>	Notes	31 12 2019	31 12 2018
Ecarts d'acquisition	5.6.1	1 681	1 681
Immobilisations incorporelles	5.6.2	504	135
Immobilisations corporelles	5.6.2	8 895	6 579
Immobilisations financières	5.6.3	646	2 470
Titres mis en équivalence	5.6.5	865	794
Actif immobilisé		12 591	11 658
Stocks en cours	5.6.6	10 509	10 226
Clients	5.6.7	4 849	4 296
Autres créances et comptes de régularisation	5.6.8	2 755	2 487
Disponibilités	5.6.10	1 690	1 123
Actif circulant		19 803	18 132
Total de l'actif		32 394	29 791

<i>(en milliers d'euros)</i>	Notes	31 12 2019	31 12 2018
Capital	4	51	51
Prime d'apport	4	5 305	5 305
Réserves	4	4 280	4 878
Résultat - Part Groupe	4	(4 627)	107
Capitaux propres - Part Groupe	4	5 009	10 340
Intérêts minoritaires	4	402	663
Total capitaux propres		5 411	11 003
Provisions pour risques	5.6.12	555	752
Emprunts et dettes financières	5.6.13	11 886	5 418
Fournisseurs	5.6.14	10 388	9 215
Autres dettes et comptes de régularisation	5.6.15	4 154	3 402
Dettes		26 428	18 036
Total du passif		32 394	29 791

2 Compte de résultat

	Notes	31 12 2019	31 12 2018
Chiffre d'affaires	5.7.1	86 801	80 526
Autres produits d'exploitation	5.7.2	811	798
Achats matières et marchandises / variation du stock	5.7.3	57 871	53 044
Autres achats et services extérieurs	5.7.4	15 693	15 319
Impôts, taxes et versements assimilés		697	695
Charges de personnel	5.7.5	10 904	10 384
Dotations aux amortissements et provisions	5.7.6	1 898	919
Autres charges d'exploitation	5.7.7	694	279
Résultat d'exploitation		(145)	684
Produits financiers		95	81
Charges financières		(4 497)	(61)
Résultat financier	5.7.8	(4 402)	20
Résultat courant avant impôt		(4 547)	703
Produits exceptionnels		139	157
Charges exceptionnelles		(231)	(132)
Résultat exceptionnel	5.7.9	(92)	25
Impôts sur les résultats	5.7.10	(346)	(236)
Résultat net des sociétés intégrées		(4 984)	492
Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence		333	(334)
Résultat de l'ensemble consolidé		(4 651)	158
Résultat des minoritaires		(25)	50
Résultat net part du groupe		(4 627)	107
Résultat par action (en €)	5.7.11	(6,3459)	0,1470
Résultat dilué par action (en €)	5.7.11	(6,3459)	0,1470

3 Tableau de flux de trésorerie

<i>(en milliers d'euros)</i>	Notes	31 12 2019	31 12 2018
Résultat net des sociétés intégrées		(4 984)	492
Dotations aux amortissements et provisions	5.7.6	6 255	919
Reprises des amortissements et provisions		(21)	(32)
Plus et moins-values de cessions, nettes d'impôt		76	19
Variation des impôts différés		(54)	(11)
Marge brute d'autofinancement		1 272	1 387
Variation des intérêts courus non échus	5.6.13	17	(13)
Variation des stocks	5.6.6	(283)	(1 690)
Variation des créances d'exploitation	5.6.7	(647)	97
Variation des dettes d'exploitation	5.6.14	1 411	(683)
Variation des créances hors exploitation	5.6.8	50	292
Variation des dettes hors exploitation	5.6.15	551	126
Charges et produits constatés d'avance		(50)	13
Variation du besoin en fonds de roulement lié à l'activité		1 050	(1 857)
Dividendes reçus des sociétés en équivalence		-	-
Flux net de trésorerie généré par l'activité		2 322	(470)
Acquisition d'immobilisations incorporelles	5.6.2	(447)	(90)
Acquisition d'immobilisations corporelles	5.6.2	(2 250)	(3 101)
Cession d'immobilisations corporelles et incorporelles	5.6.2	125	105
Acquisition d'immobilisations financières	5.6.3	(2 564)	(2 041)
Cession d'immobilisations financières	5.6.3	11	10
Variation des créances et dettes d'immobilisations	5.6.8	(152)	(195)
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement		(5 277)	(5 311)
Dividendes versés aux actionnaires de la société mère	4	(693)	(100)
Dividendes versés aux minoritaires de sociétés intégrées	4	(236)	(0)
Encaissements liés aux nouveaux emprunts	5.6.13	5 374	2 198
Remboursements d'emprunts	5.6.13	(1 820)	(818)
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement		2 625	1 280
Trésorerie à l'ouverture	5.6.10	563	5 065
Trésorerie à la clôture	5.6.10	232	563

4 Tableau de variation des capitaux propres

(en milliers d'euros)	Capital	Primes	Réserves	Résultat – Part du groupe	Capitaux propres - part du groupe	Intérêts minoritaires	Total capitaux propres
Situation à la clôture exercice 2018	51	5 305	4 878	107	10 340	663	11 003
Affectation du résultat N-1	-	-	107	(107)	-	-	-
Augmentation de capital	-	-	-	-	-	-	-
Augmentation prime d'émission	-	-	-	-	-	-	-
Changement de méthode*	-	-	(12)	-	(12)	-	(12)
Distribution de dividendes	-	-	(693)	-	(693)	(236)	(929)
Résultat de l'exercice	-	-	-	(4 627)	(4 627)	(25)	(4 651)
Situation à la clôture exercice 2019	51	5 305	4 280	(4 627)	5 009	402	5 411

* Changement de méthode comptable sur les contrats de location financière tel que décrit dans la note 5.3.3.

5 Notes annexes aux comptes consolidés

5.1 Entité présentant les états financiers et évènements marquants

5.1.1 Présentation du groupe et de son activité

ETI Group est une Société par Actions Simplifiée, de droit français. Elle est immatriculée au Registre du commerce et des sociétés sous le numéro 492 656 640. Le siège social de la société est situé ZI de Très Le Bois, 22600 Loudéac.

Les activités principales du groupe sont les suivantes :

- Agrofourniture (produits de nutrition animale, d'hygiène de santé animale) portée principalement par la société VITAL CONCEPT,
- Nutrition-hygiène animale, portée principalement par la société ALPHATECH,
- Activité de conseil et la formation dans les domaines agricoles et para agricoles, portée par la société Agri-tech Service,
- Activité d'exploitation d'une ferme expérimentale, portée par la société Bel-Orient.

Outre ces activités, ETI GROUP est actionnaire de la société PINEAU CYCLING EVOLUTION, dont l'objet est la gestion, l'animation et la formation d'équipes de coureurs cyclistes de haut niveau (professionnels et élite amateurs) appelés à participer à des manifestations de cyclisme, telles que le tour de France.

5.1.2 Faits marquants de l'exercice

Les évènements significatifs intervenus au cours de l'exercice 2019 sont les suivants :

Dépréciation des titres et de la créance rattachée à la participation PINEAUCYCLING EVOLUTION

Dans le cadre du désengagement du Groupe de PINEAU CYCLING EVOLUTION, tel que précisé au paragraphe 5.1.3, le Groupe a comptabilisé sur l'exercice 2019, une dépréciation sur l'exercice 2019 pour un montant de 4 367 K€ dont 2 K€ au titre de la participation dans

PINEAU CYCLING EVOLUTION, et 4 365 K€ au titre de la créance rattachée à PINEAU CYCLING EVOLUTION.

5.1.3 Evènements postérieurs à la clôture

Les évènements suivants sont intervenus entre le 1^{er} janvier 2020 et la date d'arrêté de comptes consolidés :

Opérations relatives au désengagement du Groupe de PINEAU CYCLING EVOLUTION (PCE)

ETI GROUP, qui détenait une participation dans PCE représentant 20,83% de son capital, a cédé, le 17 juin 2020, l'ensemble des actions de PCE qu'elle détenait à la SARL Très Le Bois, pour un montant de 2 500 euros.

Concomitamment à cette cession :

- ETI GROUP a renoncé au remboursement et abandonné partiellement la créance en compte courant à hauteur de 1.000.000 €. Cet abandon est assorti d'une clause de retour à meilleure fortune d'une durée de 20 ans, rédigée comme suit : dès lors que pour un exercice considéré, le résultat net comptable de PCE sera positif, PCE remboursera à ETI Group, dans un délai d'un mois suivant l'approbation des comptes de cet exercice par ses associés, un montant égal à 50% dudit résultat net comptable, et ce, jusqu'à complet remboursement de la Créance Abandonnée. Par exception à ce qui précède, la reconstitution de la Créance Abandonnée ne pourra s'opérer que dans la mesure où elle n'aura pas pour conséquence de ramener le montant des capitaux propres à une valeur inférieure à la moitié du capital social de PCE.
- ETI GROUP a cédé à la SARL Très Le Bois, le solde la créance en compte courant qu'elle détenait sur PCE, soit 3 364 760 euros, moyennant le prix de un euro. La Créance Cédée, devra être remboursée à la SARL Très Le Bois en 140 échéances mensuelles d'un montant de 24 034 euros et pour la 1ère fois le 31 janvier 2021. Très Le Bois reversera à ETI GROUP tout montant perçu.

Informations relatives aux traitements comptables induits par l'épidémie du COVID 19

Le Groupe fait face depuis début 2020 à la crise sanitaire liée à la pandémie de Covid-19. À ce stade et compte tenu des incertitudes sur l'évolution de la situation, il est trop tôt pour déterminer l'ensemble des impacts sur les résultats du Groupe, étant précisé, que la crise sanitaire a eu une incidence positive sur le volume d'activité du Groupe. La Direction prend toutes les dispositions afin de répondre aux Directives des Autorités Françaises, afin de protéger la santé des collaborateurs et assurer la continuité d'exploitation des opérations critiques.

Conformément aux dispositions de l'article L 833-2 du Plan Comptable Général, les comptes consolidés du Groupe au 31/12/2019 ont été arrêtés sans aucun ajustement lié à l'épidémie du Covid-19.

Prêts Garantis par l'Etat

Pour faire face aux conséquences financières de la pandémie du COVID 19, le groupe a

sollicité et obtenu auprès de ses partenaires bancaires des prêts garantis par l'Etat pour un montant total de 11 880 K€.

5.2 Périmètre de consolidation

5.2.1 Société mère

S.A.S ETI GROUP

Zone industrielle de très le bois

22603 LOUDEAC CEDEX

5.2.2 Sociétés intégrées

Société consolidée et siège social	Siren	Méthode de consolidation	% contrôle 2019	% contrôle 2018	% intérêts 2019	% intérêts 2018
S.A.S AGRI TECH'SERVICE Z.I. de Calouet 22602 LOUDEAC cedex	378920292	Intégration globale	99.95 %	99.95 %	99.95 %	99.95 %
S.C.E.A DE BEL ORIENT Z.I. de très le bois 22603 LOUDEAC Cedex	828579086	Intégration globale	80.00%	80.00%	80.00%	80.00%
S.A.S ALPHATECH Z.A. du Grand Plessis 22940 PLAINTEL	432833622	Intégration globale	80.00%	80.00%	80.00%	80.00%
E.U.R.L GERMAFERM Z.I. de Calouet 22602 LOUDEAC cedex	333111763	Intégration globale	100.00%	100.00%	80.00%	80.00%
S.A.R.L. TECHAGRO Z.I. de Calouet 22602 LOUDEAC cedex	453813628	Intégration globale	100.00%	100.00%	99.95%	99.95%
S.A.S VITAL CONCEPT Z.I. de très le bois 22603 LOUDEAC Cedex	421319013	Intégration globale	99.89%	99.89%	99.89%	99.89%
S.A.S ALGAVI 3 allée abbé Grégoire 29000 QUIMPER	379403686	Mise en équivalence	40.00%	40.00%	32.00%	32.00%
S.A.S PINEAU CYCLING EVOLUTION 3 allée abbé Grégoire 29000 QUIMPER	831095757	Mise en équivalence	20.83%	20.83%	20.83%	20.83%

5.2.3 Variations de périmètre

Il n'y a pas eu de variation dans le périmètre au cours de l'exercice.

5.3 Règles et méthodes comptables

5.3.1 *Référentiel comptable*

Les comptes consolidés de ETI Group sont établis conformément aux principes comptables généralement admis en France, selon les dispositions du règlement CRC n° 99-02 relatif aux comptes consolidés des entreprises industrielles et commerciales.

Les méthodes préférentielles suivantes sont appliquées par le groupe :

Méthodes préférentielles

Retraitement des contrats de location financement

Provision de la totalité des engagements de retraite et autres avantages du personnel

Comptabilisation à l'actif des coûts de développement

Les autres méthodes préférentielles ne sont pas appliquées, leurs impacts potentiels étant considérés comme non significatifs sur les comptes.

5.3.2 *Principes et conventions générales*

Les conventions générales ont été appliquées, dans le respect du principe de prudence, et conformément aux articles 121-1 et suivants du Plan comptable général :

- coûts historiques,
- permanence des méthodes d'un exercice à l'autre,

- indépendance des exercices, et conformément aux règles générales d'établissement et de présentation des comptes consolidés.

Continuité d'exploitation

Les comptes consolidés de ETI Group ont été arrêtés par le Président en date du 25 juin 2020 en application du principe de continuité d'exploitation, compte tenu de la capacité financière du Groupe à subvenir à ses besoins de financement des 12 prochains mois.

5.3.3 *Changements de méthodes comptables*

Les principes comptables retenus sont identiques à ceux utilisés pour la préparation des comptes consolidés de l'exercice clos au 31 décembre 2018, à l'exception de l'application dans les comptes consolidés de l'exercice clos le 31 décembre 2019, de la méthode préférentielle, permettant de retraiter les contrats de location financement.

Les états primaires (bilan, compte de résultat et tableau de flux de trésorerie) et les principaux agrégats de l'information sectorielle de l'exercice clos le 31 décembre 2018 si cette méthode avait été appliquée dès le 1^{er} janvier 2018, sont présentés note 5.4 ci-dessous.

5.3.4 *Méthodes de consolidation*

Les sociétés dans lesquelles le Groupe exerce un contrôle exclusif sont consolidées par intégration globale. Les sociétés contrôlées conjointement avec d'autres actionnaires sont consolidées par

intégration proportionnelle. Les sociétés dans lesquelles le Groupe exerce une influence notable sont consolidées par mise en équivalence. Les filiales ou participations non significatives ne sont pas consolidées.

Lorsque la quote-part du Groupe dans les capitaux propres d'une entreprise dont les titres sont mis en équivalence devient négative, celle-ci est retenue normalement pour une valeur nulle. Cependant, dans le cas où l'entreprise détentrice des titres a l'obligation ou l'intention de ne pas se désengager financièrement de sa participation dans l'entreprise en question, la partie négative des capitaux propres est portée dans la rubrique des provisions. Cette provision est ajustée à la clôture de chaque exercice en fonction de la quote-part dans les capitaux propres de l'entreprise mise en équivalence.

A l'exception des sociétés ALGAVI et PINEAU CYCLING EVOLUTION, mises en équivalence, l'ensemble des sociétés a été consolidé selon la méthode de l'intégration globale.

Tous les comptes des entités consolidées clôturent à la même date que celle de la société consolidante, soit le 31 décembre 2019.

Ces sociétés ont toutes une durée d'exercice de 12 mois.

Le compte de résultat consolidé intègre les comptes de résultat des sociétés acquises au cours de l'exercice à compter de la date de leur acquisition. Il intègre les comptes de résultat des sociétés cédées en cours

d'exercice jusqu'à la date de cession.

5.3.5 Recours à des estimations

L'établissement des états financiers nécessite la prise en compte par la Direction d'hypothèses et d'estimations ayant une incidence sur les états financiers. Ces estimations sont fondées sur les meilleures informations dont la Direction dispose à la date d'arrêté des comptes. Compte tenu des incertitudes inhérentes au secteur et à la conjoncture économique et financière qui ont des effets sur le cours des affaires de la Société, ces estimations peuvent devoir être révisées si les circonstances sur lesquelles elles étaient fondées évoluent ou par suite de nouvelles informations. Les résultats réels peuvent ainsi différer de ces hypothèses et estimations.

Les principaux éléments qui requièrent des estimations établies à la date de clôture sur la base d'hypothèses d'évolution future et pour lesquels il existe un risque significatif de modification matérielle de la valeur, telle qu'enregistrée au bilan à la date de clôture, concernent :

- L'évaluation des écarts d'acquisition,
- L'évaluation des immobilisations liées au développement,
- L'évaluation des stocks,
- L'évaluation des provisions pour engagements de retraite,
- La reconnaissance des impôts différés actifs.

5.3.6 Monnaie de présentation des comptes

Les états financiers et l'annexe sont présentés en euros.

5.3.7 Information sectorielle

Pour les besoins de l'information sectorielle, un secteur d'activité est défini comme un ensemble homogène de produits, services, métiers qui est individualisé au sein de l'entreprise, de ses filiales ou de ses divisions opérationnelles.

Les décisions sur l'allocation des ressources et l'appréciation de la performance des composantes d'ETI Group sont prises par le Président (principal décideur opérationnel) au niveau des secteurs opérationnels, principalement constitués par les sociétés du Groupe. Ainsi, les secteurs opérationnels sont :

- Agrofourniture (produits de nutrition animale, d'hygiène de santé animale) portée principalement par la société VITAL CONCEPT,
- Nutrition-hygiène animale, portée principalement par la société ALPHATECH,
- Activité de conseil et la formation dans les domaines agricoles et para agricoles, portée par la société Agri-tech Service,
- Activité d'exploitation d'une ferme expérimentale, portée par la société Bel-Orient,
- Autres, comprenant la holding du Groupe et l'activité de TECHAGRO.

La marge brute correspond au chiffre d'affaires réalisé diminué des achats de matières premières et de marchandises, variations de stock incluses.

L'EBITDA ajusté et l'EBITDA sont des indicateurs de performance opérationnelle utilisés par le Groupe pour :

- piloter et évaluer ses résultats opérationnels et sectoriels ;

- et mettre en œuvre sa stratégie d'investissements et d'allocation des ressources.

Le Groupe considère que la présentation de ces indicateurs est pertinente puisqu'elle fournit aux lecteurs des comptes les indicateurs de pilotage utilisés en interne.

L'EBITDA ajusté et l'EBITDA ne constituent pas des agrégats financiers définis par les normes comptables françaises et peuvent ne pas être comparables aux indicateurs dénommés de façon similaire par d'autres groupes. Il s'agit d'un complément d'information qui ne doit pas être considéré comme se substituant au résultat d'exploitation ou aux flux de trésorerie générés par l'activité.

Le terme « EBITDA », en anglais, earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization, désigne le résultat d'exploitation du Groupe avant que n'y soient soustraits les dotations aux amortissements et les provisions sur immobilisations (mais après dotations aux dépréciations sur stocks et créances clients). Il met en évidence le profit généré par l'activité indépendamment des conditions de son financement, des contraintes fiscales et du renouvellement de l'outil d'exploitation.

L'EBITDA ajusté correspond à l'EBITDA ajusté des coûts liés au sponsoring d'une équipe de cyclisme et des droits à l'image versés à des cyclistes professionnels. Cet indicateur de mesure permet par rapport à l'EBITDA d'isoler les effets de certains

facteurs spécifiques, indépendamment de leur récurrence ou non ou de leur nature de produits ou charges.

Au titre de l'information sectorielle, le Groupe distingue par ailleurs 2 secteurs géographiques :

- La France,
- Hors de France.

5.3.8 Ecarts d'acquisition

Les regroupements d'entreprises sont comptabilisés à la valeur d'entrée déterminée en fonction de la valeur d'usage. Selon cette méthode, lors de la première consolidation d'une entité sur laquelle le Groupe acquiert un contrôle exclusif, les actifs identifiables acquis et les passifs repris sont évalués à leur valeur d'usage à la date de prise de contrôle. A cette date, l'écart d'acquisition est évalué comme étant la différence entre le coût d'acquisition des titres, et l'évaluation à la valeur d'usage des actifs et passifs identifiés à la date d'acquisition.

Le coût d'acquisition des titres est égal au prix d'acquisition majoré du montant net d'impôt de tous les autres coûts directement imputables à l'acquisition. L'évaluation des actifs et passifs identifiables doit être finalisée dans un délai se terminant à la clôture du premier exercice ouvert après l'exercice de l'acquisition. Au-delà du délai d'affectation, les plus et moins-values constatées par rapport aux valeurs attribuées lors de la première consolidation sont comptabilisées en résultat.

Le Groupe détermine la durée d'utilisation, limitée ou non de l'écart d'acquisition. Lorsqu'il n'y a pas de limite prévisible à la

durée pendant laquelle l'écart d'acquisition procurera des avantages économiques au Groupe, ce dernier n'est pas amorti. Dans ce cas, un test de dépréciation est réalisé chaque année selon les modalités définies en note 5.3.13. Lorsqu'il existe une limite prévisible à sa durée d'utilisation, l'écart d'acquisition est amorti linéairement sur cette durée.

Le test annuel de dépréciation consiste à comparer la valeur nette comptable des écarts d'acquisition avec leur valeur actuelle. La valeur actuelle de l'écart d'acquisition ne pouvant être déterminée séparément, l'écart d'acquisition a été affecté à un groupe d'actifs ou à regroupement de groupes d'actifs afin de déterminer la valeur actuelle de ce groupe d'actifs. La valeur actuelle est déterminée par référence à la valeur d'utilité de chaque unité génératrice de trésorerie. L'estimation de la valeur d'utilité de chaque unité génératrice de trésorerie est approchée par la méthode d'actualisation des flux nets de trésorerie sur la base de paramètres issus des plans d'affaires à 5 ans établis par le groupe, qui incluent des taux de croissance et de profitabilité jugés raisonnables. Les taux d'actualisation correspondent au coût moyen pondéré du capital de chaque unité génératrice de trésorerie. Le taux de croissance à long terme sur la période au-delà de 5 ans est fixé à 2%. Lorsque la valeur nette comptable est supérieure à la valeur actuelle de l'écart d'acquisition, une dépréciation est comptabilisée pour la différence. Cette dépréciation est définitive et ne pourra être reprise en cas de retour à une situation plus favorable.

5.3.9 Immobilisations incorporelles

Elles sont principalement constituées :

- de logiciels et licences informatiques,
- de frais de développement.

Les durées d'amortissement retenues sont les suivantes :

Logiciels
informatiques.....
.....1 à 5 ans,
Frais de développement.....
.....3 à 5 ans.

Frais de développement

Les frais de développement sont immobilisés, par contrepartie de la production immobilisée, lorsque les critères d'activation sont remplis. Les critères d'activation des frais de développement sont les suivants :

- Faisabilité technique,
- Intention de l'achever et de l'utiliser ou de le vendre,
- Capacité à l'utiliser ou le vendre,
- Avantages économiques probables,
- Disponibilité des ressources,
- Capacité à évaluer de manière fiable les dépenses liées au projet.

Ces frais de développement comprennent exclusivement des coûts externes, les prestations de développement étant externalisées.

Le démarrage de l'amortissement s'effectue à compter de la date de commercialisation. Les frais de développement pour lesquels

l'amortissement n'a pas débuté à la clôture de l'exercice sont présentés en « Immobilisations en cours ».

A chaque clôture, une dépréciation est constatée si la valeur d'inventaire s'avère inférieure au coût d'entrée. La valeur d'inventaire est appréciée en fonction de la valeur d'utilisation à la date de clôture et tient compte notamment de l'évolution de la réussite commerciale du bien laquelle peut être impactée des évolutions technologiques.

5.3.10 Immobilisations corporelles

A l'exception du cheptel bovin, la valeur brute des immobilisations corporelles correspond à leur coût historique d'acquisition. Ce coût comprend les frais directement attribuables au transfert de l'actif jusqu'à son lieu d'exploitation et à sa mise en état pour permettre son exploitation de la manière prévue par le Groupe. L'amortissement des immobilisations est calculé linéairement sur les durées d'utilité estimées.

La valeur brute du cheptel bovin, composé de vaches laitières, est déterminée de façon forfaitaire selon l'âge du bovin, en application d'une grille de valorisation du prix de revient des bovins.

Les durées d'amortissement retenues sont les suivantes :

Agencements des terrains.....	50 ans,
Constructions	25 à 30 ans,
Agencements et aménagements des constructions.....	8 à 15 ans,
Installations techniques	5 à 15 ans,
Matériel et outillage industriel	3 à 15 ans,
Installations générales et aménagements divers	3 à 15 ans,
Matériel de transport.....	2 à 8 ans,
Matériel informatique.....	2 à 8 ans,
Matériel de bureau et mobilier.....	2 à 10 ans,
Cheptel bovin	5 ans.

5.3.11 Contrats de location financière

Le Groupe applique la méthode préférentielle prescrite par la réglementation française lui permettant de capitaliser les contrats de location financière.

Les contrats de location financière sont retraités comme si les biens correspondants avaient été acquis à crédit dès lors qu'ils transfèrent au groupe la quasi-totalité des avantages et des risques inhérents à la propriété de l'actif loué, que la propriété soit ou non transférée à la fin du contrat. Les immobilisations sont inscrites à l'actif du bilan pour leur valeur vénale à la date d'acquisition et amorties conformément aux méthodes comptables

du groupe. En contrepartie, une dette financière du même montant apparaît au bilan et s'amortit suivant le plan de remboursement de la location financière souscrite. Les contrats de location dans lesquels le bailleur ne transfère pas la quasi-totalité des avantages et des risques inhérents à la propriété de l'actif sont classés en tant que contrats de location simple, les paiements au titre de ces contrats sont comptabilisés en charges sur une base linéaire jusqu'à l'échéance du contrat.

5.3.12 Autres immobilisations financières

Les immobilisations financières sont constituées :

- des titres de participation et créances rattachées non consolidés,
- de créances rattachées à des participations non intégrées,
- de dépôts et cautionnements versés.

Les titres de participation non consolidés sont inscrits à leur coût historique d'acquisition et sont évalués ensuite sur la base de leur valeur d'utilité.

Pour les autres immobilisations financières, elles sont enregistrées à leur coût d'acquisition et font l'objet d'une dépréciation lorsque leur valeur d'inventaire est inférieure à la valeur comptable.

5.3.13 Tests de perte de valeur des actifs immobilisés

Des tests de perte de valeur sont réalisés pour les actifs immobilisés corporels et incorporels à durée de vie finie dès lorsqu'un indice de perte de valeur apparaît. Le test de perte de valeur consiste à comparer la valeur comptable de l'actif à sa valeur actuelle. La valeur actuelle d'un actif est la valeur la plus élevée entre la valeur vénale diminuée des coûts de cession et la valeur d'usage. La valeur d'usage est fondée sur les flux de trésorerie futurs actualisés qui seront générés par ces actifs.

Les écarts d'acquisition qui présentent une durée d'utilisation non limitée sont soumis à un test de dépréciation au moins une fois par année et chaque fois qu'il y a une indication que l'actif peut s'être déprécié (cf. note 5.3.8).

5.3.14 Stocks

Les stocks de matières premières, de matières consommables et de marchandises sont évalués à leur coût d'achat selon la méthode du premier entré, premier sorti (FIFO). Une provision pour dépréciation est constituée au cas par cas pour les références obsolètes ou excédentaires.

Les produits finis sont évalués à leur coût de production. Le cas échéant, une provision pour dépréciation ramène le stock de produits finis à sa valeur actuelle à la date d'arrêté des comptes.

5.3.15 Créances

Les créances sont comptabilisées à leur valeur nominale (coût historique). Les créances sont, le cas échéant, dépréciées

pour tenir compte du risque de non-recouvrement sur la base d'une analyse au cas par cas. Les pertes sur créances irrécouvrables sont passées en charges l'année de leur constatation.

5.3.16 Trésorerie

Pour le bilan, le poste « Trésorerie » comprend les disponibilités bancaires et placements immédiatement disponibles. Les disponibilités et équivalents de trésorerie sont principalement constitués de comptes de caisse, de comptes bancaires et de valeurs mobilières de placement qui sont cessibles à court terme (c'est-à-dire moins de trois mois), très liquides, facilement convertibles en un montant connu de trésorerie. Les valeurs mobilières de placements figurent au bilan pour leur coût d'acquisition ou leur valeur de marché si celle-ci est inférieure. Les découverts bancaires sont inclus dans les emprunts parmi les dettes à court terme au passif du bilan.

5.3.17 Opérations en devises

Les charges et produits en devises sont enregistrés pour leur contre-valeur en euros à la date de l'opération.

Les dettes, créances, disponibilités en devises sont enregistrées pour leur contre-valeur en euros sur la base des cours de change en vigueur à la date de clôture de l'exercice. L'écart de conversion qui résulte de la valorisation des dettes et créances en devises est inscrit en comptes de régularisation, à l'actif s'il s'agit d'une perte latente et au passif s'il s'agit d'un profit latent.

Les pertes latentes non couvertes font

l'objet d'une provision pour risques.

5.3.18 Provisions et passifs éventuels

Une provision est constituée dès lors qu'il existe une obligation (juridique ou implicite) à l'égard d'un tiers, dans la mesure où elle peut être estimée de façon fiable et qu'il est probable qu'elle se traduira par une sortie de ressources pour le Groupe.

Un passif éventuel est constaté lorsque :

- Le Groupe a une obligation potentielle à l'égard d'un tiers résultant d'événements dont l'existence ne sera confirmée que par la survenance, ou non, d'un ou plusieurs événements futurs incertains qui ne sont pas totalement sous le contrôle de l'entité ;
- Le Groupe a une obligation à l'égard d'un tiers dont il n'est pas probable ou certain qu'elle provoquera une sortie de ressources sans contrepartie au moins équivalente attendue de celui-ci.

L'estimation de la valorisation des provisions est revue lors de chaque clôture. Les provisions sont maintenues tant que le groupe n'est pas en mesure de statuer clairement et avec certitude sur leur dénouement.

5.3.19 Engagements de retraite

Les engagements de retraite du Groupe figurent au passif du bilan en provisions.

En application de la loi française, le groupe a l'obligation de verser aux salariés partant en retraite une indemnité de fin de

carrière. Les engagements correspondants sont calculés annuellement selon la méthode des unités de crédit projetées avec salaires de fin de carrière. Ce calcul est réalisé en application des conventions collectives applicables conformément à la recommandation ANC 2013.

Les hypothèses de calcul retenues en matière d'évaluation des indemnités de départ à la retraite sont les suivantes :

Hypothèses	31.12.2019	31.12.2018
Référence taux d'actualisation	Iboxx Corporates AA 10+	
Taux d'actualisation	0,77%	1,57%
Table de mortalité	INSEE 2018	INSEE 2018
Progression des salaires	1% non- cadres 1,5% cadres	1% non- cadres 1,5% cadres
Taux de turn-over	5%	5%
Age de départ à la retraite	60-67	60-67

5.3.20 Dettes

Les dettes sont comptabilisées initialement pour leur valeur nominale puis comptabilisées à leur montant nominal restant dû.

5.3.21 Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires est reconnu sur l'exercice s'il est certain dans son principe et son montant, et acquis à l'exercice. Il est composé :

- des ventes de marchandises et de produits finis : ces ventes sont reconnues en chiffre d'affaires lors du transfert de propriété. Ces produits figurent nets de taxe sur la valeur ajoutée, des retours de marchandises, des rabais et des remises,
- des prestations de services dont le chiffre d'affaires est reconnu à la date de réalisation de la prestation.

5.3.22 Achats consommés

Les achats consommés correspondent au coût d'achat des matières premières et marchandises y inclus les variations de stocks.

5.3.23 Marge brute

La marge brute est définie comme la différence entre le chiffre d'affaires, les achats consommés et la production stockée figurant dans le poste « Autres produits d'exploitation ».

5.3.24 Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi

Le crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) est comptabilisé au rythme de la comptabilisation des charges de rémunérations éligibles correspondantes en appréciant par année civile la probabilité d'obtention finale du montant déterminé de CICE au titre de chaque salarié. Le Groupe a opté pour la comptabilisation du CICE en diminution de l'impôt sur les résultats en contrepartie du poste des autres créances au bilan. Conformément aux dispositions de l'article

244 quater C du Code général des impôts, le CICE ayant pour objet le financement de l'amélioration de la compétitivité des entreprises, le Groupe l'utilise à travers notamment des efforts de recherche et d'innovation.

Ce dispositif a été supprimé le 1^{er} janvier 2019.

5.3.25 Résultat financier

Le résultat financier comprend les produits et charges liés à la trésorerie et les flux bancaires, les charges d'intérêt sur les emprunts.

5.3.26 Distinction entre le résultat courant et le résultat exceptionnel

Le résultat courant enregistre les produits et les charges relatifs à l'activité courante de l'entreprise. Les éléments non récurrents des activités courantes sont portés en résultat courant.

Les éléments exceptionnels hors activités ordinaires constituent le résultat exceptionnel.

5.3.27 Impôt sur les résultats

Conformément aux prescriptions du règlement CRC n° 99-02, un impôt différé est comptabilisé en cas :

- de différence temporaire entre les valeurs comptables et fiscales des actifs et des passifs au bilan consolidé,
- de crédits d'impôts et de reports déficitaires.

Les impôts différés sont calculés selon la méthode du report variable, en appliquant le taux d'impôt qui s'appliquera à la date de reversement de la différence.

En application du règlement n° 99-02, les montants d'impositions différées actives et passives sont compensés pour une même entité fiscale.

Les actifs d'impôts différés ne sont pris en compte que si leur récupération ne dépend pas de résultats futurs ou si leur récupération est probable par suite de l'existence d'un bénéfice imposable attendu dans un futur proche. Cette probabilité est appréciée à la clôture de chaque exercice.

5.3.28 *Résultat net par action*

Le résultat net par action se calcule en divisant le résultat net part par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation au cours de l'exercice.

Le résultat net dilué par action s'obtient en divisant le résultat net par le nombre moyen pondéré d'actions ajusté de l'incidence de la conversion maximale des instruments dilutifs en actions ordinaires. A la clôture la société n'a pas d'instruments dilutifs.

5.4 Information retraitée

Comme indiqué note 5.3.3 ci-dessus, le groupe applique, depuis le 1^{er} janvier 2019, la méthode préférentielle, permettant de capitaliser les contrats de location financière.

Les états primaires (bilan, compte de résultat et tableau de flux de trésorerie) et les principaux agrégats de l'information sectorielle de l'exercice clos le 31 décembre 2018 si cette méthode avait été appliquée dès le 1^{er} janvier 2018, sont présentés ci-après.

5.4.1 Bilan retraité 2018

(en milliers d'euros)	31 12 2019	31 12 2018 retraité	31 12 2018
Ecart d'acquisition	1 681	1 681	1 681
Immobilisations incorporelles	504	135	135
Immobilisations corporelles	8 895	8 573	6 579
Immobilisations financières	646	2 470	2 470
Titres mis en équivalence	865	794	794
Actif immobilisé	12 591	13 653	11 658
Stocks en cours	10 509	10 226	10 226
Clients	4 849	4 296	4 296
Autres créances et comptes de régularisation	2 755	2 492	2 487
Disponibilités	1 690	1 123	1 123
Actif circulant	19 803	18 137	18 132
Total de l'actif	32 394	31 790	29 791

(en milliers d'euros)	31 12 2019	31 12 2018 retraité	31 12 2018
Capital, prime d'apport	5 356	5 356	5 356
Réserves sociales	2 743	2 588	2 588
Réserves consolidées	1 532	2 274	2 290
Résultat consolidé	(4 627)	110	107
Capitaux propres – Part Groupe	5 009	10 328	10 340
Intérêts minoritaires	402	663	663
Total capitaux propres	5 411	10 991	11 003
Provisions pour risques	555	752	752
Emprunts et dettes financières	11 886	7 430	5 418
Fournisseurs	10 388	9 215	9 215
Autres dettes et comptes de régularisation	4 154	3 402	3 402
Dettes	26 428	20 048	18 036
Total du passif	32 394	31 790	29 791

5.4.2 Compte de résultat retraité 2018

	31 12 2019	31 12 2018 retraité	31 12 2018
Chiffre d'affaires	86 801	80 526	80 526
Autres produits d'exploitation	811	798	798
Achats matières et marchandises / variation du stock	57 871	53 044	53 044
Autres achats et services extérieurs	15 693	14 520	15 319
Impôts, taxes et versements assimilés	697	695	695
Charges de personnel	10 904	10 384	10 384
Dotations aux amortissements et provisions	1 898	1 672	919
Autres charges d'exploitation	694	279	279
Résultat d'exploitation	(145)	732	684
Charges et produits financiers	(4 402)	(22)	19
Résultat courant avant impôt	(4 547)	710	703
Résultat exceptionnel	(92)	25	25
Impôts sur les bénéfices	(346)	(239)	(236)
Résultat net des sociétés intégrées	(4 984)	495	492
Quote part du résultat net des sociétés en équivalence -	333	(334)	(334)
Résultat de l'ensemble consolidé	(4 651)	161	158
Résultat des minoritaires	(25)	50	50
Résultat net part du groupe	(4 627)	110	107

5.4.3 Tableau de flux de trésorerie retraité 2018

(en milliers d'euros)	31 12 2019	31 12 2018 retraité	31 12 2018
Résultat net des sociétés intégrées	(4 984)	495	492
Dotations aux amortissements et provisions	6 255	1 672	919
Reprises des amortissements et provisions	(21)	(32)	(32)
Plus et moins-values de cessions	76	19	19
Impôts différés	(54)	(8)	(11)
Marge brute d'autofinancement	1 272	2 145	1 387
Variation des intérêts courus non échus	17	(13)	(13)
Variation des stocks	(283)	(1 690)	(1 690)
Variation des créances d'exploitation	(647)	97	97
Variation des dettes d'exploitation	1 411	(683)	(683)
Variation des créances hors exploitation	50	292	292
Variation des dettes hors exploitation	551	126	126
Charges et produits constatés d'avance	(50)	13	13
Variation du besoin en fonds de roulement lié à l'activité	1 050	(1 857)	(1 857)
Dividendes reçus des sociétés en équivalence		-	-
Flux net de trésorerie généré par l'activité	2 322	288	(470)
Acquisition d'immobilisations incorporelles	(447)	(90)	(90)
Acquisition d'immobilisations corporelles	(2 250)	(3 723)	(3 101)
Cession d'immobilisations corporelles et incorporelles	125	152	105
Acquisition d'immobilisations financières	(2 564)	(2 041)	(2 041)
Cession d'immobilisations financières	11	10	10

Variation des créances et dettes d'immobilisations	(152)	(195)	(195)
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	(5 277)	(5 887)	(5 311)
Dividendes versés aux actionnaires de la société mère	(693)	(100)	(100)
Dividendes versés aux minoritaires de sociétés intégrées	(236)	0	0
Encaissements liés aux nouveaux emprunts	5 374	2 821	2 198
Remboursements d'emprunts	(1 820)	(1 623)	(818)
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	2 625	1 098	1 280
Trésorerie à l'ouverture	563	5 065	5 065
Trésorerie à la clôture	232	563	563

5.4.4 Information sectorielle retraitée 2018

Exercice clos le 31 décembre 2018						
(en milliers d'euros)	Agrofourniture	Nutrition-hygiène animale	Conseil	Ferme expérimentale	Autres	Total
Chiffre d'affaires	69 352	9 966	671	418	120	80 526
Marge brute	21 090	5 696	671	272	96	27 825
Taux de marge brute	30,41%	57,15%	100,00%	65,13%	79,68%	34,55%
EBITDA	3 209	798	43	(438)	(1 327)	2 285
Taux d'EBITDA	4,63%	8,01%	6,38%	-104,89%	Ns	2,84%
EBITDA ajusté	4 969	1 848	43	(438)	(1 327)	5 095
Taux d'EBITDA ajusté	7,16%	18,55%	6,38%	-104,89%	Ns	6,33%

Exercice clos le 31 décembre 2018						
(en milliers d'euros)	Agrofourniture	Nutrition-hygiène animale	Conseil	Ferme expérimentale	Autres	Total
Immobilisations corporelles	3 563	478	28	4 398	106	8 573
Stock	7 618	2 419	-	131	59	10 226
Créances d'exploitation	3 548	1 582	95	123	54	5 402
Créances diverses	1 112	138	50	56	26	1 382
Total actif	15 841	4 617	172	4 708	245	25 583
Dettes financières	3 551	474	35	3 358	12	7 430
Dettes d'exploitation	9 393	1 566	105	200	156	11 420
Autres dettes	717	112	74	244	51	1 197
Total dettes	13 660	2 152	213	3 803	219	20 048

5.5 Information sectorielle

Exercice clos le 31 décembre 2019						
(en milliers d'euros)	Agrofourniture	Nutrition-hygiène animale	Conseil	Ferme expérimentale	Autres	Total
Chiffre d'affaires	75 486	10 100	698	393	124	86 801
Marge brute	22 793	5 249	698	143	91	28 974
Taux de marge brute	30,19%	51,97%	100,00%	36,49%	73,50%	33,38%
EBITDA	3 152	242	87	(168)	(1 654)	1 660
Taux d'EBITDA	4,18%	2,41%	12,46%	-42,68%	Ns	1,91%
EBITDA ajusté	4 997	1 413	87	(168)	(1 444)	4 885
Taux d'EBITDA ajusté	6,62%	13,99%	12,46%	-42,68%	Ns	5,63%

Exercice clos le 31 décembre 2018

(en milliers d'euros)	Agrofourniture	Nutrition-hygiène animale	Conseil	Ferme expérimentale	Autres	Total
Chiffre d'affaires	69 352	9 966	671	418	120	80 526
Marge brute	21 090	5 696	671	272	96	27 825
Taux de marge brute	30,41%	57,15%	100,00%	65,13%	79,68%	34,55%
EBITDA	2 409	798	43	(438)	(1 327)	1 485
Taux d'EBITDA	3,47%	8,01%	6,38%	-104,89%	Ns	1,84%
EBITDA ajusté	4 169	1 848	43	(438)	(1 327)	4 295
Taux d'EBITDA ajusté	6,01%	18,55%	6,38%	-104,89%	Ns	5,33%

Le tableau suivant présente la réconciliation de l'EBITDA avec le compte de résultat :

(en milliers d'euros)	31/12/2019	31/12/2018 retraité	31/12/2018
Résultat d'exploitation	(145)	731	684
Dotations aux amortissements et provisions	1 805	1 553	801
Reprises sur amortissements et provisions	(0)	(0)	(0)
EBITDA	1 660	2 285	1 485
Dépenses de sponsoring – PINEAU CYLCING EVOLUTION	2 600	2 600	2 600
Dépenses de droit à l'image	625	210	210
EBITDA ajusté	4 885	5 095	4 295

Actifs et passifs sectoriels

Exercice clos le 31 décembre 2019

(en milliers d'euros)	Agrofourniture	Nutrition-hygiène animale	Conseil	Ferme expérimentale	Autres	Total
Immobilisations corporelles	4 148	348	20	4 254	124	8 895
Stock	8 209	2 133	-	107	60	10 509
Créances d'exploitation	3 754	1 898	216	68	111	6 048
Créances diverses	1 134	271	27	44	80	1 556
Total actif	17 245	4 651	264	4 473	375	27 008
Dettes financières	4 612	255	24	3 459	3 536	11 886
Dettes d'exploitation	10 301	1 856	125	211	339	12 832
Autres dettes	935	469	76	55	175	1 710
Total dettes	15 848	2 580	225	3 725	4 050	26 428

Exercice clos le 31 décembre 2018

(en milliers d'euros)	Agrofourniture	Nutrition-hygiène animale	Conseil	Ferme expérimentale	Autres	Total
Immobilisations corporelles	1 568	478	28	4 398	106	6 579
Stock	7 618	2 419	-	131	59	10 226
Créances d'exploitation	3 548	1 582	95	123	54	5 402
Créances diverses	1 112	138	50	56	26	1 382
Total actif	13 846	4 617	172	4 708	245	23 588
Dettes financières	1 539	474	35	3 358	12	5 418
Dettes d'exploitation	9 393	1 566	105	200	156	11 420
Autres dettes	717	112	74	244	51	1 197
Total dettes	11 649	2 152	213	3 803	219	18 036

Chiffre d'affaires par zone géographique

(en milliers d'euros)	31/12/2019	31/12/2018
Chiffre d'affaires France	79 359	74 699
Chiffre d'affaires Export	7 442	5 827
Total chiffre d'affaires	86 801	80 526

Les actifs présents à l'étranger ne sont pas significatifs.

5.6 Informations sur le bilan

5.6.1 Ecarts d'acquisition

(en milliers d'euros)	Valeur brute 31/12/2019	Amortissement / Perte de valeur	Valeur nette 31/12/2019	Valeur nette 31/12/2018
AGRITECH	341	(78)	263	263
ALPHATECH	190	(43)	146	146
GERMAFERM	3	(1)	2	2
TECHAGRO	6	(1)	2	2
VITAL CONCEPT	1 640	(376)	1 265	1 265
Total	2 181	(500)	1 681	1 681

En l'absence de limite prévisible de durée pendant laquelle les écarts d'acquisition procureront des avantages économiques au Groupe, ces derniers ne sont pas amortis. Aucune dépréciation des écarts d'acquisition n'a été constatée sur l'exercice au terme des tests de perte de valeur.

Le montant d'amortissement / perte de valeur de 500 K€ comptabilisé dans les comptes correspond à l'amortissement des écarts d'acquisition jusqu'au 1^{er} janvier 2016.

5.6.2 Immobilisations incorporelles et corporelles

Tableau des immobilisations

(en milliers d'euros)	Valeur brute 01/01/2019	Changement de méthode	Acquisitions	Cessions / sorties	Valeur brute 31/12/2019
Concessions Brevets et licences	734	-	165	1	898
Immobilisations en-cours	19	-	300	19	300
Sous-total immobilisations incorporelles	753	-	465	20	1 198
Terrains et agencements	160	-	103	-	263
Constructions	3 700	-	1 243	100	4 843

Installations techniques et outillage industriel	2 672	-	236	79	2 828
Matériel de transport pris en location financières	-	4 589	946	502	5 033
Cheptel	283	-	52	31	304
Autres immobilisations corporelles	2 716	-	304	80	2 940
Immobilisations corporelles en cours	648	-	13	648	13
Sous-total immobilisations corporelles	10 179	4 589	2 897	1 440	16 225
Total Valeur Brute	10 932	4 589	3 362	1 460	17 423

Concessions, brevets et licences

Le poste correspond essentiellement à des développements informatiques (CRM principalement) et logiciels acquis.

Immobilisations incorporelles en cours

Les immobilisations incorporelles en cours correspondent pour 235 K€ à deux projets de développement en nutrition animale, menés par le groupe, dont la mise en en service est attendue sur le premier semestre 2020.

Immobilisations corporelles

Le groupe est propriétaire des biens immobiliers suivants :

- Erdre d'Anjou (49220) : magasin et entrepôt
- Rohan (56580) : ferme expérimentale (construction sur sol d'autrui)

Les autres sites principaux de production ou d'entreposage sont pris en location notamment à :

- Loudéac (22600) : entrepôt – magasin et services généraux
- Plaintel (22940) : centre de production
- Rohan (56580) : ferme expérimentale (terrains)

Seul le matériel de transport est pris en location financière.

Le groupe est propriétaire d'un cheptel de 300 vaches laitières, porté par la ferme expérimentale de Bel-Orient.

Tableau des amortissements

<i>(en milliers d'euros)</i>	Amort. 01/01/2019	Changement de méthode	Dotations	Reprises	Amort. 31/12/2019
Concessions, brevets, licences	618	-	78	1	695
Sous-total immobilisations incorporelles	618	-	78	1	695
Terrains et agencements	13	-	9	-	22
Constructions	351	-	265	24	593
Installations techniques et outillage industriel	1 619	-	279	29	1 869

Matériel pris en location financières	-	2 594	828	478	2 945
Cheptel	42	-	51	18	75
Autres immobilisations corporelles	1 576	-	294	44	1 826
Sous-total immobilisations corporelles	3 601	2 594	1 727	592	7 330
Total Amortissement	4 219	2 594	1 805	593	8 025

5.6.3 Immobilisations financières

Tableau des immobilisations financières

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2018	Augm.	Diminutions	Autres variations	31/12/2019
Créances rattachées à des participations	1 998	2 367	-	-	4 365
Titres et créances rattachées non consolidés	56	1	-	-	57
Prêts	76	-	10	-	66
Dépôts et cautionnements	340	184	1	-	524
Dépréciation	-	(4 365)	-	-	(4 365)
Immobilisations financières	2 470	(1 813)	11	-	646

Les créances rattachées à des participations représentent un compte courant de 4.365 K€ au 31 décembre 2019, contre 1.986 K€ au 31 décembre 2018. Dans le cadre d'un projet d'abandon de créances et de cession à l'euro symbolique des titres et créances détenus par ETI Group dans PINEAU CYCLING EVOLUTION, une dépréciation a été comptabilisée sur l'exercice 2019 pour un montant total de 4 367 K€ dont 2 K€ au titre de la participation et 4 365 K€ au titre de la créance rattachée. Ces cessions et abandons seront assorties d'une clause de retour à meilleure fortune.

Les dépôts et cautionnements correspondent à des fonds de garantie bancaire (175 K€), cautions sur loyers immobiliers (275 K€), cautions diverses (74 K€)

Les prêts concernent un prêt à la société SCI DE TRES LE BOIS pour un montant de 66 K€.

5.6.4 Tableau des filiales et participations

Au 31 décembre 2019, le groupe détient les participations suivantes, non consolidées.

(en milliers d'euros)	Siège social	Quote-part du capital détenu (en %)	Valeur comptable des titres détenus		Montant des créances rattachées		Montant des cautions
			Brute	Nette	Brute	Nette	
SCI DE TRES LE BOIS	ZI de Très le Bois 22600 LOUDEAC	11,11%	1	1	-	-	-
SCI B2F CITATION HANGAR	ZA du Piquet 35370 ETRELLES	25,77%	1	1	-	-	-

Le groupe n'exerce aucun contrôle dans la gestion de la SCI TRES LE BOIS.

La SCI B2F CITATION HANGAR n'est pas gérée par le groupe et présente un caractère marginal et non significatif au regard de l'activité du groupe.

5.6.5 Entreprises associées

Quote-part de résultat et de capitaux propres des entreprises associées

(en milliers d'euros)	Résultat		Capitaux propres*	
	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2018	31/12/2019
ALGAVI	77	71	315	372
PINEAU CYCLING EVOLUTION	(411)	262	(409)	(147)
Total	(334)	333	(94)	225

* Contribution des entreprises associées dans les capitaux propres du groupe (quote-part des capitaux propres de la société mise en équivalence, nette de la valeur des titres).

Détail par société des éléments significatifs

(en milliers d'euros)	Activité	Chiffre d'affaires	Résultat net	31/12/2019	
				Capitaux propres	Total bilan
ALGAVI	Fabrication de compléments alimentaires	3 370	194	1 806	2 152
PINEAU CYCLING EVOLUTION	Equipe cycliste	5 622	(3 108)	(5 067)	491

(en milliers d'euros)	Activité	Chiffre d'affaires	Résultat net	31/12/2018	
				Capitaux propres	Total bilan
ALGAVI	Fabrication de compléments alimentaires	3 245	186	1 612	2 313
PINEAU CYCLING EVOLUTION	Equipe cycliste	4 483	(1 971)	(1 959)	722

5.6.6 Stocks

(en milliers d'euros)	Brut 31/12/2019	Dépréciation 31/12/2019	Net 31/12/2019	Net 31/12/2018
Marchandises	8 099	7	8 092	8 092
Matières premières	1 773		1 773	2 071
En-cours	13		13	6
Produits finis	632		632	595
Stock total	10 516	7	10 509	10 226

Les matières premières, les encours et les produits finis proviennent principalement de l'activité industrielle de la société ALPHATECH.

Les stocks de marchandises sont principalement détenus par VITAL CONCEPT.

5.6.7 Créances clients et comptes rattachés

(en milliers d'euros)	31/12/2019	31/12/2018
Créances clients	4 691	4 154
Clients douteux	165	137
Produits non encore facturés	90	87
Dépréciation des clients	(97)	(82)
Créances clients	4 849	4 296

5.6.8 Autres créances et comptes de régularisation

(en milliers d'euros)	31/12/2019	31/12/2018
Fournisseurs débiteurs	790	760
Avoirs à recevoir	418	357
Créances sociales	9	1
Créances fiscales	611	725
Comptes courants débiteurs	12	-
Autres débiteurs	125	78
Impôts différés	186	127
Charges constatées d'avance	604	440
Autres créances et comptes de régularisation	2 755	2 487

Les fournisseurs débiteurs correspondent essentiellement à des acomptes versés par le groupe à des fournisseurs de semences pour des livraisons ayant lieu en début d'année suivante.

Les avoirs à recevoir correspondent essentiellement aux remises de fin d'année.

5.6.9 Etat des échéances des créances

Au 31 décembre 2019, la ventilation des créances et des dettes par échéances se présente comme suit :

(en milliers d'euros)	Brut	Echéance moins d'un an	Echéance de 1 à 5 ans	Echéance plus de 5 ans
Créances de l'actif immobilisé	4 365	4 365	-	-
Créances clients et comptes rattachés	4 946	4 946	-	-
Autres créances et comptes de régularisation	2 755	2 755	-	-
Etat des créances	12 066	12 066	-	-

5.6.10 Trésorerie

(en milliers d'euros)	31/12/2019	31/12/2018
Disponibilités	1 690	1 123
Trésorerie active	1 690	1 123
Concours bancaires	(1 458)	(560)
Trésorerie passive	(1 458)	(560)
Trésorerie nette	232	563

5.6.11 Capitaux propres

Au 31 décembre 2019, le capital social de la Société s'élève à 51 034,76 € décomposé en 729 068 titres (510.000 actions ordinaires et 219.068 actions de préférence) d'une valeur nominale de 0,07 euros, entièrement libérés et répartis comme suit :

(en milliers d'euros)				
Catégories de titres	Total	Actions ordinaires	Actions de préférence ADP2013	Actions de préférences ADP2019
Au 31 décembre 2017	51	36	15	-
Augmentation au cours de la période	-	-	-	-
Diminutions au cours de la période	-	-	-	-
Au 31 décembre 2018	51	36	15	-
Augmentation au cours de la période	-	-	-	15
Diminutions au cours de la période	-	-	15	-
Au 31 décembre 2019	51	36	-	15

Hormis la transformation des titres ADP2013 en titres ADP2019, il n'a été apporté aucune modification au montant du capital social de la société en 2018 et 2019

Les droits particuliers attachés aux actions de préférence sont présentés ci-après :

	Rachat prioritaire en cas de réduction de capital non motivée par les pertes	Répartition préférentielle du prix en cas de cession de la majorité du capital	Priorité en cas d'amortissement du capital	Dividende prioritaire	Priorité sur le boni de liquidation
ADP 2013	X	X	X	X	X
ADP 2019	X		X	X	

L'évolution du nombre d'actions au cours de l'exercice 2019 est la suivante :

Catégories de titres	Valeur nominale		Nombre de titres			
	Début de l'exercice	Fin d'exercice	Début de l'exercice	Créées pendant l'exercice	Annulées ou transformés pendant l'exercice	Fin d'exercice
Actions ordinaires	0,07	0,07	510 000	-	-	510 000
Actions de préférence ADP2013	0,07	-	219 068	-	219 068	-
Actions de préférence ADP2019	-	0,07	-	219 068	-	219 068
Total			729 068	219 068		729 068

Nature des ADP2013

Les ADP2013 bénéficiaient :

- D'un droit à dividende prioritaire applicable à compter de l'exercice 2019.
- D'un engagement de rachat des titres par le principal actionnaire à un prix de cession prédéfini lors de la création des ADP, à faire valoir entre le 1^{er} janvier 2019 et le 31 mars 2019.
- D'un droit aux informations légales et contractuelles étendu.

Les bénéficiaires d'ADP2013 ont tous cédés leurs actions en mars 2019. L'intégralité des ADP2013 ont été transformées en ADP2019 après cette cession.

Nature des ADP2019

Comme indiqué ci-avant, les ADP2019 sont issues de la conversion d'actions de préférence (les ADP2013) en date du 28 juin 2019. En application de l'article 24 des statuts d'ETI GROUP, les ADP2019 bénéficient d'un dividende prioritaire, stipulé comme suit : « *Le bénéfice distribuable, augmenté le cas échéant des sommes prélevées sur les réserves dont la société a la disposition (les réserves distribuables) (étant rappelé que conformément à la loi les dividendes sont prélevés par priorité sur les bénéfices de l'exercice) est réparti comme suit entre les associés :*

- *au titre des exercices clos entre le 31 décembre 2019 et le 31 décembre 2024 (inclus), sous réserve de l'existence d'un bénéfice distribuable et dans la limite du montant de celui-ci augmenté du montant des réserves distribuables, chaque ADP2019 aura droit à un dividende prioritaire cumulatif d'un montant de 2 euros, soit pour les 219.068 ADP2019, un dividende prioritaire d'un montant global de 438.136 euros par exercice, auquel s'ajoutera, le cas échéant, le montant du dividende prioritaire dû au titre des exercices antérieurs et non versé ».*

Il est précisé que :

- *en cas de cession de tout ou partie des ADP2019, les actions cédées seront automatiquement et de plein droit converties en actions ordinaires et n'auront plus droit au dividende prioritaire que ce soit au titre de l'exercice au cours duquel la cession intervient ou, le cas échéant, au titre d'exercices antérieurs à ladite cession pour lesquels le dividende prioritaire n'aurait pas été versé en tout ou partie ;*
- *après la distribution du dividende prioritaire dû au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2024, les 219.068 ADP2019 seront automatiquement et de plein droit converties en actions ordinaires, sous réserve que l'intégralité du dividende prioritaire cumulé, soit la somme totale de 2.628.816 euros, ait été payée aux ADP2019. Dans l'hypothèse où il existerait un solde de dividende prioritaire à verser, les ADP2019 conserveront le droit de recevoir le dividende prioritaire jusqu'au complet paiement de celui-ci, et ce pendant une durée de 3 exercices supplémentaires, soit jusqu'à l'issue de la distribution au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2027 (inclus). Passé cette date, plus aucun dividende prioritaire ne sera dû.*

5.6.12 Provisions

(en milliers d'euros)	01/01/2019	Dotations	Reprises utilisées	Reprises non utilisées	31/12/2019
Provision pour engagement retraite	343	65	-	-	407
Provision pour mise en équivalence	409	-	262	-	147
Provision pour impôts différés passif	-	-	-	-	-
Autres provisions	-	-	-	-	-
Provisions pour risques et charges	752	65	262		555

Provision pour mise en équivalence

La provision pour mise en équivalence correspond à la mise en équivalence de la société PINEAU CYCLING EVOLUTION. Une reprise de provision de 262 K€ est constatée au 31 décembre 2019.

5.6.13 Emprunts et dettes financières

Au 31 décembre 2019, les dettes financières se composent comme suit :

(en milliers d'euros)	31/12/2019	Echéance moins d'un an	Echéance de 1 à 5 ans	Echéance plus de 5 ans
Emprunts, dettes et crédits à plus d'un an à l'origine	8 264	895	5 336	2 033
Dettes financières sur locations financières	2 094	683	1 342	69
Autres emprunts et dettes financières	70	-	70	-
Concours bancaires courants	1 458	1 458	-	-
Endettement financier	11886	3 036	6 748	2 102
<i>Emprunts souscrits sur l'exercice</i>	<i>4 428</i>			
<i>Dettes financières sur locations financières souscrits sur l'exercice</i>	<i>947</i>			
<i>Emprunts remboursés sur l'exercice</i>	<i>(955)</i>			
<i>Dettes financières sur locations financières remboursées sur l'exercice</i>	<i>(864)</i>			

Au 31 décembre 2019, il n'existe aucun covenant bancaire.

5.6.14 Fournisseurs et comptes rattachés

(en milliers d'euros)	31/12/2019	31/12/2018
Fournisseurs	9 857	8 854
Factures non parvenues	531	361
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	10 388	9 215

5.6.15 Autres dettes d'exploitation et comptes de régularisation

(en milliers d'euros)	31/12/2019	31/12/2018
Clients créditeurs	374	284
Avoir à émettre	33	25
Dettes sociales	1 849	1 722
Dettes fiscales	563	575
Autres dettes	462	38
Produits constatés d'avance	873	758
Autres dettes d'exploitation et comptes de régularisation	4 154	3 402

Les produits constatés d'avance correspondent essentiellement aux ventes facturées sur l'exercice clos mais dont le transfert de propriété n'est intervenu qu'à l'exercice suivant (livraisons en transit).

5.6.16 Etat des échéances des dettes

Au 31 décembre 2019, la ventilation des dettes par échéances se présente comme suit :

(en milliers d'euros)	Brut	Echéance moins d'un an	Echéance de 1 à 5 ans	Echéance plus de 5 ans
Fournisseurs	10 388	10 388	-	-
Clients créditeurs	374	374	-	-
Avoir à émettre	33	33	-	-
Dettes fiscales et sociales	2 412	2 412	-	-
Autres dettes	462	462	-	-
Produits constatés d'avance	873	873	-	-
Etat des dettes d'exploitation	14 542	14 542	-	-

5.7 Informations sur le compte de résultat

5.7.1 Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires du Groupe est constitué des ventes de marchandises, des ventes de produits finis et de prestations de services telles que décrites en note 5.1.1 ci-dessus.

(en milliers d'euros)	31/12/2019	31/12/2018	Diff.	Diff. %
Ventes de marchandises	76 868	70 411	6 457	+ 9,17%
Ventes de produits finis	8 940	9 025	(85)	-0,94%
Prestations de services	993	1 091	(98)	-8,98%
Chiffres d'affaires	86 801	80 526	6 275	+ 7,79%

Répartition du chiffre d'affaires par secteur géographique :

(en milliers d'euros)	31/12/2019	31/12/2018
France	79 359	74 699
Hors de France	7 442	5 827
Chiffres d'affaires	86 801	80 526

5.7.2 Autres produits d'exploitation

(en milliers d'euros)	31/12/2019	31/12/2018
Production stockée	43	343
Production immobilisée	350	40
Subventions d'exploitation	42	47
Reprises sur amortissements et provisions	21	32
Transferts de charges	288	296
Autres produits	67	40
Autres produits d'exploitation	811	798

La production immobilisée de l'exercice 2019 correspond au développement de nouveaux

produits destinés à la vente et au développement du système informatique.

5.7.3 Achats consommés

(en milliers d'euros)	31/12/2019	31/12/2018
Achats de marchandises	51 686	47 556
Variation de stocks	(539)	(841)
Achats de matières premières et autres approvisionnements	6 425	6 834
Variation de stock de matières premières	298	(504)
Achats consommés	57 871	53 044

5.7.4 Charges externes

(en milliers d'euros)	31/12/2019	31/12/2018
Sous-traitance	166	290
Loyers	2 596	3 263
Honoraires	396	582
Frais de transport	2 601	2 165
Publicité	1 559	1 391
Sponsoring équipe cycliste	2 600	2 600
Missions et réceptions	620	514
Services bancaires	115	87
Autres achats et charges externes	5 040	4 427
Autres charges externes	15 693	15 319

Les charges externes progressent de 2,44% en 2019 en comparaison du précédent exercice.

Les loyers correspondent principalement aux locations simples des locaux industriels, d'entrepôt et à usage de bureau. Le groupe applique depuis le 1er janvier 2019, la méthode préférentielle, permettant de capitaliser les contrats de location financière. Les conséquences sont exposées en note 5.4.

5.7.5 Charges de personnel

(en milliers d'euros)	31/12/2019	31/12/2018
Salaires et traitements	7 976	7 433
Charges sociales	2 785	2 912
Participation des salariés	144	38
Charges de personnel	10 904	10 384

Les charges de personnel ont augmenté de 5% entre 2018 et 2019 sous l'effet de la progression des effectifs sur la période, soit 254 personnes (ETP) en 2019, contre 240 personnes (ETP) en 2018.

Le crédit d'impôt compétitivité emploi (CICE) a été comptabilisé dans le poste « impôt sur les résultats » en 2018 pour un montant de 335 k€. Ce crédit a été remplacé au 1^{er} janvier 2019 par une baisse des charges sociales à considérer dans l'évolution des charges de personnel dans leur ensemble.

5.7.6 Dotations aux amortissements et provisions

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2019	31/12/2018
Dotations aux amortissements sur immobilisations	1 805	801
Dotations aux provisions sur actif circulant	29	38
Dotations aux provisions pour risques et charges	64	80
Dotations aux amortissements et provisions	1 898	919

Le groupe applique depuis le 1er janvier 2019, la méthode préférentielle, permettant de capitaliser les contrats de location financière. Les conséquences sont exposées en note 5.4. Les dotations et reprises nettes telles qu'elles figurent dans le tableau de flux de trésorerie sont composées comme suit :

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2019	31/12/2018
Reprises amortissements et provisions	21	32
Dotations aux amortissements et provisions	(6 255)	(919)
Dotations et reprises	(6 234)	(887)
<i>Reprises et dotations d'exploitation</i>	<i>(1 863)</i>	<i>(881)</i>
<i>Reprises et dotations financières</i>	<i>(4 364)</i>	
<i>Reprises et dotations exceptionnelles</i>	<i>(7)</i>	<i>(6)</i>
Dotations et reprises	(6 234)	(887)

5.7.7 Autres charges d'exploitation

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2019	31/12/2018
Droits à l'image	625	210
Autres charges	69	69
Autres charges d'exploitation	694	279

Les droits à l'image représentent des contrats de concession du droit d'utilisation et de commercialisation de la personnalité de cyclistes professionnels de l'équipe cycliste, portée par la société PINEAU CYCLING EVOLUTION. Ces droits à l'image ont été versés à 4 cyclistes en 2019, 1 cycliste en 2018.

5.7.8 Résultat financier

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2019	31/12/2018
Escomptes obtenus	49	55
Autres produits financiers	46	26
Total des produits financiers	95	81
Dotations aux dépréciations	(4 364)	-
Intérêts et charges assimilées	(131)	(60)
Autres charges financières	(2)	(1)
Total des charges financières	(4 497)	(61)
Résultat financier	(4 402)	20

Au 31 décembre 2019, le groupe a déprécié intégralement la créance rattachée à la société PINEAU CYCLING EVOLUTION, mise en équivalence, soit une dotation de 4 364 K€.

5.7.9 Résultat exceptionnel

(en milliers d'euros)	31/12/2019	31/12/2018
Produits exceptionnels sur opérations de gestion	14	55
Produits de cession d'actifs	125	102
Total des produits exceptionnels	139	157
Charges exceptionnelles sur opérations de gestion	(22)	(6)
Valeur nette des immobilisations cédées	(201)	(121)
Dotations aux amortissements, aux dépréciations et aux provisions	(7)	(6)
Total des charges exceptionnelles	(231)	(132)
Résultat exceptionnel	(92)	25

5.7.10 Impôt

Ventilation de l'impôt sur les résultats

(en milliers d'euros)	31/12/2019	31/12/2018
Charge / (produit) d'impôt exigible	400	247
Charge / (produit) d'impôt différé	(54)	(11)
Charge / (produit) d'impôt	346	236

Détail des impôts différés

(en milliers d'euros)	31/12/2019	31/12/2018
Réintégrations fiscales temporaires	76	43
Profit sur stock	28	33
Provision pour pension de retraite	114	96
Retraitement des locations financières	2	-
Actifs d'impôt différé	220	172
Amortissements dérogatoire	(33)	(45)
Dépréciations titres consolidés	(1)	-
Passif d'impôt différé	(34)	(45)
Impôt différé net	186	127

Impôts sur déficits reportables

Les déficits reportables ne sont pas activés par le Groupe. Les déficits cumulés représentent une base de 3 655 K€ au 31 décembre 2019, principalement imputables aux sociétés :

- BEL ORIENT : 2 187 K€
- ETI GROUP : 497 K€
- Etablissement stable de VITAL CONCEPT en Belgique : 969 K€

Analyse de la charge d'impôt :

Montants en €	Résultat avant impôt	Charge d'impôt	Taux IS
Résultat des entreprises intégrées	-4.639	346	-7,45%
Impact des charges définitivement non déductibles			
<i>Amortissements exceptionnels Macron</i>	(22)		
<i>Amortissements excédentaires et autres amortissements non déductibles.</i>	4		
<i>Taxe sur les voitures particulières des sociétés</i>	8		
<i>Amendes et pénalités</i>	2		
<i>Autres dépenses somptuaires réintégrées</i>	23		
<i>Dépenses de mécénat</i>	50		
<i>Autres réintégrations</i>	14		
<i>Dépréciation de créances non-déductibles</i>	4 365		
Quote-part taxable sur distributions de dividendes - Sociétés de personnes			
<i>Quote-part taxable sur distributions de dividendes</i>	71		
<i>Quote-part taxable sur résultat des sociétés de personnes</i>	3		
Déficits			
<i>Déficits de l'exercice non activés</i>	1 473		
<i>Déficits précédemment non activés et utilisé</i>	(1)		
Ajustements divers sur l'impôt			
<i>Incidence IS 31%</i>		- 16	
<i>Crédits d'impôt</i>		51	
<i>Impôt payé à l'étranger</i>		- 2	
Total	1 351	378	28,00%

5.7.11 Résultat par action

Les instruments donnant droit au capital de façon différée sont considérés comme anti-dilutifs car ils induisent une augmentation du résultat net par action. Ainsi, le résultat dilué par action est identique au résultat de base par action.

	31/12/2019	31/12/2018
Résultat net (en K€)	(4 627)	107
Nombre moyen d'actions pondéré	729 068	729 068
Résultat par action (en €)	(6,3459)	0,1470
Nombre moyen d'actions pondéré dilué	729 068	729 068
Résultat de base par action (en €)	(6,3459)	0,1470

5.8 Autres informations

5.8.1 Effectif

Effectif moyen	Total					Total 31/12/2018
	31/12/2019	cadres	maitrise	employés	ouvriers	
AGRITECH	9	2		7		10
ALPHATECH	35	7	6	3	19	32
BEL ORIENT	5	1			4	5
ETI GROUP	4	3		1		4
GERMAFERM	-					-
TECHAGRO	1		1			1
VITAL CONCEPT	200	19	26	74	81	188
Total	254	32	33	85	104	240

5.8.2 Parties liées

Hors rémunération des dirigeants, les transactions conclues avec des parties liées correspondent à des prestations ou loyers facturés par des SCI ou SARL à des conditions de marché et de règlement habituelles pour ce type de prestations. Ces SCI/SARL sont détenues majoritairement par des actionnaires du groupe.

Convention de consultant avec la SARL TRES LE BOIS

La SARL TRES LE BOIS est détenue à 100% par Monsieur Patrice ETIENNE.

Convention de consultant conclue le 3 mai 2013 pour la période du 1er mai 2013 au 31 décembre 2013 et renouvelable par tacite reconduction pour une durée de 12 mois avec ETI GROUP, VITAL CONCEPT, AGRITECH et ALPHATECH.

La SARL TRES LE BOIS n'a facturé aucune prestation entrant dans le champ d'application de cette convention au cours des exercices 2018 et 2019.

Bail commercial avec la SCI DE TRES LE BOIS

La SCI TRES LE BOIS est détenue à hauteur de 89% par Monsieur Patrice ETIENNE

Bail conclu le 9 juin 2010 pour la période du 16 novembre 2009 au 15 novembre 2018 avec VITAL CONCEPT. Un nouveau bail doit être conclu au terme des travaux d'extension actuellement en cours.

Le montant total des loyers payé à la SCI TRES LE BOIS s'élève à 904 K€ en 2019.

Bail commercial avec la SCI DE BEAU SOLEIL

La SCI BEAU SOLEIL est détenue à hauteur de 80% par Monsieur Patrice ETIENNE. Ce bail a été conclu le 11 décembre 2013 pour la période du 1^{er} janvier 2014 au 31 décembre 2023 avec ALPHATECH.

Le montant total des loyers payés à la SCI DE BEAU SOLEIL s'élève à 361 K€ en 2019

Contrat de bail rural entre la SCI DE BEL ORIENT et la SCEA DE BEL ORIENT

Monsieur Patrice Etienne est gérant de la SCI DE BEL ORIENT et de la SCEA DE BEL ORIENT. Le contrat conclu le 22 juin 2017 a été consenti pour une durée de 18 années entières et consécutives commençant à courir à compter du 22 juin 2017 pour se terminer le 21 juin 2035. Le fermage annuel est fixé à la somme de 70.000 euros actualisé chaque année en fonction de la variation de l'indice national des fermages publié annuellement par arrêté ministériel.

Contrat de prêt entre VITAL CONCEPT et la SCI DE TRES LE BOIS

La SCI TRES LE BOIS est détenue à hauteur de 89% par Monsieur Patrice ETIENNE. Prêt conclus en 2010 entre VITAL CONCEPT et la SCI TRES LE BOIS pour un montant initial de 275 365 euros remboursable par échéances annuelles constantes de 12 139,34 euros sur 15 ans au 31 décembre de chaque année de 2010 à 2025. Le prêt est rémunéré au taux de 3%.

Le montant des intérêts versés en 2019 s'élève à 2,2 K€.

Contrat de prestation de service entre TECHAGRO, la SCI PACO et la SCI TRES LE BOIS

Contrat de prestation de service en date du 26 juin 2014 conclu pour une durée commençant à courir à compter du 1^{er} janvier 2014 et se terminant le 31 décembre 2014. Ce bail prévoit un renouvellement annuel par reconduction tacite. En contrepartie des prestations effectuées, TTECHAGRO perçoit une rémunération égale au montant de ses charges affectées à l'exécution de ses prestations, majorée de 10%.

5.8.3 Rémunération des dirigeants

Présidence :

La Présidence d'ETI GROUP a été confiée à la SARL de TRES LE BOIS. Dans le cadre de son mandat, le groupe a versé une rémunération de présidence de 716 K€ au titre des années 2019 et 2018.

Rémunération des dirigeants personnes physiques :

Quatre entités du groupe des sociétés intégrées sont dirigées ou codirigées par des dirigeants mandataires, personnes physiques. Seuls deux de ces dirigeants sont rémunérés au titre de leur mandat. Communiquer la rémunération des dirigeants mandataires reviendrait ainsi à donner une information quasi-individuelle préjudiciable à son caractère confidentiel.

Le groupe n'a pas contracté d'engagements en matière de pensions et indemnités assimilées dont bénéficient les membres et anciens membres des organes de direction. ETI GROUP et les entreprises placées sous son contrôle n'ont par ailleurs par accordé d'avances et crédits aux membres des organes susvisés.

5.8.4 Honoraires des commissaires aux comptes

Les honoraires des Commissaires aux comptes comptabilisés en charges de l'exercice se ventilent comme suit :

<i>(en milliers d'euros)</i>		Deloitte & Associés	Ouest Conseils Lorient	Baker Tilly Strego	Total
31/12/2019	Certification des comptes	-	25	4	29
	Services autres que la certification des comptes (SACC)	-	-	-	-
31/12/2018	Certification des comptes	-	27	4	31
	Services autres que la certification des comptes (SACC)	-	-	-	-

5.8.5 Engagements hors-bilan

Engagements reçus

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2019	31/12/2018
	-	-

Le Fonds National de Garantie s'est porté caution à hauteur de 50% sur les prêts contractés par le groupe auprès de la BPI. Le montant ainsi garanti s'élève à 1 750 K€.

Engagements donnés

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2019	31/12/2018
Caution bancaires	3 020	3 520
Nantissements des titres ALGAVI	75	103
Nantissement du fonds ALPHATECH	44	75

Dans le cadre de certains financements la Société a consenti un nantissement de fonds de commerce au profit des établissements prêteurs concernés pour garantir le remboursement des dits prêts.

Les contrats bancaires avec les partenaires financiers n'intègrent pas de covenant bancaire.

Autres obligations contractuelles

Les autres obligations contractuelles non inclus dans le bilan, sont les suivants au 31 décembre 2019 :

<i>(en milliers d'euros)</i>	Total	- de 1 an	de 1 à 5 ans	+ de 5 ans
Baux commerciaux	2 565	431	1 364	770
Autres contrats de location simple	2 094	683	1 342	69
Paieement des intérêts sur emprunts	380	88	228	63
Total	5 039	1 202	2 934	902

Les comptes consolidés de l'exercice clos le 31 décembre 2018 figurent en annexes (chapitre 8).

ETI Group

COMPTES CONSOLIDES SEMESTRIELS
30 juin 2020

SOMMAIRE

- 1 Bilan199**
- 2 Compte de résultat.....200**
- 3 Tableau de flux de trésorerie201**
- 4 Tableau de variation des capitaux propres.....202**
- 5 Notes annexes aux comptes consolidés.....203**
 - 5.1 Entité présentant les états financiers et évènements marquants203**
 - 5.2 Périmètre de consolidation204**
 - 5.3 Règles et méthodes comptables206**
 - 5.4 Information sectorielle.....215**
 - 5.5 Informations sur le bilan216**
 - 5.6 Informations sur le compte de résultat224**
 - 5.7 Autres informations229**

1 Bilan

<i>(en milliers d'euros)</i>	Notes	30 06 2020	31 12 2019	30 06 2019
Ecart d'acquisition	5.6.1	1 681	1 681	1 681
Immobilisations incorporelles	5.6.2	575	504	217
Immobilisations corporelles	5.6.2	10 434	8 895	9 030
Immobilisations financières	5.6.3	645	646	598
Titres mis en équivalence	5.6.5	932	865	816
Actif immobilisé		14 267	12 591	12 341
Stocks en cours	5.6.6	13 569	10 509	11 479
Clients	5.6.7	6 185	4 849	5 097
Autres créances et comptes de régularisation	5.6.8	2 856	2 753	2 504
Disponibilités	5.6.10	8 818	1 690	1 056
Actif circulant		31 428	19 802	20 136
Total de l'actif		45 695	32 394	32 477

<i>(en milliers d'euros)</i>	Notes	30 06 2020	31 12 2019	30 06 2019
Capital	4	51	51	51
Prime d'apport	4	4 183	5 305	5 305
Réserves	4	296	4 280	4 280
Résultat - Part Groupe	4	111	(4 627)	(3 488)
Capitaux propres - Part Groupe	4	4 641	5 009	6 147
Intérêts minoritaires	4	244	402	364
Total capitaux propres		4 885	5 411	6 511
Provisions pour risques	5.6.12	482	555	465
Emprunts et dettes financières	5.6.13	23 392	11 886	9 798
Fournisseurs	5.6.14	12 095	10 388	11 522
Autres dettes et comptes de régularisation	5.6.15	4 841	4 155	4 181
Dettes		40 328	26 429	25 501
Total du passif		45 695	32 394	32 477

2 Compte de résultat

	Notes	30 06 2020	30 06 2019
Chiffre d'affaires	5.7.1	49 402	42 826
Autres produits d'exploitation	5.7.2	362	57
Achats matières et marchandises / variation du stock	5.7.3	33 637	28 739
Autres achats et services extérieurs	5.6.4	8 243	7 822
Impôts, taxes et versements assimilés		392	348
Charges de personnel	5.7.5	6 143	5 300
Dotations aux amortissements et provisions	5.7.6	1 052	953
Autres charges d'exploitation	5.6.7	247	354
Résultat d'exploitation		50	(633)
Produits financiers		4 395	49
Charges financières		(4 437)	(3 265)
Résultat financier	5.7.8	(42)	(3 216)
Résultat courant avant impôt		8	(3 849)
Produits exceptionnels		492	106
Charges exceptionnelles		304	(119)
Résultat exceptionnel	5.7.9	188	(13)
Impôts sur les résultats	0	190	72
Résultat net des sociétés intégrées		6	(3 934)
Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence		91	383
Résultat de l'ensemble consolidé		97	(3 551)
Résultat des minoritaires		(13)	(63)
Résultat net part du groupe		111	(3 488)
Résultat par action (en €)	0	0,1517 €	(0,2090) €
Résultat dilué par action (en €)		0,1517 €	(0,2090) €

3 Tableau de flux de trésorerie

<i>(en milliers d'euros)</i>	Notes	30 06 2020	30 06 2019
Résultat net des sociétés intégrées		6	(3 934)
Dotations aux amortissements et provisions	5.7.6	1 042	4 155
Reprises des amortissements et provisions		(4 367)	-
Plus et moins-values de cessions, nettes d'impôt *		4 169	6
Variation des impôts différés		33	(14)
Marge brute d'autofinancement		883	213
Variation des intérêts courus non échus	5.6.13	(1)	13
Variation des stocks	5.6.6	(3 060)	(1 252)
Variation des créances d'exploitation	5.6.7	(881)	(227)
Variation des dettes d'exploitation	5.6.14	1 926	2 145
Variation des créances hors exploitation	5.6.8	(8)	182
Variation des dettes hors exploitation	5.6.15	520	1 050
Charges et produits constatés d'avance		(591)	(822)
Variation du besoin en fonds de roulement lié à l'activité		(2 095)	1 089
Dividendes reçus des sociétés en équivalence		-	-
Flux net de trésorerie généré par l'activité		(1 212)	1 302
Acquisition d'immobilisations incorporelles	5.6.2	(131)	(118)
Acquisition d'immobilisations corporelles	5.6.2	(2 594)	(1 429)
Cession d'immobilisations corporelles et incorporelles	5.6.2	191	95
Acquisition d'immobilisations financières	5.6.3	(3)	(1 352)
Cession d'immobilisations financières	5.6.3	5	-
Variation des créances et dettes d'immobilisations	5.6.8	-	-
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement		(2 532)	(2 805)
Dividendes versés aux actionnaires de la société mère	4	(489)	(693)
Dividendes versés aux minoritaires de sociétés intégrées	4	(144)	(236)
Encaissements liés aux nouveaux emprunts	5.6.13	13 874	3 750
Remboursements d'emprunts	5.6.13	(915)	(830)
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement		12 326	1 991
Trésorerie à l'ouverture	5.6.10	233	563
Trésorerie à la clôture	5.6.10	8 814	1 051

* Dont perte sur créances de participation cédées : (4 367 €) (cf. 5.1.3 et 5.5.3)

4 Tableau de variation des capitaux propres

(en milliers d'euros)	Capital	Primes	Réserves	Résultat – Part du groupe	Capitaux propres - part du groupe	Intérêts minoritaires	Total capitaux propres
Situation à la clôture exercice 2019	51	5 305	4 280	(4 627)	5 009	402	5 411
Affectation du résultat N-1	-	(1 122)	(3 505)	4 627	-	-	-
Augmentation de capital	-	-	-	-	-	-	-
Augmentation prime d'émission	-	-	-	-	-	-	-
Ajustements	-	-	8	-	8	-	8
Mouvement du périmètre *	-	-	3	-	3	-	3
Distribution de dividendes	-	-	(489)	-	(489)	(144)	(634)
Résultat de la période	-	-	-	111	111	(13)	97
Situation au 30 juin 2020	51	4 183	297	111	4 641	244	4 885

* Acquisition des titres minoritaires VITAL CONCEPT et AGRITECH

5 Notes annexes aux comptes consolidés

5.1 Entité présentant les états financiers et évènements marquants

5.1.1 Présentation du groupe et de son activité

ETI Group est une Société par Actions Simplifiée, de droit français. Elle est immatriculée au Registre du commerce et des sociétés sous le numéro 492656640. Le siège social de la société est situé ZI de Très Le Bois, 22600 Loudéac.

Les activités principales du groupe sont les suivantes :

- Agrofourniture (produits de nutrition animale, d'hygiène de santé animale) portée principalement par la société VITAL CONCEPT,
- Nutrition-hygiène animale, portée principalement par la société ALPHATECH,
- Activité de conseil et la formation dans les domaines agricoles et para agricoles, portée par la société Agri-tech Services,,
- Activité d'exploitation d'une ferme expérimentale, portée par la société Bel-Orient,

Outre ces activités, ETI GROUP était actionnaire de la société PINEAU CYCLING EVOLUTION jusqu'au 17 juin 2020, dont l'objet est la gestion, l'animation et la formation d'équipes de coureurs cyclistes de haut niveau (professionnels et élite amateurs) appelés à participer à des manifestations de cyclisme, telles que le tour de France. Le groupe s'est désengagé au cours du 1^{er} semestre 2020 (cf note 5.1.3).

5.1.2 Base de préparation des comptes consolidés

La société ETI GROUP envisage une introduction en bourse sur le marché Euronext Growth au cours du 4ème trimestre 2020.

Les présents comptes consolidés intermédiaires au 30 juin 2020 ont été préparés dans le cadre du projet d'offre au public et d'inscription des actions de la société ETI GROUP aux négociations sur le marché Euronext Growth. Ils ont été préparés spécifiquement pour les besoins du Prospectus de croissance de l'Union Européenne soumis à l'approbation de l'AMF. Ils ont été établis en conformité avec les règles et principes comptables français et arrêtés par le Président le 4 septembre 2020.

5.1.3 Faits marquants de la période présentée

Désengagement du Groupe de PINEAU CYCLING EVOLUTION (PCE)

ETI GROUP, qui détenait une participation dans PCE représentant 20,83% de son capital, a cédé, le 17 juin 2020, l'ensemble des actions de PCE qu'elle détenait à la SARL Très Le Bois, pour un montant de 2 500 euros.

Concomitamment à cette cession :

- ETI GROUP a renoncé au remboursement et abandonné partiellement la créance en compte courant à hauteur de 1.000.000€. Cet abandon est assorti d'une clause de retour à meilleure fortune d'une durée de 20 ans, rédigée comme suit : dès lors que pour un exercice considéré, le résultat net comptable de PCE sera positif, PCE remboursera à ETI Group, dans un délai d'un mois suivant l'approbation des comptes de cet exercice par ses associés, un montant égal à 50% dudit résultat net comptable, et ce, jusqu'à complet remboursement de la Créance Abandonnée. Par exception à ce qui précède, la reconstitution de la Créance Abandonnée ne pourra s'opérer que dans la mesure où elle n'aura pas pour conséquence de ramener le montant des capitaux propres à une valeur inférieure à la moitié du capital social de PCE.

- ETI GROUP a cédé à la SARL Très Le Bois, le solde la créance en compte courant qu'elle détenait sur PCE, soit 3 364 760 euros, moyennant le prix de un euro. La Créance Cédée, devra être remboursée à la SARL Très Le Bois en 140 échéances mensuelles d'un montant de 24 034 euros et pour la 1ère fois le 31 janvier 2021. Très Le Bois reversera à ETI GROUP tout montant perçu à hauteur de 99,7%.

Prêts Garantis par l'Etat

Le groupe a sollicité et obtenu auprès de ses partenaires bancaires des prêts garantis par l'Etat pour un montant total de 12 000 K€.

Effets de l'épidémie de Covid-19 sur les activités et la situation financière du Groupe

La crise du Covid-19 n'a pas affecté le bon fonctionnement de l'entreprise. Le maintien en conditions opérationnelles des différentes filiales a même permis de répondre à une forte demande des clients durant les semaines qui ont suivi les mesures de confinement. La logistique intégrée a permis de poursuivre les livraisons. L'activité a enregistré une très forte progression durant cette période. Si l'approvisionnement de certaines matières premières a été plus erratique, aucune rupture n'a été constatée.

5.1.4 Evènements postérieurs à la clôture

Les évènements suivants sont intervenus entre le 1^{er} juillet 2020 et la date d'arrêté de comptes consolidés semestriels :

- Néant

5.2 Périmètre de consolidation

5.2.1 Société mère

S.A.S ETI GROUP

Zone industrielle de très le bois
22603 LOUDEAC CEDEX

5.2.2 Sociétés intégrées

Société consolidée et siège social	Siren	Méthode de consolidation	% contrôle 30 juin 2020	% contrôle 30 juin 2019	% intérêts 30 juin 2020	% intérêts 30 juin 2019
S.A.S AGRI TECH'SERVICE Z.I. de Calouet 22602 LOUDEAC cedex	378920292	Intégration globale	100,00%	99.95%	100,00%	99.95%
S.C.E.A DE BEL ORIENT Z.I. de très le bois 22603 LOUDEAC Cedex	828579086	Intégration globale	80.00%	80.00%	80.00%	80.00%
S.A.S ALPHATECH Z.A. du Grand Plessis 22940 PLAINTEL	432833622	Intégration globale	80.00%	80.00%	80.00%	80.00%
E.U.R.L GERMAFERM Z.I. de Calouet 22602 LOUDEAC cedex	333111763	Intégration globale	100.00%	100.00%	80.00%	80.00%
S.A.R.L. TECHAGRO Z.I. de Calouet 22602 LOUDEAC cedex	453813628	Intégration globale	100.00%	100.00%	100,00%	100,00%
S.A.S VITAL CONCEPT Z.I. de très le bois 22603 LOUDEAC Cedex	421319013	Intégration globale	100,00%	99.89%	100,00%	99.89%
S.A.S ALGAVI 3 allée abbé Grégoire 29000 QUIMPER	379403686	Mise en équivalence	40.00%	40.00%	32.00%	32.00%
S.A.S PINEAU CYCLING EVOLUTION 3 allée abbé Grégoire 29000 QUIMPER	831095757	-	-	20.83%	-	20.83%

5.2.3 Variations de périmètre

Comme indiqué au § 5.1.3, le Groupe a cédé sa participation dans la société PINEAU CYCLING EVOLUTION en juin 2020. Par voie de conséquence, celle-ci n'est plus consolidé au 30 juin 2020.

ETIGROUP a également racheté au cours du premier semestre 2020 les reliquats de parts détenues par des tiers dans le capital d'AGRI TECH SERVICES et VITAL CONCEPT.

5.3 Règles et méthodes comptables

5.3.1 *Référentiel comptable*

Les comptes consolidés intermédiaires de ETI Group sont établis conformément aux principes comptables généralement admis en France, selon les dispositions du règlement CRC n° 99-02 relatif aux comptes consolidés des entreprises industrielles et commerciales.

Les méthodes préférentielles suivantes sont appliquées par le groupe :

Méthodes préférentielles

Retraitement des contrats de location financement

Provision de la totalité des engagements de retraite et autres avantages du personnel

Comptabilisation à l'actif des coûts de développement

Les autres méthodes préférentielles ne sont pas appliquées, leurs impacts potentiels étant considérés comme non significatifs sur les comptes.

5.3.2 *Principes et conventions générales*

Les conventions générales ont été appliquées, dans le respect du principe de prudence, et conformément aux articles 121-1 et suivants du Plan comptable général :

- coûts historiques,
 - permanence des méthodes d'un exercice à l'autre,
 - indépendance des exercices,
- et conformément aux règles générales

d'établissement et de présentation des comptes consolidés.

Continuité d'exploitation

Les comptes consolidés intermédiaires de ETI Group ont été arrêtés par le Président en date du 31 août 2020 en application du principe de continuité d'exploitation, compte tenu de la capacité financière du Groupe à subvenir à ses besoins de financement des 12 prochains mois.

5.3.3 *Méthodes de consolidation*

Les sociétés dans lesquelles le Groupe exerce un contrôle exclusif sont consolidées par intégration globale. Les sociétés contrôlées conjointement avec d'autres actionnaires sont consolidées par intégration proportionnelle. Les sociétés dans lesquelles le Groupe exerce une influence notable sont consolidées par mise en équivalence. Les filiales ou participations non significatives ne sont pas consolidées.

Lorsque la quote-part du Groupe dans les capitaux propres d'une entreprise dont les titres sont mis en équivalence devient négative, celle-ci est retenue normalement pour une valeur nulle. Cependant, dans le cas où l'entreprise détentrice des titres a l'obligation ou l'intention de ne pas se désengager financièrement de sa participation dans l'entreprise en question, la partie négative des capitaux propres est portée dans la rubrique des provisions. Cette provision est ajustée à la clôture de chaque période en fonction de la quote-

part dans les capitaux propres de l'entreprise mise en équivalence.

A l'exception de la société ALGAVI, mise en équivalence, l'ensemble des sociétés a été consolidé selon la méthode de l'intégration globale.

Les sociétés incluses dans le périmètre de consolidation sont consolidées sur la base de leurs comptes arrêtés au 30 juin 2020, mis en harmonie avec les principes comptables retenus par le Groupe. La durée des comptes intermédiaires est de 6 mois pour toutes les sociétés.

Le compte de résultat consolidé intègre les comptes de résultat des sociétés acquises au cours de la période à compter de la date de leur acquisition. Il intègre les comptes de résultat des sociétés cédées en cours de la période jusqu'à la date de cession.

5.3.4 Recours à des estimations

L'établissement des états financiers nécessite la prise en compte par la Direction d'hypothèses et d'estimations ayant une incidence sur les états financiers. Ces estimations sont fondées sur les meilleures informations dont la Direction dispose à la date d'arrêté des comptes. Compte tenu des incertitudes inhérentes au secteur et à la conjoncture économique et financière qui ont des effets sur le cours des affaires de la Société, ces estimations peuvent devoir être révisées si les circonstances sur lesquelles elles étaient fondées évoluent ou par suite de nouvelles informations. Les résultats réels peuvent ainsi différer de ces hypothèses et

estimations.

Les principaux éléments qui requièrent des estimations établies à la date de clôture sur la base d'hypothèses d'évolution future et pour lesquels il existe un risque significatif de modification matérielle de la valeur, telle qu'enregistrée au bilan à la date de clôture, concernent :

- L'évaluation des écarts d'acquisition,
- L'évaluation des immobilisations liées au développement,
- L'évaluation des stocks,
- L'évaluation des provisions pour engagements de retraite,
- La reconnaissance des impôts différés actifs.

5.3.5 Monnaie de présentation des comptes

Les états financiers et l'annexe sont présentés en euros.

5.3.6 Information sectorielle

Pour les besoins de l'information sectorielle, un secteur d'activité est défini comme un ensemble homogène de produits, services, métiers qui est individualisé au sein de l'entreprise, de ses filiales ou de ses divisions opérationnelles. Les décisions sur l'allocation des ressources et l'appréciation de la performance des composantes d'ETI Group sont prises par le président (principal décideur opérationnel) au niveau des secteurs opérationnels, principalement constitués par les sociétés du Groupe. Ainsi, les secteurs opérationnels sont :

- Agrofourniture (produits de nutrition animale, d'hygiène de santé animale) portée principalement par la société VITAL CONCEPT,
- Nutrition-hygiène animale, portée principalement par la société ALPHATECH,
- Activité de conseil et la formation dans les domaines agricoles et para agricoles, portée par la société Agri-tech Service,
- Activité d'exploitation d'une ferme expérimentale, portée par la société Bel-Orient,
- Autres, comprenant la holding du Groupe et l'activité de TECHAGRO.

La marge brute correspond au chiffre d'affaires réalisé diminué des achats de matières premières et de marchandises, variations de stock incluses.

L'EBITDA ajusté et l'EBITDA sont des indicateurs de performance opérationnelle utilisés par le Groupe pour :

- piloter et évaluer ses résultats opérationnels et sectoriels ; et

- mettre en œuvre sa stratégie d'investissements et d'allocation des ressources.

Le Groupe considère que la présentation de ces indicateurs est pertinente puisqu'elle fournit aux lecteurs des comptes les indicateurs de pilotage utilisés en interne.

L'EBITDA ajusté et l'EBITDA ne constituent pas des agrégats financiers définis par les normes comptables françaises et peuvent ne pas être comparables aux indicateurs dénommés de façon similaire par d'autres groupes. Il s'agit d'un complément d'information qui ne doit pas être considéré comme se substituant au résultat d'exploitation ou aux flux de trésorerie générés par l'activité.

Le terme « EBITDA », en anglais, earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization, désigne le résultat d'exploitation du Groupe avant que n'y soient soustraits les dotations aux amortissements et les provisions sur immobilisations (mais après dotations aux dépréciation sur stocks et créances clients). Il met en évidence le profit généré par l'activité indépendamment des conditions de son financement, des contraintes fiscales et du renouvellement de l'outil d'exploitation.

L'EBITDA ajusté correspond à l'EBITDA ajusté des coûts liés au sponsoring d'une équipe de cyclisme et des droits à l'image versés à des cyclistes professionnels. Cet indicateur de mesure permet par rapport à l'EBITDA d'isoler les effets de certains facteurs spécifiques, indépendamment de leur récurrence ou non ou de leur nature

de produits ou charges.

Au titre de l'information sectorielle, le Groupe distingue par ailleurs 2 secteurs géographiques :

- La France,
- Hors de France.

5.3.7 Ecarts d'acquisition

Les regroupements d'entreprises sont comptabilisés à la valeur d'entrée déterminée en fonction de la valeur d'usage. Selon cette méthode, lors de la première consolidation d'une entité sur laquelle le Groupe acquiert un contrôle exclusif, les actifs identifiables acquis et les passifs repris sont évalués à leur valeur d'usage à la date de prise de contrôle.

A cette date, l'écart d'acquisition est évalué comme étant la différence entre le coût d'acquisition des titres, et l'évaluation à la valeur d'usage des actifs et passifs identifiés à la date d'acquisition.

Le coût d'acquisition des titres est égal au prix d'acquisition majoré du montant net d'impôt de tous les autres coûts directement imputables à l'acquisition. L'évaluation des actifs et passifs identifiables doit être finalisée dans un délai se terminant à la clôture du premier exercice ouvert après l'exercice de l'acquisition. Au-delà du délai d'affectation, les plus et moins-values constatées par rapport aux valeurs attribuées lors de la première consolidation sont comptabilisées en résultat.

Le Groupe détermine la durée d'utilisation, limitée ou non de l'écart d'acquisition. Lorsqu'il n'y a pas de limite prévisible à la durée pendant laquelle l'écart d'acquisition procurera des avantages économiques au

Groupe, ce dernier n'est pas amorti. Dans ce cas, un test de dépréciation est réalisé chaque année selon les modalités définies en note 5.3.13. Lorsqu'il existe une limite prévisible à sa durée d'utilisation, l'écart d'acquisition est amorti linéairement sur cette durée.

Le test annuel de dépréciation consiste à comparer la valeur nette comptable des écarts d'acquisition avec leur valeur actuelle. La valeur actuelle de l'écart d'acquisition ne pouvant être déterminée séparément, l'écart d'acquisition a été affecté à un groupe d'actifs ou à regroupement de groupes d'actifs afin de déterminer la valeur actuelle de ce groupe d'actifs. La valeur actuelle est déterminée par référence à la valeur d'utilité de chaque unité génératrice de trésorerie.

L'estimation de la valeur d'utilité de chaque unité génératrice de trésorerie est approchée par la méthode d'actualisation des flux nets de trésorerie sur la base de paramètres issus des plans d'affaires à 5 ans établis par le groupe, qui incluent des taux de croissance et de profitabilité jugés raisonnables. Les taux d'actualisation correspondent au coût moyen pondéré du capital de chaque unité génératrice de trésorerie. Le taux de croissance à long terme sur la période au-delà de 5 ans est fixé à 2%.

Lorsque la valeur nette comptable est supérieur à la valeur actuelle de l'écart d'acquisition, une dépréciation est comptabilisée pour la différence. Cette dépréciation est définitive et ne pourra être reprise en cas de retour à une situation plus favorable.

5.3.8 Immobilisations incorporelles

Elles sont principalement constituées :

- de logiciels et licences informatiques,
- de frais de développement.

Les durées d'amortissement retenues sont les suivantes :

Logiciels informatiques.....	
.....1 à 5 ans,	
Frais de développement.....	de
.....3 à 5 ans.	

Frais de développement

Les frais de développement sont immobilisés, par contrepartie de la production immobilisée, lorsque les critères d'activation sont remplis. Les critères d'activation des frais de développement sont les suivants :

- Faisabilité technique,
- Intention de l'achever et de l'utiliser ou de le vendre,
- Capacité à l'utiliser ou le vendre,
- Avantages économiques probables,
- Disponibilité des ressources,
- Capacité à évaluer de manière fiable les dépenses liées au projet.

Ces frais de développement comprennent exclusivement des coûts externes, les prestations de développement étant externalisées.

Le démarrage de l'amortissement s'effectue à compter de la date de commercialisation. Les frais de développement pour lesquels l'amortissement n'a pas débuté à la clôture de la période sont présentés en « Immobilisations en cours ».

A chaque clôture, une dépréciation est constatée si la valeur d'inventaire s'avère inférieure au coût d'entrée. La valeur d'inventaire est appréciée en fonction de la valeur d'utilisation à la date de clôture et tient compte notamment de l'évolution de la réussite commerciale du bien laquelle peut être impactée des évolutions technologiques.

5.3.9 Immobilisations corporelles

A l'exception du cheptel bovin, la valeur brute des immobilisations corporelles correspond à leur coût historique d'acquisition. Ce coût comprend les frais directement attribuables au transfert de l'actif jusqu'à son lieu d'exploitation et à sa mise en état pour permettre son exploitation de la manière prévue par le Groupe. L'amortissement des immobilisations est calculé linéairement sur les durées d'utilité estimées.

La valeur brute du cheptel bovin, composé de vaches laitières, est déterminée de façon forfaitaire selon l'âge du bovin, en application d'une grille de valorisation du prix de revient des bovins.

Les durées d'amortissement retenues sont les suivantes :

Agencements des terrains.....50 ans,
Constructions.....25 à 30 ans,
Agencements et aménagements des constructions.....	...8 à 15 ans,
Installations techniques.....	5 à 15 ans,
Matériel et outillage industriel.....	...3 à 15 ans,
Installations générales et aménagements	

divers.....3 à 15 ans,
Matériel de transport.....2 à 8 ans,
Matériel informatique	2 à 8 ans,
Matériel de bureau et mobilier.....2 à 10 ans,
Cheptel bovin.....	5 ans.

5.3.10 Contrats de location financière

Le Groupe applique la méthode préférentielle prescrite par la réglementation française lui permettant de capitaliser les contrats de location financière.

Les contrats de location financière sont retraités comme si les biens correspondants avaient été acquis à crédit dès lors qu'ils transfèrent au groupe la quasi-totalité des avantages et des risques inhérents à la propriété de l'actif loué, que la propriété soit ou non transférée à la fin du contrat. Les immobilisations sont inscrites à l'actif du bilan pour leur valeur vénale à la date d'acquisition et amorties conformément aux méthodes comptables du groupe. En contrepartie, une dette financière du même montant apparaît au bilan et s'amortit suivant le plan de remboursement de la location financière souscrite. Les contrats de location dans lesquels le bailleur ne transfère pas la quasi-totalité des avantages et des risques inhérents à la propriété de l'actif sont classés en tant que contrats de location simple, les paiements au titre de ces contrats sont comptabilisés en charges sur une base linéaire jusqu'à l'échéance du contrat.

5.3.11 Autres immobilisations financières

Les immobilisations financières sont

constituées :

- des titres de participation et créances rattachées non consolidés,
- de créances rattachées à des participations non intégrées,
- de dépôts et cautionnements versés.

Les titres de participation non consolidés sont inscrits à leur coût historique d'acquisition et sont évalués ensuite sur la base de leur valeur d'utilité.

Pour les autres immobilisations financières, elles sont enregistrées à leur coût d'acquisition et font l'objet d'une dépréciation lorsque leur valeur d'inventaire est inférieure à la valeur comptable.

5.3.12 Tests de perte de valeur des actifs immobilisés

Des tests de perte de valeur sont réalisés pour les actifs immobilisés corporels et incorporels à durée de vie finie dès lorsqu'un indice de perte de valeur apparaît. Le test de perte de valeur consiste à comparer la valeur comptable de l'actif à sa valeur actuelle. La valeur actuelle d'un actif est la valeur la plus élevée entre la valeur vénale diminuée des coûts de cession et la valeur d'usage. La valeur d'usage est fondée sur les flux de trésorerie futurs actualisés qui seront générés par ces actifs.

Les écarts d'acquisition qui présentent une durée d'utilisation non limitée sont soumises à un test de dépréciation au moins une fois par année et chaque fois qu'il y a une indication que l'actif peut s'être déprécié (cf note 5.3.8).

5.3.13 Stocks

Les stocks de matières premières, de

matières consommables et de marchandises sont évalués à leur coût d'achat selon la méthode du premier entré, premier sorti (FIFO). Une provision pour dépréciation est constituée au cas par cas pour les références obsolètes ou excédentaires.

Les produits finis sont évalués à leur coût de production. Le cas échéant, une provision pour dépréciation ramène le stock de produits finis à sa valeur actuelle à la date d'arrêté des comptes.

5.3.14 Créances

Les créances sont comptabilisées à leur valeur nominale (coût historique). Les créances sont, le cas échéant, dépréciées pour tenir compte du risque de non-recouvrement sur la base d'une analyse au cas par cas. Les pertes sur créances irrécouvrables sont passées en charges l'année de leur constatation.

5.3.15 Trésorerie

Pour le bilan, le poste « Trésorerie » comprend les disponibilités bancaires et placements immédiatement disponibles. Les disponibilités et équivalents de trésorerie sont principalement constitués de comptes de caisse, de comptes bancaires et de valeurs mobilières de placement qui sont cessibles à court terme (c'est-à-dire moins de trois mois), très liquides, facilement convertibles en un montant connu de trésorerie. Les valeurs mobilières de placements figurent au bilan pour leur coût d'acquisition ou leur valeur de marché si celle-ci est inférieure. Les découverts bancaires sont inclus dans les emprunts parmi les dettes à court terme au passif du bilan.

5.3.16 Opérations en devises

Les charges et produits en devises sont enregistrés pour leur contre-valeur en euros à la date de l'opération.

Les dettes, créances, disponibilités en devises sont enregistrés pour leur contre-valeur en euros sur la base des cours de change en vigueur à la date de clôture de la période. L'écart de conversion qui résulte de la valorisation des dettes et créances en devises est inscrit en comptes de régularisation, à l'actif s'il s'agit d'une perte latente et au passif s'il s'agit d'un profit latent.

Les pertes latentes non couvertes font l'objet d'une provision pour risques.

5.3.17 Provisions et passifs éventuels

Une provision est constituée dès lors qu'il existe une obligation (juridique ou implicite) à l'égard d'un tiers, dans la mesure où elle peut être estimée de façon fiable et qu'il est probable qu'elle se traduira par une sortie de ressources pour le Groupe.

Un passif éventuel est constaté lorsque :

- Le Groupe a une obligation potentielle à l'égard d'un tiers résultant d'événements dont l'existence ne sera confirmée que par la survenance, ou non, d'un ou plusieurs événements futurs incertains qui ne sont pas totalement sous le contrôle de l'entité ;
- Le Groupe a une obligation à l'égard d'un tiers dont il n'est pas probable ou certain qu'elle provoquera une sortie de ressources sans contrepartie au moins équivalente attendue de celui-ci.

L'estimation de la valorisation des provisions est revue lors de chaque clôture. Les provisions sont maintenues tant que le

groupe n'est pas en mesure de statuer clairement et avec certitude sur leur dénouement.

5.3.18 Engagements de retraite

Les engagements de retraite du Groupe figurent au passif du bilan en provisions. En application de la loi française, le groupe a l'obligation de verser aux salariés partant en retraite une indemnité de fin de carrière. Les engagements correspondants sont calculés annuellement selon la méthode des unités de crédit projetées avec salaires de fin de carrière.

Ce calcul est réalisé en application des conventions collectives applicables conformément à la recommandation ANC 2013.

Les hypothèses de calcul retenues en matière d'évaluation des indemnités de départ à la retraite sont les suivantes :

Hypothèses	30.06.2020	31.12.2019
Référence taux d'actualisation	Iboxx Corporates AA 10+	AA 10+
Taux d'actualisation	0,74%	0,77%
Table de mortalité	INSEE 2018	INSEE 2018
Progression des salaires	1% non-cadres 1,5% cadres	1% non-cadres 1,5% cadres
Taux de turn-over	5%	5%
Age de départ à la retraite	60-67	60-67

5.3.19 Dettes

Les dettes sont comptabilisées initialement pour leur valeur nominale puis comptabilisées à leur montant nominal restant dû.

5.3.20 Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires est reconnu sur la période s'il est certain dans son principe et son montant, et acquis à la période. Il est composé :

- des ventes de marchandises et de produits finis : ces ventes sont reconnues en chiffre d'affaires lors du transfert de propriété. Ces produits figurent nets de taxe sur la valeur ajoutée, des retours de marchandises, des rabais et des remises,
- des prestations de services dont le chiffre d'affaires est reconnu à la date de réalisation de la prestation.

5.3.21 Achats consommés

Les achats consommés correspondent au coût d'achat des matières premières et marchandises y inclus les variations de stocks.

5.3.22 Marge brute

La marge brute est définie comme la différence entre le chiffre d'affaires, les achats consommés et la production stockée figurant dans le poste « Autres produits d'exploitation ».

5.3.23 Résultat financier

Le résultat financier comprend les produits et charges liés à la trésorerie et les flux bancaires, les charges d'intérêt sur les emprunts.

5.3.24 Distinction entre le résultat courant et le résultat exceptionnel

Le résultat courant enregistre les produits et les charges relatifs à l'activité courante de l'entreprise. Les éléments non récurrents des activités courantes sont portés en résultat courant.

Les éléments exceptionnels hors activités ordinaires constituent le résultat

exceptionnel.

5.3.25 Impôt sur les résultats

Conformément aux prescriptions du règlement CRC n° 99-02, un impôt différé est comptabilisé en cas :

- de différence temporaire entre les valeurs comptables et fiscales des actifs et des passifs au bilan consolidé,
- de crédits d'impôts et de reports déficitaires.

Les impôts différés sont calculés selon la méthode du report variable, en appliquant le taux d'impôt qui s'appliquera à la date de reversement de la différence.

En application du règlement n° 99-02, les montants d'impositions différées actives et passives sont compensés pour une même entité fiscale.

Les actifs d'impôts différés ne sont pris en

compte que si leur récupération ne dépend pas de résultats futurs ou si leur récupération est probable par suite de l'existence d'un bénéfice imposable attendu dans un futur proche. Cette probabilité est appréciée à la clôture de chaque période.

5.3.26 Résultat net par action

Le résultat net par action se calcule en divisant le résultat net part par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation au cours de la période.

Le résultat net dilué par action s'obtient en divisant le résultat net par le nombre moyen pondéré d'actions ajusté de l'incidence de la conversion maximale des instruments dilutifs en actions ordinaires. A la clôture la société n'a pas d'instruments dilutifs.

5.4 Information sectorielle

30 juin 2020						
(en milliers d'euros)	Agrofourniture	Nutrition-hygiène animale	Conseil	Ferme expérimentale	Autres	Total
Chiffre d'affaires	42 752	6 012	354	242	43	49 402
Marge brute	12 437	2 973	354	56	24	15 843
Taux de marge brute	29,09%	49,45%	100,00%	23,17%	55,24%	32,07%
EBITDA	1 799	168	13	(192)	(770)	1 018
Taux d'EBITDA	4,21%	2,79%	3,65%	-79,32%	ns	2,06%
EBITDA ajusté	2 697	753	13	(192)	(770)	2 501
Taux d'EBITDA ajusté	6,31%	12,52%	3,65%	-79,32%	ns	5,06%

30 juin 2019						
(en milliers d'euros)	Agrofourniture	Nutrition-hygiène animale	Conseil	Ferme expérimentale	Autres	Total
Chiffre d'affaires	37 569	4 688	327	190	53	42 826
Marge brute	11 017	2 464	327	122	32	13 961
Taux de marge brute	29,33%	52,55%	100,00%	64,27%	59,91%	32,60%
EBITDA	1 353	(60)	19	(245)	(833)	235
Taux d'EBITDA	3,60%	-1,27%	5,82%	-128,96%	ns	0,55%
EBITDA ajusté	2 251	525	19	(245)	(728)	1 822
Taux d'EBITDA ajusté	5,99%	11,21%	5,82%	-128,96%	ns	4,25%

Le tableau suivant présente la réconciliation de l'EBITDA avec le compte de résultat :

(en milliers d'euros)	30/06/2020	30/06/2019
Résultat d'exploitation	50	(633)
Dotations aux amortissements et provisions	968	867
Reprises sur amortissements et provisions	-	-
EBITDA	1 018	235
Dépenses de sponsoring – PINEAU CYCLING EVOLUTION	1 275	1 275
Dépenses de droit à l'image	208	312
EBITDA ajusté	2 501	1 822

Actifs et passifs sectoriels

30 juin 2020

(en milliers d'euros)	Agrofourniture	Nutrition- hygiène animale	Conseil	Ferme expérimen- tale	Autre s	Total
Immobilisations corporelles	5 715	333	31	4 216	139	10 434
Stock	10 853	2 523	-	128	64	13 569
Créances d'exploitation	4 253	1 752	760	92	72	6 929
Créances diverses	1 791	214	44	12	50	2 111
Total actif	22 612	4 822	835	4 449	325	33 043
Dettes financières	14 380	2 202	19	3 261	3 530	23 392
Dettes d'exploitation	12 646	1 489	146	146	330	14 757
Autres dettes	1 060	441	23	40	616	2 180
Total dettes	28 086	4 131	188	3 447	4 476	40 328

31 décembre 2019

(en milliers d'euros)	Agrofourniture	Nutrition- hygiène animale	Conseil	Ferme expérimen- tale	Autre s	Total
Immobilisations corporelles	4 148	348	20	4 254	124	8 895
Stock	8 209	2 133	-	107	60	10 509
Créances d'exploitation	3 754	1 898	216	68	111	6 048
Créances diverses	1 132	271	27	44	80	1 555
Total actif	17 245	4 651	264	4 473	375	27 007
Dettes financières	4 612	255	24	3 458	3 536	11 886
Dettes d'exploitation	10 301	1 856	125	211	338	12 832
Autres dettes	935	469	76	55	175	1 711
Total dettes	15 848	2 580	226	3 725	4 050	26 429

Les actifs présents à l'étranger ne sont pas significatifs.

5.5 Informations sur le bilan

5.5.1 Ecarts d'acquisition

(en milliers d'euros)	Valeur brute 30/06/2020	Amortissement / Perte de valeur	Valeur nette 30/06/2020	Valeur nette 31/12/2019
AGRITECH	341	(78)	263	263
ALPHATECH	190	(43)	147	147
GERMAFERM	3	(1)	2	2
TECHAGRO	6	(1)	5	5
VITAL CONCEPT	1 640	(376)	1 264	1 264
Total	2 181	(500)	1 681	1 681

En l'absence de limite prévisible de durée pendant laquelle les écarts d'acquisition procureront des avantages économiques au Groupe, ces derniers ne sont pas amortis.

Aucune dépréciation des écarts d'acquisition n'a été constatée sur la période au terme des tests de perte de valeur.

Le montant d'amortissement / perte de valeur de 500 K€ comptabilisé dans les comptes correspond à l'amortissement des écarts d'acquisition jusqu'au 1^{er} janvier 2016.

5.5.2 Immobilisations incorporelles et corporelles

Tableau des immobilisations

<i>(en milliers d'euros)</i>	Valeur brute 31/12/2019	Acquisitions	Cessions / sorties	Valeur brute 30/06/2020
Concessions Brevets et licences	899	55	-	954
Frais de développement	-	277	-	277
Immobilisations en-cours	300	83	283	100
Sous-total immobilisations incorporelles	1 199	415	283	1 331
Terrains et agencements	263	-	-	263
Constructions	4 843	15	-	4 858
Installations techniques et outillage industriel	2 828	132	-	2 960
Matériel de transport pris en location financières	5 033	1 874	1 428	5 479
Cheptel	304	33	-	337
Autres immobilisations corporelles	2 940	457	28	3 369
Immobilisations corporelles en cours	13	52	-	65
Sous-total immobilisations corporelles	16 225	2 563	1 456	17 332
Total Valeur Brute	17 424	2 978	1 739	18 663

5.5.2.1 Immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles correspondent principalement à des frais de développement (277K€) relatifs à de nouveaux produits commercialisables, mis en service sur le 1^{er} semestre 2020 ; et à des développements informatique (CRM principalement).

5.5.2.2 Immobilisations corporelles

Le groupe est propriétaire des biens immobiliers suivants :

- Erdre d'Anjou (49220) : magasin et entrepôt
- Rohan (56580) : ferme expérimentale (construction sur sol d'autrui)

Les autres sites principaux de production ou d'entreposage sont pris en location notamment à :

- Loudéac (22600) : entrepôt – magasin et services généraux
- Plainintel (22940) : centre de production
- Rohan (56580) : ferme expérimentale (terrains)

Seul le matériel de transport est pris en location financière.

Le groupe est propriétaire d'un cheptel de 300 vaches laitières, porté par la ferme expérimentale de Bel-Orient.

Tableau des amortissements

<i>(en milliers d'euros)</i>	Amort. 31/12/2019	Dotations	Reprises	Amort. 30/06/2020
Concessions, brevets, licences	695	42	-	737
Frais de développement	-	19	-	19
Sous-total immobilisations incorporelles	695	61	-	756
Terrains et agencements	22	6	-	28
Constructions	593	142	-	735
Installations techniques et outillage industriel	1 869	124	-	1 993
Matériel pris en location financières	2 945	450	1 313	2 081
Cheptel	75	70	-	145
Autres immobilisations corporelles	1 826	115	25	1 916
Sous-total immobilisations corporelles	7 330	906	1 338	6 898
Total Amortissement	8 025	967	1 338	7 654

5.5.3 Immobilisations financières

Tableau des immobilisations financières

(en milliers d'euros)	31/12/2019	Augm.	Diminutions	Autres variations	30/06/2020
Créances rattachées à des participations	4 365	-	4 365	-	-
Titres et créances rattachées non consolidés	56	-	2	-	54
Prêts	66	-	-	-	66
Dépôts et cautionnements	524	3	2	-	525
Dépréciation	(4 365)	-	(4 365)	-	-
Immobilisations financières	646	3	4	-	645

Les créances rattachées à des participations représentent un compte courant de 4.365 k€ au 31 décembre 2019 détenu sur la société PINEAU CYCLING EVOLUTION. Ce compte courant a fait l'objet d'un abandon de créance avec clause de retour à meilleure fortune. Le solde a été cédé à l'euro symbolique le 17 juin 2020. Cette cession est assortie d'une clause de reversement (cf. note 5.1.3 relative au désengagement du Groupe de PINEAU CYCLING EVOLUTION).

Les dépôts et cautionnements correspondent à des fonds de garantie bancaire (175 k€), cautions sur loyers immobiliers (279 k€), cautions diverses (70 k€)

Les prêts concernent un prêt à la société SCI DE TRES LE BOIS pour un montant de 66 K€.

5.5.4 Tableau des filiales et participations

Au 30 juin 2020, le groupe détient les participations suivantes, non consolidées.

(en milliers d'euros)	Siège social	Quote-part du capital détenu (en %)	Valeur comptable des titres détenus		Montant des créances rattachées		Montant des cautions
			Brute	Nette	Brute	Nette	
SCI DE TRES LE BOIS	ZI de Très le Bois 22600 LOUDE AC	11,11%	1	1	-	-	-
SCI B2F CITATION HANGAR	ZA du Piquet 35370 ETRELLES	25,77%	1	1	-	-	-

Le groupe n'exerce aucun contrôle dans la gestion de la SCI TRES LE BOIS.

La SCI B2F CITATION HANGAR n'est pas gérée par le groupe et présente un caractère marginal et non significatif au regard de l'activité du groupe.

5.5.5 Entreprises associées

Quote-part de résultat et de capitaux propres des entreprises associées

(en milliers d'euros)	Résultat		Capitaux propres*		
	30/06/2019	30/06/2020	30/06/2019	31/12/2019	30/06/2020
ALGAVI	17	54	332	372	425
PINEAU CYCLING EVOLUTION	361	-	(47)	(147)	-
Total	378	54	285	225	425

* Contribution des entreprises associées dans les capitaux propres du groupe (quote-part des capitaux propres de la société mise en équivalence, nette de la valeur des titres).

Détail par société des éléments significatifs

(en milliers d'euros)	Activité	Chiffre d'affaires	Résultat net	30/06/2020	
				Capitaux propres	Total bilan
ALGAVI	Fabrication de compléments alimentaires	1 808	177	1 983	3 398

(en milliers d'euros)	Activité	Chiffre d'affaires	Résultat net	30/06/2019	
				Capitaux propres	Total bilan
ALGAVI	Fabrication de compléments alimentaires	1 637	64	1 676	2 138
PINEAU CYCLING EVOLUTION	Equipe cycliste	3 173	(1 476)	(3 435)	904

5.5.6 Stocks

(en milliers d'euros)	Brut	Dépréciation	Net	Net
	30/06/2020	30/06/2020	30/06/2020	31/12/2019
Marchandises	10 770	7	10 763	8 092
Matières premières	2 084	-	2 084	1 773
En-cours	25	-	25	13
Produits finis	697	-	697	631
Stock total	13 576	7	13 569	10 509

Les matières premières, les encours et les produits finis proviennent principalement de l'activité industrielle de la société ALPHATECH.

Les stocks de marchandises sont principalement détenus par VITAL CONCEPT.

5.5.7 Créances clients et comptes rattachés

<i>(en milliers d'euros)</i>	30/06/2020	31/12/2019
Créances clients	5 743	4 691
Clients douteux	172	165
Produits non encore facturés	365	90
Dépréciation des clients	(95)	(97)
Créances clients	6 185	4 849

5.5.8 Autres créances et comptes de régularisation

<i>(en milliers d'euros)</i>	30/06/2020	31/12/2019
Fournisseurs débiteurs	96	790
Avoirs à recevoir	384	417
Créances sociales	11	9
Créances fiscales	793	611
Comptes courants débiteurs	41	12
Autres débiteurs	194	124
Impôts différés	152	186
Charges constatées d'avance	1 185	604
Autres créances et comptes de régularisation	2 856	2 753

5.5.9 Etat des échéances des créances

Au 30 juin 2020, la ventilation des créances et des dettes par échéances se présente comme suit :

<i>(en milliers d'euros)</i>	Brut	Echéance moins d'un an	Echéance de 1 à 5 ans	Echéance plus de 5 ans
Créances de l'actif immobilisé	-	-	-	-
Créances clients et comptes rattachés	6 280	6 280	-	-
Autres créances et comptes de régularisation	2 856	2 856	-	-
Etat des créances	9 136	9 136	-	-

5.5.10 Trésorerie

<i>(en milliers d'euros)</i>	30/06/2020	31/12/2019
Disponibilités	8 818	1 690
Trésorerie active	8 818	1 690
Concours bancaires	(4)	(1 458)
Trésorerie passive	(4)	(1 458)
Trésorerie nette	8 814	233

5.5.11 Capitaux propres

Au 30 juin 2020, le capital social de la Société s'élève à 51 034,76 € décomposé en 729 068 titres (510.000 actions ordinaires et 219.068 actions de préférence) d'une valeur nominale de 0,07 euros, entièrement libérées et réparties comme suit :

(en milliers d'euros)

Catégories de titres	Total	Actions ordinaires	Actions de préférences ADP2019
Au 30 juin 2019	51	36	15
Augmentation au cours de la période	-	-	-
Diminutions au cours de la période	-	-	-
Au 31 décembre 2019	51	36	15
Augmentation au cours de la période	-	-	-
Diminutions au cours de la période	-	-	-
Au 30 juin 2020	51	36	15

Les droits particuliers attachés aux actions de préférence sont présentés ci-après :

	Rachat prioritaire en cas de réduction de capital non motivée par les pertes	Répartition préférentielle du prix en cas de cession de la majorité du capital	Priorité en cas d'amortissement du capital	Dividende prioritaire	Priorité sur le boni de liquidation
ADP 2019	X		X	X	

Comme il ressort du tableau ci-dessous, il n'a été apporté aucune modification au montant du capital social de la société sur le 1er semestre 2020.

Catégories de titres	Valeur nominale		01/01/2020	Nombre de titres		
	01/01/2020	30/06/2020		Créées sur la période	Annulées ou transformées sur la période	30/06/2020
Actions ordinaires	0,07	0,07	510 000	-	-	510 000
Actions de préférence ADP2019	0,07	0,07	219 068	-	-	219 068
Total			729 068	-		729 068

Nature des ADP2019

Les ADP2019 sont issues de la conversion d'actions de préférence (les ADP2013) en date du 28 juin 2019. En application de l'article 24 des statuts d'ETI GROUP, les ADP2019 bénéficient d'un dividende prioritaire, stipulé comme suit : « *Le bénéfice distribuable, augmenté le cas échéant des sommes prélevées sur les réserves dont la société a la disposition (les réserves distribuables) (étant rappelé que*

conformément à la loi les dividendes sont prélevés par priorité sur les bénéfices de l'exercice) est réparti comme suit entre les associés :

- au titre des exercices clos entre le 31 décembre 2019 et le 31 décembre 2024 (inclus), sous réserve de l'existence d'un bénéfice distribuable et dans la limite du montant de celui-ci augmenté du montant des réserves distribuables, chaque ADP2019 aura droit à un dividende prioritaire cumulatif d'un montant de 2 euros, soit pour les 219.068 ADP2019, un dividende prioritaire d'un montant global de 438.136 euros par exercice, auquel s'ajoutera, le cas échéant, le montant du dividende prioritaire dû au titre des exercices antérieurs et non versé ».

Il est précisé que :

- en cas de cession de tout ou partie des ADP2019, les actions cédées seront automatiquement et de plein droit converties en actions ordinaires et n'auront plus droit au dividende prioritaire que ce soit au titre de l'exercice au cours duquel la cession intervient ou, le cas échéant, au titre d'exercices antérieurs à ladite cession pour lesquels le dividende prioritaire n'aurait pas été versé en tout ou partie ;
- après la distribution du dividende prioritaire dû au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2024, les 219.068 ADP2019 seront automatiquement et de plein droit converties en actions ordinaires, sous réserve que l'intégralité du dividende prioritaire cumulé, soit la somme totale de 2.628.816 euros, ait été payée aux ADP2019. Dans l'hypothèse où il existerait un solde de dividende prioritaire à verser, les ADP2019 conserveront le droit de recevoir le dividende prioritaire jusqu'au complet paiement de celui-ci, et ce pendant une durée de 3 exercices supplémentaires, soit jusqu'à l'issue de la distribution au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2027 (inclus). Passé cette date, plus aucun dividende prioritaire ne sera dû.

5.5.12 Provisions

(en milliers d'euros)	31/12/2019	Dotations	Reprises utilisées	Reprises non utilisées	30/06/2020
Provision pour engagement retraite	408	74	-	-	482
Provision pour mise en équivalence	147	-	-	147	-
Provision pour impôts différés passif	-	-	-	-	-
Autres provisions	-	-	-	-	-
Provisions pour risques et charges	555	74	-	147	482

Provision pour mise en équivalence

Au 31 décembre 2019, la provision pour mise en équivalence correspond à la mise en équivalence de la société PINEAU CYCLING EVOLUTION. Elle a été reprise au 30 juin 2020 suite au désengagement du groupe (cf. note : 5.1.3).

5.5.13 Emprunts et dettes financières

Au 30 juin 2020, les dettes financières se composent comme suit :

<i>(en milliers d'euros)</i>	30/06/2020	Echéance moins d'un an	Echéance de 1 à 5 ans	Echéance plus de 5 ans
Emprunts, dettes et crédits à plus d'un an à l'origine	19 917	872	17 465	1 580
Dettes financières sur locations financières	3 396	861	2 371	164
Autres emprunts et dettes financières	74	74	-	-
Concours bancaires courants	4	4	-	-
Endettement financier	23 392	1 811	19 836	1 744
<i>Emprunts souscrits sur la période</i>	<i>12 000</i>			
<i>Dettes financières sur locations financières souscrits sur la période</i>	<i>1 874</i>			
<i>Emprunts remboursés sur la période</i>	<i>341</i>			
<i>Dettes financières sur locations financières remboursées sur la période</i>	<i>573</i>			

Les PGE souscrits sur la période ont été considérées à une échéance de 1 à 5 ans, conformément aux recommandations de l'ANC (Autorité des Normes Comptables).

Au 30 juin 2020, il n'existe aucun covenant bancaire.

5.5.14 Fournisseurs et comptes rattachés

<i>(en milliers d'euros)</i>	30/06/2020	31/12/2019
Fournisseurs	10 631	9 857
Factures non parvenues	1 464	531
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	12 095	10 388

5.5.15 Autres dettes d'exploitation et comptes de régularisation

<i>(en milliers d'euros)</i>	30/06/2020	31/12/2019
Clients créditeurs	274	374
Avoir à émettre	43	33
Dettes sociales	1 955	1 849
Dettes fiscales	680	563
Autres dettes	1 026	463
Produits constatés d'avance	863	873
Autres dettes d'exploitation et comptes de régularisation	4 841	4 155

Les produits constatés d'avance correspondent essentiellement aux ventes facturées sur la période mais dont le transfert de propriété n'est intervenu que sur la période suivante (livraisons en transit).

5.5.16 Etat des échéances des dettes

Au 30 juin 2020, la ventilation des dettes par échéances se présente comme suit :

<i>(en milliers d'euros)</i>	Brut	Echéance moins d'un an	Echéance de 1 à 5 ans	Echéance plus de 5 ans
Fournisseurs	12 095	12 095	-	-
Dettes fiscales et sociales	2 635	2 635	-	-
Autres dettes	1 343	1 343	-	-
Produits constatés d'avance	863	863	-	-
Etat des dettes d'exploitation	16 936	16 936	-	-

5.6 Informations sur le compte de résultat

5.6.1 Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires du Groupe est constitué des ventes de marchandises, de ventes de produits finis et de prestations de services tels que décrits en note 5.1.1 ci-dessus.

<i>(en milliers d'euros)</i>	30/06/20 20	30/06/20 19	Diff.	Diff. %
Ventes de marchandises	44 218	38 109	6 109	16,03%
Ventes de produits finis	4 699	4 240	459	10,83%
Prestations de services	485	477	8	1,68%
Chiffres d'affaires	49 402	42 826	6 576	15,36%

Répartition du chiffre d'affaires par secteur géographique :

<i>(en milliers d'euros)</i>	30/06/2020	30/06/2019
France	44 275	38 944
Hors de France	5 127	3 882
Chiffres d'affaires	49 402	42 826

Dans le cadre de la préparation des comptes intermédiaires 2020, des erreurs ont été constatées dans l'affectation géographique du chiffre d'affaires 2019 et 2018 présentée dans l'annexe des comptes consolidés de l'exercice 2019. Cette erreur n'a aucun impact sur le chiffre d'affaires total des exercices 2019 et 2018. Le tableau présenté ci-dessous est corrigé de ces erreurs.

<i>(en milliers d'euros)</i>	31/12/2019		31/12/2018	
	Corrigé	Publié	Corrigé	Publié
France	79 002	79 359	73 283	74 699
Hors de France	7 799	7 442	7 243	5 827
Chiffre d'affaires	86 801	86 801	80 526	80 526

5.6.2 Autres produits d'exploitation

<i>(en milliers d'euros)</i>	30/06/2020	30/06/2019
Production stockée	78	(126)
Production immobilisée	41	13
Subventions d'exploitation	4	
Reprises sur amortissements et provisions	12	11
Autres produits	74	12
Transferts de charges	153	146
Autres produits d'exploitation	362	57

5.6.3 Achats consommés

<i>(en milliers d'euros)</i>	30/06/2020	30/06/2019
Achats de marchandises	32 244	27 222
Variation de stocks	(2 671)	(1 473)
Achats de matières premières et autres approvisionnements	4 375	2 896
Variation de stock de matières premières	(311)	94
Achats consommés	33 637	28 739

5.6.4 Charges externes

<i>(en milliers d'euros)</i>	30/06/2020	30/06/2019
Sous-traitance	61	137
Loyers	1430	1 360
Honoraires	278	197
Frais de transport	1 292	1 228
Publicité	903	781
Sponsoring équipe cycliste	1 275	1 275
Missions et réceptions	193	297
Services bancaires	71	58
Autres achats et charges externes	2740	2 489
Autres charges externes	8 243	7 822

Les charges externes progressent de 4,83 % au 30 juin 2020 en comparaison du précédent semestre. Les loyers correspondent principalement aux locations simples des locaux industriels, des entrepôts de stockages et des bureaux.

5.6.5 Charges de personnel

<i>(en milliers d'euros)</i>	30/06/2020	30/06/2019
Salaires et traitements	4 604	3 937
Charges sociales	1 539	1 364
Participation des salariés	-	-
Charges de personnel	6 143	5 300

Les charges de personnel augmentent de 15,9% par rapport au 1^{er} semestre 2019 sous l'effet de la progression des effectifs.

5.6.6 Dotations aux amortissements et provisions

<i>(en milliers d'euros)</i>	30/06/2020	30/06/2019
------------------------------	------------	------------

Dotations aux amortissements sur immobilisations	967	867
Dotations aux provisions sur actif circulant	10	11
Dotations aux provisions pour risques et charges	75	75
Dotations aux amortissements et provisions	1 052	953

Les dotations et reprises nettes telles qu'elles figurent dans le tableau de flux de trésorerie sont composées comme suit :

<i>(en milliers d'euros)</i>	30/06/2020	30/06/2019
Reprises amortissements et provisions	(4 367)	-
Dotations aux amortissements et provisions	1 042	4 155
Dotations et reprises	(3 325)	4 155
<i>Reprises et dotations d'exploitation</i>	<i>1 042</i>	<i>942</i>
<i>Reprises et dotations financières</i>	<i>(4 367)</i>	<i>3 213</i>
<i>Reprises et dotations exceptionnelles</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
Dotations et reprises	(3 325)	4 155

5.6.7 Autres charges d'exploitation

<i>(en milliers d'euros)</i>	30/06/2020	30/06/2019
Droits à l'image	207	312
Autres charges	40	42
Autres charges d'exploitation	247	354

Les droits à l'image représentent des contrats de concession du droit d'utilisation et de commercialisation de la personnalité de cyclistes professionnels de l'équipe cycliste, portée par la société PINEAU CYCLING EVOLUTION. Ces droits à l'image ont été versés à 4 cyclistes en 2019, 3 cyclistes en 2020.

5.6.8 Résultat financier

<i>(en milliers d'euros)</i>	30/06/2020	30/06/2019
Escomptes obtenus	-	-
Reprises sur dépréciations	4 367	-
Autres produits financiers	28	49
Total des produits financiers	4 395	49
Dotations aux dépréciations	-	3 213
Intérêts et charges assimilées	72	52
Autres charges financières	4 365	-
Total des charges financières	4 437	3 265
Résultat financier	(42)	(3 216)

Au 30 juin 2019, le groupe a déprécié intégralement la créance rattachée à la société PINEAU CYCLING EVOLUTION (PCE), mise en équivalence, soit une dotation de 3 213 K€.

Suite à la cession de la participation détenue dans PCE le 17 juin 2020, concomitant à l'abandon partiel de la créance en compte courant et la cession du solde de cette créance en compte courant, la dépréciation constituée au 31 décembre 2019 a été reprise au 30 juin 2020 pour un montant de 4 367 K€.

Les charges financières au 30 juin 2020 correspondent à hauteur de 4 365 K€ aux opérations

susvisées.

5.6.9 Résultat exceptionnel

<i>(en milliers d'euros)</i>	30/06/2020	30/06/2019
Produits exceptionnels sur opérations de gestion	176	11
Produits de cession d'actifs	316	95
Total des produits exceptionnels	492	106
Charges exceptionnelles sur opérations de gestion	184	18
Valeur nette des immobilisations cédées	120	101
Dotations aux amortissements, aux dépréciations et aux provisions	-	-
Total des charges exceptionnelles	304	119
Résultat exceptionnel	188	(13)

Le résultat de cession sur les titres PINEAU CYCLING EVOLUTION s'élève à 125 k€.

5.6.10 Impôt

Ventilation de l'impôt sur les résultats

<i>(en milliers d'euros)</i>	30/06/2020	30/06/2019
Charge / (produit) d'impôt exigible	157	86
Charge / (produit) d'impôt différé	33	(14)
Charge / (produit) d'impôt	190	72

Détail des impôts différés

<i>(en milliers d'euros)</i>	30/06/2020	30/06/2019
Réintégrations fiscales temporaires	20	18
Profit sur stock	29	28
Provision pour pension de retraite	135	117
Retraitement des locations financières	(2)	20
Actifs d'impôt différé	182	183
Amortissements dérogatoire	(30)	(37)
Dépréciations titres consolidés	-	-
Passif d'impôt différé	(30)	(37)
Impôt différé net	152	145

Impôts sur déficits reportables

Les déficits reportables ne sont pas activés par le Groupe. Les déficits cumulés représentent une base de 4 252 K€ au 30 juin 2020, principalement imputables aux sociétés :

- BEL ORIENT : 2 678 k€
- ETI GROUP : 526 k€
- Etablissement stable de VITAL CONCEPT en Belgique : 1 046 k€

Analyse de la charge d'impôt :

Montants en €	Résultat avant impôt	Charge d'impôt	Taux IS
Résultat des entreprises intégrées	196	190	0,97%
Impact des charges définitivement non déductibles	82		

**Quote-part taxable sur distributions de dividendes -
Sociétés de personnes**

Quote-part taxable sur distributions de dividendes intragroupe	32		
Quote-part taxable sur résultat des sociétés de personnes	-		
Résultat de cession des titres consolidés	-126		
Déficits			
Déficits de la période non activés	596		
Déficits précédemment non activés et utilisé	(2)		
Ajustements divers sur l'impôt			
Incidence IS 31%		-	
Crédits d'impôt		28	
Impôt payé à l'étranger		-	
Total	779	218	28,00%

5.6.11 Résultat par action

Les instruments donnant droit au capital de façon différée sont considérés comme anti-dilutifs car ils induisent une augmentation du résultat net par action. Ainsi, le résultat dilué par action est identique au résultat de base par action.

	30/06/2020	30/06/2019
Résultat net (en K€)	111	(3 488)
Nombre moyen d'actions pondéré	729 068	729 068
Résultat par action (en €)	0,1517	(0,2090)
Nombre moyen d'actions pondéré dilué	729 068	729 068
Résultat de base par action (en €)	0,1517	(0,2090)

5.7 Autres informations

5.7.1 Effectif

Effectifs moyens	Total 30/06/2020	cadres	maitrise	employés	ouvriers	Total 31/12/2019
AGRITECH	8	2		6		9
ALPHATECH	35	5	6	4	20	35
BEL ORIENT	5	1			4	5
ETI GROUP	4	2	1	1		4
GERMAFERM	-					-
TECHAGRO	1		1			1
VITAL CONCEPT	207	21	31	85	71	200
Total	260	31	38	96	95	254

5.7.2 Parties liées

Hors rémunération des dirigeants, les transactions conclues avec des parties liées correspondent à des prestations ou loyers facturés par des SCI ou SARL à des conditions de marché et de règlement habituelles pour ce type de prestations. Ces SCI/SARL sont détenues majoritairement par des actionnaires du groupe.

Convention de consultant avec la SARL TRES LE BOIS

La SARL TRES LE BOIS est détenue à 100% par Monsieur Patrice ETIENNE.

Convention de consultant conclue le 3 mai 2013 pour la période du 1er mai 2013 au 31 décembre 2013 et renouvelable par tacite reconduction pour une durée de 12 mois avec ETI GROUP, VITAL CONCEPT, AGRITECH et ALPHATECH. La SARL TRES LE BOIS n'a facturé aucune prestation entrant dans le champ d'application de cette convention au cours des premiers semestres 2019 et 2020.

Bail commercial avec la SCI DE TRES LE BOIS

La SCI TRES LE BOIS est détenue à hauteur de 89% par Monsieur Patrice ETIENNE.

Bail conclu le 29 juin 2020 pour la période du 1^{er} juillet 2020 au 30 juin 2029 avec VITAL CONCEPT en remplacement du bail portant sur la période du 16 novembre 2009 au 15 novembre 2018. Le nouveau bail inclut les extensions du bâtiment réalisées au cours du premier semestre 2020. Le loyer annuel est fixé à 1 008 k€, soit 84 k€ par mois.

Le montant total des loyers payé à la SCI TRES LE BOIS s'élève à 462 k€ pour le premier semestre 2020 (loyer hors extensions achevées au cours du 1^{er} semestre).

Bail commercial avec la SCI DE BEAU SOLEIL

La SCI BEAU SOLEIL est détenue à hauteur de 80% par Monsieur Patrice ETIENNE.

Bail conclu le 11 décembre 2013 pour la période du 1^{er} janvier 2014 au 31 décembre 2023 avec ALPHATECH.

Le montant total des loyers payés à la SCI DE BEAU SOLEIL s'élève à 186 k€ sur le premier semestre 2020. Ce contrat de bail a fait l'objet d'un avenant signé le 20 mars 2020 venant autoriser ALPHATECH

à sous louer une partie de ces locaux sis ZI du Grand Plessis – 22940 PLAINTEL

Contrat de bail rural entre la SCI DE BEL ORIENT et la SCEA DE BEL ORIENT

Monsieur Patrice Etienne est gérant de la SCI DE BEL ORIENT et de la SCEA DE BEL ORIENT.

Le contrat conclu le 22 juin 2017 a été consenti pour une durée de 18 années entières et consécutives commençant à courir à compter du 22 juin 2017 pour se terminer le 21 juin 2035. Le fermage annuel est fixé à la somme de 70.000 euros actualisé chaque année en fonction de la variation de l'indice national des fermages publié annuellement par arrêté ministériel. Le loyer constaté en charge sur le premier semestre 2020 s'élève à 44 k€.

Contrat de prêt entre VITAL CONCEPT et la SCI DE TRES LE BOIS

La SCI TRES LE BOIS est détenue à hauteur de 89% par Monsieur Patrice ETIENNE.

Prêt conclu en 2010 entre VITAL CONCEPT et la SCI TRES LE BOIS pour un montant initial de 275 365 € remboursable par échéances annuelles constantes de 12 139,34 euros sur 15 ans au 31 décembre de chaque année de 2010 à 2025. Le prêt est rémunéré au taux de 3%. L'échéance est fixée au mois de décembre 2020. Les intérêts constatés en produit s'élève 1 k€.

Contrat de prestation de service entre TECHAGRO, la SCI PACO et la SCI TRES LE BOIS

Contrat de prestation de service en date du 26 juin 2014 conclu pour une durée commençant à courir à compter du 1^{er} janvier 2014 et se terminant le 31 décembre 2014. Ce bail prévoit un renouvellement annuel par reconduction tacite. En contrepartie des prestations effectuées, TTECHAGRO perçoit une rémunération égale au montant de ses charges affectées à l'exécution de ses prestations, majoré de 10%.

5.7.3 Rémunération des dirigeants

Présidence :

La Présidence d'ETI GROUP a été confiée à la SARL de TRES LE BOIS. Dans le cadre de son mandat, le groupe a versé une rémunération de présidence de 333 K€ au 30 juin 2020 et 383 k€ au 30 juin 2019.

Rémunération des dirigeants personnes physiques :

Quatre entités du groupe des sociétés intégrées sont dirigées ou codirigées par des dirigeants mandataires, personnes physiques. Seuls deux de ces dirigeants sont rémunérés au titre de leur mandat. Communiquer la rémunération des dirigeants mandataires reviendrait ainsi à donner une information quasi-individuelle préjudiciable à son caractère confidentiel.

Le groupe n'a pas contracté d'engagements en matière de pensions et indemnités assimilées dont bénéficient les membres et anciens membres des organes de direction. ETI GROUP et les entreprises placées sous son contrôle n'ont par ailleurs par accordé d'avances et crédits aux membres des organes susvisés.

5.7.4 Honoraires des commissaires aux comptes

Les honoraires des Commissaires aux comptes comptabilisés en charges de la période se ventilent comme suit:

<i>(en milliers d'euros)</i>		Deloitte & Associés	Ouest Conseils Lorient	Baker Tilly Strego	Total
30/06/2020	Certification des comptes	-	13	2	15
	Services autres que la certification des comptes (SACC)	-	-	-	-
30/06/2019	Certification des comptes	-	12	2	14
	Services autres que la certification des comptes (SACC)	-	-	-	-

5.7.5 Engagements hors-bilan

<i>(en milliers d'euros)</i>	30/06/2020	31/12/2019
Clause de retour à meilleure fortune sur abandon de créance PINEAU CYCLING EVOLUTION (cf. modalités exposées note 5.1.3)	1 000 k€	-
Clause de reversement sur le solde de la créance PINEAU CYCLING EVOLUTION (cf. modalités exposées note 5.1.3)	3 365 k€	-

- Le Fonds National de Garantie s'est porté caution à hauteur de 50% sur les prêts contractés par le groupe auprès de la BPI. Le montant ainsi garanti s'élève à 1 750 k€.
- L'Etat s'est porté caution à hauteur de 90% sur les prêts accordés dans le cadre de la crise sanitaire liée à la COVID 19. Le montant ainsi garanti s'élève à 10 800 k€.

<i>(en milliers d'euros)</i>	30/06/2020	31/12/2019
Caution bancaires	3 318	3 020
Nantissements des titres ALGAVI	61	75
Nantissement du fonds ALPHATECH	44	44

Dans le cadre de certains financements la Société a consenti un nantissement de fonds de commerce au profit des établissements prêteurs concernés pour garantir le remboursement des dits prêts. Les contrats bancaires avec les partenaires financiers n'intègrent pas de covenant bancaire.

Les autres obligations contractuelles non inclus dans le bilan, sont les suivants au 30 juin 2020 :

<i>(en milliers d'euros)</i>	Total	- de 1 an	de 1 à 5 ans	+ de 5 ans
Baux commerciaux	11 380	1 338	5 310	4 732
Autres contrats de location simple	1 993	736	1 224	33
Paiement des intérêts sur emprunts	338	81	202	55
Total	13 711	2 155	6 736	4 820

WINFARM (anciennement dénommée ETI
Group SAS)

Société anonyme

ZI de Très Le Bois
22600 LOUDEAC

**Rapport d'examen limité des commissaires aux comptes
sur les comptes consolidés semestriels**

Période du 1^{er} janvier 2020 au 30 juin 2020

WINFARM

(anciennement dénommée ETI Group SAS)

Société anonyme

ZI de Très Le Bois
22600 LOUDEAC

Rapport d'examen limité des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés semestriels

Période du 1^{er} janvier 2020 au 30 juin 2020

Aux membres du Conseil d'administration,

En notre qualité de commissaires aux comptes de la société WINFARM (anciennement dénommée ETI Group SAS) et en réponse à votre demande, dans le cadre du projet d'offre au public et d'une admission des actions de la société à la négociation sur le marché Euronext Growth, nous avons effectué un examen limité des comptes consolidés semestriels relatifs à la période du 1^{er} janvier 2020 au 30 juin 2020, tels qu'ils sont joints au présent rapport.

Nous précisons que s'agissant des premiers comptes consolidés intermédiaires établis en date du 30 juin 2020, les informations relatives à la période du 1^{er} janvier 2019 au 30 juin 2019 présentées à titre comparatif n'ont pas fait l'objet d'un audit ou d'un examen limité.

Ces comptes consolidés semestriels ont été établis sous la responsabilité du Président le 4 septembre 2020 sur la base des éléments disponibles à cette date dans un contexte évolutif de crise liée au Covid-19 et de difficultés à appréhender ses incidences et les perspectives d'avenir. Il nous appartient, sur la base de notre examen limité, d'exprimer notre conclusion sur ces comptes consolidés semestriels.

Nous avons effectué notre examen limité selon les normes d'exercice professionnel applicables en France et la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes relative à cette intervention. Un examen limité consiste essentiellement à s'entretenir avec les membres de la direction en charge des aspects comptables et financiers et à mettre en œuvre des procédures analytiques. Ces travaux sont moins étendus que ceux requis pour un audit effectué selon les normes d'exercice professionnel applicables en France. En conséquence, l'assurance que les comptes consolidés semestriels résumés, pris dans leur ensemble, ne comportent pas d'anomalies significatives obtenue dans le cadre d'un examen limité est une assurance modérée, moins élevée que celle obtenue dans le cadre d'un audit.

Sur la base de notre examen limité, nous n'avons pas relevé d'anomalies significatives de nature à remettre en cause la conformité des comptes consolidés semestriels avec les règles et principes comptables français.

Rennes et Lorient, le 7 octobre 2020
Les Commissaires aux Comptes

Deloitte & Associés

ALC Audit

Ouest Conseils Lorient

Guillaume RADIGUE
Associé

Stéphane PIQUEE
Associé

Corinne LE MOUEL-RUAUD
Associée

5.3 Note complémentaire aux états financiers 31 décembre 2019 et 30 juin 2020

En complément de la note **5.5.2 (immobilisations incorporelles et corporelles)**, il est précisé que les autres immobilisations corporelles qui figurent au bilan pour des valeurs brutes respectives de 3.369K€ au 30 juin 2020 et 2.940K€ au 31 décembre 2019 correspondent à titre principal à du matériel de transport, du matériel informatique et de bureau et du mobilier.

En complément de la note **5.5.7 (créances clients et comptes rattachés)**, il est précisé que l'augmentation des créances clients, soit 5.743K€ au 30 juin 2020, versus 4.691K€ au 31 décembre 2019, résulte d'une part ; de l'augmentation des créances clients de 343 K€ dans l'activité Nutrition, en lien avec un allongement des durées de paiement des clients du Moyen-Orient qui ont eu plus de mal à obtenir des devises en Euros ; d'autre part, à l'augmentation des créances clients dans l'Agrofourniture en lien avec la croissance de l'activité. Les délais de paiement sur l'Agrofourniture demeurent stables au 30 juin 2020, en comparaison du 31 décembre 2019.

En complément de la note **5.5.15 (autres dettes et comptes de régularisation)**, il est précisé que les autres dettes, soit 1.026K€ au 30 juin 2020 et 463K€ au 31 décembre 2019, correspondent principalement à des comptes courants d'associés, soit 797 K€ au 30 juin 2020 et 344 K€ au 31 décembre 2019.

En complément de la note **5.6.4 (charges externes)**, il est précisé que les autres achats et charges externes, soit 2.740K€ au 30 juin 2020 et 2.489K€ au 30 juin 2019, correspondent :

<i>(en milliers d'euros)</i>	30/06/2020	30/06/2019
Achats non stockés	863	842
Entretien et réparations	397	331
Primes d'assurance	167	141
Autres services extérieurs	99	70
Personnel extérieur	158	39
Frais postaux et télécommunications	475	461
Redevance de Présidence	333	383
Autres services extérieurs	250	222
Autres achats et charges externes	2 740	2 489

En complément de la note **5.6.11 (résultat par action)**, il est précisé qu'il n'existe pas d'instrument donnant droit au capital de façon différée au 30 juin 2020 et 31 décembre 2019.

En complément de la note **5.7.2 (parties liées)**, les transactions avec les parties liées ont été conclues sur le 1^{er} semestre 2020 :

Contrat de cession conclu entre la société WINFARM et société PINEAU CYCLING EVOLUTION (« PCE ») en date du 17 juin 2020 aux termes duquel la société WINFARM a cédé, avec effet au 25 juin 2020, la totalité des 250 actions de la société PINEAU CYCLING

EVOLUTION qu'elle détenait, représentant 20,83% de son capital, à la SARL Très Le Bois, pour un montant global de 2.500 euros, payé comptant.

Convention d'abandon de créance avec clause de retour à meilleure fortune conclu entre la société WINFARM et société PCE en date du 25 juin 2020 aux termes de laquelle WINFARM a renoncé au remboursement et abandonné partiellement à hauteur de 1.000.000 euros la créance en compte courant qu'elle détenait à l'encontre de PCE. Cet abandon est assorti d'une clause de retour à meilleure fortune d'une durée de 20 ans, aux termes de laquelle, dès lors que pour un exercice considéré, le résultat net comptable de PCE sera positif, PCE remboursera à WINFARM, dans un délai d'un mois suivant l'approbation des comptes de cet exercice par ses associés, un montant égal à 50% dudit résultat net comptable, et ce, jusqu'à complet remboursement de la Créance Abandonnée.

Convention de cession de créance entre la société WINFARM et la SARL Très le Bois en date du 25 juin 2020 aux termes de laquelle WINFARM a cédé à la SARL Très Le Bois le solde de la créance en compte courant qu'elle détenait sur PCE, soit 3 364 760 euros, moyennant le prix de un euro. Il a été convenu entre WINFARM, PCE et la SARL Très Le Bois (i) que la créance cédée devrait être remboursée à la SARL Très Le Bois en 140 échéances mensuelles d'un montant de 24.034 euros et pour la 1ère fois le 31 janvier 2021 et (ii) que Très Le Bois reverserait à WINFARM tout montant ainsi perçu, déduction faite d'une somme égale à 0,3% de tout montant recouvré, dans un délai de dix (10) jours ouvrés suivant la réception de tout paiement.

5.4 AUDIT DES INFORMATIONS FINANCIERES ANNUELLES

Société ETI GROUP
Société par actions simplifiée
Zone Industrielle de Très le Bois
22600 LOUDEAC

**RAPPORT
DES COMMISSAIRES AUX COMPTES
SUR LES COMPTES CONSOLIDES**

Exercice clos le 31 Décembre 2019

Société ALC AUDIT
Commissaire aux comptes
4 rue Abbé Laudrin
56100 LORIENT

Société OUEST CONSEILS LORIENT
Commissaire aux comptes
Rue du Sous Marin Vénus
56100 LORIENT

RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES COMPTES CONSOLIDES

EXERCICE CLOS LE 31 DECEMBRE 2019

Aux associés de la société ETI GROUP,

▪ **Opinion**

En exécution de la mission qui nous a été confiée par vos assemblées générales, nous avons effectué l'audit des comptes consolidés de la société ETI GROUP relatifs à l'exercice clos le 31 décembre 2019, tels qu'ils sont joints au présent rapport. Ces comptes ont été arrêtés par votre Président le 25 juin 2020 sur la base des éléments disponibles à cette date dans un contexte évolutif de crise sanitaire liée au Covid-19.

Nous certifions que les comptes consolidés sont, au regard des règles et principes comptables français, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice écoulé ainsi que de la situation financière et du patrimoine, à la fin de cet exercice, de l'ensemble constitué par les personnes et entités comprises dans la consolidation.

▪ **Fondement de l'opinion**

Référentiel d'audit

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

Les responsabilités qui nous incombent en vertu de ces normes sont indiquées dans la partie « Responsabilités des commissaires aux comptes relatives à l'audit des comptes consolidés » du présent rapport.

Indépendance

Nous avons réalisé notre mission d'audit dans le respect des règles d'indépendance qui nous sont applicables, sur la période du 1^{er} janvier 2019 à la date d'émission de notre rapport, et notamment nous n'avons pas fourni de services interdits par le code de déontologie de la profession de commissaire aux comptes.

▪ **Observation**

Sans remettre en cause l'opinion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur les points suivants exposés :

- dans la note « 5.3.3 – Changements de méthodes comptables » de l'annexe des comptes consolidés qui expose le changement de méthode comptable relatif à l'application dans les comptes consolidés de l'exercice clos le 31 décembre 2019, de la méthode préférentielle, permettant de retraiter les contrats de location financement.
- dans la note « 5.1.2 – Faits marquants de l'exercice » de l'annexe des comptes consolidés concernant la dépréciation des titres et de la créance rattachée à la participation dans la société PINEAU CYCLING EVOLUTION.
- dans la note « 5.1.3 – Evènements postérieurs à la clôture » de l'annexe des comptes consolidés concernant les opérations relatives au désengagement du Groupe de la société PINEAU CYCLING EVOLUTION.

▪ **Justification des appréciations**

En application des dispositions des articles L.823-9 et R.823-7 du code de commerce relatives à la justification de nos appréciations, nous portons à votre connaissance les appréciations suivantes qui, selon notre jugement professionnel, ont été les plus importantes pour l'audit des comptes consolidés de l'exercice.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le contexte de l'audit des comptes consolidés pris dans leur ensemble, arrêtés dans les conditions rappelées précédemment, et de la formation de notre opinion exprimée ci-avant. Nous n'exprimons pas d'opinion sur des éléments de ces comptes consolidés pris isolément.

Comme mentionné ci-avant, la note « 5.3.3 – Changements de méthodes comptables » de l'annexe des comptes consolidés expose le changement de méthode comptable résultant de l'application de la méthode préférentielle permettant de retraiter les contrats de location financement.

Dans le cadre de notre appréciation des règles et principes comptables suivis par votre société, nous avons vérifié la correcte application de ce changement et de la présentation qui en est faite.

▪ **Vérifications spécifiques**

Nous avons également procédé, conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France, aux vérifications spécifiques prévues par les textes légaux et réglementaires, des informations relatives au groupe, données dans le rapport de gestion du Président arrêté le 25 juin 2020. S'agissant des évènements survenus et des éléments connus postérieurement à la date d'arrêté des comptes relatifs aux effets de la crise liée au Covid-19, la direction nous a indiqué qu'ils feront l'objet d'une communication à l'assemblée générale appelé à statuer sur les comptes.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur leur sincérité et leur concordance avec les comptes consolidés.

▪ **Responsabilités de la direction et des personnes constituant le gouvernement d'entreprise relatives aux comptes consolidés**

Il appartient à la direction d'établir des comptes consolidés présentant une image fidèle conformément aux règles et principes comptables français ainsi que de mettre en place le contrôle interne qu'elle estime nécessaire à l'établissement de comptes consolidés ne comportant pas d'anomalies significatives, que celles-ci proviennent de fraudes ou résultent d'erreurs.

Lors de l'établissement des comptes consolidés, il incombe à la direction d'évaluer la capacité de la société à poursuivre son exploitation, de présenter dans ces comptes, le cas échéant, les informations nécessaires relatives à la continuité d'exploitation et d'appliquer la convention comptable de continuité d'exploitation, sauf s'il est prévu de liquider la société ou de cesser son activité.

Les comptes consolidés ont été arrêtés par votre Président.

▪ **Responsabilités des commissaires aux comptes relatives à l'audit des comptes consolidés**

Il nous appartient d'établir un rapport sur les comptes consolidés. Notre objectif est d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes consolidés pris dans leur ensemble ne comportent pas d'anomalies significatives. L'assurance raisonnable correspond à un niveau élevé d'assurance, sans toutefois garantir qu'un audit réalisé conformément aux normes d'exercice professionnel permet de systématiquement détecter toute anomalie significative. Les anomalies peuvent provenir de fraudes ou résulter d'erreurs et sont considérées comme significatives lorsque l'on peut raisonnablement s'attendre à ce qu'elles puissent, prises individuellement ou en cumulé, influencer les décisions économiques que les utilisateurs des comptes prennent en se fondant sur ceux-ci.

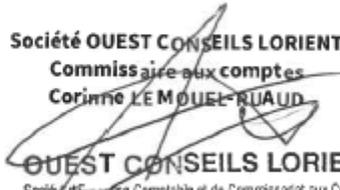
Comme précisé par l'article L.823-10-1 du code de commerce, notre mission de certification des comptes ne consiste pas à garantir la viabilité ou la qualité de la gestion de votre société.

Une description plus détaillée de nos responsabilités de commissaires aux comptes relatives à l'audit des comptes consolidés figure dans l'annexe du présent rapport et en fait partie intégrante.

Fait à Lorient, le 25 juin 2020

Les commissaires aux comptes


Société ALC AUDIT
Commissaire aux comptes
Stéphane PIQUEE


Société OUEST CONSEILS LORIENT
Commissaire aux comptes
Corinne LE MOUËL-RUAUD
OUEST CONSEILS LORIENT
Société d'Expertise Comptable et de Commissariat aux Comptes
rue du Sous-Marin Vénus
56323 LORIENT Cedex 3
N° Siret 352 070 528 00026

Le rapport des commissaires aux comptes sur l'exercice clos le 31/12/2018 figure en annexes (chapitre 8).

5.5 INDICATEURS CLES DE PERFORMANCE

Se reporter à la section 2.5.1.3.

5.6 CHANGEMENT SIGNIFICATIF DANS LA SITUATION DE L'EMETTEUR

Depuis le 30 juin 2020, le Groupe a connu une évolution significative de sa situation à la suite de :

- L'acquisition par la société WINFARM en date du 25 septembre 2020 de 380 actions de sa filiale, la société Alphatech, représentant 20% de son capital, détenus par Pascal Drouet pour un prix global de 1.940.280 euros, soit 5.106 euros par action, étant précisé que le prix a été payé comptant en numéraire au jour de l'acquisition. En conséquence, WINFARM détient 100% du capital de sa filiale, la société Alphatech, depuis le 25 septembre 2020 ;

A l'exception des éléments décrits ci-dessus, le groupe n'a pas connaissance d'autre changement significatif de la situation financière survenu depuis la fin du dernier exercice pour lequel des états financiers audités ou des informations financières intermédiaires ont été publiés

5.7 POLITIQUE EN MATIERE DE DIVIDENDES

5.7.1 Dividendes et réserves distribués par la Société au cours des dernières années

EXERCICE CLOS LE:	REVENUS ÉLIGIBLES À LA RÉFACTION		REVENUS NON ÉLIGIBLES À LA RÉFACTION
	DIVIDENDES	AUTRES REVENUS DISTRIBUÉS	
31/12/2019	51.000 €* 438.136 € **	-	-
31/12/2018	255.000 €* 438.136 € **	-	-
31/12/2017	99.960 €*	-	-
31/12/2016	99.960 €*	-	-

*Aux associés titulaires d'actions ordinaires

** Aux associés titulaires d'ADP 2013

5.7.2 Politique de distribution de dividendes envisagée

La Société se réserve la faculté de proposer à l'assemblée générale des actionnaires de verser un dividende à compter des exercices clos le 31 décembre 2020, si les résultats de la Société le permettent et dans la mesure où cela ne l'empêchera pas de mobiliser les ressources disponibles nécessaires au financement de son plan de développement.

5.8 INFORMATIONS FINANCIERES PROFORMA

Non applicable

6.1 PRINCIPAUX ACTIONNAIRES**6.1.1 Répartition du capital et des droits de vote au 30 septembre 2020**

Au [30 septembre 2020], le capital social était fixé à la somme de un million quatre cent cinquante huit mille cent trente six euros (1.458.136 €), divisé en [1.458.136] actions ordinaires de 1 euro€ chacune, intégralement souscrites et entièrement libérées.

La répartition du capital et des droits de vote de la Société est la suivante :

Actionnaires	Capital	
	Nombre et nature des actions détenues	% du capital et des droits de vote
ANVIC *	1.458.135	99,99 %
Monsieur Patrice Etienne	2	n.s.
TOTAL	1.458.136	100,00%

* Holding familiale constituée sous forme de société par actions simplifiée détenue par Monsieur Patrice Etienne à hauteur de 76% du capital et de droits de vote, par Monsieur Victor Etienne à hauteur de 12% du capital et de droits de vote, par Madame Anne Etienne à hauteur de 12% du capital et de droits de vote.

A la date du présent Document d'enregistrement, il n'existe pas de pacte ou engagement entre les associés de ANVIC.

Il est précisé qu'il existe une action de concert entre les associés de ANVIC (Monsieur Patrice Etienne, Monsieur Victor Etienne et Madame Anne Etienne).

6.1.2 Droit de vote des principaux actionnaires

Chaque action donne droit à un droit de vote.

Toutefois, l'assemblée générale des actionnaires du 18 septembre 2020 a décidé d'instituer, sous condition suspensive de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché d'Euronext Growth Paris et avec effet à compter de ladite admission, un droit de vote double de celui conféré aux autres actions, eu égard à la quotité de capital social qu'elles représentent, applicable à toutes actions entièrement libérées pour lesquelles il sera justifié d'une inscription nominative depuis deux ans au moins au nom du même actionnaire. Il est précisé que la durée d'inscription sous la forme nominative, antérieure à la date d'inscription des actions aux négociations sur le marché Euronext Growth Paris, sera prise en compte.

6.1.3 Contrôle de la Société. Nature de ce contrôle et mesures prises en vue d'éviter qu'il ne soit exercé de manière abusive

A la date du présent Document d'enregistrement, ANVIC détient 99,99 % du capital et des droits de vote de la Société, elle la contrôle donc au sens des dispositions de l'article L. 233-3 du Code de commerce.

Afin de s'assurer que ce contrôle ne soit pas exercé de manière abusive, les actionnaires de la Société ont désigné deux administrateurs indépendants sur cinq.

6.1.4 Accord connu de l'émetteur dont la mise en œuvre pourrait, à une date ultérieure, entraîner ou empêcher un changement de contrôle qui s'exerce sur lui

Aucun élément particulier de l'acte constitutif, des statuts, d'une charte ou d'un règlement de la Société ne pourrait avoir pour effet de retarder, de différer ou d'empêcher un changement de son contrôle.

6.2 PROCEDURES JUDICIAIRES ET ARBITRAGES

À la connaissance de la Société, pour une période couvrant au moins les douze derniers mois précédant la Date du Document d'enregistrement, il n'existe pas à la date d'approbation du Document d'enregistrement de procédure administrative, judiciaire ou d'arbitrage (y compris toute procédure dont la Société a connaissance, qui est en suspens ou dont elle est menacée), qui pourrait avoir ou a eu récemment des effets significatifs sur la situation financière ou la rentabilité du Groupe.

6.3 CONFLITS D'INTERET AU NIVEAU DES ORGANES DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE

Certains membres du Conseil d'administration et de la direction générale sont actionnaires de la Société (cf. section 6.1.1 « répartition du capital et des droits de vote au 30 septembre 2020).

A la connaissance de la Société et sous réserve des relations décrites en section 6.4 ci-dessous, il n'existe pas, à la date du présent Document d'enregistrement de conflit d'intérêt actuel ou potentiel entre les devoirs, à l'égard de la Société, et les intérêts privés et/ou devoirs des personnes composant les organes de direction.

A la date du présent Document d'enregistrement, il n'existe pas de contrat de service liant les membres du Conseil d'administration à la Société.

A la connaissance de la Société, à la date d'enregistrement du présent Document d'enregistrement, il n'existe pas d'arrangement ou accord conclu avec les principaux actionnaires, des clients ou des fournisseurs aux termes desquels l'un des membres du

conseil d'administration et de la direction générale a été sélectionné en cette qualité.

6.4 TRANSACTIONS AVEC LES PARTIES LIEES

Les transactions avec les parties liées sont détaillées en annexe (note 5.7.2) des comptes consolidés au 30 juin 2020 figurant au paragraphe 5.2 et au paragraphe 5.3 du présent Document d'enregistrement.

Ces conventions sont détaillées dans le rapport spécial des commissaires aux comptes figurant en annexe du présent Document d'enregistrement.

6.5 CAPITAL SOCIAL

6.5.1 Capital social actuel

Au jour de l'approbation du présent Document d'enregistrement, le capital de la Société s'élève à la somme de un million quatre cent cinquante huit mille cent trente six euros (1.458.136 €), divisé en 1.458.136 actions ordinaires de 1 euro chacune, intégralement libérées.

L'évolution du nombre d'actions de la Société depuis sa constitution a été la suivante :

Date	Nature des opérations	Nombre d'actions		Augmentation de capital		Valeur nominale par action	Capital social après opération	Prix par action
		Nombre d'actions émises	Nombre cumulé d'actions en circulation	Capital social émis	Prime d'émission ou d'apport			
6/11/2006	Apports en numéraire	100	100	1.000€	0	10	1.000€	10 €
31/05/2011	Augmentation de capital en rémunération d'un apport en nature de droits sociaux	3177	3277	31.770€	0	10	32.770€	10 €
17/05/2013	Augmentation de capital par incorporation de réserves <u>et élévation de la valeur nominale par action puis réduction de la valeur nominale de l'action à 0,07 €</u>	0	510.000	2.930€	0	0,07€	35.700€	-
17/05/2013 et 24/05/2013	Augmentation de capital en numéraire au résultat de l'exercice de bons de souscription d'ADP2013	129.284 ADP 2013	639.284	9.049,88€	1.283.790,12€	0,07€	44.749,88€	10€
17/05/2013 et 13/06/2013	Augmentation de capital en numéraire au résultat de l'exercice de bons de souscription d'ADP2013	89.784 ADP 2013	729.068	6.284,88€	891.555,12€	0,07€	51.034,76 €	10€

Date	Nature des opérations	Nombre d'actions		Augmentation de capital		Valeur nominale par action	Capital social après opération	Prix par action
		Nombre d'actions émises	Nombre cumulé d'actions en circulation	Capital social émis	Prime d'émission ou d'apport			
28/06/2019	Conversion des 219.068 ADP 2013 en 219.068 ADP 2019	-	-	-	-	-	-	-
18/09/2020	Conversion des 219.068 ADP 2019 en 219.068 actions ordinaires	-	-	-	-	-	-	-
18/09/2020	Augmentation de capital par incorporation de réserves et élévation de la valeur nominale par action de 0,07€ à 2 €	-	729.068	1.407.101,24€	-	2€	1.458.136€	-
18/09/2020	Division de la valeur nominale de l'action par 2 qui est ainsi ramenée de 2€ à 1€ par action		1.458.136	-	-	1€	1.458.136€	-

Depuis le 18 septembre 2020, il n'y a eu aucune modification du capital social.

6.5.2 Capital autorisé

Les délégations financières approuvées par l'assemblée générale mixte du 18 septembre 2020 sont synthétisées ci-dessous :

Nature de la délégation	Durée maximum	Montant nominal maximum	Prix d'émission des actions
Autorisation à l'effet d'opérer sur les actions de la Société ⁽¹⁾ (34^{ème} résolution)	18 mois	10 % du nombre d'actions composant le capital social ou 5 % du nombre d'actions en vue de leur conservation et de leur remise ultérieure en paiement ou échange dans le cadre des opérations de croissance externe	Le prix maximum d'achat est fixé à 300 % du prix de la première cotation de l'action de la Société sur le marché Euronext Growth à Paris.
Délégation de compétence donnée au conseil d'administration pour augmenter le capital social	Jusqu'à la date de règlement-livraison des actions à émettre lors de leur introduction sur Euronext Growth à Paris	800.000 euros <i>Plafond indépendant</i>	Le prix d'émission des actions nouvelles sera fixé par le Conseil d'administration à l'issue de la période de placement et résultera de la

Nature de la délégation	Durée maximum	Montant nominal maximum	Prix d'émission des actions
<p>par émission d'actions ordinaires <u>avec suppression du droit préférentiel de souscription par offre au public en prévision de l'admission des actions de la Société aux négociations sur Euronext Growth à Paris</u> (8^{ème} résolution)</p>	<p>(sans pouvoir dépasser 26 mois)</p>		<p>confrontation du nombre d'actions offertes à la souscription et des demandes de souscription émanant des investisseurs dans le cadre du placement global, selon la technique dite de « construction d'un livre d'ordres » telle que développée par les usages professionnels</p>
<p>Autorisation donnée au conseil d'administration <u>d'augmenter le nombre d'actions ordinaires émises</u> dans le cadre de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Growth à Paris (9^{ème} résolution)</p>		<p>Dans la limite de 15 % du montant de l'émission initiale</p>	<p>Au même prix que celui retenu pour l'émission initiale (8^{ème} résolution).</p>
<p>Délégation de compétence donnée au conseil d'administration pour augmenter le capital par émission d'actions et/ou des valeurs mobilières donnant accès, immédiatement et/ou à terme, à des titres de capital (existant ou à émettre) <u>avec suppression du droit préférentiel de souscription au profit des adhérents d'un plan d'épargne entreprise</u> (10^{ème} résolution)</p>	<p>26 mois</p>	<p>0,5% du capital <i>Plafond indépendant</i></p>	<p>Le prix des actions à souscrire sera déterminé conformément aux méthodes indiquées à l'article L. 3332-20 du Code du travail.</p>
<p>Délégation de compétence donnée au conseil d'administration pour <u>augmenter le capital par incorporation de réserves, bénéfices, primes</u> (11^{ème} résolution)</p>	<p>26 mois</p>	<p>5.000.000 euros <i>Plafond indépendant</i></p>	<p>-</p>
<p>Autorisation donnée au conseil d'administration en vue <u>d'annuler les actions rachetées</u> par la Société</p>	<p>24 mois</p>	<p>10 % du capital par période de 24 mois</p>	<p>-</p>

Nature de la délégation	Durée maximum	Montant nominal maximum	Prix d'émission des actions
<p>dans le cadre du dispositif de l'article L. 225-209 du Code de commerce ⁽¹⁾</p> <p>(12^{ème} résolution)</p>			
<p>Délégation de compétence donnée au conseil d'administration pour émettre des actions ordinaires et/ou des valeurs mobilières donnant accès, immédiatement et/ou à terme, à des titres de capital ou donnant droit à l'attribution de titres de créance et/ou de valeurs mobilières donnant accès, immédiatement et/ou à terme, à des titres de capital à émettre <u>avec maintien du droit préférentiel de souscription</u> ⁽¹⁾</p> <p>(13^{ème} résolution)</p>	26 mois	<p>Pour les actions : 800.000 €</p> <p>Pour les titres de créances : 20.000.000 €</p> <p><i>Plafonds indépendants</i></p>	Le prix d'émission sera déterminé par le Conseil d'administration dans les plafonds fixés par l'assemblée.
<p>Délégation de compétence donnée au conseil d'administration pour émettre des actions ordinaires et/ou des valeurs mobilières donnant accès, immédiatement et/ou à terme, à des titres de capital ou donnant droit à l'attribution de titres de créance et/ou de valeurs mobilières donnant accès, immédiatement et/ou à terme, à des titres de capital à émettre, <u>avec suppression du droit préférentiel de souscription</u> (avec possibilité d'instaurer un délai de priorité) <u>par offre au public à l'exception des offres visées au 1° de l'article L.411-2 du code monétaire et financier</u> ⁽¹⁾</p>	26 mois	<p>Pour les actions : 600.000€ *</p> <p>Pour les titres de créances : 20.000.000 € **</p>	Conformément aux dispositions de l'article L 225-136 2° du code de commerce, la somme revenant, ou devant revenir, à la Société, sera fixée par le Conseil d'Administration pour chacune des actions ordinaires émises dans le cadre de la présente délégation de compétence, et sera au moins égale à la moyenne des cours moyens pondérés par les volumes des trois dernières séances de bourse précédant la fixation du prix de l'émission éventuellement diminuée d'une décote maximale de 15%.

Nature de la délégation	Durée maximum	Montant nominal maximum	Prix d'émission des actions
<u>demandes excédentaires</u> ⁽¹⁾ (17^{ème} résolution)			
Autorisation donnée au conseil d'administration à l'effet de consentir des <u>options de souscription et/ou d'achat d'actions aux salariés et mandataires sociaux</u> de la Société et de sociétés lui étant liées ⁽¹⁾⁽³⁾ (18^{ème} résolution)	38 mois	10% du capital au jour de la décision de leur attribution par le conseil***	Le prix de souscription et/ou d'achat des actions par les bénéficiaires sera fixé le jour où les options seront consenties par le Conseil d'Administration conformément aux dispositions de l'article L. 225-177 alinéa 4 du Code de commerce.
Autorisation donnée au conseil d'administration à l'effet <u>d'attribuer gratuitement des actions existantes et/ou à émettre en faveur des salariés et mandataires sociaux</u> de la Société et de sociétés lui étant liées ⁽¹⁾⁽⁴⁾ (19^{ème} résolution)	38 mois	10 % du capital au jour de la décision de leur attribution par le conseil ***	-
Délégation donnée au conseil d'administration en vue d'émettre des bons de souscription d'actions (<u>BSA</u>), des bons de souscription et/ou d'acquisition d'actions nouvelles et/ou existantes (<u>BSAANE</u>) et/ou des bons de souscription et/ou d'acquisition d'actions nouvelles et/ou existantes remboursables (<u>BSAAR</u>) avec suppression du droit préférentiel de souscription au profit d'une catégorie de personnes ⁽¹⁾⁽⁵⁾ (20^{ème} résolution)	18 mois	10 % du capital au jour de la décision de leur attribution par le conseil ***	Le prix de souscription et/ou d'acquisition des actions auxquelles donneront droit les bons, après prise en compte du prix d'émission des bons, sera au moins égal à 125% de la moyenne des cours de clôture de l'action WINFARM aux 10 séances de bourse précédant le jour de la décision d'émission des bons.
Autorisation à donner au Conseil d'Administration en vue d'attribuer des bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise (<u>BSPCE</u>) avec suppression du	18 mois	10 % du capital au jour de la décision de leur attribution par le conseil ***	Le prix à payer lors de l'exercice des BSPCE sera fixé par le Conseil d'Administration le jour où ces BSPCE seront attribués, étant précisé que ce prix devra être au moins égal au plus élevé des montants suivants :

Nature de la délégation	Durée maximum	Montant nominal maximum	Prix d'émission des actions
<u>droit préférentiel de souscription au profit d'une catégorie de personnes</u> ^{(1) (6)} (21^{ème} résolution)			<ul style="list-style-type: none"> - soit le prix d'émission des titres lors de toute augmentation de capital réalisée par la Société dans les six mois précédant l'attribution des BSPCE ; soit, à défaut de réalisation d'une telle augmentation de capital, la moyenne des cours de clôture des vingt dernières séances de bourse précédant la date d'attribution des BSPCE.

**Plafonds communs*

***Plafonds communs*

**** Plafonds communs*

(1) Résolution adoptée sous la condition suspensive du règlement-livraison de l'émission des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché Euronext Growth à Paris.

(2) La catégorie de personnes a été définie comme suit :

« personnes morales de droit français ou étranger (dont holdings, entités, sociétés d'investissement, fonds communs de placement ou fonds gestionnaires d'épargne collective) ou des personnes physiques, chacune présentant la qualité d'investisseur qualifié (au sens de l'article L.411-2 1° du Code monétaire et financier) et investissant à titre habituel dans des sociétés cotées opérant dans le domaine du secteur agricole pour un montant de souscription individuel minimum de 100 000 € par opération ou la contre-valeur de ce montant et avec un nombre d'investisseur limité à 50 ; étant précisé que le Conseil d'administration fixera la liste précise des bénéficiaires au sein de cette catégorie de bénéficiaires ainsi que le nombre de titres à attribuer à chacun d'eux. »

(3) Les bénéficiaires de ces options ne pourront être que : (i) d'une part, les salariés ou certains d'entre eux, ou certaines catégories du personnel, de la Société et, le cas échéant, des sociétés ou groupements d'intérêt économique qui lui sont liés dans les conditions de l'article L. 225-180 du Code de commerce ; et (ii) d'autre part, les mandataires sociaux qui répondent aux conditions fixées par l'article L. 225-185 du Code de commerce.

(4) L'attribution gratuite d'actions ordinaires de la Société, existantes ou à émettre, serait réalisée au profit : (i) des membres du personnel salarié de la société ou des sociétés qui lui sont liées directement ou indirectement au sens de l'article L. 225-197-2 du Code de commerce, (ii) et/ou des mandataires sociaux qui répondent aux conditions fixées par l'article L. 225-197-1 du Code de commerce.

(5) Les BSA, BSAANE, BSAAR seraient émis, au profit de la catégorie de personnes suivante : dirigeants mandataires sociaux ou non et cadres salariés de la société ou des sociétés françaises ou étrangères qui lui sont liées au sens de l'article L.233-16 du Code de commerce.⁽⁶⁾ Les BSPCE seraient émis, au profit de la catégorie de personnes suivante : membres du personnel salarié et/ou des dirigeants soumis au régime fiscal des salariés de la Société et/ou des administrateurs de la Société et des sociétés dans lesquelles la Société détient la quotité de capital ou de droit de vote requise par l'article 163 bis G du Code des impôts dans le respect des conditions qui y sont prévues, à la date de l'attribution.

6.5.3 Actions non représentatives du capital

Néant.

6.5.4 Actions détenues par l'émetteur lui-même

A la date d'approbation du Document d'enregistrement, la Société ne détient aucune de ses actions et aucune action de la Société n'est détenue par un tiers pour son compte.

L'assemblée générale à caractère mixte des actionnaires de la Société du 18 septembre 2020 a autorisé le Conseil d'administration à mettre en œuvre, pour une durée de dix-huit (18) mois à compter de l'assemblée, un programme de rachat des actions de la Société dans le cadre des dispositions des articles L. 225-209 et suivants du code de commerce et des pratiques de marché admises par l'AMF sous la condition suspensive de la première cotation des actions de la Société sur le marché Euronext Growth Paris.

Les principaux termes de cette autorisation sont les suivants :

- **Titres concernés** : actions ordinaires
- **Part maximale du capital dont le rachat est autorisé** : 10 % du capital, étant précisé que cette limite s'apprécie à la date des rachats afin de tenir compte des éventuelles opérations d'augmentation ou de réduction de capital pouvant intervenir pendant la durée du programme. Le nombre d'actions pris en compte pour le calcul de cette limite correspond au nombre d'actions achetées, déduction faite du nombre d'actions revendues pendant la durée du programme dans le cadre de l'objectif de liquidité.
- **Prix maximum d'achat (hors frais et commission)** : 300 % du prix par action retenu dans le cadre de l'introduction en bourse de la Société sur le marché Euronext Growth Paris (tel que ce prix sera mentionné dans le communiqué de la Société relatif aux caractéristiques définitives de l'offre au public d'actions de la Société et de leur admission aux négociations sur le marché Euronext Growth Paris).
- **Modalités des rachats** : les achats pourront être réalisés par tous moyens sur le marché ou de gré à gré, y compris par opérations sur blocs de titres, étant précisé que la résolution proposée au vote des actionnaires ne limite pas la part du programme pouvant être réalisée par achat de blocs de titres. Ces opérations ne pourront pas être effectuées en période d'offre publique.
- **Objectifs** :
 - Assurer l'animation du marché secondaire ou la liquidité de l'action WINFARM par l'intermédiaire d'un prestataire de service d'investissement au travers d'un contrat de liquidité conforme à la charte de déontologie de l'AMAFI admise par l'AMF,
 - Conserver les actions achetées et les remettre ultérieurement à l'échange ou en paiement dans le cadre d'opérations éventuelles de croissance externe, étant précisé que les actions acquises à cet effet ne peuvent excéder 5 % du capital de la société,
 - Assurer la couverture de plans d'options d'achat d'actions et autres formes d'allocation d'actions à des salariés et/ou des mandataires sociaux du Groupe dans les conditions et selon les modalités prévues par la loi, notamment au titre de la participation aux résultats de l'entreprise, au titre d'un plan d'épargne d'entreprise ou par attribution gratuite d'actions,

- Assurer la couverture de valeurs mobilières donnant droit à l'attribution d'actions de la société dans le cadre de la réglementation en vigueur,
- Procéder à l'annulation éventuelle des actions acquises, conformément à l'autorisation conférée par l'assemblée générale des actionnaires du 18 septembre 2020 dans sa douzième résolution à caractère extraordinaire.

Il est rappelé qu'à compter de l'inscription des titres de la Société à la cote du marché Euronext Growth Paris, cette dernière sera tenue aux obligations de communication suivantes en matière de rachat d'actions :

Préalablement à la mise en œuvre du programme de rachat autorisé par l'assemblée générale : Publication d'un descriptif du programme de rachat d'actions (diffusion effective et intégrale par voie électronique par un diffuseur professionnel et mise en ligne sur le site Internet de la Société).

Pendant la réalisation du programme de rachat

- Publication au plus tard le septième jour de négociation suivant la date d'exécution de l'opération par la mise en ligne sur le site Internet de la Société (hors transactions réalisées par un prestataire de services d'investissement dans le cadre d'un contrat de liquidité) et déclaration à l'AMF et à Euronext.
- Déclarations mensuelles de la Société à l'AMF.
- Publication semestrielle d'un bilan du contrat de liquidité.

Chaque année : Présentation du bilan de la mise en œuvre du programme de rachat et de l'utilisation des actions acquises dans le rapport du Conseil d'administration à l'assemblée générale annuelle.

6.5.5 Valeurs mobilières ouvrant droit à une quote-part de capital

A la date du présent Document d'enregistrement, il n'existe pas de titres donnant accès au capital.

6.5.6 Conditions régissant tout droit d'acquisition et/ou toute obligation attachée au capital autorisé, mais non émis, ou sur toute entreprise visant à augmenter le capital

Néant

6.5.7 Informations sur le capital de tout membre du Groupe faisant l'objet d'une option ou d'un accord conditionnel ou inconditionnel prévoyant de le placer sous option

A la connaissance de la Société, il n'existe pas d'option d'achat ou de vente ou d'autres engagements au profit des actionnaires de la Société ou consentis par ces derniers portant sur des actions de la Société.

6.6 ACTE CONSTITUTIF ET STATUTS

6.6.1 Dispositifs de l'acte constitutif, des statuts, d'une charte ou d'un règlement de l'émetteur qui pourrait avoir pour effet de retarder, différer ou empêcher un changement de contrôle

Les statuts de la Société ne contiennent pas de dispositifs permettant de retarder, différer ou empêcher un changement de contrôle.

6.6.2 Franchissements de seuils statutaires

Toute personne physique ou morale agissant seule ou de concert qui vient à posséder, directement ou indirectement, un nombre d'actions représentant plus de 5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 30%, 1/3, 2/3 ou 90% du capital ou des droits de vote informe la Société dans un délai 4 jours de négociation, avant clôture, à compter du franchissement du seuil de participation, du nombre total d'actions ou de droits de vote qu'elle possède.

L'information mentionnée à l'alinéa précédent est également donnée dans les mêmes délais lorsque la participation en capital ou en droits de vote devient inférieure aux seuils mentionnés par cet alinéa.

En cas de non respect de l'obligation statutaire, les actions excédant la fraction non déclarée sont privées du droit de vote pour toute assemblée d'actionnaires qui se tiendrait jusqu'à l'expiration d'un délai de deux ans suivant la date de régularisation, à la demande, consignée dans le procès-verbal de l'assemblée générale, d'un ou plusieurs actionnaires détenant 5% au moins du capital social.

6.6.3 Droit de vote double

Chaque action donne droit à un droit de vote.

Toutefois, l'assemblée générale des actionnaires du 18 septembre 2020 a décidé d'instituer, sous condition suspensive de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché d'Euronext Growth Paris et avec effet à compter de ladite admission, un droit de vote double de celui conféré aux autres actions, eu égard à la quotité de capital social qu'elles représentent, applicable à toutes actions entièrement libérées pour lesquelles il sera justifié d'une inscription nominative depuis deux ans au moins au nom du même actionnaire. Il est précisé que la durée d'inscription sous la forme nominative, antérieure à la date d'inscription des actions aux négociations sur le marché Euronext Growth Paris, sera prise en compte.

6.7 CONTRATS IMPORTANTS

La Société détenait une participation à concurrence de 20,83% du capital de la société Pineau Cycling Evolution qui a pour objet la gestion, l'animation et la formation d'équipes de

coureurs cyclistes de haut niveau appelées à participer à des manifestations de cyclisme organisées par des personnes de droit privé et/ou par les fédérations nationales ou internationales de cyclisme. Cette participation a été cédée en totalité le 25 juin 2020 à la société Très le Bois qui ne fait pas partie du Groupe.

Outre cette participation, la Société ainsi que certaines de ses filiales ont conclu des contrats (i) de sponsoring avec la SAS Pineau Cycling Evolution et (ii) de droit à l'image avec certains coureurs cyclistes de l'équipe.

Ces contrats décrits ci-après sont des contrats significatifs autres que ceux conclus dans le cours normal des activités de la Société ou de ses filiales :

➤ **Contrats de sponsoring**

- **Contrat de partenariat signé le 25 septembre 2017 entre la SAS Vital Concept et la SAS Pineau Cycling Evolution complété par avenant.**

Il s'agit d'un « Contrat de sponsoring » entre « l'Equipe » cycliste engagée par Pineau Cycling Evolution et la SAS Vital Concept.

Ce contrat a pour objet d'assurer la visibilité de la marque et du logo Vital Concept lors des courses prévues au calendrier organisées par l'Union Cycliste internationale moyennant une rémunération de la part de la Vital Concept.

La durée du contrat est de 3 ans du 1^{er} janvier 2018 **au 31 décembre 2020 sans tacite reconduction.**

Le coût total du parrainage pour la société Vital Concept est de 5.580.000 € TTC pour les trois années.

Il existe des motifs de résiliation avant terme du contrat :

- en cas de force majeure si elle perdure plus de 30 jours,
- en cas d'inexécution après envoi d'une mise en demeure,
- de plein droit et sans préavis en cas de procédure collective d'une des parties.

Une résolution amiable est possible un mois avant la date anniversaire de la convention en cas de reconduction.

- **Contrat de partenariat signé le 12 octobre 2017 entre la SAS Alphatech et la SAS Pineau Cycling Evolution complété par avenant**

Ce contrat de sponsoring a pour objet de mettre en place les conditions dans lesquelles l'équipe cycliste engagée par la société Pineau Cycling Evolution assurera la visibilité de la marque ALPHATEC lors des courses prévues au Calendrier organisées par l'Union Cycliste Internationale moyennant une rémunération de la part de la société Alphatech.

Le contrat est soumis au droit français.

La société Alphatech a le statut de partenaire privilégié.

Le contrat est conclu pour une durée de 3 ans du 1^{er} janvier 2018 au 31 décembre 2020 sans tacite reconduction.

Le coût total du parrainage pour la société Alphatec est de 3.780.000 € TTC pour les trois années.

Il existe des motifs de résiliation avant terme du contrat :

- En cas de force majeure si elle perdure plus de 30 jours
- En cas d'inexécution après envoi d'une mise en demeure
- De plein droit et sans préavis en cas de procédure collective d'une des parties

Une résolution amiable est possible un mois avant la date anniversaire de la convention en cas de reconduction.

Les parties s'engagent à trouver une solution amiable en cas de litige et sinon saisiront le tribunal du lieu du siège social de l'Equipe.

Il est précisé que les deux contrats de sponsoring décrits ci-dessus qui prennent fin le 31 décembre prochain ne seront pas renouvelés.

➤ **Contrats d'image**

- **Contrat entre la société Vital Concept et Monsieur A., coureur cycliste, ainsi que sa société de droit à l'image, la société A. conclu le 20 novembre 2017.**

Ce contrat est une « Concession du droit d'utilisation et de commercialisation des attributs de la personnalité ».

Il prend effet le 1^{er} janvier 2018 initialement pour une durée d'une année, renouvelable automatiquement tous les ans.

Le contrat a pour objet de fixer les conditions dans lesquelles Monsieur A. concède à titre exclusif à la société Vital Concept, à des fins commerciales et non commerciales, ses attributs de la personnalité (nom, prénom, pseudonyme, voix, palmarès et performances sportifs et tout autre élément caractéristique de sa personnalité...).

Monsieur A. assurera aussi la promotion de l'image de la société Vital Concept (et donc de ses Marques Vital Concept et EQUIDEOS).

La société Vital Concept s'est engagée à payer à la société d'image de Monsieur A. la somme totale de 210.000 € HT en 4 échéances les 31 mars, 30 juin, 30 septembre et 31 décembre de l'année concernée de 52.500 € HT (la première année étant 2018).

Le contrat peut être résilié au terme annuel (31 décembre de l'année en cours) avec envoi d'une notification 90 jours avant la date de fin du contrat, soit le 30 septembre 2020.

Il est précisé que le contrat a été résilié à son terme au moyen de l'envoi d'une notification 90 jours avant la date de fin du contrat, soit le 30 septembre 2020.

- **Contrat entre la société Vital Concept et Monsieur B., coureur cycliste, ainsi que sa société de droit à l'image, la société B. conclu le 5 décembre 2018.**

Le contrat est une « Concession du droit d'utilisation et de commercialisation des attributs de la personnalité ».

Il prend effet le 1^{er} janvier 2019 initialement pour une durée d'une année, renouvelable automatiquement tous les ans.

Le contrat a pour objet de fixer les conditions dans lesquelles Monsieur B. concède à titre exclusif à la société Vital Concept à des fins commerciales et non commerciales, ses attributs de la personnalité (nom, prénom, pseudonyme, voix, palmarès, et performances sportives et tout autre élément caractéristique de sa personnalité).

Monsieur B. assurera aussi la promotion de l'image de la société par l'intermédiaire de la marque de cette société : « VITAL CONCEPT ».

La société Vital Concept s'est engagée à payer à la société d'image de Monsieur B. la somme de 85.000 € HT en 4 échéances les 31 mars, 30 juin, 30 septembre et 31 décembre de l'année concernée (la première année étant 2019) de 21.250 € HT chacune.

Le contrat peut être résilié au terme annuel (31 décembre de l'année en cours) avec envoi d'une notification 90 jours avant la date de fin du contrat, soit le 30 septembre 2020.

Il est précisé que le contrat a été résilié à son terme au moyen de l'envoi d'une notification 90 jours avant la date de fin du contrat, soit le 30 septembre 2020.

Contrat conclu entre WINFARM, alors dénommée ETI Group et Monsieur C., coureur cycliste, ainsi que sa société de droit à l'image, la société C. conclu le 14 février 2019.

Le contrat est une « Concession du droit d'utilisation et de commercialisation des attributs de la personnalité ».

Il prend effet le 1^{er} janvier 2019 initialement pour une durée d'une année, renouvelable automatiquement tous les ans.

Le contrat a pour objet de fixer les conditions dans lesquelles Monsieur C. concède à titre exclusif à ETI Group, désormais WINFARM, à des fins commerciales et non commerciales, ses attributs de la personnalité (nom, prénom, pseudonyme, voix, palmarès, et performances sportives et tout autre élément caractéristique de sa personnalité). Il assurera aussi la promotion de l'image d'ETI Group, désormais WINFARM.

La concession des droits de la personnalité porte sur tous supports papiers, télédiffusion,

ETI GROUP, aujourd'hui WINFARM, s'engage à payer à la société d'image de Monsieur C. la

somme de **210.000 € HT** en 2 échéances de 105.000 € HT les 30 juin et 31 décembre de l'année concernée (la première année étant 2019).

Le contrat peut être résilié au terme annuel (31 décembre de l'année en cours) avec envoi d'une notification 90 jours avant la date de fin du contrat, soit le 30 septembre 2020.

Il est précisé que le contrat a été résilié à son terme au moyen de l'envoi d'une notification 90 jours avant la date de fin du contrat, soit le 30 septembre 2020.

- **Contrat conclu entre la société Alphatech et Monsieur D., coureur cycliste, ainsi que sa société de droit à l'image, la société D., le 5 décembre 2018.**

Le contrat est une « Concession du droit d'utilisation et de commercialisation des attributs de la personnalité ».

Il prend effet le 1^{er} janvier 2019 initialement pour une durée d'une année, renouvelable automatiquement tous les ans.

Le contrat a pour objet de fixer les conditions dans lesquelles Monsieur D. concède à titre exclusif à la société Alphatech à des fins commerciales et non commerciales, ses attributs de la personnalité (nom, prénom, pseudonyme, voix, palmarès, et performances sportives et tout autre élément caractéristique de sa personnalité).

Il assurera aussi la promotion de l'image de la société Alphatech et de sa marque « Alphatech ».

La société Alphatech s'engage à payer à la société d'image de Monsieur D. la somme de 120.000 € HT en 4 échéances les mars, 30 juin et 30 septembre et 31 décembre de l'année concernée (la première année étant 2019) d'un montant de 30.000 € HT chacune.

Le contrat peut être résilié au terme annuel (31 décembre de l'année en cours) avec envoi d'une notification 90 jours avant la date de fin du contrat, soit le 30 septembre 2020.

Il est précisé que le contrat a été résilié à son terme au moyen de l'envoi d'une notification 90 jours avant la date de fin du contrat, soit le 30 septembre 2020.

- **Cession par la société WINFARM de la totalité de sa participation dans la société PINEAU CYCLING EVOLUTION en date du 17 juin 2020**

WINFARM a cédé, le 25 juin 2020, 250 actions de la société PINEAU CYCLING EVOLUTION qu'elle détenait, représentant 20,83% de son capital, à la SARL Très Le Bois, pour un montant global de 2.500 euros.

Concomitamment à cette cession :

- WINFARM a renoncé au remboursement et abandonné partiellement à hauteur de 1.000.000 euros la créance en compte courant qu'elle détenait à l'encontre de PCE. Cet abandon est assorti d'une clause de retour à meilleure fortune d'une durée de 20 ans, aux termes de laquelle, dès lors que pour un exercice considéré, le résultat net comptable de PCE sera positif, PCE remboursera à WINFARM, dans un délai d'un mois suivant l'approbation des comptes de cet exercice par ses associés, un montant égal à 50% dudit résultat net comptable, et ce, jusqu'à complet remboursement de la Créance Abandonnée.

- WINFARM a cédé à la SARL Très Le Bois le solde de la créance en compte courant qu'elle détenait sur PCE, soit 3 364 760 euros, moyennant le prix de un euro. Il a été convenu entre WINFARM, PCE et la SARL Très Le Bois (i) que la créance cédée devrait être remboursée à la SARL Très Le Bois en 140 échéances mensuelles d'un montant de 24.034 euros et pour la 1ère fois le 31 janvier 2021 et (ii) que Très Le Bois reverserait à WINFARM tout montant ainsi perçu, déduction faite d'une somme égale à 0,3% de tout montant recouvré, dans un délai de dix (10) jours ouvrés suivant la réception de tout paiement.

7 DOCUMENTS DISPONIBLES

L'ensemble des documents sociaux de la Société devant être mis à la disposition des actionnaires est consultable au siège social de la Société. Le Document d'enregistrement peut également être consulté sur le site Internet de la Société www.winfarm-group.com et sur le site Internet de l'AMF (www.amf-france.org).

Peuvent notamment être consultés au siège social :

- (a) L'acte constitutif et les statuts de la Société ;
- (b) Tous rapports, courriers et autres documents, informations financières historiques, évaluations et déclarations établis par un expert à la demande de la Société, dont une partie est incluse ou visée dans le Document d'enregistrement ;

La Société entend communiquer ses résultats financiers conformément aux exigences des lois et réglementations en vigueur. A compter de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Growth Paris, l'information réglementée au sens des dispositions du Règlement général de l'AMF sera également disponible sur le site Internet de la Société www.winfarm-group.com.

8 ANNEXES

RAPPORTS SPECIAUX DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES

Exercice 2018

Société ETI GROUP

Société par actions simplifiée au capital de 51 034,76 euros
Siège social : ZI de Très le Bois – 22600 LOUDEAC

Rapport spécial des commissaires aux comptes sur les conventions réglementées

Exercice clos le 31 décembre 2018

Aux associés de la société ETI GROUP,

En notre qualité de Commissaire aux Comptes de votre société, nous vous présentons notre rapport sur les conventions réglementées.

Il nous appartient de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles des conventions dont nous avons été avisées ou que nous aurions découvertes à l'occasion de notre mission, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé ni à rechercher l'existence d'autres conventions. Il vous appartient d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions en vue de leur approbation.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimées nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes relative à cette mission.

Conventions soumises à l'approbation de la collectivité des associés

Conventions intervenues au cours de l'exercice écoulé

Nous vous informons qu'il ne nous a été donné avis d'aucune convention intervenue au cours de l'exercice écoulé à soumettre à l'approbation de l'assemblée générale en application des dispositions de l'article L.227-10 du Code de commerce.

Fait à LORIENT, le 13 juin 2019

Les commissaires aux comptes

ALC AUDIT
Commissaire aux comptes


Stéphanie PIQUEE

QUEST CONSEILS LORIENT
Commissaire aux comptes


Corinne LE MOUËL-RUAUD

Exercice 2019

RAPPORT SPECIAL DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES

Assemblée générale d'approbation des comptes de l'exercice clos le 31 Décembre 2019

Aux associés de la société ETI GROUP,

En notre qualité de commissaires aux comptes de votre société, nous vous présentons notre rapport sur les conventions réglementées.

Il nous appartient de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles des conventions dont nous avons été avisés ou que nous aurions découvertes à l'occasion de notre mission, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé ni à rechercher l'existence d'autres conventions. Il vous appartient d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions en vue de leur approbation.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes relative à cette mission.

▪ CONVENTIONS SOUMISES A L'APPROBATION DE L'ASSEMBLEE GENERALE

Conventions intervenues au cours de l'exercice écoulé

Nous vous informons qu'il ne nous a été donné avis d'aucune convention intervenue au cours de l'exercice écoulé à soumettre à l'approbation de l'assemblée générale, en application des dispositions de l'article L. 227-10 du code de commerce.

Conventions intervenues depuis la clôture

Nous avons été avisés des conventions suivantes visées à l'article L. 227-10 du code de commerce intervenues depuis la clôture de l'exercice écoulé.

Cession par la société ETI GROUP des titres de participations de la société PINEAU CYCLING EVOLUTION à la société TRES LE BOIS

Personne concernée : M. Patrice ETIENNE

Votre société a conclu, en date du 17 juin 2020, avec la SARL TRES LE BOIS un contrat de cession d'actions portant sur l'acquisition par la SARL TRES LE BOIS des titres de la société PINEAU CYCLING EVOLUTION, société par actions simplifiée au capital de 12 000 euros dont le siège social est situé 80 rue Arthur ENAUD, Zone Industrielle de Très Le Bois à Loudéac (22600), immatriculée au registre du commerce et des sociétés de Saint-Brieuc sous le numéro 831 095 757, détenus par votre société.

La cession des titres de la société PINEAU CYCLING EVOLUTION a été réalisée moyennant le paiement d'un prix égal à deux mille cinq cents euros (2 500 euros).

Cession de la créance PINEAU CYCLING EVOLUTION de la société ETI GROUP à la société TRES LE BOIS

Personne concernée : M. Patrice ETIENNE

Votre société a conclu, en date du 25 juin 2020, la cession à la société TRES LE BOIS du solde de la créance en compte courant que votre société détenait sur PINEAU CYCLING EVOLUTION soit la somme de trois millions trois cent soixante quatre mille sept cent soixante euros (3 364 760 €).

Cette cession est consentie et acceptée moyennant le prix d'un euro (1 €) payée par la société TRES LE BOIS à votre société.

Cette créance cédée, devra être remboursée par la société PINEAU CYCLING EVOLUTION à la société TRES LE BOIS en 140 échéances mensuelles d'un montant de vingt-quatre mille trente-quatre euros (24 034 €) et pour la première fois le 31 janvier 2021.

La société TRES LE BOIS reversera à votre société tout montant perçu par la société PINEAU CYCLING EVOLUTION, déduction faite d'une somme égale à 0,3% de tout montant recouvré.

Abandon de la créance PINEAU CYCLING EVOLUTION avec clause de retour à meilleure fortune

Personne concernée : M. Patrice ETIENNE

Votre société a conclu, en date du 25 juin 2020, avec la société PINEAU CYCLING EVOLUTION un avenant n°2 à la convention de compte courant du 14 avril 2019.

Par cet avenant n°2 à la convention de compte courant du 14 avril 2019, votre société a renoncé au remboursement et abandonné partiellement la créance en compte courant à hauteur d'un million d'euros (1 000 000 €).

Cette créance abandonnée sera reconstituée en tout ou partie à votre société, dans les hypothèses et selon les modalités suivantes :

- Reconstitution intégrale de plein droit :
 - o La reconstitution de la créance abandonnée s'opérera de plein droit, à hauteur de la fraction de son montant non remboursée à votre société en cas de cession de contrôle de PINEAU CYCLING EVOLUTION ou de tout ou partie de l'activité de PINEAU CYCLING EVOLUTION par tous moyens, notamment par voie de cession, donation, échange, apport, scission, transmission universelle de patrimoine, fusion, absorption, dissolution sans liquidation ou location-gérance.
- Reconstitution dans l'hypothèse d'un « retour à meilleure fortune » de PINEAU CYCLING EVOLUTION :
 - o La reconstitution de la créance abandonnée s'opérera de plein droit, à hauteur de la fraction de son montant non remboursée à votre société, dès lors que pour un exercice considéré, le résultat net comptable de PINEAU CYCLING EVOLUTION sera positif. Dans cette hypothèse, PINEAU CYCLING EVOLUTION remboursera à votre société, dans un délai d'un mois suivant l'approbation des comptes de cet exercice par ses associés, un montant égal à 50% dudit résultat net comptable, et ce, jusqu'à complet remboursement de la créance abandonnée.
 - o Le résultat net comptable de PINEAU CYCLING EVOLUTION s'entend du résultat avant impôt mais avant prise en compte du remboursement à votre société.
 - o La reconstitution de la créance abandonnée ne pourra s'opérer que dans la mesure où elle n'aura pas pour conséquence de ramener le montant des capitaux propres à une valeur inférieure à la moitié du capital social de PINEAU CYCLING EVOLUTION.

Le bénéfice de la reconstitution éventuelle de la créance abandonnée est consenti et accepté pour une durée de vingt (20) ans à compter de la date de signature de l'avenant n°2. Au terme de cette durée, l'avenant n°2 sera considéré comme caduc et la fraction de la créance abandonnée qui n'aura pas fait l'objet d'un remboursement sera considérée comme étant à due concurrence définitivement abandonnée.

A Lorient, le 25 Juin 2020

Les Commissaires aux comptes


ALC AUDIT
Commissaire aux comptes
Stéphane PIQUÉE

Société OUEST CONSEILS LORIENT
Commissaire aux comptes
Corinne LE MOUËL-RUAUD


OUEST CONSEILS LORIENT
Société d'Expertise Comptable et de Conseil aux Comptes
rue du Sous-Marin Vénus
56023 LORIENT Cedex
N° Siret 352 070 528 00026

COMPTES CONSOLIDES DE L'EXERCICE CLOS LE 31/12/2018

Comptes consolidés

2018

Période du 01/01/2018 AU 31/12/2018

SAS ETI GROUP

Zone Industrielle de Très Le Bois
80 Rue Arthur Enaud
22603 LOUDEAC Cedex

Centre d'Affaires Héraclès
2 Boulevard Jean Monnet – 56260 LARMOR-PLAGE
Tél. : 02 97 78 00 00 – Fax : 02 97 50 12 83 – Courriel : cabinet@ecvolus.fr
www.ecvolus.fr

Sommaire

1	Bilan consolidé	3
2	Compte de résultat consolidé	4
3	Marge brute d'autofinancement des sociétés intégrées	5
4	Tableau de flux de trésorerie	6
5	Variation des capitaux propres consolidés	7
6	Annexe aux comptes consolidés	8
6.1	Faits majeurs de l'exercice	8
6.2	Périmètre de consolidation	9
6.3	Référentiel comptable, modalité de consolidation, méthodes et règles d'évaluation	10
6.3.1	<i>Référentiel comptable</i>	10
6.3.2	<i>Modalités de consolidation</i>	10
6.3.2.1	<i>Méthodes de consolidation</i>	10
6.3.2.2	<i>Ecart de première consolidation</i>	10
6.3.3	<i>Règles de consolidation et d'évaluation</i>	11
6.3.4	<i>Subventions d'investissement</i>	12
6.4	Explication du bilan et du compte de résultat	13
6.4.1	<i>Analyse des immobilisations</i>	13
6.4.2	<i>Variation des immobilisations</i>	14
6.4.3	<i>Variation des amortissements et provisions sur immobilisations</i>	15
6.4.4	<i>Détail des stocks et en-cours</i>	16
6.4.5	<i>Détail des clients et comptes rattachés</i>	16
6.4.6	<i>Détail des autres créances et comptes de régularisation</i>	16
6.4.7	<i>Capitaux propres consolidés</i>	17
6.4.8	<i>Résultat consolidé</i>	18
6.4.9	<i>Provisions pour risques et charges</i>	19
6.4.10	<i>Ventilation des emprunts et dettes financières</i>	20
6.4.11	<i>Détail des dettes diverses et comptes de régularisation</i>	21
6.4.12	<i>Ventilation du chiffre d'affaires par société</i>	21
6.4.13	<i>Détail des autres produits d'exploitation</i>	22
6.4.14	<i>Détail des achats et services extérieurs</i>	23
6.4.15	<i>Détail des autres charges d'exploitation</i>	23
6.4.16	<i>Analyse des charges de personnel</i>	24
6.4.17	<i>Ventilation des effectifs moyens par société</i>	24
6.4.18	<i>Résultat financier</i>	25
6.4.19	<i>Résultat exceptionnel</i>	25
6.4.20	<i>Preuve d'impôt</i>	26
6.5	Engagements hors bilan	27
6.5.1	<i>Engagements donnés</i>	27
6.5.2	<i>Engagements reçus</i>	27

Tous les montants sont exprimés en euros

1. Bilan consolidé

Actif Montants en €	31.12.2018	31.12.2017	Passif Montants en €	31.12.2018	31.12.2017
Capital souscrit non appelé					
Actif immobilisé	11 658 463	7 275 295	Capitaux propres - Part Groupe	10 340 469	10 185 105
Ecarts d'acquisition	1 681 031	1 681 031	Capital, prime d'apport	5 355 630	5 355 630
Immobilisations incorporelles	116 038	124 862	Réserves sociales	2 587 855	2 116 262
Immobilisations corporelles	6 597 654	4 325 362	Réserves consolidées	2 289 781	2 126 555
Immobilisations financières	2 470 023	427 093	Résultat consolidé	107 203	586 658
Titres mis en équivalence	793 717	716 947	Intérêts minoritaires	662 825	758 527
			Autres fonds propres		
			Provisions pour risques	751 677	282 645
Actif circulant	18 132 482	20 722 923	Dettes	18 035 974	16 771 941
Stocks et en-cours	10 226 258	8 536 259	Emprunts et dettes financières	5 418 203	3 479 423
Clients	4 296 032	4 225 465	Fournisseurs	9 215 275	9 021 116
Autres créances et comptes de régularisation	2 487 426	2 895 832	Autres dettes et comptes de régularisation	3 402 496	4 271 402
Disponibilités	1 122 766	5 065 367			
Total de l'actif	29 790 945	27 998 218	Total du passif	29 790 945	27 998 218

2. Compte de résultat consolidé

Montants en €	31.12.2018	31.12.2017
Produits d'exploitation		
Chiffre d'affaires	80 526 360	74 349 784
Autres produits d'exploitation	798 380	402 225
	81 324 740	74 752 009
Charges d'exploitation		
Achats matières et marchandises / variation de stock	53 044 377	48 790 151
Autres achats et services extérieurs	15 319 422	13 137 410
Impôts, taxes et versements assimilés	694 577	653 919
Charges de personnel (y compris participation)	10 383 828	10 630 405
Dotations aux amortissements et provisions	919 371	702 164
Autres charges d'exploitation	278 810	42 590
	80 640 385	73 956 639
Résultat d'exploitation consolidé	684 355	795 370
Produits sur opérations en commun		
Charges sur opérations en commun		
Produits financiers	80 881	90 215
Charges financières	61 462	26 137
Résultat financier	19 419	64 078
RESULTAT COURANT AVANT IMPOT	703 774	859 448
Résultat exceptionnel	24 549	-16 790
Impôts sur les bénéfices	246 973	201 350
Impôts différés	-10 520	-12 178
RESULTAT NET DES SOCIÉTÉS INTÉGRÉES	491 870	653 486
Quote-part du résultat net des sociétés en équivalence	-334 186	57 907
Dotations aux amortissements des écarts d'acquisition		
RESULTAT DE L'ENSEMBLE CONSOLIDÉ	157 684	711 393
Intérêts minoritaires	50 481	124 735
RESULTAT NET	107 203	586 658
<i>Résultat par action*</i>	<i>0.15 €</i>	<i>0.80 €</i>

* Nombre d'actions composant le capital social

729 068

729 068

3. Marge brute d'autofinancement des sociétés intégrées

Montants en €	31.12.2018	31.12.2017
Chiffre d'affaires consolidé	80 526 360	74 349 784
+ Production stockée		
+ Production immobilisée		
Production de l'exercice	80 526 360	74 349 784
- Consommation en provenance de tiers	-68 363 799	-61 927 561
Valeur Ajoutée	12 162 561	12 422 223
+ Production stockée et immobilisée	383 114	99 813
+ Subvention d'exploitation	47 221	22 278
- Impôts, taxes, etc	-694 577	-653 919
- Charges de personnel	-10 345 530	-10 528 625
- Dotation à la participation des salariés	-38 298	-101 780
Excédent Brut d'Exploitation	1 514 491	1 259 990
+ Reprises provisions exploitation	31 794	25 777
- Dotations aux provisions d'exploitation	-38 077	-42 474
+ Autres produits d'exploitation	39 800	18 341
- Autres charges d'exploitation	-278 810	-42 590
+ Transferts de charges	296 400	236 016
Excédent Brut d'Exploitation Corrigé	1 565 599	1 455 060
+ Produits financiers	80 881	90 215
- Charges financières	-61 462	-26 137
+ Produits exceptionnels sur opérations de gestion	54 464	23 642
- Charges exceptionnelles sur opérations de gestion	-5 699	-4 737
- Impôts sur les bénéfices	-246 973	-201 350
Marge brute d'autofinancement des sociétés intégrées	1 386 810	1 336 693

4. Tableau de flux de trésorerie

Montants en €	31.12.2018	31.12.2017
OPERATIONS D'EXPLOITATION		
RESULTAT NET DES SOCIETES INTEGREES	491 870	653 486
<i>Elim. des éléments sans incidence sur la trésorerie</i>		
Dotations aux amortissements et provisions	886 967	666 120
Reprises des amortissements et provisions	-50	
Plus et moins values de cession	18 543	29 265
Impôts différés	-10 520	-12 178
Subvention virées au résultat		
MARGE BRUTE D'AUTOFINANCEMENT	1 386 810	1 336 693
Variation des intérêts courus non échus	-12 863	441
Variation des stocks	-1 689 999	-457 435
Variation des créances d'exploitation	97 128	-1 287 602
Variation des dettes d'exploitation	-682 947	2 538 868
Variation des créances hors exploitation	292 297	-194 767
Variation des dettes hors exploitation	125 808	85 673
Charges et produits constatés d'avance	13 463	214 435
Variation du besoin en fonds de roulement lié à l'activité	-1 857 113	899 613
Dividendes reçus des sociétés en équivalence		
FLUX NET DE TRESORERIE GENERE PAR L'ACTIVITE	-470 303	2 236 306
OPERATIONS D'INVESTISSEMENT		
Acquisition d'immobilisations incorporelles	-90 369	-38 073
Acquisition d'immobilisations corporelles	-3 103 455	-3 092 420
Cession d'immobilisations corporelles et incorporelles	104 928	35 167
Acquisition d'immobilisations financières	-2 040 543	-3 730
Trésorerie nette sur acquisition et cessions de filiales		
Trésorerie nette sur cessions d'immos financières	10 111	9 314
Variation des créances et dettes d'immobilisations	-191 965	403 840
FLUX NET DE TRESORERIE LIE AUX OPERATIONS D'INVESTISSEMENT	-5 311 293	-2 685 903
OPERATIONS DE FINANCEMENT		
Augmentation de capital ou apports		200
Frais imputés sur prime d'émission des filiales		
Dividendes versés aux actionnaires de la société mère	-99 960	-99 958
Dividendes versés aux minoritaires de société intégrées	-189	-26
Encaissements liés aux nouveaux emprunts	2 197 524	2 489 850
Remboursement d'emprunts	-817 709	-440 702
FLUX NET DE TRESORERIE LIE AUX OPERATIONS DE FINANCEMENT	1 279 666	1 949 364
VARIATION DE LA TRESORERIE NETTE	-4 501 930	1 499 768
TRESORERIE A L'OUVERTURE	5 065 062	3 565 294
TRESORERIE A LA CLOTURE	563 132	5 065 062

5. Variation des capitaux propres consolidés

Montants en €	Capital	Réserves sociales	Réserves consolidées	Résultat de l'exercice	Total capitaux propres
Situation à la clôture exercice 2016	51 035	6 160 240	2 640 021	720 034	9 571 330
Affectation du résultat N-1		1 360 575	-640 541	-720 034	
Augmentation de capital					
Augmentation prime d'émission					
Renonciation à distribution minoritaire Alphatec			127 072		127 072
Ajustements			3		3
Distribution de dividendes		-99 958			-99 958
mouvements de périmètre					
Résultat de l'exercice				586 658	586 658
Situation à la clôture exercice 2017	51 035	7 420 857	2 126 555	586 658	10 185 109
Affectation du résultat N-1		571 553	15 105	-586 658	
Augmentation de capital					
Augmentation prime d'émission					
Renonciation à distribution minoritaire Alphatec			145 920		145 920
Ajustements			2 201		2 201
Distribution de dividendes		-99 960			-99 960
mouvements de périmètre					
Résultat de l'exercice				107 203	107 203
Situation à la clôture exercice 2018	51 035	7 892 450	2 289 781	107 203	10 340 469

6. Annexe aux comptes consolidés

6.1 Faits majeurs de l'exercice

6.1.2 Intégration de la participation PINEAU CYCLING EVOLUTION au périmètre consolidé

ETI GROUP détenant plus de 20,83% du capital de la société et exerçant une influence notable sur la gouvernance de la SAS PINEAU CYCLING EVOLUTION, les comptes de la société sont intégrés au périmètre de consolidation 2018 selon la méthode de la mise en équivalence.

6.1.2 Parrainage d'une équipe de coureurs cyclistes professionnels

Dans le cadre de son développement commercial, le groupe est devenu partenaire officiel de l'équipe de coureurs cyclistes VITAL CONCEPT - ALPHATECH pour une période de 3 ans.

6.1.3 Utilisation du Crédit d'Impôt Compétitivité Emploi (CICE)

Le groupe a bénéficié d'un montant de Cice de 334 943 euros, comptabilisé au crédit du compte 695 "impôt sociétés". Il contribuera aux frais de recherche et à la prospection de nouveaux marchés, ainsi qu'aux investissements et à l'amélioration du fonds de roulement du groupe.

6.2 Périmètre de consolidation

Le périmètre de consolidation de la Société S.A.S ETI GROUP se compose de :

	n° de siren	% contrôle 2018	% contrôle 2017	% intérêts 2018	% intérêts 2017
La société mère					
S.A.S ETI GROUP Zone industrielle de très le bois 22603 LOUDEAC CEDEX	492 656 640	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Les sociétés filiales intégrées globalement					
S.A.S AGRI TECH'SERVICE Z.I. de Calouet 22602 LOUDEAC CEDEX	378 920 292	99.95%	99.95%	99.95%	99.95%
S.C.E.A. DE BEL ORIENT Z.I. de très le bois 22603 LOUDEAC CEDEX	828 579 086	80.00%	80.00%	80.00%	80.00%
S.A.S ALPHATEC Z.A du grand Plessix 22940 PLAINTEL	432 833 622	80.00%	80.00%	80.00%	80.00%
E.U.R.L. GERMAFERM Z.I. de Calouet 22600 LOUDEAC	333 111 763	100.00%	100.00%	80.00%	80.00%
S.A.R.L TECHAGRO Z.I. de Calouet 22600 LOUDEAC	453 813 628	100.00%	100.00%	99.95%	99.95%
S.A.S VITAL CONCEPT Z.I. de très le bois 22603 LOUDEAC CEDEX	421 319 013	99.89%	99.89%	99.89%	99.89%
Les sociétés filiales intégrées par mise en équivalence					
S.A.S ALGAVI 3 allée abbé Grégoire 29 000 Quimper	379 403 686	40.00%	40.00%	32.00%	32.00%
S.A.S PINEAU CYCLING EVOLUTION 3 allée abbé Grégoire 29 000 Quimper	831 095 757	20.83%	na	20.83%	na

6.3 Référentiel comptable, modalité de consolidation, méthodes et règles d'évaluation

6.3.1 Référentiel comptable

Les comptes consolidés de la S.A.S Eti Group sont établis conformément aux principes comptables généralement admis en France, et selon les dispositions du règlement 99-02 du Comité de la Réglementation Comptable.

6.3.2 Modalités de consolidation

6.3.2.1 Méthodes de consolidation

Les sociétés consolidées ont clôturé leurs comptes au 31 décembre 2018 et porte sur une période de 12 mois, du 1er janvier au 31 décembre, à l'exception de la société PINEAU CYCLING EVOLUTION créée le 1er juillet 2017.

Toutes les participations significatives dans lesquelles la Société Eti Group assure le contrôle exclusif, directement ou indirectement, sont consolidées selon la méthode de l'intégration globale.

Cette méthode vise à substituer, dans le patrimoine de la société mère, les titres des sociétés consolidées par l'ensemble des éléments actifs et passifs constitutifs des capitaux propres de ces mêmes sociétés. Les capitaux propres résultants sont scindés entre intérêts du Groupe et intérêts minoritaires.

La société a utilisé la méthode préférentielle relative à la comptabilisation des engagements de retraite.

6.3.2.2 Ecart de première consolidation

L'écart de première consolidation constaté à l'occasion d'une prise de participation (différence entre le coût d'acquisition et la quote-part des capitaux propres retraités de la société consolidée à la date de l'acquisition) est affecté aux postes appropriés du bilan consolidé (évaluation à la "juste valeur"). L'affectation de cet écart aux éléments identifiables de l'actif et du passif se fait sur une période n'excédant pas la fin du premier exercice complet suivant l'acquisition. La partie résiduelle non affectée est portée soit à l'actif du bilan sous la rubrique "Ecart d'acquisition" soit au passif du bilan sous la rubrique "Provision pour écarts d'acquisition négatif".

Suivant le nouveau règlement ANC n° 2015-07 relatif à l'amortissement et la dépréciation des écarts d'acquisition, d'application obligatoire aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2016, la société ETI Group a choisi, parmi les options offertes dans les mesures de première application de ces nouvelles règles, d'arrêter d'amortir de façon systématique les écarts d'acquisition positifs.

Les écarts d'acquisition nets de 1 681 031 euros, figurant à l'actif du bilan consolidé à l'ouverture de cette nouvelle réglementation, résulte de la prise de contrôle des sociétés Agritech pour 263 082 €, Alphatec pour 146 449 €, Germaferm pour 2 270 €, Techagro pour 4 398 € et Vital Concept pour 1 264 832 €.

La société ETI Group a réalisé un test de valeur de ces écarts d'acquisition suivant la méthode, imposée par les nouveaux règlements ANC n° 2015-06 et n° 2015-07, des flux nets de trésorerie actualisés (DCF). Ce test de valeur n'a pas conduit à constater de dépréciation de la valeur nette comptable de 1 681 031 euros de ces écarts d'acquisition.

6.3.3 Règles de consolidation et d'évaluation

En vue d'homogénéiser les comptes consolidés, il a été procédé aux retraitements suivants :

Elimination des opérations entre entreprises consolidées

Les comptes consolidés doivent fournir une information financière sur le Groupe, comme si ce dernier ne constituait qu'une seule entreprise.

Aussi les opérations intervenues entre sociétés intégrées ont été éliminées afin de ne conserver que les transactions réalisées avec les tiers.

Ainsi, ont été éliminés les comptes réciproques d'actif et de passif, de produits et de charges des entreprises intégrées globalement.

Immobilisations incorporelles

Les immobilisations sont comptabilisées à leur coût d'acquisition par le groupe. Les éléments incorporels ne concernent essentiellement que les logiciels. Ils sont amortis sur une période de 12 mois à 5 ans.

Immobilisations corporelles

Elles sont amorties sur les durées suivantes :

* Agencement des terrains	50 ans
* Constructions :	25 à 30 ans
* Agencements et aménagement des constructions :	8 à 15 ans
* installations techniques :	5 à 15 ans
* Matériel et outillage industriels :	3 à 15 ans
* Installations générales, agencements et aménagements divers :	3 à 15 ans
* Matériel de transport :	2 à 8 ans
* Matériel informatique :	2 à 8 ans
* Mat bureau :	2 à 10 ans
* Mobilier :	6 à 10 ans

Stocks

Les coûts d'acquisition des stocks comprennent le prix d'achat, les droits de douane et autres taxes, à l'exclusion des taxes ultérieurement récupérables par l'entité auprès des administrations fiscales, ainsi que les frais de transport, de manutention et autres coûts directement attribuables à l'acquisition des produits finis, des matières premières et des services. Les rabais commerciaux, remises, escomptes de règlement et autres éléments similaires sont déduits pour déterminer les coûts d'acquisition.

Provisions réglementées

Elles ne sont pas considérées comme de véritables provisions puisqu'elles sont comptabilisées selon des dispositions fiscales. Elles ont le caractère de réserves non libérées d'impôt. Elles ont été éliminées des comptes consolidés. Elles font l'objet le cas échéant d'une constatation d'un impôt différé passif.

Provisions pour risques et charges

Des provisions pour risques et charges sont constituées dans le respect des principes comptables.

Elles comprennent les provisions pour engagement de retraite pour un montant de 348 009 euros .

La recommandation du CNC 2003-01 sur le calcul actuariel des engagements de départ en retraite a été appliquée. Ce calcul actuariel a été effectué en utilisant la méthode dite du prorata des droits au terme et a été calculé pour l'ensemble des salariés du groupe. L'actualisation de ces engagements a été comptabilisée selon la méthode du corridor.

Hypothèses retenues :

- Taux d'actualisation à 1,57%
- Taux de croissance des salaires : 1% pour les non cadres, 1,5% pour les cadres
- Turn over: faible
- Table de mortalité : INSEE 2018
- Age de départ à la retraite: 60 à 67 ans
- 100% départ volontaire

Impôts différés

Sont enregistrées, au bilan et au compte de résultat, les impositions différées résultant :

- du décalage temporaire entre la constatation comptable d'un produit ou d'une charge, et son inclusion dans le résultat fiscal d'un exercice ultérieur (provision pour congés à payer, Organic, participations des salariés),
- des retraitements induits par la consolidation (annulation des provisions réglementées, évaluations à la "juste valeur" des acquisitions de filiales).
- des déficits fiscaux reportables lorsque leur utilisation future est probable.

Les actifs et passifs d'impôts différés sont compensés lorsqu'ils concernent une même entité fiscale.

Les impôts différés figurant au bilan s'élèvent à 126 627 euros et se justifient par :

- La marge sur stock interco : 32 744 euros
- La constitution des provisions réglementées : - 45 193 euros
- La constitution de la provision pour retraites : 95 997 euros
- Les décalages temporaires d'imposition : 43 078 euros

La prise en compte de l'impôt différé est effectuée par la méthode du report variable. Dans cette méthode, il ressort que l'incidence éventuelle des décalages dans le temps est calculée et présentée, soit comme une dette d'impôts à payer dans le futur, soit comme une créance représentative d'avances sur impôts futurs.

Le taux d'impôt différé retenu est de 28 %.

Informations sectorielles

Le groupe exerce quatre activités distinctes, en liaison avec le secteur de l'agriculture :

- Le négoce en produits de nutrition animale, d'hygiène et de santé animale,
- La fabrication et le négoce de tous produits et matériels d'hygiène et environnementaux pour les animaux,
- Le conseil et la formation dans les domaines agricoles et para agricoles,
- L'exploitation d'une ferme expérimentale.

6.3.4 Subventions d'investissement

Conformément à la recommandation de L'AMF (Bull COB n° 361) et à la pratique actuelle, les subventions d'investissement sont comptabilisées en Produits Constatés d'Avance.

6.4 Explication des postes du bilan et du compte de résultat

6.4.1 Analyse des immobilisations

Montants en €	Valeurs Brutes	Amortissement	Valeurs Nettes 31.12.2018	Valeurs Nettes 31.12.2017
Immobilisations incorporelles				
Frais d'établissement				
Frais de recherche				
Concessions, brevets, licences	734 096	618 058	116 038	124 373
Droit au bail				
Fonds de commerce				
Autres immobilisations incorporelles				
Immos incorporelles en cours	19 151		19 151	489
Total	753 247	618 058	135 189	124 862
Immobilisations corporelles				
Terrains	160 385	13 180	147 205	69 570
Terrains en crédit bail				
Constructions	3 700 416	351 488	3 348 928	679 991
Constructions en crédit bail				
Inst. Technique, mat. et outillages industriels	2 671 747	1 618 679	1 053 068	998 598
Inst. Technique, mat. et outillages en crédit bail				
Autres immobilisations corporelles	2 999 318	1 617 649	1 381 669	1 373 345
Autres immobilisations en crédit bail				
Immobilisations corporelles en cours	647 633		647 633	1 203 858
Avances et acomptes sur immob.corporelles				
Total	10 179 499	3 600 996	6 578 503	4 325 362
Immobilisations financières				
Titres de participation				
Créances ratt. à des participations	1 985 923		1 985 923	
Intérêts courus/ créances ratt part ^a				
Prêts	75 631		75 631	94 518
Autres titres immobilisés	55 525		55 525	9 300
Dépôts et cautionnements	340 446		340 446	328 859
Autres immobilisations financières	12 498		12 498	
Total	2 470 023		2 470 023	432 677

6.4.2 Variation des immobilisations

Montants en €	A Nouveau	Mouv. de Périètre	Augmentation	Diminution	Autres Variations	Solde
Immobilisations incorporelles						
Frais d'établissement						
Frais de recherche						
Concessions, brevets, licences	663 999		71 218	1 610	489	734 096
Droit au bail						
Fonds de commerce						
Autres immobilisations incorporelles	489		19 151		-489	19 151
Avances et acomptes s/ immo incorp.						
Total	664 488		90 369	1 610		753 247
Immobilisations corporelles						
Terrains	78 775		81 610			160 385
Terrains en crédit bail						
Constructions	932 788		1 578 345		1 189 283	3 700 416
Constructions en crédit bail						
Installations tech, mat et out. ind.	2 346 082		444 704	119 039		2 671 747
Matériel en crédit bail						
Autres immobilisations corporelles	2 706 995		362 959	70 636		2 999 318
Autres immobilisations en crédit bail						
Immobilisations corporelles en cours	1 203 858		633 058		-1 189 283	647 633
Avances et acomptes s/ immo corp.						
Total	7 268 498		3 100 676	189 675		10 179 499
Immobilisations financières						
Titres de participation non consolidés						
Créances ratt. à des participations			1 985 923			1 985 923
Int courus/ créances ratt part°						
Prêts	85 214			9 583		75 631
Autres titres immobilisés	11 790		43 735			55 525
Dépôts et cautionnements	330 089		10 357			340 446
Autres immobilisations financières			12 498			12 498
Total	427 093		2 052 513	9 583		2 470 023
Total général	8 360 079		5 243 558	200 868		13 402 769

dont immobilisations financières à moins d'un an

néant

6.4.3 Variation des amortissements

Montants en €	A Nouveau	Mouv. de Périètre	Augmenta-tion	Diminu-tion	Autres Variations	Solde
Amortissements sur immob.incorporelles						
Amortissements sur frais d'établissement						
Amortissements sur frais de recherche						
Amortissements sur conc., brevets, licences	539 626		80 042	1 610		618 058
Amortissements sur fonds de commerce						
Amortissements sur autres immob. incorporelles						
Total	539 626		80 042	1 610		618 058
Amortissements sur immob. corporelles						
Amortissements sur terrains	9 205		3 975			13 180
Amortissements sur constructions	252 797		98 691			351 488
Amortissements sur constructions en crédit bail						
Amortissement sur Inst. tech, mat et out.industriels	1 347 484		304 945	33 750		1 618 679
Amortissement sur matériel en crédit bail						
Amortissements sur autres immob.corporelles	1 333 650		319 232	35 233		1 617 649
Amortissements sur autres immob.corporelles en crédit bail						
Total	2 943 136		726 843	68 983		3 600 996
Provisions sur immobilisations financières						
Provisions sur titres de participations						
Provisions sur créances ratt. à des participations						
Provisions sur autres titres immobilisés						
Provisions sur prêts						
Provisions sur autres immobilisations financières						
Total						
Total général	3 482 762		806 885	70 593		4 219 054

6.4.4 Détail des stocks et en-cours

Montants en €	Valeurs Brutes	Dépréciation	Valeurs Nettes 31.12.2018	Valeurs Nettes 31.12.2017
Matières premières	2 071 309		2 071 309	1 567 109
En cours biens	5 574		5 574	7 063
Produits finis	595 232		595 232	250 951
Marchandises	7 559 864	5 721	7 554 143	6 711 136
Total	10 231 979	5 721	10 226 258	8 536 259

6.4.5 Détail des clients et comptes rattachés

Montants en €	31.12.2018	31.12.2017
Clients et comptes rattachés	4 378 328	4 299 275
Provisions	-82 296	-73 810
Total net	4 296 032	4 225 465
<i>dont à plus d'un an</i>	<i>137 409</i>	<i>112 264</i>

6.4.6 Détail des autres créances et comptes de régularisation

Montants en €	31.12.2018	31.12.2017
Avances et acomptes versés sur commandes	760 171	723 363
Créances sociales et fiscales	345 506	550 009
Comptes courants débiteurs		345 923
Créances sur cessions d'immobilisations		2 779
Débiteurs divers (dont rabais, remises, ristournes à recevoir)	434 920	393 085
Créances fiscales (IS)	380 561	368 770
Charges constatées d'avance	439 640	375 967
Impôts différés actif	126 628	135 936
Total net	2 487 426	2 895 832
<i>dont à plus d'un an</i>	<i>néant</i>	<i>néant</i>

6.4.7 Capitaux propres consolidés

Montants en €	Société mère	Filiales	31/12/2018	31.12.2017
CAPITAUX PROPRES SOCIAUX	8 796 786	6 774 377	15 571 163	15 059 829
Opérations de retraitements :				
. Neutralisation fonds de commerce		-155 000	-155 000	-155 000
. Autres retraitements				
. Juste valeur				
. Crédit bail				
. Frais d'acquisition sd'immobilisations				
. Frais d'acquisition sur titres				
. Provision pour retraites	-2 222	-340 626	-342 848	-262 817
. Profits sur stocks		-116 943	-116 943	-66 841
. Impôts différés	623	126 005	126 628	116 108
RETRAITEMENTS	-1 599	-486 564	-488 163	-368 550
CAPITAUX PROPRES RETRAITES	8 795 187	6 287 813	15 083 000	14 691 279
Eliminations opérations internes :				
. Dividendes				
. Provisions sur titres consolidés				
. Plus-values sur cession d'immobilisations				
CAPITAUX PROPRES APRES ELIMINATIONS	8 795 187	6 287 813	15 083 000	14 691 279
Mise en équivalence		384 888	384 888	716 947
Quote-part sociétés intégrées proportionnellement				
Ecarts d'acquisition		1 681 031	1 681 031	1 681 031
Elimination des titres		-6 145 625	-6 145 625	-6 145 625
Intérêts minoritaires		-662 825	-662 825	-758 527
CAPITAUX PROPRES CONSOLIDES	8 795 187	1 545 282	10 340 469	10 185 105

6.4.8 Résultat consolidé

Montants en €	Société mère	Filiales	31.12.2018	31.12.2017
RESULTAT SOCIAL	853 301	723 768	1 577 069	1 379 017
Opérations de retraitements :				
. Provisions réglementées		-25 490	-25 490	-13 956
. Crédit bail				
. Provision pour pensions et retraites	-381	-79 650	-80 031	-29 013
. Affectation de l'écart d'acquisition				
. Frais d'acquisition d'immobilisations				
. Autres retraitements				
RETRAITEMENTS	-381	-105 140	-105 521	-42 969
RESULTAT RETRAITE	852 920	618 628	1 471 548	1 336 048
Eliminations opérations internes :				
. Dividendes	-940 100		-940 100	-683 070
. Provisions sur titres consolidés				
. Profits sur stocks		-50 102	-50 102	-11 671
. Impôts différés	8	10 512	10 520	12 178
RESULTAT APRES ELIMINATIONS	-87 172	579 038	491 866	653 485
Mise en équivalence		-334 186	-334 186	57 907
Quote-part sociétés intégrées proportionnellement				
Dotations aux amortissements des écarts d'acquisition				
Intérêts minoritaires		-50 481	-50 481	-124 735
RESULTAT CONSOLIDE	-87 172	194 371	107 199	586 657

6.4.9 Provisions pour risques et charges

Montants en €	A Nouveau	Mouvement de Périmètre	Augmentation	Diminution	Autres Variations	Ecart de conversion	Solde
Provisions pour litiges							
Provisions pour garanties données							
Prov.pour perte sur marché à terme							
Prov.pour amendes et pénalités							
Provisions pour autres risques							
Total Provisions pour risques							
Provisions pour pensions	262 817		80 082	51			342 848
Provisions pour impôts							
Prov.pour renouvellement d'immo							
Prov.pour grosses réparations							
Provisions pour congés payés							
Provisions pour restructuration							
Provisions pour autres charges							
Total provisions pour charges	262 817		80 082	51			342 848
Provisions écart d'acquisit. négatif							
Provision impôts différés consolidés	19 828						19 828
Total provisions risques et charges	282 645		80 082	51			362 676

6.4.10 Ventilation des emprunts et dettes financières

Echéancier

Montants en €	Total	- 1 an	1 à 5 ans	+ de 5 ans
Emprunt obligataire				
Emprunt auprès des établissements de crédit	4 778 796	832 995	2 553 213	1 392 588
Dettes sur participation des salariés				
Autres emprunts et dettes financières divers	77 420	77 420		
Dettes financières sur crédit bail				
Concours bancaires courants	559 635	559 635		
Intérêts courus non échus	2 352	2 352		
Total emprunts et dettes financières	5 418 203	1 472 402	2 553 213	1 392 588

Evolution

Montants en €	à nouveau	variation périmètre	Augmentation	Diminution	clotûre
Emprunt obligataire					
Emprunt auprès des établissements de crédit	3 388 711		2 197 524	807 439	4 778 796
Dettes sur participation des salariés					
Autres emprunts et dettes financières divers	87 690			10 270	77 420
Dettes financières sur crédit bail					
Concours bancaires courants	305		559 330		559 635
Intérêts courus non échus	2 717		2 352	2 717	2 352
Total emprunts et dettes financières	3 479 423		2 759 206	820 426	5 418 203

Sûretés

Montants en €	Montant restants dûs	Montant restants dûs
	31.12.2018	31.12.2017
Hypothèques et nantissements Fonds de commerce	179 281	298 894
Total	179 281	298 894

6.4.11 Détail des autres dettes et comptes de régularisation

Montants en €	31.12.2018	31.12.2017
Avances reçus sur commandes, avoirs à établir	27 220	32 330
Dettes sociales	1 721 815	2 592 445
Dettes fiscales	456 096	457 462
Dettes fiscales (IS)	118 984	80 120
Fournisseurs d'immobilisations	203 662	398 406
Comptes courants créditeurs	51 096	1 003
Dettes diverses	65 542	28 691
Produits constatés d'avance	758 081	680 945
Total	3 402 496	4 271 403

dont de 1 à 5 ans
à plus de 5 ans

néant
néant

néant
néant

6.4.12 Ventilation du chiffre d'affaires par société

Montants en €	31.12.2018	31.12.2017	
S.A.S AGRITECH	812 239	751 786	8.04%
S.A.S ALPHATECH	9 016 895	9 016 200	0.01%
S.C.E.A. DE BEL ORIENT	417 791	266 538	56.75%
S.A.S ETI GROUP	88 712	68 502	29.50%
S.A.R.L GERMAFERM	271 510	262 789	3.32%
S.A.R.L TECHAGRO	31 316	42 406	-26.15%
S.A.S VITAL CONCEPT	69 887 897	63 941 563	9.30%
Total	80 526 360	74 349 784	8.31%

6.4.13 Détail des autres produits d'exploitation

Montants en €	31.12.2018	31.12.2017
Production stockée	342 792	-191 011
Production immobilisée	40 322	290 824
Subventions d'exploitation	47 221	22 278
Reprises sur amortissements et provisions	31 845	25 777
Autres produits d'exploitation	39 800	18 341
Transferts de charges	296 400	236 016
Total	798 380	402 225

6.4.14 *Détail des achats et services extérieurs*

Montants en €	31.12.2018	31.12.2017
Achats de matières premières	6 833 835	5 605 970
Variation de stocks de matières premières	-504 200	-69 386
Achats de sous traitance	289 899	143 055
Achats non stockés, Matériel et Fournitures	1 569 893	1 289 422
Autres services extérieurs	4 192 231	3 851 620
Achats de marchandises	47 555 545	43 833 840
Variation de stocks de marchandises	-840 803	-580 273
Autres charges externes	9 267 399	7 853 313
Total	68 363 799	61 927 561

Les honoraires des Commissaires aux Comptes inscrits en charges de l'exercice se sont élevés à 30 567 € au titre de leur mission légale.

6.4.15 *Détail des autres charges d'exploitation*

Montant en €	31.12.2018	31.12.2017
Autres charges d'exploitation	278 810	42 590
Total	278 810	42 590

6.4.16 Analyse des charges de personnel

Montants en €	31.12.2018	31.12.2017
Rémunération du personnel	7 433 266	7 461 396
Charges sociales	2 912 264	3 067 229
Participation des salariés aux résultats		
Total	10 345 530	10 528 625

taux charges sociales 39.18% 41.11%

6.4.17 Ventilation des effectifs moyens par société

Effectifs moyens	Total 31/12/2018	cadres	maitrise	employés	ouvriers	Total 31/12/2017
S.A.R.L Agritech	10	1		9		8
S.A.R.L Alphatech	32	6	6	5	15	31
S.C.E.A de BEL ORIENT	5	1			4	4
S.A.R.L Eti Group	4	3		1		5
S.A.R.L Germaferm						
S.A.R.L Techagro	1		1			1
S.A.R.L Vital Concept	188	19	29	55	85	182
Total	240	30	36	70	104	231

6.4.18 Résultat financier

Montants en €	31.12.2018	31.12.2017
Produits des immobilisations financières	11	11
Revenus des autres créances et valeurs mobilières de placement	9 570	923
Escomptes obtenus	54 719	83 542
Gains de change	532	483
Produits nets sur cession de valeurs mobilières de placement		
Autres produits financiers	16 049	5 256
Reprises sur provisions et amortissements financiers		
Transfert de charges financières		
Total des produits financiers	80 881	90 215
Dotations aux provisions et amortissements financiers		
Intérêts et charges financiers	60 321	25 552
Escomptes accordés	118	302
Pertes de change	1 023	283
Charges nettes sur cession de valeurs mobilières de placement		
Autres charges financières		
Total des charges financières	61 462	26 137
Total du résultat financier	19 419	64 078

6.4.19 Résultat exceptionnel

Montants en €	31.12.2018	31.12.2017
Sur opérations de gestion	54 463	23 642
Subventions		
Cessions éléments d'actifs	102 149	35 167
Cessions de titres consolidés		
Autres produits exceptionnels		
Reprise provision pour risques et charges exceptionnels		
Total des produits exceptionnels	156 612	58 809
Sur opérations de gestion	5 699	4 737
Charges sur exercices antérieurs		
Valeur nette d'actif des immobilisations cédées	120 692	64 432
Valeur nette des titres consolidés cédés		
Autres dotations aux amortissements et provisions	5 672	6 430
Autres charges exceptionnelles		
Total des charges exceptionnelles	132 063	75 599
Total du résultat exceptionnel	24 549	-16 790

6.4.20 Preuve d'impôt

Montants en €	Résultat avant impôt	Charge d'impôt	Taux IS
Résultat des entreprises intégrées	728 323	236 453	32.47%
<u>- Impact des charges définitivement non déductibles</u>			
Amortissements exceptionnels Macron	-22 252		
Amortissements excédentaires et autres amortissements non déduct.	2 794		
Taxe sur les voitures particulières des sociétés	8 482		
Amendes et pénalités	1 961		
Autres dépenses somptuaires réintégrées	30 178		
<u>Quote part taxable sur distributions de dividendes</u>			
Neutralisation Dividendes reçus hors périmètre : régime mère/ fille	-8 300		
quote-part taxable sur distributions de dividendes	47 419		
<u>- Déficits</u>			
Déficits non activés	1 174 675		
Déficit précédemment non activé et utilisé	0		
<u>- Ajustements divers sur l'impôt</u>			
Incidence IS 15%		4 956	
Incidence IS 33,33%		-58 283	
Crédits d'impôt		385 170	
Incidence baisse du taux sur les impôts différés N-1		-18 577	
Total	1 963 280	549 719	28.00%

6.5 Engagements hors bilan

6.5.1 Engagements donnés

Montants en €	31.12.2018	31.12.2017
Crédit-bail mobilier	59 952	66 950
Cautions bancaire	3 520 684	1 632 659
Total	3 580 636	1 699 609

6.5.2 Engagements reçus

Montants en €	31.12.2018	31.12.2017
	<i>néant</i>	<i>néant</i>
Total		

SOCIETE ETI GROUP

Société par actions simplifiée au capital de 51 034,76 euros
Siège social : ZI de Très le Bois
22600 LOUDEAC

**RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES
SUR LES COMPTES CONSOLIDES**

Exercice clos le 31 décembre 2018

S.A.S. ALC AUDIT
Commissaire aux Comptes
4 rue Abbé Laudrin
56100 LORIENT

Société Ouest Conseils Lorient
Commissaire aux Comptes
Rue du Sous Marin Vénus
56100 LORIENT

Société ETI GROUP

Société par actions simplifiée au capital de 51 034,76 euros

Siège social : ZI de Très le Bois – 22600 LOUDEAC

Rapport des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés

Exercice clos le 31 décembre 2018

Aux associés de la société ETI GROUP,

Opinion

En exécution de la mission qui nous a été confiée par votre assemblée générale, nous avons effectué l'audit des comptes consolidés de la société ETI GROUP relatifs à l'exercice clos le 31 décembre 2018, tels qu'ils sont joints au présent rapport.

Nous certifions que les comptes consolidés sont, au regard des règles et principes comptables français, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice écoulé ainsi que de la situation financière et du patrimoine de la société à la fin de cet exercice.

Fondement de l'opinion

Référentiel d'audit

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

Les responsabilités qui nous incombent en vertu de ces normes sont indiquées dans la partie « Responsabilités des commissaires aux comptes relatives à l'audit des comptes consolidés » du présent rapport.

Indépendance

Nous avons réalisé notre mission d'audit dans le respect des règles d'indépendance qui nous sont applicables, sur la période du 1^{er} janvier 2018 à la date d'émission de notre rapport, et notamment nous n'avons pas fourni de services interdits par le code de déontologie de la profession de commissaire aux comptes.

Justification des appréciations

En application des dispositions des articles L. 823-9 et R.823-7 du code de commerce relatives à la justification de nos appréciations, nous portons à votre connaissance les appréciations suivantes qui, selon notre jugement professionnel, ont été les plus importantes pour l'audit des comptes consolidés de l'exercice.

La note 6 3 2 2 de l'annexe expose les règles et méthodes comptables aux écarts de première consolidation. Nous avons procédé à l'appréciation de l'approche retenue par votre groupe, sur la base des éléments disponibles à ce jour, et mis en œuvre des tests pour vérifier, par sondage, l'application de ces méthodes.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le contexte de l'audit des comptes consolidés pris dans leur ensemble et de la formation de notre opinion exprimée ci-avant. Nous n'exprimons pas d'opinion sur des éléments de ces comptes consolidés pris isolément.

Vérifications spécifiques

Nous avons également procédé, conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France, à la vérification spécifique prévue par la loi des informations relatives au groupe, données, dans le rapport de gestion du Président.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur leur sincérité et leur concordance avec les comptes consolidés.

Responsabilités de la direction et des personnes constituant le gouvernement d'entreprise relatives aux comptes consolidés.

Il appartient à la direction d'établir des comptes consolidés présentant une image fidèle conformément aux règles et principes comptables français ainsi que de mettre en place le contrôle interne qu'elle estime nécessaire à l'établissement de comptes consolidés ne comportant pas d'anomalies significatives, que celles-ci proviennent de fraudes ou résultent d'erreurs.

Lors de l'établissement des comptes consolidés, il incombe à la direction d'évaluer la capacité de la société à poursuivre son exploitation, de présenter dans ces comptes, le cas échéant, les informations nécessaires relatives à la continuité d'exploitation et d'appliquer la convention comptable de continuité d'exploitation, sauf s'il est prévu de liquider la société ou de cesser son activité.

Les comptes consolidés ont été arrêtés par votre Président.

Responsabilités des commissaires aux comptes relatives à l'audit des comptes consolidés

Il nous appartient d'établir un rapport sur les comptes consolidés. Notre objectif est d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes consolidés pris dans leur ensemble ne comportent pas d'anomalies significatives. L'assurance raisonnable correspond à un niveau élevé d'assurance, sans toutefois garantir qu'un audit réalisé conformément aux normes d'exercice professionnel permet de systématiquement détecter toute anomalie significative. Les anomalies peuvent provenir de fraudes ou résulter d'erreurs et sont considérées comme significatives lorsque l'on peut raisonnablement s'attendre à ce qu'elles puissent, prises individuellement ou en cumulé, influencer les décisions économiques que les utilisateurs des comptes prennent en se fondant sur ceux-ci.

Comme précisé par l'article L.823-10-1 du code de commerce, notre mission de certification des comptes ne consiste pas à garantir la viabilité ou la qualité de la gestion de votre société.

Dans le cadre d'un audit réalisé conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France, le commissaire aux comptes exerce son jugement professionnel tout au long de cet audit.
En outre :

- il identifie et évalue les risques que les comptes consolidés comportent des anomalies significatives, que celles-ci proviennent de fraudes ou résultent d'erreurs, définit et met en œuvre des procédures d'audit face à ces risques, et recueille des éléments qu'il estime suffisants et appropriés pour fonder son opinion. Le risque de non-détection d'une anomalie significative provenant d'une fraude est plus élevé que celui d'une anomalie significative résultant d'une erreur, car la fraude peut impliquer la collusion, la falsification, les omissions volontaires, les fausses déclarations ou le contournement du contrôle interne ;
- il prend connaissance du contrôle interne pertinent pour l'audit afin de définir des procédures d'audit appropriées en la circonstance, et non dans le but d'exprimer une opinion sur l'efficacité du contrôle interne ;
- il apprécie le caractère approprié des méthodes comptables retenues et le caractère raisonnable des estimations comptables faites par la direction, ainsi que les informations les concernant fournies dans les comptes consolidés ;
- il apprécie le caractère approprié de l'application par la direction de la convention comptable de continuité d'exploitation et, selon les éléments collectés, l'existence ou non d'une incertitude significative liée à des événements ou à des circonstances susceptibles de mettre en cause la capacité de la société à poursuivre son exploitation. Cette appréciation s'appuie sur les éléments collectés jusqu'à la date de son rapport, étant toutefois rappelé que des circonstances ou événements ultérieurs pourraient mettre en cause la continuité d'exploitation. S'il conclut à l'existence d'une incertitude significative, il attire l'attention des lecteurs de son rapport sur les informations fournies dans les comptes consolidés au sujet de cette incertitude ou, si ces informations ne sont pas fournies ou ne sont pas pertinentes, il formule une certification avec réserve ou un refus de certifier ;
- il apprécie la présentation d'ensemble des comptes consolidés et évalue si les comptes consolidés reflètent les opérations et événements sous-jacents de manière à en donner une image fidèle.

Fait à LORIENT, le 13 juin 2019

Les commissaires aux comptes

ALC AUDIT
Commissaire aux comptes

Stéphane PIQUEE

QUEST CONSEILS LORIENT
Commissaire aux comptes

Corinne LE MOUËL-RUAUD