



ADVINI

DES VIGNOBLES, DES HOMMES, L'ÉMOTION

RÉSULTATS ANNUELS 2021

SOMMAIRE

1.FAITS MARQUANTS DE L'ANNEE 2021

2.COMPTES ANNUELS 2021

3.PERSPECTIVES 2022

ANNEXES

- Bilan consolidé
- Compte de résultat consolidé
- Tableau de flux de trésorerie consolidé

1 - LES VARIATIONS DE PÉRIMÈTRE

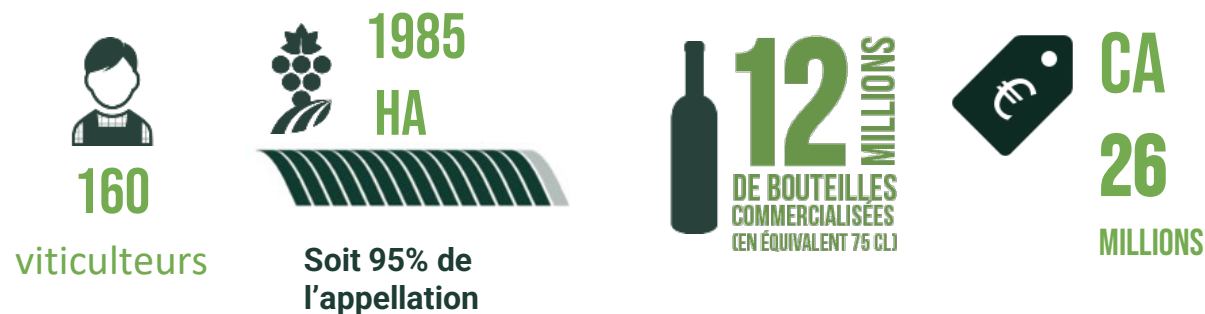
ACQUISITION de BVC (Benoît et Valérie CALVET)

- ▶ Créée à Bordeaux en 1993
- ▶ CA 2021: 25,6 M€ - Acquisition en Avril 2021
- ▶ Activité 100% export en UK / Europe / Brésil
- ▶ EBITDA 2021: 0,9M€
- ▶ 12 Millions de bouteilles commercialisées:
 - ▶ Vins espagnols dont marque Toro Loco en Utiel-Requena,
 - ▶ Vins de la Vallée du Rhône et diverses zones de production européenne
- ▶ Synergies commerciales et de coûts
 - ▶ Extension de la marque Toro loco avec la force de vente AdVini
 - ▶ Synergies de coûts et apports de marchés en 2022 de 4 Millions de bouteilles



CESSION DE RIGAL ASSORTIE D'UN CONTRAT DE DISTRIBUTION AVEC LES VIGNERONS DE BUZET

- Les Vignerons de Buzet en quelques chiffres :

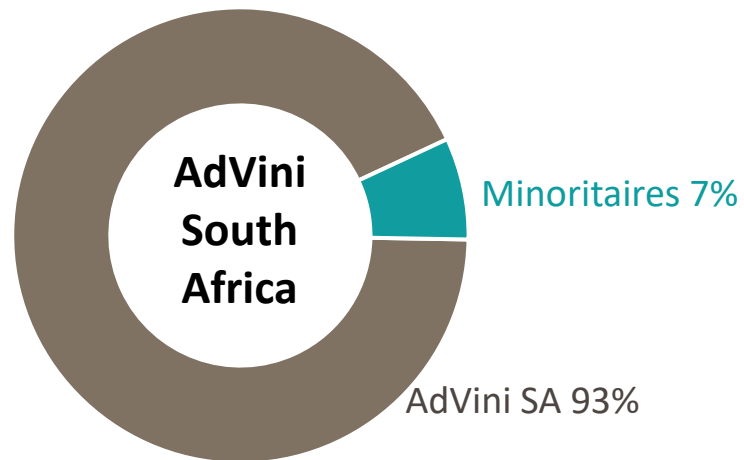


- Cession de 100% des titres de RIGAL SA en Juin 2021.
8 M€ de CA annuel / 50% export / 0,3M€ d'EBITDA
- Alliance stratégique et commerciale AdVini – Les Vignerons de Buzet pour le développement de tous les vins du Sud-Ouest sur le long-terme à l'international



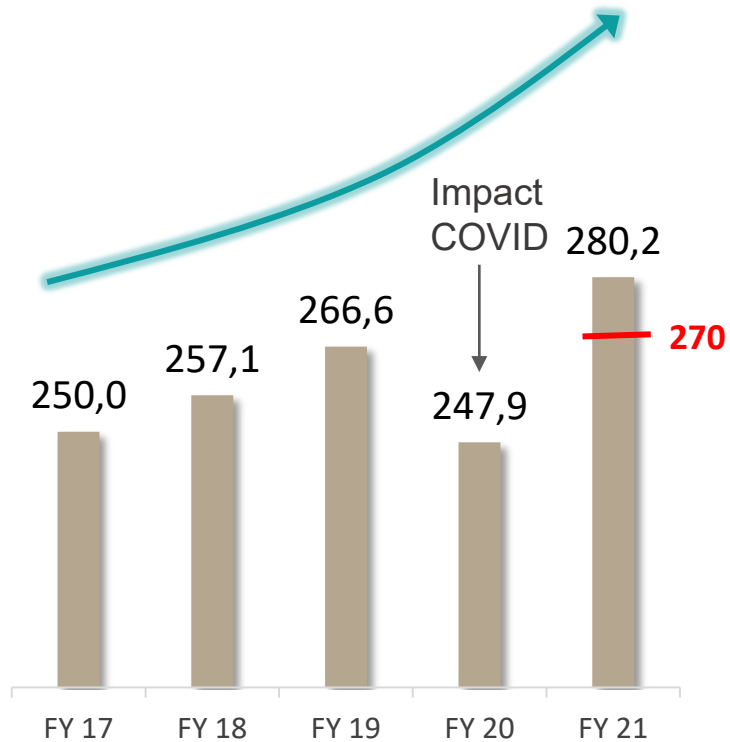
SIMPLIFICATION DU CAPITAL D'ADVINI SOUTH AFRICA

- ▶ Juin 2021 : exercice de l'option de Call de Ken Forrester Vineyards (+39%)
- ▶ Novembre 2021 :
 - Remontée des minoritaires filiales au sein de la holding AdVini South Africa (Mix titres/cash)
 - R110 M de plus-value latente sur titres

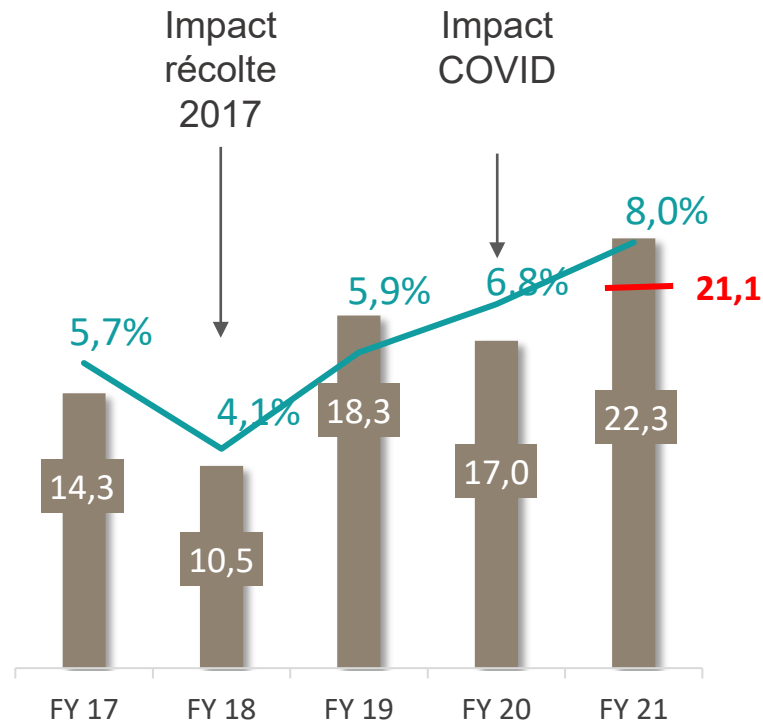


2 - UNE PERFORMANCE FINANCIÈRE 2021 AU-DELÀ DE NOS OBJECTIFS

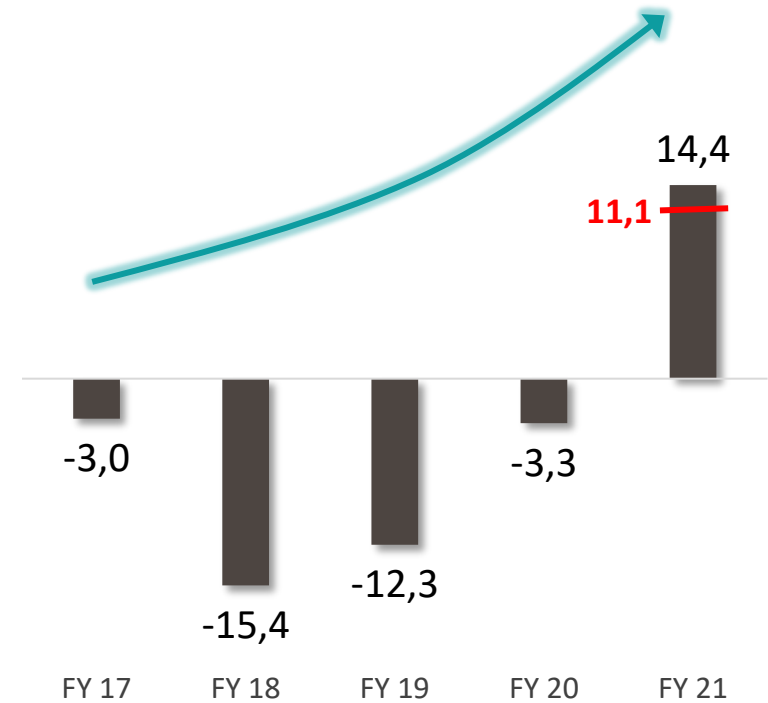
Chiffre d'affaires (M€)



Ebitda (M€)



Cash flow net (M€)



3 - REPRISE DES MARCHÉS CONTRASTÉE SELON LES RESEAUX ET LES PAYS

% VARIATION VENTES EN VALEUR*

31/12/21 VS 31/12/20



UK +13%
vs
Marché +9%



France -2%
vs
Marché +1%



Europe du Nord +13%
vs
Marché +12%



Asie +3%
vs
Marché +19%

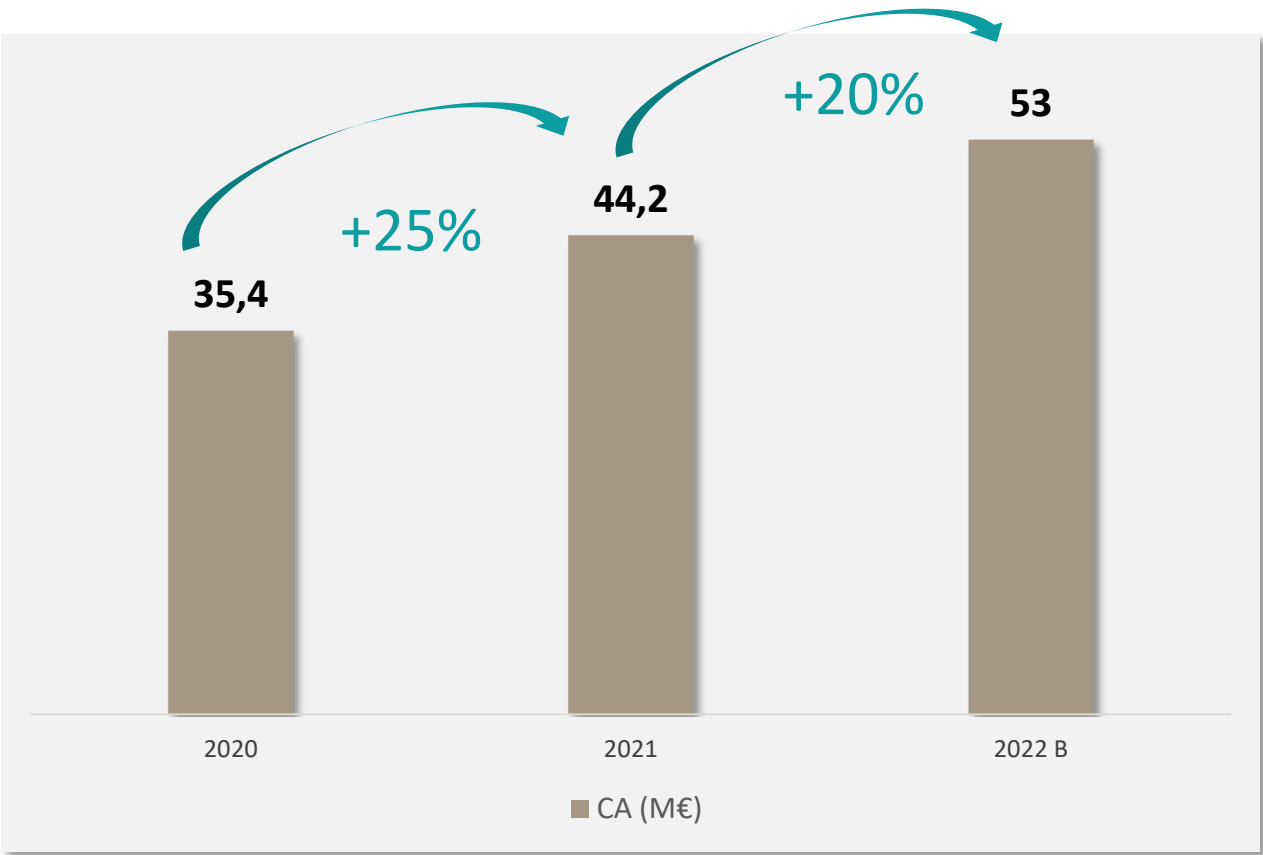


US/Canada +5%
vs
Marché +27%

4- DES MARQUES MAISONS DE VINS EN NETTE PROGRESSION (+16%) PORTÉE PAR LES MARQUES MARQUES PRIORITAIRES (+25%)



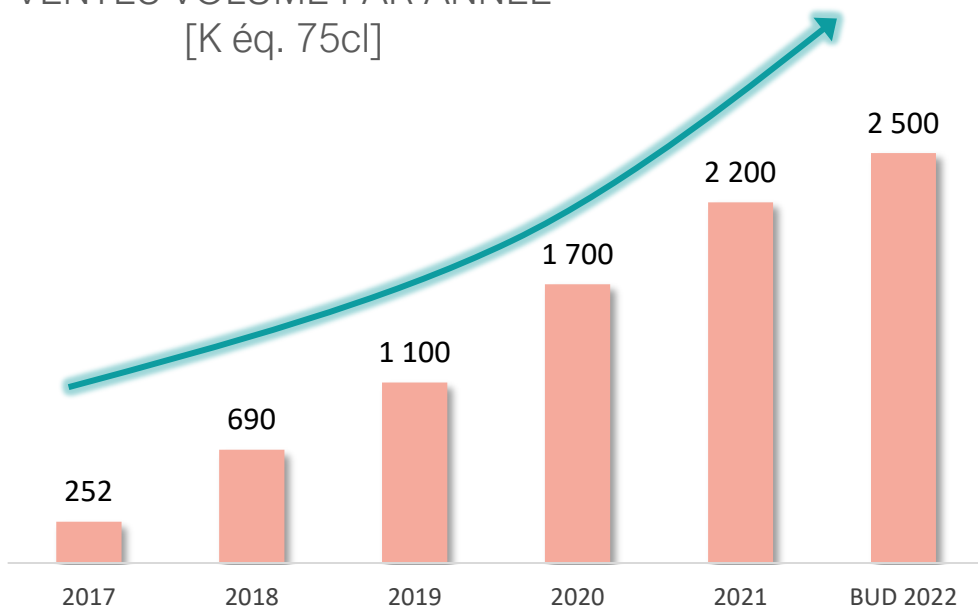
MARQUES PRIORITAIRES
Evolution CA 2020/2022



(Source BI- périmètre AdVini Distri / BVC / ASA)

INNOVATION ROSÉS AVEC LA SIGNATURE LYV

VENTES VOLUME PAR ANNÉE
[K éq. 75cl]



LES SUCCÈS 30 pays

- ▶ Rosé : 80% (+13%),
- ▶ Blanc : 13% (+91%),
- ▶ Rouge : 7% (+215%)
- ▶ 75K magnums vendus (+236%)

LYV
DES VINS DU STYLE



DES BLANCS TRENDY: TRADITION ET MODERNITÉ AVEC LES CHARDONNAY LAROCHE



LES PILIERS

PORTE-DRAPEAUX

CHR

RETAIL



CHARDONNAY CLASSIQUE

3 Millions Eq 75cl en 2021
Vendu également en BIB 3L
et élu Best Wine in Box pour
la 3^e année consécutive



PETIT-CHARDONNAY 9,5%

Référencement dans 10
marchés depuis le lancement en
Mai 21 sur un segment de
consommation qui grandit



CHARDONNAY RÉSERVE

Une nouvelle cuvée élevée à la
bourguignonne en pièce et demi-
muids en réponse aux faibles
disponibilités en Bourgogne



BLANC DU NOUVEAU MONDE FROM STELLENBOSCH

LE BONHEUR

Afrique du Sud

810 000 cols d'un chardonnay d'exception en 2021
1 000 000 de bouteilles en 2023

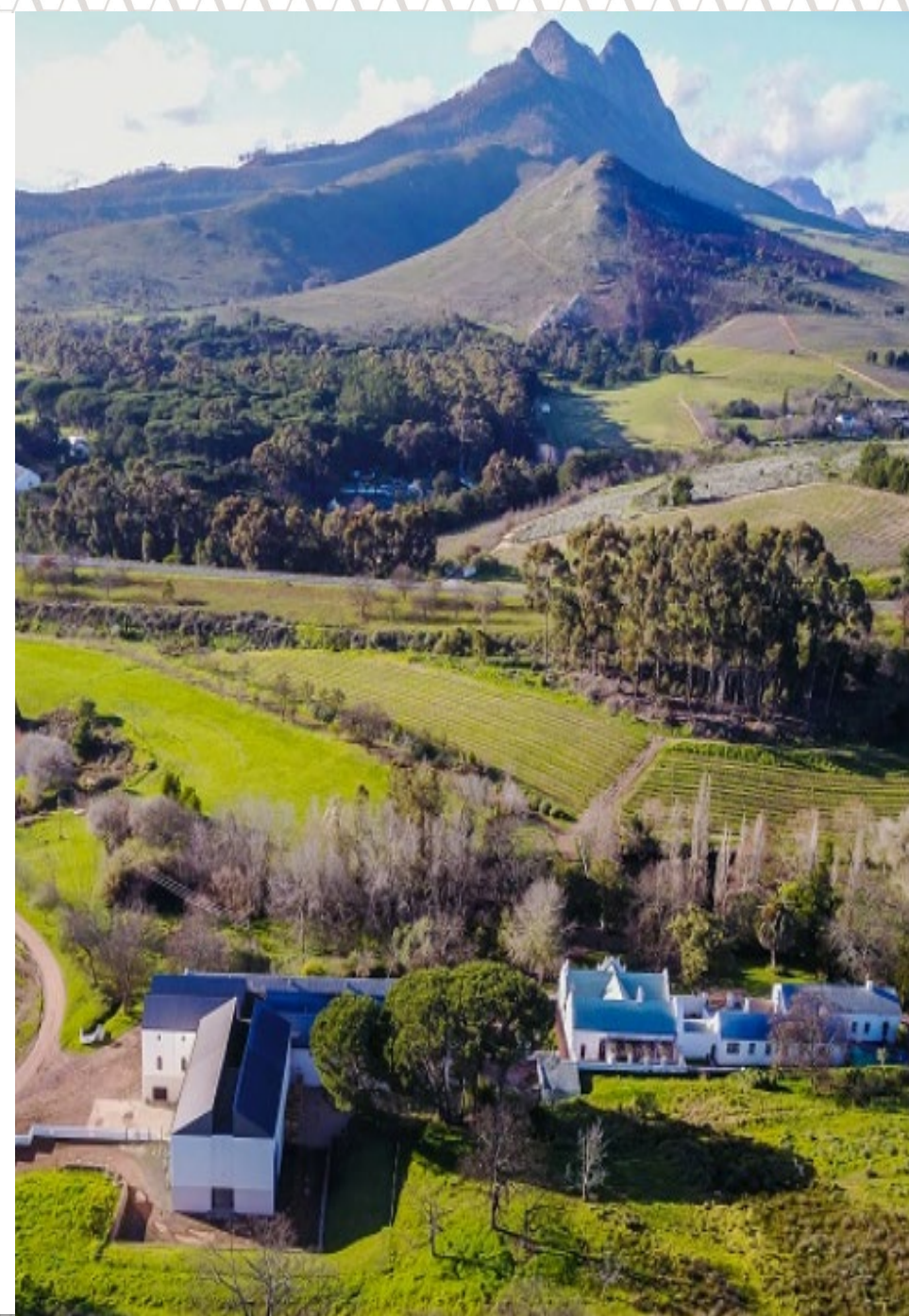
CAPTURED HEARTS IN CANADA

« Le bonheur's acclaimed Chardonnay is the top selling
South African wine in Québec »



SAQ

LCBO



DANS LA MEMOIRE DES CONSOMMATEURS

LE CLOS DE L'ORATOIRE DES PAPES

CHATEAUNEUF DU PAPE

Un succès commercial et qualitatif grâce à une distribution sélective dans plus de 60 pays

RÉCOMPENSES 2021

Clos de l'Oratoire des Papes rouge 2019

Decanter

96

Clos de l'Oratoire des Papes blanc 2018

WINE ENTHUSIAST

93

Les Chorégies 2016

VINOUS

94

ETABLISSEMENTS



LE KAÏLA
HOTEL
MARRAKECH



MASTERS
- CHANTILLY -

Le MERIDIEN
BEACH PLAZA



5- ACCELERATION DE LA POLITIQUE ESG

LA DURABILITÉ, UNE EXIGENCE DANS TOUS NOS MÉTIER S

- ▶ Viticulture respectueuse
- ▶ Performance environnementale
- ▶ Ecoconception
- ▶ Changements climatiques

EN CHIFFRE CLÉ - 2021

100%

DE NOS SURFACES
ENGAGÉS EN AB,
HVE OU LES DEUX !

2 232 t

DE VERRE ÉCONOMISÉ
EN 2021 GRÂCE À
L'ÉCOCONCEPTION



L'ANCRAGE DANS NOS RÉGIONS VITICOLES, UNE FORCE POUR JOUER NOTRE RÔLE DE LEADER

- ▶ Partenariats avec l'Amont
- ▶ Progrès de la filière
- ▶ Qualité
- ▶ Partage de nos savoir-faire

EN CHIFFRE CLÉ - 2021

36 PROJETS

DE JEUNES TALENTS DE LA
FILIERE ACCOMPAGNÉS
DEPUIS LE LANCEMENT



UNE GOUVERNANCE ENGAGÉE, POUR PORTER NOTRE RAISON D'ÊTRE

- ▶ Engagée autour des parties prenantes
- ▶ Faire progresser nos Hommes
- ▶ Digitaliser
- ▶ Communiquer

EN CHIFFRE CLÉ - 2021

81 / 100

INDEX D'ÉGALITÉ
FEMME / HOMME

34,58 h

DE FORMATION POUR
CHAQUE COLLABORATEUR



SOMMAIRE

1.FAITS MARQUANTS DE L'ANNEE 2021

2.COMPTES ANNUELS 2021

3.PERSPECTIVES 2022

ANNEXES

- Bilan consolidé
- Compte de résultat consolidé
- Tableau de flux de trésorerie consolidé

DES PERFORMANCES FINANCIÈRES QUI REFLETENT LA QUALITÉ DE L'ACTIVITÉ ET LA MAÎTRISE DU CASH

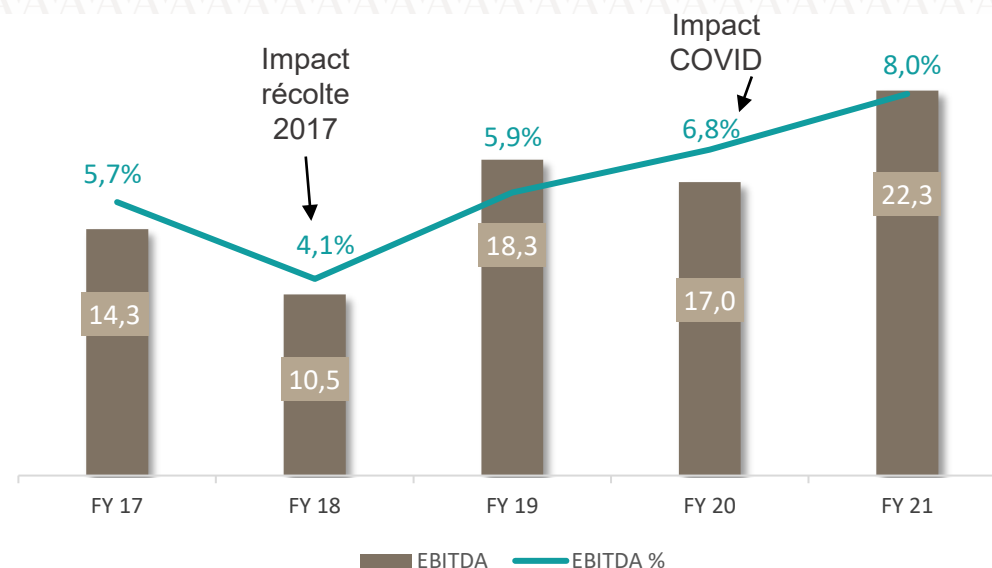
- ▶ Marge Brute en progression [+10,4 M€] grâce à un effet mix produit favorable minimisé toutefois par :
 - Taux marge BVC
 - Hausse des coûts de matières premières sur S2
- ▶ EBITDA record à 8% soit 22,3 M€ (+ 31,6 %)
- ▶ Résultat Non Courant [-0,1M€] intégrant la plus-value de cession de Rigal SA et la sous-activité liée à l'épisode de gel du mois d'avril 2021
- ▶ Une forte génération de cash-flow (+14,4M€ avant remboursement PGE) permettant de diminuer la dette nette de 8,8 M€

<u>M€</u>	(2) déc-20	(1) déc-21	Δ (1) - (2)
Chiffre d'Affaires	247,9	280,2	32,3
Marge Brute	86,7	97,1	10,4
<i>Marge Brute%</i>	35,0%	34,6%	-40 bps
EBITDA Courant	17,0	22,3	5,3
<i>Marge d'EBITDA</i>	6,8%	8,0%	+120 bps
Charges et Produits Opérationnels Non Courants	-1,9	-0,1	1,8
Résultat Net	-3,3	4,5	7,8
Résultat Net - Part du Groupe	-4,1	4,0	8,1
Résultat Net - Intérêts ne conférant pas le contrôle	0,7	0,5	-0,2
Net Cash Flow avant PGE et syndication de la dette	-3,3	14,4	17,8
Dette Nette (hors IFRS 16)	-148,5	-139,7	8,8

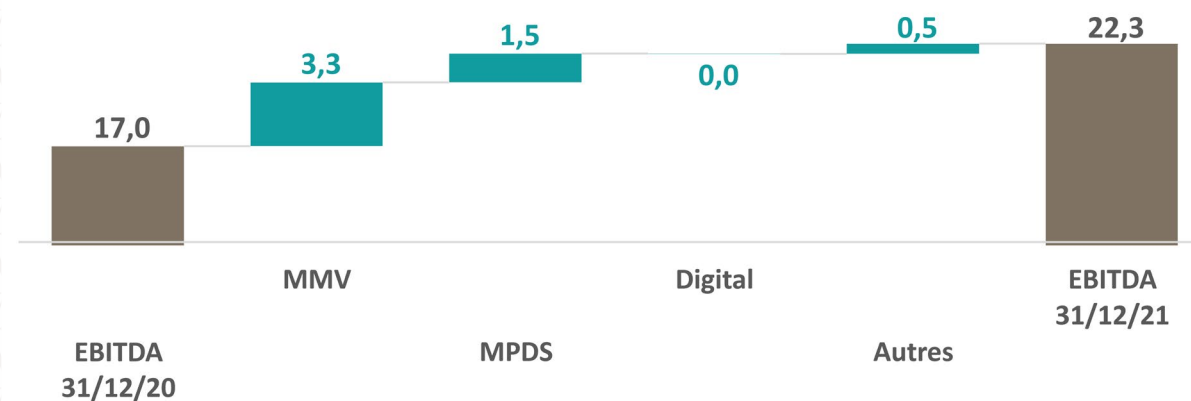
CROISSANCE DE L'EBITDA A 22,3 M€ +31,6% VS. DÉCEMBRE 2020

- ▶ Amélioration continue de l'EBITDA
Poursuite de la maîtrise des charges externes initiée en 2019 (10,7% du CA vs 11,8% en 2020)
- ▶ Effet favorable de la réouverture des réseaux sélectifs principalement sur la Bourgogne (+2M€) et le Rhône (+1M€)
- ▶ Malgré la baisse des volumes sur la grande distribution, l'amélioration du mix produit permet la progression de l'EBITDA
- ▶ Effet entrée de périmètre BVC sur les produits de services (+0,8M€)

Evolution EBITDA 2017 – 2021 (M€)



Evolution EBITDA 2020 – 2021 par division (M€)



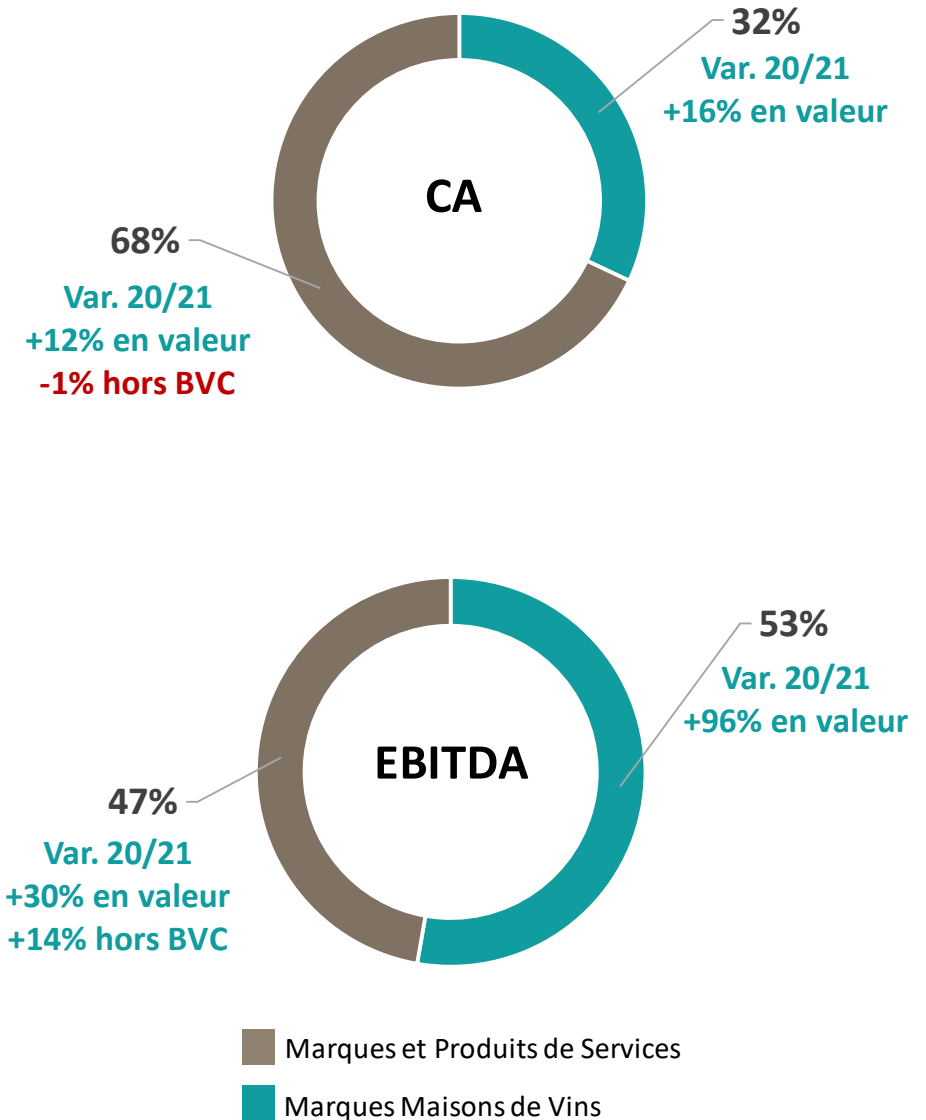
MMV = Marques Maisons de Vins

MPDS = Marques et Produits de Services

CROISSANCE DES MARQUES MAISONS DE VINS ET DES MARQUES/PRODUITS DE SERVICE

- ▶ CA Marques Maisons de Vins + 16% portée par la croissance des marques prioritaires (+25%) grâce notamment à la réouverture des réseaux sélectifs et générateur d'EBITDA.
- ▶ CA Marques et Produits de services :
 - +12% avec rentabilité accrue de +30%
 - -1% à périmètre constant.

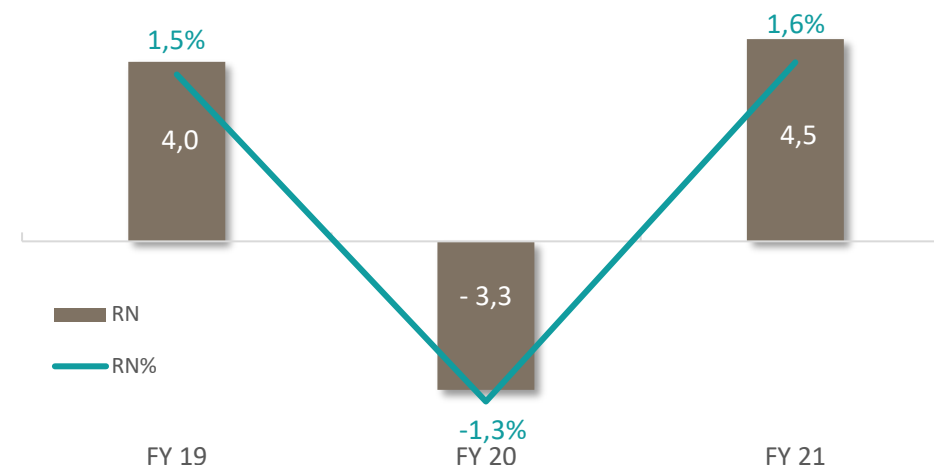
Contribution des deux divisions



UN RÉSULTAT NET EN HAUSSE BIEN QU'IMPACTÉ PAR LA FAIBLE RÉCOLTE 2021 ET LE COÛT DE LA DETTE SYNDIQUÉE SOUSCRITE EN 2020

- A** Baisse des dotations aux provisions expliquée par la constitution d'une provision pour risque Chine en 2020 (2,1M€)
- B** Le résultat non courant correspond principalement à la plus-value de cession des titres de Rigal diminuée des charges de sous-activité liées à l'épisode de gel massif du mois d'avril 2021
- C** Charges financières en augmentation (-1,4M€) en raison de la 1ere application des conditions de dette syndiquée fin 2020.

Résultat net 2019-2021 (M€)

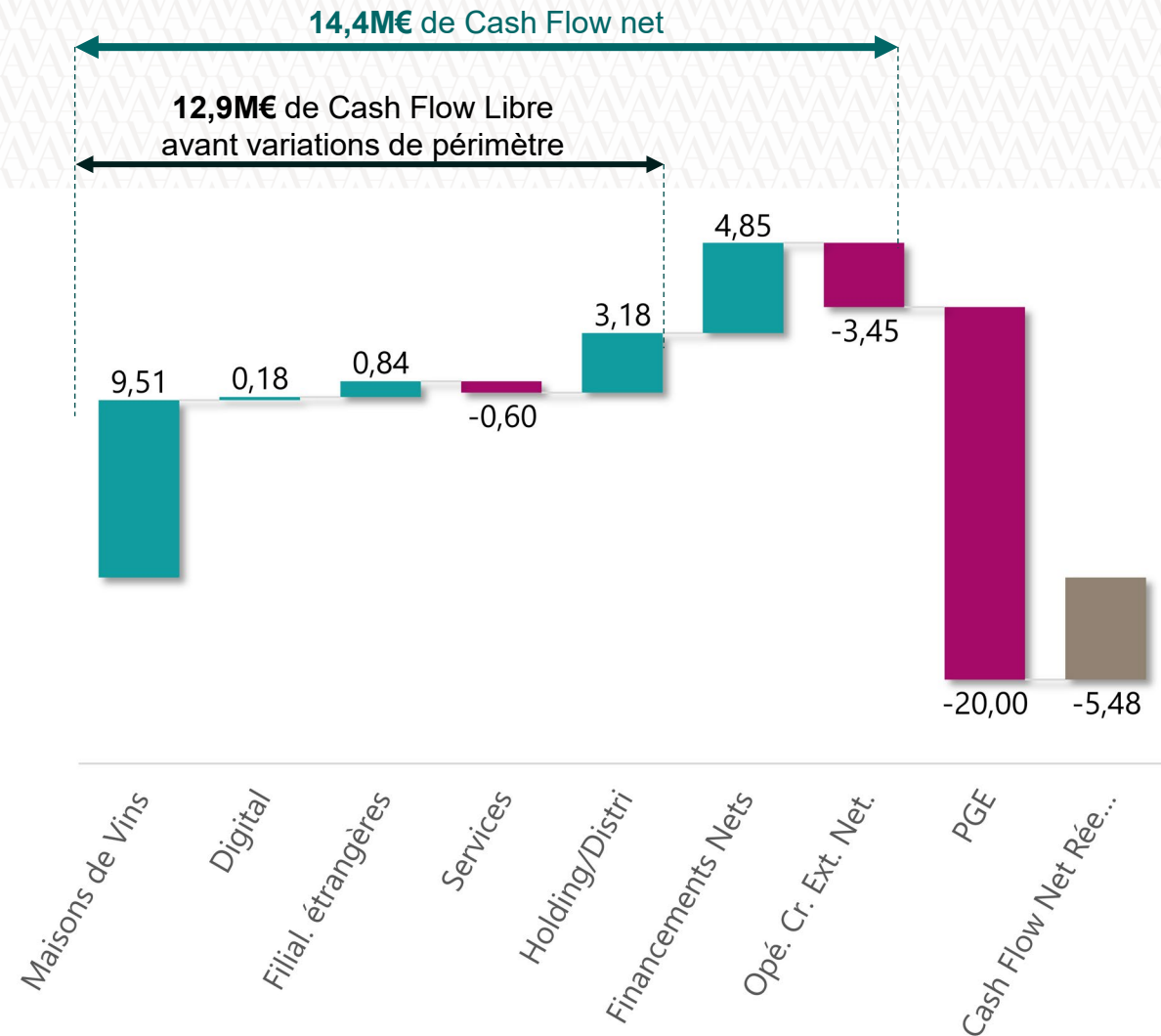


<u>M€</u>	(2) déc-20	(1) déc-21	Δ (1) - (2)	
EBITDA Courant	17,0	22,3	5,3	
<i>Marge d'EBITDA</i>	<i>6,8%</i>	<i>8,0%</i>	<i>+120 bps</i>	
Dépreciation & Amortissement	-15,8	-13,7	2,1	A
Charges et Produits Opérationnels Non Courants	-1,9	-0,1	1,8	B
Cout de l'endettement Financier	-2,0	-3,4	-1,4	C
Charge Impôt	-0,5	-0,6	-0,1	
Résultat Net	-3,3	4,5	7,8	
Résultat Net - Part du Groupe	-4,1	4,0	8,1	
Résultat Net - Intérêts ne conférant pas le contrôle	0,7	0,5	-0,2	

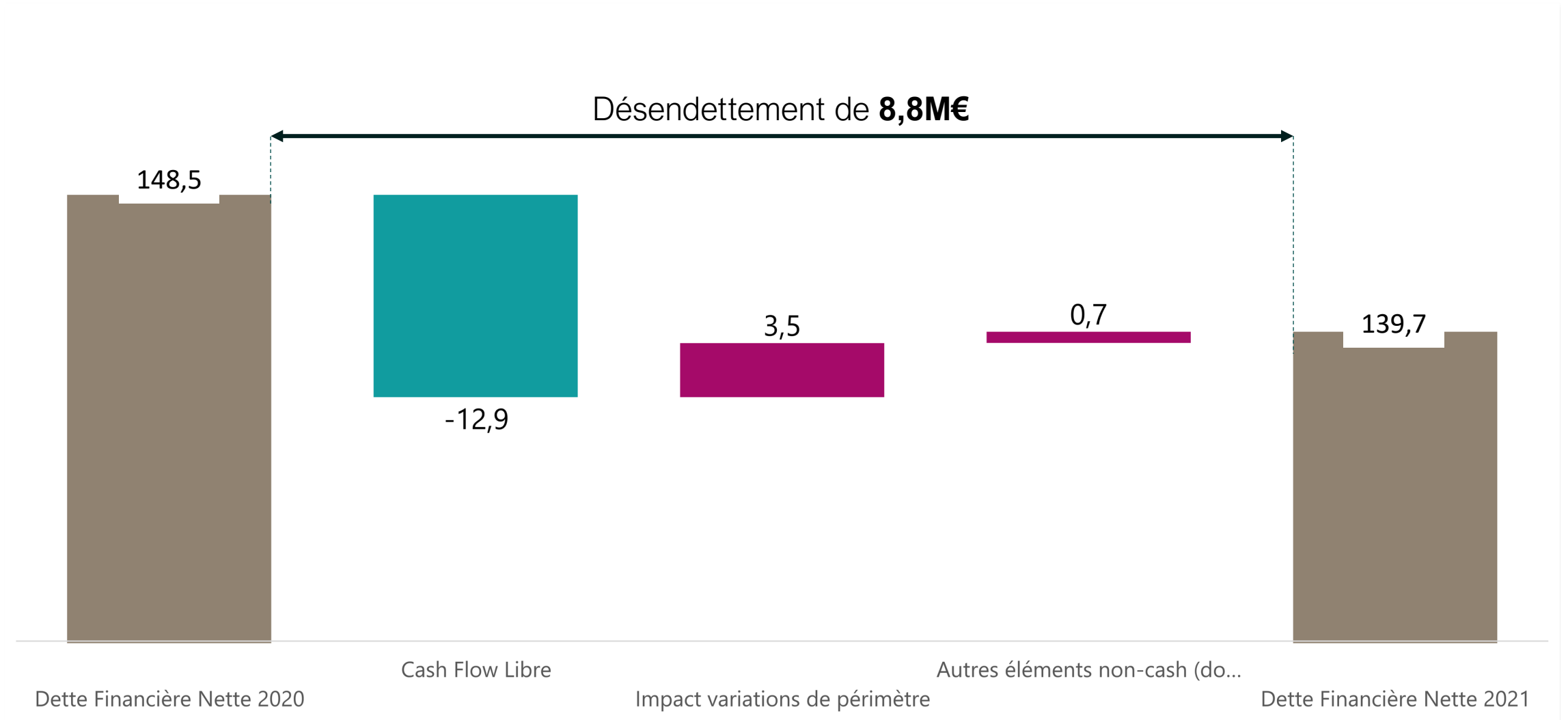
CASH FLOW OPÉRATIONNEL EN TRES FORTE CROISSANCE

- ▶ Génération de cash flow de +14,4 M€ avant remboursement du PGE en mai 2021 (-20 M€) résultant :
 - ▶ De la diminution du service de la dette
 - ▶ Des efforts continus initiés en 2019 sur le pilotage du cash et du BFR
- ▶ Cash Flow Libre généré par l'activité de +12,9M€
- ▶ Les variations de périmètre consomment -3,5M€

Performance Cash 2021 (M€)



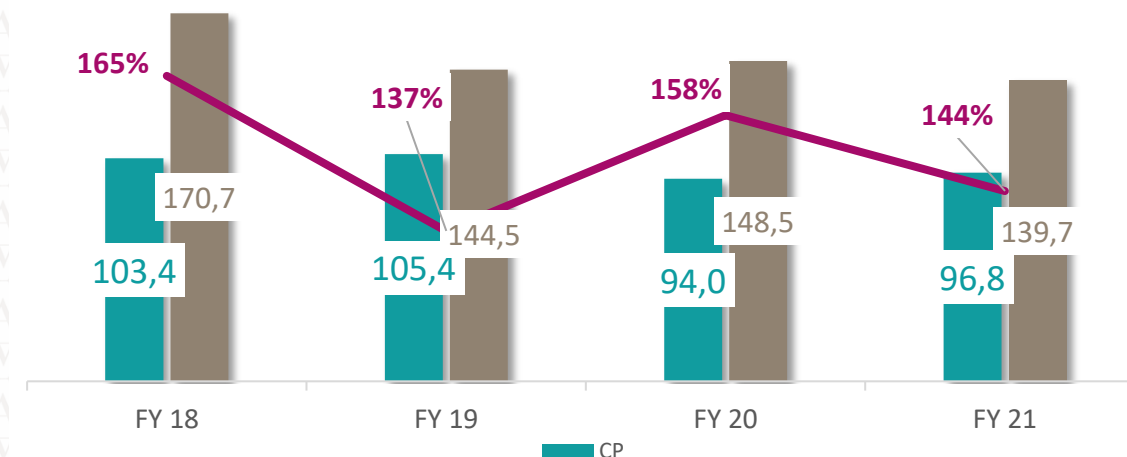
Variation de la dette financière nette (M€)



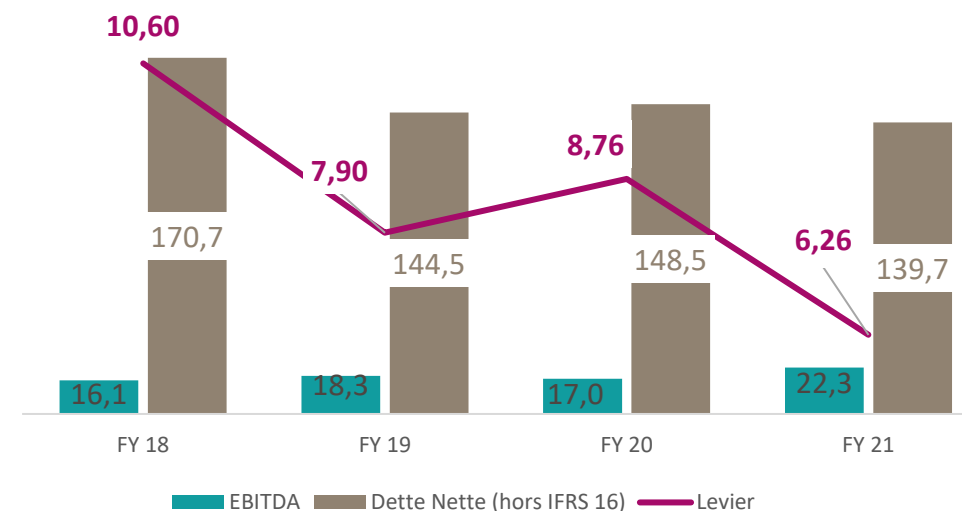
AMELIORATION DES RATIOS BANCAIRES EN LIGNE AVEC LES BONNES PERFORMANCES EBITDA ET CASH DE L'EXERCICE

- Ratio de gearing : 144%
- Ratio de levier : 6,26

Ratio de gearing (capitaux propres / dette nette)



Ratio de levier (EBITDA / Dette Nette)



SOMMAIRE

1.FAITS MARQUANTS DE L'ANNEE 2021

2.COMPTES ANNUELS 2021

3.PERSPECTIVES 2022

ANNEXES

- Bilan consolidé
- Compte de résultat consolidé
- Tableau de flux de trésorerie consolidé

PLAN ORBIS

ADVINI CONJUGUE CROISSANCE ET RENTABILITE

Un business-model articulé autour de deux entités :



Nos vins de terroirs et d'origine, issus de nos Vignobles et Maisons de vins et destinés aux réseaux sélectifs et valorisés.



Nos vins de services et marques focus, activés autour d'un marketing produit et offre innovante visant en priorité les marchés du retail.

Et organisé autour de trois piliers

SELECTIVITE

SIMPLICITE

SOCIETAL

EN CONTINUITE DE L'ANNEE 2021, DES OBJECTIFS EN LIGNE DE MIRE

- Un chiffre d'affaires supérieur à 300 M€
- La valorisation accentuée de nos hommes, de nos terroirs et de la filière vin dans le cadre d'une politique ESG exemplaire inscrite sur le long terme.
- Une croissance à l'international portée par l'essor de nos marques focus et maisons de vins et avec une position de champion à l'Export sur des pays cibles
- L'amélioration de la rentabilité et du retour sur capitaux investis avec:
 - ➡ un EBITDA supérieur à 9 %
 - ➡ Un Cash flow normatif # 10 M€ / an
- La recherche d'opportunité de croissance externe

AVEC UN SENTIMENT MELE DE PRUDENCE, D'AMBITION ET DE CONFIANCE POUR 2022:

PRUDENCE FACE...

- ▶ Aux conséquences de la crise sanitaire qui se font encore sentir dans certains pays
- ▶ A la faible récolte 2021 qui crée des tensions sur le prix des vins
- ▶ A la guerre en Ukraine et ses impacts potentiels sur les approvisionnements en matières premières, les coûts de production et toute la supply-chain, et les ventes

AMBITION DE CROISSANCE PORTÉE PAR NOS MARQUES PRIORITAIRES, L'OPTIMISATION DE NOTRE OFFRE ET LES OPPORTUNITES DE CROISSANCE EXTERNE :

- ▶ Notre implantation en France et en Afrique du Sud
- ▶ La diversité de nos origines et gammes de produits
- ▶ La qualité de nos équipes et large réseau de distribution à l'export, dans plus de 100 pays

CONFIANCE MARQUEE PAR LA REPRISE SIGNIFICATIVE DES DIVIDENDES

SOMMAIRE

1.FAITS MARQUANTS DE L'ANNEE 2021

2.COMPTES ANNUELS 2021

3.PERSPECTIVES 2022

ANNEXES

- Bilan consolidé
- Compte de résultat consolidé
- Tableau de flux de trésorerie consolidé

COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ

31 DÉCEMBRE 2021

<u>M€</u>	(2) déc-20	(1) déc-21	Δ (1) - (2)
Chiffre d'Affaires	247,9	280,2	32,3
Marge Brute	86,7	97,1	10,4
<i>Marge Brute%</i>	35,0%	34,6%	-40 bps
<i>Charges de Personnel</i>	-36,6	-39,9	-3,3
<i>Charges Externes</i>	-29,3	-29,9	-0,6
<i>Autres Produits & Charges Courantes</i>	-3,8	-4,8	-1,1
EBITDA Courant	17,0	22,3	5,3
<i>Marge d'EBITDA</i>	6,8%	8,0%	+120 bps
Dépreciation & Amortissement	-15,8	-13,7	2,1
Charges et Produits Opérationnels Non Courants	-1,9	-0,1	1,8
Cout de l'endettement Financier	-2,0	-3,4	-1,4
Charge Impôt	-0,5	-0,6	-0,1
Résultat Net	-3,3	4,5	7,8
Résultat Net - Part du Groupe	-4,1	4,0	8,1
Résultat Net - Intérêts ne conférant pas le contrôle	0,7	0,5	-0,2

ACTIF CONSOLIDÉ

31 DÉCEMBRE 2021

<u>M€</u>	déc-20 (*)	déc-21
Goodwill	7,9	11,550
Immobilisations incorporelles	27,7	28,9
Droits d'utilisation	32,0	33,0
Immobilisations corporelles	124,6	124,3
Participations dans des entreprises associées	4,9	4,7
Autres Actifs Financier non courant	2,5	2,5
Impôts différés Actifs	0,8	0,6
ACTIF NON COURANT	200,4	205,5
Stocks	125,0	122,3
Clients	20,2	24,1
Autres Créances	15,3	11,2
Actifs d'impôts exigibles	1,8	1,8
Trésorerie et équivalents de trésorerie	25,4	24,7
ACTIF COURANT	187,6	183,9
TOTAL ACTIF	388,0	389,4

(*) Application rétrospective de la décision IFRIC sur la norme IAS 19

PASSIF CONSOLIDÉ

31 DÉCEMBRE 2021

	M€	déc-20 (*)	déc-21
Capital émis		31,5	31,5
Primes d'emission		18,7	18,7
Réserves		40,9	39,6
Résultat Part du Groupe		-4,1	4,0
Capitaux Propres Part du Groupe		87,1	93,9
Intérêts minoritaires		7,2	2,9
CAPITAUX PROPRES		94,3	96,8
Dettes financières		80,4	87,5
Dettes Locatives		21,1	22,2
Passifs d'impôts différés		10,9	11,7
Provision part non courant		2,1	2,1
PASSIF NON COURANT		114,6	123,5
Dettes financières < 1an		91,0	74,7
Dettes locatives		3,2	3,6
Dettes d'impôts exigibles		0,3	0,6
Fournisseurs et comptes rattachés		56,0	62,0
Provision Part courante		1,7	1,7
Autres Passifs Courants		26,9	26,6
PASSIF COURANT		179,1	169,1
TOTAL PASSIF ET CAPITAUX PROPRES		388,0	389,4

(*) Application rétrospective de la décision IFRIC sur la norme IAS 19

TABLEAU DE FLUX DE TRÉSORERIE

31 DÉCEMBRE 2021

M€	déc-20	déc-21
Resultat Net	-3,3	4,5
D&A	12,6	14,3
+/- value Cession	-0,1	-3,36
Cout de l'endettement Financier	2,0	3,5
Charge d'impôts	0,5	0,6
Impôts versés	-0,9	-0,9
Δ BFR	0,6	8,9
Autres elements non cash	-0,1	0,2
Flux des activités opérationnelles	11,3	27,6
Investissements	-7,3	-9,7
Cession actifs	1,6	0,5
Δ Périmètre	0	1,2
Autres	0,2	0,0
Flux des Opérations d'investissement	-5,5	-8,0
Nouveaux Emprunts	107,2	14,6
Remb. Emprunts	-59,9	-31,7
Dividendes versés	0	0,0
Rachat de minoritaires	-1,5	-4,6
Achat d'actions propres	-0,4	-0,4
Intérêts Financiers versés	-1,9	-3,3
Autres flux lié au financement	-0,1	0,0
Incidence des var. cours devises	-0,3	0,2
Flux des opérations de financement	43,1	-25,3
Net Cash Flow	48,9	-5,7
Net Cash Flow avant PGE et syndication de la dette	-3,3	14,4

ADVINI

DES VIGNOBLES, DES HOMMES, L'ÉMOTION

VOS CONTACTS POUR PLUS D'INFORMATIONS

AdVini

Antoine Leccia / Julie Duedra

Tél. : 04.67.88.80.00
julie.duedra@advini.com