



Sablé-sur-Sarthe, le 6 octobre 2022

Chiffre d'affaires du 1^{er} semestre 2022-2023 : +14,2 %

Une croissance solide dans un contexte sans précédent

Résistance attendue du taux de marge opérationnelle courante

Stratégie de développement de la filière œufs :

Acquisition de la Marque Matines et entrée en négociation exclusive avec le Groupe Avril pour l'acquisition de la Société Ovoteam

Sablé-sur-Sarthe - Le Groupe LDC (FRFR0013204336 – LOUP) annonce le chiffre d'affaires du 1^{er} semestre de l'exercice 2022-2023. Sur la période de mars 2022 à fin août 2022, les ventes du Groupe s'élèvent à 2 735,5 M€ contre 2 396,1 M€ au 1^{er} semestre 2021-2022 en hausse de 14,2% (+13,2% à périmètre identique¹ et taux de change constant). Les volumes commercialisés baissent de 3,3% et de 4,2% à périmètre identique.

Le 2^{ème} trimestre de l'exercice 2022-2023 a bénéficié d'une croissance des ventes en valeur sur tous les canaux de distribution. Sur la période, le chiffre d'affaires consolidé s'élève à 1 393,6 M€ contre 1 200,3 M€, en forte progression de 16,1% par rapport au 2^{ème} trimestre de l'exercice 2021-2022. A périmètre identique¹ et taux de change constant, le chiffre d'affaires progresse de 15,7% à 1 389,4 M€. Les volumes vendus sont en baisse de 5,4% et de 5,8% à périmètre identique.

Dans un contexte marqué par les hausses de prix sur les matières premières, l'inflation persistante sur les autres coûts (énergie, emballages, ...) et l'épisode d'influenza aviaire, le Groupe a, une fois encore, démontré sa résilience.

Les revalorisations tarifaires obtenues dans la volaille en France comme à l'International ont permis de compenser les conséquences de cette situation sans précédent. Elles ont également constitué un signe fort d'engagement des clients du Groupe en faveur des emplois de la filière et de la défense de l'origine française de la viande de volaille.

Au-delà de ces revalorisations, la bonne résistance du semestre a été portée par l'agilité et les performances industrielles de l'ensemble des sites volaille. Face à l'épisode d'influenza aviaire, le plan d'entraide intersites a permis de préserver un niveau d'activité supérieur aux attentes du Groupe.

Tous ces facteurs sont au cœur de la croissance en valeur enregistrée sur le semestre dans la volaille tant en France qu'à l'International. Elle devrait logiquement s'accompagner du maintien du niveau de marge opérationnelle courante par rapport au premier semestre de l'exercice 2021-2022. Cette évolution sera toutefois pondérée par les performances attendues sur le pôle Traiteur sur lequel les revalorisations tarifaires plus tardives et toujours insuffisantes n'ont pas permis de couvrir la hausse des matières premières sur le semestre, sans même évoquer l'inflation constatée sur les principaux postes de charges opérationnelles.

Chiffre d'affaires consolidé

En M€	2022-2023		2021-2022	
	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} trimestre	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} trimestre
Volaille et Amont	2 026,6	1 028,3	1 817,0	915,7
International	336,9	184,3	228,9	116,2
Traiteur	372,0	181,0	350,2	168,5
Activités consolidées	2 735,5	1 393,6	2 396,1	1 200,3

Volaille France : une croissance portée par les revalorisations et l'agilité industrielle

Les ventes semestrielles du pôle volaille hors amont enregistrent une progression de 11,4% en valeur à 1 832,6 M€ contre 1 645,3 M€ avec des volumes en baisse de 5,5%. A périmètre identique, le chiffre d'affaires est en progression de 10,5% et les tonnages commercialisés en repli de 6,4%. En intégrant l'amont, le pôle Volaille France affiche un chiffre d'affaires de 2 026,6 M€ en progression de 11,5% et de 10,7% à périmètre identique.

Cette hausse des ventes en valeur concerne tous les canaux de distribution, elle s'accompagne d'une appréciation du mix-produit, d'un meilleur équilibre matière et d'un bon écoulement des stocks dans un contexte de pénurie.

La progression des ventes au 2^{ème} trimestre 2022-2023 de 12% intègre les revalorisations tarifaires obtenues par le Groupe avec une baisse des volumes de près de 10%, conséquence de l'épisode d'influenza aviaire.

International : croissance des volumes et très bonne orientation des prix

Les ventes du semestre ressortent en forte hausse de 47,2% (+50,9% à taux de change constant) à 336,9 M€ contre 228,9 M€ au 1^{er} semestre 2021-2022. Les volumes commercialisés augmentent de 5,9%. A périmètre identique et taux de change constants, le chiffre d'affaires progresse de 43,1% à 319,1 M€ et les volumes de 4,0%.

Ces bonnes performances s'expliquent par :

- Les revalorisations tarifaires significatives obtenues au cours de l'exercice précédent et depuis le 1^{er} janvier 2022 sur l'ensemble des familles commercialisées dans les pays,
- La croissance organique sur les marchés domestiques,
- La contribution accrue des produits élaborés et des conserves, associée à une productivité industrielle en amélioration grâce aux bénéfiques des investissements importants réalisés,
- L'intégration de la Société Capestone au Pays de Galles acquise en octobre 2021.

Sur le 2^{ème} trimestre 2022, les ventes du pôle ont progressé de 58,5% en valeur (+51,4% à périmètre identique) et de 12,6% en volumes (10,5% à périmètre identique).

La contribution du Pôle international aux résultats sera plus forte dès le 1^{er} semestre 2022.

Traiteur : des revalorisations encore insuffisantes

Le chiffre d'affaires du pôle Traiteur affiche une hausse de 6,2% à 371,9 M€ avec des volumes en repli de 2,8%.

Au second trimestre, les ventes ont progressé de 7,4% à 181,0 M€ contre 168,5 M€. Les volumes vendus reculent de 3,9%.

A ce jour, et malgré de solides performances industrielles, les premières revalorisations obtenues n'ont pas permis de compenser les hausses de coûts des matières premières excluant même la prise en compte de l'inflation constatée sur les principaux postes de charges opérationnelles (énergie, emballages, transports...). Dans ce contexte, les discussions se poursuivent avec les clients afin d'obtenir des hausses complémentaires et de renouer progressivement avec un niveau de performances plus satisfaisant.

Mise en œuvre de la stratégie de développement de la filière œufs, et particulièrement sur les gammes élaborées

Le second semestre de l'exercice s'ouvre sur deux opérations matérialisant la stratégie volontaire du Groupe sur le marché de l'œuf, protéine saine et accessible pour le consommateur et source d'opportunités de développement importantes pour le Groupe en particulier dans les élaborés.

Acquisition de la marque Matines

Le Groupe LDC annonce l'acquisition auprès du Groupe Avril de la marque Matines et du fonds de commerce associé.

La marque Matines est l'une des marques leader du marché des œufs de consommation avec plus de 250 millions d'œufs vendus sur l'année 2021 représentant un chiffre d'affaires d'environ 43 M€.

Dans le cadre de son contrat de progrès « Nature d'éleveurs », le Groupe LDC entend renforcer sa position de leader de l'œuf plein air en poursuivant et en accélérant les engagements de la marque Matines vers les modes de production alternatifs (Bio, labels, plein-air et sol) en ligne avec les attentes des consommateurs. L'intégration dans le périmètre du Groupe sera effective à compter du 1^{er} novembre 2022.

Entrée en négociation exclusive en vue de l'acquisition de la Société Ovoteam

Le Groupe LDC annonce l'entrée en négociation exclusive avec le Groupe Avril en vue de l'acquisition de la Société Ovoteam.

Ovoteam est spécialisée dans la fabrication et la commercialisation d'ovoproduits à destination des industries agroalimentaires, de la restauration hors domicile (RHD), de la boulangerie-viennoiserie et de la pâtisserie. La Société emploie environ 250 collaborateurs et a réalisé en 2021 un chiffre d'affaires de près de 85 M€.

L'opération concerne l'ensemble des salariés d'Ovoteam et ses 4 sites industriels d'Ambrières-les-Vallées (Mayenne), Auneau-Bleury-Saint-Symphorien (Eure-et-Loir), Naizin-Évellys (Morbihan) et Plaintel (Côtes-d'Armor).

Cette opération permettrait au Groupe, d'élargir sa gamme d'ovoproduits, en proposant des productions plein air, sols label et bio en particulier dans les circuits de la restauration et de l'industrie. Cette opération devrait permettre de soutenir les débouchés de la filière française.

La concrétisation de cette acquisition s'accompagnerait d'un plan d'investissement important avec plus de 7 M€ programmés sur les trois années à venir.

La réalisation effective de cette opération est soumise à la consultation des instances représentatives du personnel de la société Ovoteam ainsi qu'à l'autorisation de l'Autorité de la Concurrence.

Perspectives

Pour le second semestre, la vigilance restera de mise dans un contexte fortement inflationniste se traduisant par l'incertitude liée à la consommation, en particulier pour les fêtes de fin d'année à venir. Au cours des prochains mois, l'attention sera également portée sur l'évolution de la situation sanitaire et la poursuite d'une exigence aiguë en matière de biosécurité.

Le Groupe entend ainsi rester pleinement mobilisé pour défendre sa croissance et sa rentabilité.

Confirmation du plan stratégique à 5 ans

Au-delà de l'exercice en cours, LDC réaffirme sa confiance et confirme l'ensemble des objectifs fixés dans le cadre de son plan stratégique : franchir le cap des 7 milliards d'euros de chiffre d'affaires à 5 ans. Cette nouvelle dimension doit s'accompagner d'une progression de la rentabilité avec un objectif de près de 560 M€ d'EBITDA sur l'exercice 2026-2027, en progression de 40% par rapport à 2021-2022.

¹ : Périmètre identique : ou périmètre comparable correspondant au périmètre N-1 n'incluant pas la contribution des croissances externes

Prochains rendez-vous :

Publication des résultats semestriels 2022-2023

Le 23 novembre 2022 après Bourse

CONTACTS



Laurent Raimbault

Directeur Administratif et Financier

02 43 62 70 00

Laurent.raimbault@ldc.fr

Stéphane Ruiz / Benjamin Lehari

Directeur Associé / Consultant

01 56 88 11 11

sruiz@actifin.fr / blehari@actifin.fr

Presse

Jennifer Jullia

01 56 88 11 19

jjullia@actifin.fr

Investisseurs

Lsorg@actifin.fr

01 56 88 11 11

Lsorg@actifin.fr