

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Paris, le 15 décembre 2015

InVivo annonce des performances très satisfaisantes, en avance sur le plan stratégique « 2025 by InVivo »

Il y a un an, le 1^{er} groupe coopératif agricole français, lançait un ambitieux plan stratégique, «2025 by InVivo ». Portés par la croissance organique et de nombreuses opérations de développement externe, les résultats de cette 1^{ère} année dépassent les objectifs fixés. Pour accompagner sa dynamique et ses ambitions, InVivo s'est doté d'une identité visuelle renouvelée et d'un ambassadeur de marque à l'international, Dan Carter.

Des résultats qui dépassent les objectifs fixés

La dynamique du groupe InVivo est en marche. Sur chacun de ses pôles d'activités : agriculture et commerce international des grains, nutrition et santé animales, distribution grand public, vin, des relais de croissance ont été initiés.

Dans un contexte de baisse des prix des matières premières agricoles, la croissance organique, conjuguée aux acquisitions et alliances opérées durant l'exercice 2014-2015, permettent à InVivo de maintenir **son chiffre d'affaires à 5,7 milliards d'euros dont 45 % réalisés à l'international.**

Tous les indicateurs financiers sont au vert. L'Ebitda est en très forte progression à 106,7 millions d'euros (supérieur de 67% à celui de l'an dernier). Après versement de 97 millions d'euros de ristournes aux coopératives, (+ 6,5 % par rapport à l'an dernier), InVivo affiche un résultat courant de 62 millions d'euros auquel contribuent tous les métiers.

La structure du bilan consolidé s'améliore très nettement. Les fonds propres s'élèvent pour atteindre 672 millions d'euros, contre 489 l'an dernier, renforçant ainsi la solidité financière et la capacité d'investissement d'InVivo.

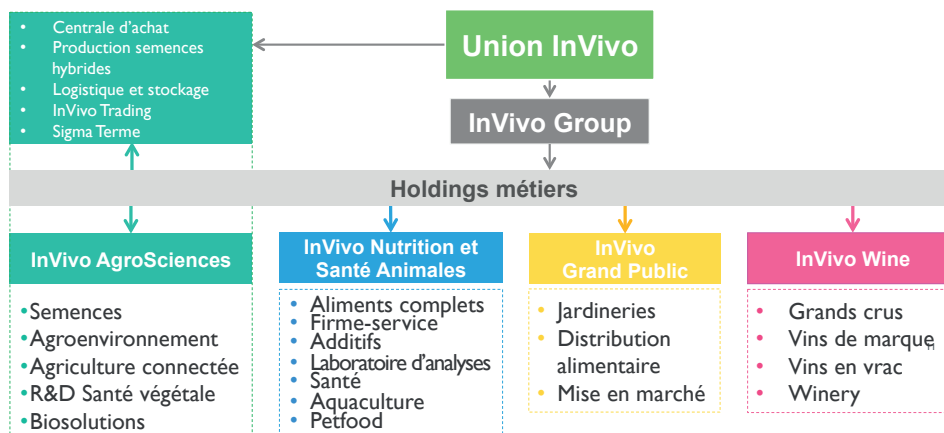
« Les résultats très positifs du groupe confortent notre ambition de créer un champion français dans nos différents secteurs d'activités. Nous continuerons d'innover, de nous différencier et de monter en gamme pour entraîner les coopératives et l'agriculture française dans une dynamique vertueuse et créatrice de valeur », déclare Thierry Blandinières, directeur général.

Une nouvelle organisation pour créer de la valeur pour le monde agricole

Créer de la valeur ajoutée pour les producteurs, les coopératives adhérentes du groupe, et plus globalement pour l'agriculture française, c'est le challenge de « 2025 by InVivo ». C'est pourquoi **le groupe InVivo a remis à plat son modèle économique** afin de consolider ses relations avec les coopératives adhérentes et d'investir dans des métiers d'avenir.

La nouvelle stratégie du groupe a conduit à la mise en place au 1^{er} juillet 2015 d'une organisation en trois niveaux, opérationnelle pour l'exercice 2015-2016 avec de nouveaux paliers de consolidation :

- l'Union InVivo qui rassemble les activités en lien direct avec les coopératives adhérentes : centrale d'achat en agrofourniture, métiers du grain ;
- une holding pivot InVivo Group qui porte les fonctions corporate ;
- quatre holdings/filiales métiers : InVivo AgroSciences, InVivo Nutrition et Santé Animales, InVivo Grand Public et InVivo Wine.



Un développement à l'international qui s'accélère

Le groupe InVivo a accéléré son développement à l'international autour de trois zones prioritaires : Amérique du Sud, Amérique centrale et Asie du Sud-Est.

Cette année, InVivo Nutrition et Santé Animales a encore renforcé ses positions au Brésil et au Mexique. En Asie, elle vient de lancer une offre petfood. InVivo Trading, leader français de l'exportation de grains, vient d'ouvrir un bureau à Singapour. Par ailleurs, elle a établi un partenariat avec deux autres grands groupes coopératifs : Zen-noh au Japon et Aca en Argentine afin de renforcer les capacités d'analyse et les expertises mutuelles et de partager des opportunités de marché. L'international est aussi la priorité d'InVivo Wine, créé pour développer l'exportation des vins français.

Une nouvelle identité pour porter les ambitions du plan stratégique

inVivo

Coopérer, source de valeur

InVivo a souhaité se doter d'une politique de marque forte et structurée, en phase avec la dynamique du plan stratégique « 2025 by InVivo ». L'identité visuelle d'InVivo a été modernisée et s'accompagne d'une nouvelle signature : « Coopérer, source de valeur ». Pour Thierry Blandinières : « notre nouvelle identité et notre nouvelle signature portent les ambitions du groupe en capitalisant sur ses valeurs coopératives ».

... incarné par un ambassadeur de prestige

Les ambitions et les valeurs coopératives du groupe sont partagées par Dan Carter, champion du monde 2011 et 2015 de rugby. Sacré pour la troisième fois meilleur joueur de rugby de la planète, l'international des All Blacks qui a rejoint l'équipe du Racing 92 a accordé à InVivo le privilège d'être son ambassadeur de marque à l'international.

Contact : Pierre Pinault
 Directeur de la Communication
 ppinault@invivo-group.com
 T 01 40 66 20 91

Dominique Mercier
 Service de Presse
 dmercier@proteines.fr
 M 06 07 27 00 32


83-85, avenue de la Grande Armée
 75782 Paris Cedex 16
 T : +33 (0)1 40 66 22 22 - invivo-group.com



NOTE COMPLÉMENTAIRE

Paris, le 15 décembre 2015


Des relais de croissance pour chaque pôle d'activité



Le pôle Agriculture s'est entièrement réorganisé. Il est structuré autour de neuf métiers qui couvrent la totalité des maillons de la filière végétale, de la production à la commercialisation des grains. Ce pôle héberge quatre métiers en relation directe avec les métiers « collecte-appro » des coopératives : la centrale d'achat agrofourniture, la logistique et le stockage des grains, le trading (InVivo Trading) et les marchés à terme (Sigma Terme). Cinq métiers relèvent de la holding InVivo AgroSciences : les semences (Semences de France), la R&D santé végétale (Life Scientific), le biocontrôle (Biotop), l'agriculture connectée (Smag) et l'agroenvironnement (AgroSolutions). Le pôle a réalisé sur l'exercice 2014-2015 un chiffre d'affaires de 3,6 milliards d'euros, dont 1,6 milliard d'euros pour la branche semences-agro et 2 milliards d'euros pour InVivo Trading.

Les activités en lien direct avec les coopératives adhérentes, à savoir la centrale d'achat en agrofourniture et les métiers du grain, ont revu leur modèle économique pour mieux répondre à leurs attentes. La centrale d'achat agrofourniture a été repensée avec la création du PPA (Pôle Partenaires Agrofourniture) dont l'objectif est de négocier les meilleures conditions d'achat pour les coopératives adhérentes. Le modèle de gouvernance du PPA est très novateur puisque son pilotage est assuré par les 7 unions régionales de coopératives qui le constituent aux côtés d'InVivo. Quant au CEP (Contrat d'engagement partenaire) unissant InVivo Trading à ses coopératives « engagées », il intègre de nouvelles options de gestion du risque et les volumes confiés ont encore augmentés. InVivo Trading réalise un exercice record avec plus de 9 millions de tonnes de grains commercialisés.

Les investissements dans Life Scientific, Biotop et Smag confirment la volonté du groupe d'accélérer le développement de solutions qui permettront de répondre au défi agricole et alimentaire en produisant plus et mieux. Par sa présence sur l'ensemble de la chaîne de production (semences, fertilisants, santé végétale) et ses expertises en agroenvironnement et valorisation des données, InVivo dispose de nombreux atouts pour jouer un rôle moteur dans le développement de l'agriculture de précision.



Le modèle économique du pôle Nutrition et Santé Animales (NSA), fondé sur une approche multispèce, multimétier et multizone, a permis d'obtenir de très bons résultats : un chiffre d'affaires de 1,4 milliard d'euros en hausse de 12,7%, des développements sur tous ces métiers à l'international et une croissance organique portée par les résultats de l'Amérique latine, de la France et des activités additifs, santé animale et petfood.

InVivo NSA diversifie ses sources de revenus en investissant dans des activités relais de croissance (firme-service, additifs), dans des métiers à fort potentiel (aquaculture et petfood), et dans des zones en forte croissance (Amérique latine, Asie et Afrique). Elle a inauguré cette année sa première unité de fabrication d'aliments poissons et crevettes au Brésil et lancé avec succès une offre petfood en Asie.

L'exercice 2014-2015 a été marqué par deux acquisitions d'envergure : Total Alimentos, leader sur le marché du petfood au Brésil (2^e marché mondial derrière les Etats-Unis) et Pancosma, entreprise à la pointe de l'innovation en additifs et ingrédients, qui positionnent désormais InVivo NSA comme un acteur mondial sur ces deux marchés.

InVivo NSA s'est dotée des capacités de financement de sa croissance future en réalisant une augmentation de capital majeure de 215 millions d'euros avec l'ouverture de son actionnariat à des investisseurs de référence : Eurazeo, CDC International Capital, Crédit Agricole et Unigrains.

Au second semestre 2016, InVivo NSA ouvrira les portes de son centre mondial de l'innovation à Saint-Nolff en Bretagne (siège de la société). Ce centre constituera une vitrine du savoir-faire de l'entreprise et lui permettra d'accélérer le développement et la mise au point de solutions et services innovants. Il favorisera également la multiplication de projets collaboratifs avec les grands acteurs privés ou publics, les pôles de compétitivité et les start-ups dans une logique d'open innovation au niveau mondial.



InVivo Grand Public développe un pôle puissant de distribution multiactivité, multimarque, multicanal, essentiellement en franchise, en étant présent sur trois métiers spécifiques et complémentaires : la jardinerie, la mise en marché, la distribution alimentaire.

Sur un marché du jardin mature, la puissance de la centrale d'achat permet d'améliorer les conditions d'achat pour les franchisés des trois réseaux Gamm vert, Delbard et Jardineries du Terroir.

Gamm vert, fait évoluer son modèle économique en se développant sur de nouveaux marchés tels que l'outdoor avec une ligne randonnée et en élargissant son offre sur les produits alimentaires de terroir, avec le lancement d'une gamme de surgelés positionnée sur ses trois univers emblématiques : le potager, le verger, la basse-cour.

Néodis, metteur en marché sur trois marchés principaux (animal, maison & jardin, antinuisibles), renforce sa capacité à capter la valeur en amont et affiche son engagement éco-responsable.

Frais d'Ici, nouveau concept de distribution alimentaire « mangez frais, achetez local » lancé en 2014, se déploie désormais sous trois formats adaptés à la taille de la zone de chalandise : implantation d'un magasin ad-hoc, création d'une surface de vente associée à une jardinerie Gamm vert, renforcement de l'offre alimentaire dans les espaces produits de terroir à l'intérieur des magasins Gamm vert. Les résultats enregistrés sur les deux premiers Frais d'Ici de Toulouse et Dijon confirment l'attractivité du concept pour les consommateurs et démontrent que les coopératives sont capables de répondre à leurs attentes en valorisant les productions locales.



L'année 2015 a enfin été marquée par la création d'InVivo Wine, 4^e pôle d'activité du groupe, qui vise à fédérer les coopératives viticoles autour d'un projet créateur de valeur pour la filière viti-vinicole française. Une ambition concrétisée via trois opérations :

- l'entrée d'InVivo au capital de Vinadeis, 1^{er} groupe coopératif viti-vinicole français, plate-forme de développement d'InVivo Wine à l'international ;
- l'acquisition de 77 % du capital du négoce bordelais Cordier Mestrezat Grands Crus, qui positionne InVivo Wine sur deux segments de marché : les grands crus avec Mestrezat, les vins de marque avec Cordier ;
- le rachat du négoce de vin en vrac, Vignobles du Soleil International.

La possibilité d'adhésion directe à l'Union InVivo proposée en assemblée générale extraordinaire le 16 décembre 2015 doit permettre aux coopératives viticoles de devenir actrices à part entière du projet InVivo Wine, en souscrivant du capital et en s'engageant sur des volumes d'apport répondant à des cahiers des charges précis.

InVivo Wine s'appuie sur l'expérience, les compétences et les outils de la « winery » Vinadeis ainsi que sur les expertises et les atouts spécifiques d'InVivo. La stratégie du pôle repose sur une politique de marques fortes et un développement à l'international où les vins français doivent reconquérir des parts de marché.