

[View this email in your browser](#)



- Patrice Etienne, PDG et fondateur de Winfarm répond à nos questions
- Delta Plus Group publie ses résultats annuels
- Un premier trimestre très dynamique pour Bourse Direct
- Biosynex est notre pépite de la semaine

## L'interview du dirigeant



**Patrice Etienne, PDG et fondateur de Winfarm**

### Quel est votre métier et comment vous positionnez-vous par rapport à vos concurrents ?

Fondé à Loudéac, au cœur de la Bretagne, au début des années 90, WINFARM est aujourd'hui le n°1 français de la vente à distance pour le monde agricole. Le Groupe s'est historiquement développé autour de prestations d'accompagnement technique et la formation des agriculteurs avant de devenir aujourd'hui le premier acteur français proposant un ensemble de prestations aux éleveurs et au monde agricole. Avec un large catalogue de plus de 15 500 références (semences, produits d'hygiène et de récolte, ...), dont deux-tiers sont composés de marques propres, WINFARM compte aujourd'hui près de 45 000 clients en France et en Belgique. Nous maîtrisons intégralement l'ensemble de nos flux physiques, de la réception des produits fournisseurs à la livraison chez les clients finaux. Cette chaîne logistique intégrée s'appuie sur un entrepôt et une flotte détenue en propre de 50 camions. Nous gérons aujourd'hui plus de 110 000 commandes par an ce qui représente plus de 100 000 tonnes de marchandises livrées. Cela nous positionne aujourd'hui comme un acteur important du secteur qui a trouvé un formidable écho auprès du monde paysan à l'occasion de la crise sanitaire où nous avons considérablement accéléré notre croissance avec une progression de nos ventes de plus de 14% par rapport à 2019. En 2020, notre Groupe a enregistré un chiffre d'affaires qui approche les 100 M€ avec de bons résultats puisque l'EBITDA ajusté ressort à 6,0% et nos relais de croissance sont en accélération.

### Quels sont les atouts que vous mettriez en avant auprès d'un investisseur ?

Notre principal atout réside dans notre ancrage dans le monde agricole. En tant que fils d'agriculteur et de formation supérieure agricole, je suis né et ai grandi en faisant ce métier. L'activité historique de Winfarm qui a précédé la vente à l'origine du décollage du Groupe est l'agroconseil avec l'accompagnement technique et la formation des agriculteurs. Le développement de notre Groupe est structuré autour de l'agroexpérimentation qui correspond à un centre de technologies et de R&D, sur le site de la ferme expérimentale Bel-Orient, nous permettant de tester et valider les innovations internes du Groupe avant de les proposer au marché. Pour résumer nous savons de quoi nous parlons et nous savons ce que nous vendons. Aujourd'hui, j'estime que le développement du groupe réside autant dans notre intelligence collective et notre bon sens que dans notre connaissance du marché. Une façon de dire qu'en plus de garder les pieds sur terre, il nous faut avant tout les garder dans la terre...

### Où voyez-vous votre groupe dans 5 ans ?

Nous avons d'ores et déjà pris rendez-vous avec le marché à l'horizon 2025. Notre ambition est de doubler de taille avec un objectif de chiffre d'affaires de l'ordre de 200 M€ et une marge d'EBITDA d'environ 6,5%. Cette accélération de croissance, représentant un taux de croissance moyenne pondérée (CAGR) de près de 16% par an, se réaliserait pour moitié par croissance organique et pour moitié par croissance externe.

### Êtes-vous heureux d'être en bourse ? Pourquoi ?

C'est très récent puisque notre introduction en bourse date de décembre 2020 mais en termes de notoriété et d'accès au marché, nous en voyons déjà les bénéfices ! Les exigences réglementaires sont renforcées certes mais elles nous obligent également à nous structurer fortement et dans tous les domaines pour être au rendez-vous. Avec 19 M€ de fonds levés, nous pouvons dire que les investisseurs ont très bien accueilli notre projet, c'est donc une belle histoire qui est en train de s'écrire. Je suis déjà très fier de ce que nous avons réalisé collectivement...mais ce n'est qu'un début. Compte tenu de notre ancrage au cœur du bassin Breton, de la progression de notre activité dans toutes les régions en France et de nos ambitions internationales, nous avons de belles perspectives de développement devant nous et la bourse nous permettra de les réaliser encore plus rapidement.

### Quel est votre parcours personnel ?

Fils d'agriculteur, je suis diplômé de l'école d'agronomie de Rennes. Après une première expérience comme enseignant en lycée agricole j'ai cédé à l'envie d'entreprendre avec l'idée de proposer du conseil indépendant dans le domaine de l'agronomie. En germe se trouvait déjà l'idée d'une deuxième activité : la distribution, que j'ai lancée en 1996 sous le nom de Vital Concept. Nous l'avons imaginée sur un modèle novateur dans notre milieu en appliquant le principe de la vente à distance à destination du secteur de la polyculture élevage. De cette façon, notre stratégie était à la fois d'entrer dans les processus de production, mais aussi de nous orienter vers le consommable afin de nous baser sur le principe de récurrence.

### Quel conseil donneriez-vous à un/e jeune entrepreneur/se ?

Je citerais les propos inspirants de Walt Disney : « La meilleure manière de se lancer, c'est d'arrêter de parler et de commencer à agir. »

### Un livre, un film, une série ?

« Le jour le plus long », un très grand film qui met en évidence la réussite face à l'incertitude. Et c'est souvent dans ce contexte qu'on fait les plus belles avancées, y compris pour un entrepreneur.

### Le mot de la fin ?

Vivement la suite !

## Delta Plus Group - Résultats annuels

Le fabricant et distributeur mondial d'Équipements de Protection Individuelle (EPI) publie des résultats solides sur l'exercice 2020 avec un chiffre d'affaires déjà publié de 288,7 M€, en croissance de 9,6% (+7,3% à pcc).

L'entreprise réalise une année record en termes de chiffres et de rentabilité, tout en renforçant sa structure financière dans un contexte de crise sanitaire hostile. En effet, le groupe enregistre un ROC de 43,3 M€, en augmentation de +19,8%, qui représente 15,0% du CA. Le RNpdc progress dans les mêmes proportions que le chiffre d'affaires et clôture à 29,3 M€ (+9,8% par rapport à 2019). La société bénéficie de l'intégration des récentes acquisitions (+21,0 M€) telles que Odco en 2019, Netco Safety, Boots Company en Italie et White Lake au Brésil.

Par ailleurs, les dettes financières nettes s'élevaient à 83,7 M€ (+18 M15€ sur l'année) prenant en compte les fonds levés récemment dans le but de financer les acquisitions réalisées en 2020. Avec des capitaux propres de 157,1 M€, le gearing ressort à 53% contre 42% l'an dernier. La société compte verser un dividende de 1 € par action (en hausse de 43%)

Pour 2021, le groupe prévoit un maintien du niveau de rentabilité pré-crise en bénéficiant de la reprise de l'activité économique attendue en 2021. L'objectif est de confirmer la solidité de la structure financière du groupe et de réussir l'intégration des récentes acquisitions (ERB Industries aux Etats-Unis, Alsolu en France, Artex en Allemagne).

## Bourse Direct - Un T1 dynamique

### Chiffre d'affaires T1 2021

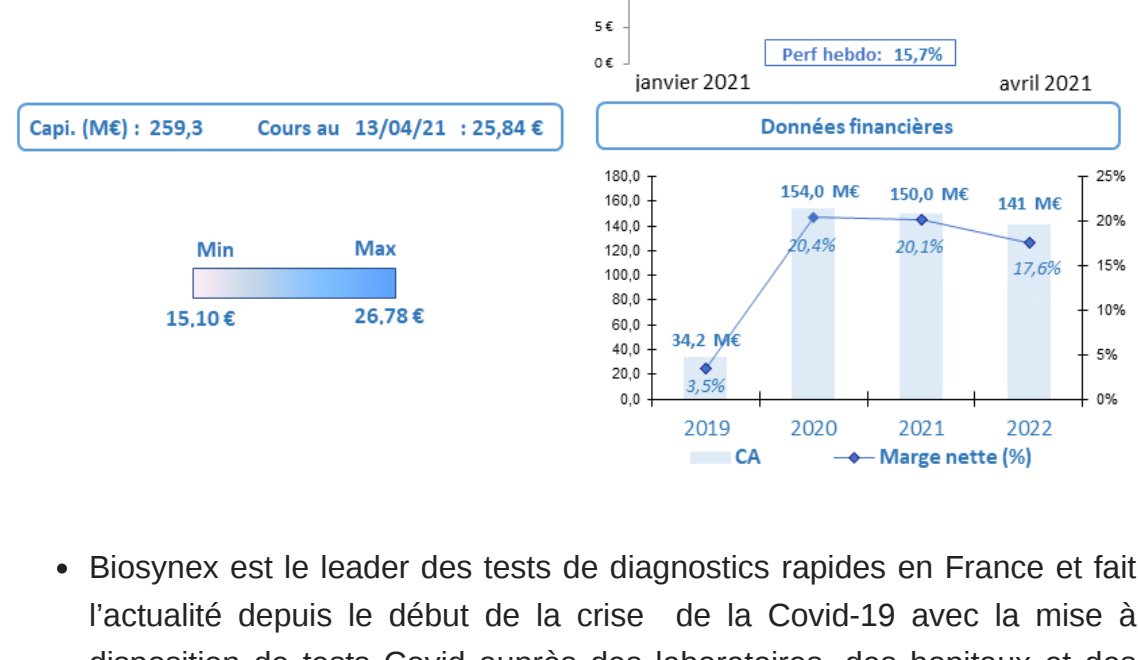
Bourse Direct a publié un chiffre d'affaires T1 de 13,2 M€ (+18%) reflétant la poursuite de la très bonne dynamique sur l'exécution des ordres en BtoC et en BtoB qui s'est élevée à 2,0 millions (+31,9% vs T1 2020). Les commissions de courtage, qui sont le principal contributeur à la croissance, ont bénéficié non seulement d'un contexte de marché toujours porteur (avec une volatilité élevée et de forts volumes passés sur Euronext) et de l'offre à forte valeur ajoutée de Bourse Direct avec des ordres à moins de 1 € et un service clients régulièrement primé.

### Une base clientèle qui se consolide et se rajoint

Ce volume d'ordres est également à mettre en regard de l'actif à fin recouvrement de nouveaux clients qui a permis à Bourse Direct d'augmenter de fin mars 2021 218 000 comptes (+11 000 vs fin 2020). Le profil des nouveaux clients continue de rajointer la base de comptes clients de Bourse Direct, à l'image des clients recrutés en 2020. A ce titre, les nouveaux clients ont tendance à passer plus d'ordres pour un montant moins élevé que ceux de la base historique. Le CA total par ordre ressort ainsi à 6.6 € sur le T1 2021 (vs 7.3 € au T1 2021).

[Retrouvez notre flash ici](#)

## La pépite de la semaine

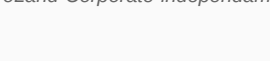


- Biosynex est le leader des tests de diagnostics rapides en France et fait l'actualité depuis le début de la crise de la Covid-19 avec la mise à disposition de tests Covid auprès des laboratoires, des hôpitaux et des pharmacies.
- A ce titre, la société est passée d'un cours sous les 5 € à plus de 20 € mais a encore de l'upside compte tenu de sa capacité à capitaliser sur l'année 2020.
- Le CA 2020 a effectivement reflété la très bonne dynamique de la Topline avec une hausse de 338% à 154 M€ significativement soutenu par la commercialisation de ses tests Covid qui ont représenté 70% du CA. Ses tests étant déployés dans les pharmacies et distribués à l'international.
- Dans ce contexte d'hypercroissance, les charges ont bien sûr augmenté mais le résultat opérationnel est ressorti à 45 M€ (contre 1 M€ en 2019). La société s'est ainsi dotée de moyens suffisants pour poursuivre sa politique de croissance externe. A ce titre, Biosynex a annoncé la semaine dernière être entré en négociations exclusives avec la start up Avalun qui a développé un automate de diagnostic *in vitro* portable et connecté.
- Sur l'année 2021, il n'y aura pas d'effondrement de chiffre d'affaires malgré le vaccin car Biosynex s'est positionné sur les auto-tests pour le grand public et devrait bénéficier d'une forte montée en puissance de ses tests sérologiques en lien avec la campagne de vaccination. Le management est d'ores et déjà orienté vers l'après-covid avec ses nouveaux réseaux de distribution en labos de villes, hôpitaux et pharmacies et à l'ambition de devenir le leader européen sur le marché de la biologie délocalisée. Pour cela elle dispose d'une gamme large de produits allant des tests de diagnostic *in vitro* portable et connecté.
- Biosynex va par ailleurs continuer de capitaliser sur sa maîtrise de toute la chaîne de valeur allant de la R&D à la distribution en passant par la production.
- Par ailleurs, le bilan de Biosynex est solide avec des capitaux propres de 66 M€ et une trésorerie nette de plus de 30 M€ à date
- Avec un CA qui devrait se maintenir aux alentours des 150 M€ en 2021 et un RN au-dessus de 30 M€, nous sommes confiants dans la trajectoire du groupe à court terme et sa capacité à intégrer de nouvelles acquisitions structurantes.

Inscrivez un ami à la newsletter

Newsletter réalisée par Cécile Aboulian, Louis-Marie de Sade, avec la participation de Cyril Cohen et Tanguy Barbier

EuroLand Corporate accompagne les entreprises de croissance et leurs actionnaires financiers lors d'opérations financières telles que : levée de fonds (capital et dette), introduction en bourse, acquisition ou cession, reconstitution de capital (OBO, LBO...).



\*La présente newsletter a été préparée par EuroLand Corporate indépendamment des sociétés mentionnées et est diffusée à titre purement informatif.

Cette newsletter ne constitue ni ne fait partie d'aucune offre de cession ou de souscription de titres ni d'aucune invitation à une offre d'achat ou de souscription de titres. Ni la présente newsletter, ni une quelconque partie de cette newsletter, ne constitue le fondement d'un quelconque contrat ou engagement, et ne doit être utilisé à l'appui d'un tel contrat ou engagement ou constituer une incitation pour conclure un tel contrat ou engagement.

Toutes opinions, prévisions, projections et/ou estimations éventuellement formulées dans ce document sont indépendantes celles d'EuroLand Corporate et sont données dans le cadre de ses activités usuelles de recherche et ne doivent pas être considérées comme ayant été autorisées ou approuvées par toute autre personne.

Toutes opinions, prévisions, projections et/ou estimations éventuellement contenues dans cette newsletter reflètent le jugement d'EuroLand Corporate à la date à laquelle elle est publiée, et il ne peut être garanti que les résultats ou événements futurs soient en ligne avec ces opinions, prévisions, projections et/ou estimations. Ces opinions, prévisions, projections et/ou estimations peuvent faire l'objet de modifications par la suite sans préavis ni notification, leur exactitude n'est pas garantie et elles peuvent être incomplètes ou synthétiques. Ce document peut donc ne pas contenir toutes les informations relatives à la Société.

EuroLand Corporate attire l'attention du lecteur sur le fait que dans le respect de la réglementation en vigueur, il peut arriver que ses dirigeants ou salariés possèdent à titre personnel des valeurs mobilières ou des instruments financiers susceptibles de donner accès aux valeurs mobilières émises par la Société, sans que ce fait soit de nature à remettre en cause l'indépendance d'EuroLand Corporate dans le cadre de l'établissement de cette newsletter.

Tout investisseur doit se faire son propre jugement quant à la pertinence d'un investissement dans une quelconque valeur mobilière émise par la Société, en tenant compte des mérites et des risques qui y sont associés, de sa propre stratégie d'investissement et de sa situation légale, fiscale et financière.

EuroLand Corporate n'a pas vérifié de manière indépendante les informations fournies dans cette newsletter. A ce titre, aucune déclaration ou garantie, implicite ou explicite, n'est donnée quant à la sincérité, l'exhaustivité, l'exhaustivité ou la véracité des informations, opinions, prévisions, projections et/ou estimations contenues dans la présente newsletter. EuroLand Corporate, ni aucun de ses membres, dirigeants, employés ou conseillers, ni toute autre personne n'accepte d'être tenu d'une quelconque responsabilité (en raison d'une négligence ou autrement) pour tout préjudice de quelque nature que ce soit qui résulterait de l'utilisation de la présente newsletter, de son contenu, de son exactitude, de toute omission dans la présente newsletter, ou encore lié d'une quelconque manière à la présente newsletter.

La présente newsletter ne peut être reproduite, communiquée ou diffusée, directement ou indirectement, dans son intégralité et en partie, de quelque façon que ce soit sans l'accord d'EuroLand Corporate.

Ce document ne peut être diffusé auprès de personnes soumises à certaines restrictions. Ainsi, en particulier, au Royaume-Uni, ce document s'adresse uniquement aux personnes qui (i) sont des professionnels en matière d'investissements au sens de l'article 19(5) du Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 (tel qu'actuellement en vigueur, ci-après le « Financial Services Order »), (ii) sont visées à l'article 49(2) (a) à (d) (« high net worth companies, unincorporated associations etc. ») du Financial Promotion Order, (iii) sont en dehors du Royaume-Uni, ou (iv) sont des personnes à qui une invitation ou une incitation à s'engager dans des activités d'investissement (au sens de la section 22 du Financial Services and Markets Act 2000) dans le cadre de l'émission ou de la cession de toutes valeurs mobilières peut être légalement communiquée, directement ou indirectement (toutes ces personnes étant dénommées ensemble, les « Personnes Habilitées »). Ce document s'adresse uniquement aux Personnes Habilitées et ne peut être utilisé par aucune personne autre qu'une Personne Habilitée. Toute personne autre qu'une Personne Habilitée doit s'abstenir d'utiliser ou de se fonder sur le présent document et les informations qu'il contient.

Ni ce document ni aucune copie de celui-ci ne peut être transmis ou distribué aux Etats-Unis d'Amérique, ou être distribués, directement ou indirectement, aux Etats-Unis d'Amérique. Tout manquement à cette restriction peut constituer une violation de la réglementation boursière des Etats-Unis d'Amérique.

Ni le présent document ni aucune copie de celui-ci ne peut être transmis ou distribué au Canada, en Australie, ou au Japon. La distribution du présent document dans d'autres juridictions peut constituer une violation des dispositions légales et réglementaires en vigueur. Les personnes situées en possession de ce document doivent s'abstenir et se conformer à ces lois et règlements. En acceptant de recevoir cette note de recherche, vous acceptez d'être lié par les restrictions visées ci-dessus.

Copyright © 2021 EuroLand Corporate. All rights reserved.

Want to change how you receive these emails?  
You can [update your preferences](#) or [unsubscribe from this list](#).

