

Quimper, le 18 janvier 2024

Résultats annuels 2022/23 et enrichissement de la Direction Générale pour mener la feuille de route 2024

- ❄ Résultats annuels 2022/23
 - | Progression du chiffre d'affaires magasins de 8,3%
 - | Amélioration de la marge commerciale brute de 2 points à 39,7%
 - | Résultat d'exploitation du réseau positif à 3,2 M€
 - | Rentabilité d'exploitation du Groupe impactée par la fin des investissements de croissance
- ❄ Nomination de Christophe Vasseur au poste de Directeur Général Délégué
- ❄ Feuille de route 2024 et leviers d'optimisation de la performance pour améliorer les résultats dès le 1^{er} semestre 2023/24

écomiam (code ISIN : FR0013534617 – mnémorique : ALECO), n°3 français¹ de la distribution spécialisée de produits surgelés, annonce ses résultats annuels 2022/23, la nomination de Christophe Vasseur au poste de Directeur Général Délégué et ses perspectives.

Dans sa réunion du 16 janvier 2024, le Conseil d'Administration² a examiné et arrêté les comptes annuels au 30 septembre 2023 et, sur proposition de Daniel Sauvaget, le Conseil a décidé – à l'unanimité – de nommer Christophe Vasseur au poste de Directeur Général Délégué, à compter de ce jour.

À l'occasion de cette publication, Daniel Sauvaget, Président Directeur Général d'écomiam, déclare : « Depuis l'IPO nous avons, étendu notre réseau sur la façade Ouest en multipliant par 2,5 le nombre de magasins, lancé un nouveau segment qui consolide notre positionnement différenciant et vecteur de sens pour attirer de nouveaux clients avec des recettes cuisinées et considérablement renforcé la notoriété d'écomiam. Cette stratégie d'investissements était nécessaire pour atteindre une taille critique et doit maintenant se concrétiser en retour sur investissements. Je suis convaincu que Christophe, associé aux talents qui composent aujourd'hui écomiam, est en mesure de nous amener durablement sur la trajectoire de la rentabilité. Sa solide connaissance de notre écosystème et sa capacité à apporter un regard neuf pour le futur sont des atouts précieux. »

¹ Sources : Etude Xerfi – mars 2021 en nombre de magasins

² Conseil d'administration composé de Daniel Sauvaget, Président, Bernard Claude, administrateur indépendant, Laëtitia Debuyser, administrateur indépendant, Laurence Etienne, administrateur indépendant, Antoine Sauvaget, administrateur, Joël Sauvaget, administrateur, Pauline Sauvaget, administrateur. Le poste de censeur n'a pas été renouvelé après le départ de Phillipe de Verdalle, représentant du fonds NOBEL géré par Weinberg Capital Partners

En K€ - normes françaises – données auditées	2021/22	2022/23
Chiffre d'affaires	38 636	41 435
- dont chiffre d'affaires magasins	37 322	40 432
Marge commerciale brute (surgelés & emballages)	14 083	16 062
% du chiffre d'affaires magasins	37,7%	39,7%
Résultat d'exploitation du réseau ³	3 485	3 165
% du chiffre d'affaires magasins	9,3%	7,8%
Résultat d'exploitation	(2 511)	(3 648)
Résultat financier	(135)	(557)
Résultat exceptionnel	(99)	(852)
Impôts	648	(233)
Résultat net de l'ensemble consolidé	(2 083)	(5 310)

Chiffre d'affaires magasins en progression de +8,3%

Au titre de l'exercice 2022/23⁴, **écomiam** réalise un chiffre d'affaires magasins de 40,4 M€ en progression de 8,3% (+4,9% à surface de vente constante). Cette performance s'inscrit dans un contexte national marqué par une inflation impactant fortement le pouvoir d'achat des ménages et leurs comportements de consommation dans un environnement concurrentiel virulent. Durant cette période, **écomiam** a bénéficié de l'ouverture de 6 nouveaux magasins, ce qui a permis de compenser la fermeture de 7 magasins n'offrant pas de perspectives de développement suffisantes.

Le chiffre d'affaires consolidé 2022/23 s'élève à 41,4 M€, en croissance de 7,2% par rapport à l'exercice précédent.

Amélioration de la marge commerciale brute de 2 points

En 2022/23, **écomiam** enregistre une amélioration significative de sa marge brute, atteignant 39,7% du chiffre d'affaires magasins, ce qui représente une augmentation de 2 points en un an et de 7,3 points depuis l'introduction en Bourse. Cette performance valide la pertinence du positionnement tarifaire de son offre.

Le résultat d'exploitation du réseau, avant charges de structure, s'élève à 3,2 M€ sur l'exercice 2022/23, en retrait limité de 320 K€, essentiellement dû à 6 points de vente en dessous du point mort et de l'augmentation des commissions pour accompagner la montée en puissance du réseau et de ses affiliés (+540 K€).

Des coûts de structure qui pèsent sur la rentabilité du Groupe

Les autres charges liées à l'exploitation sont en augmentation de 9,7% à 7,7 M€, notamment sous l'effet des charges de personnel (+277 K€) et des frais relatifs à l'optimisation du réseau (+286 K€).

Ces efforts pèsent momentanément sur l'Excédent Brut d'Exploitation (-2,2 M€) et le résultat d'exploitation (-3,6 M€) consolidés.

Après prise en compte du résultat financier (-0,6 M€) et du résultat exceptionnel (-0,9 M€), principalement liés à des dépréciations relatives aux fermetures de points de vente non rentables, et de la charge d'impôts (-0,2 M€), le résultat net part du Groupe sur l'exercice 2022/23 s'élève à -5,3 M€.

³ Retraité des dépenses de communication désormais pilotées au niveau national

⁴ Au 30/09/2023 le réseau est constitué de 67 points de vente

Structure financière

Au 30 septembre 2023, les capitaux propres consolidés s'élèvent à 5,0 M€, pour une trésorerie disponible de 3,2 M€ et une dette financière de 3,6 M€ (dont 0,5 M€ de crédit-bail et 2,4 M€ de dettes bancaires à plus d'un an). Les perspectives 2023/24 et la nouvelle feuille de route présentée ce jour permettent à la Société d'être en capacité de financer sereinement son activité.

Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2023/24

ecomiam réalise un chiffre d'affaires magasin en retrait limité de 6,2%, à 11,1 M€, au titre du 1^{er} trimestre de l'exercice 2023/24 (-5,9% à surface de vente constante). Durant cette période, **ecomiam** a poursuivi sa stratégie dynamique de gestion de son réseau avec 7 fermetures de magasins non rentables et l'implantation de 2 nouveaux points de vente en Pays-de-Loire et Hauts-de-France, à l'équilibre dès les premiers mois d'ouverture.

Ce 1^{er} trimestre 2023/24 s'inscrit dans la nouvelle feuille de route dévoilée ci-dessous qui donne la priorité à la rentabilité en optimisant la taille et la performance du réseau.

Nomination de Christophe Vasseur

Après une phase de forte croissance qui a nécessité d'importants investissements, l'arrivée de Christophe Vasseur en qualité de Directeur Général Délégué s'inscrit dans la volonté d'engager la société dans un cycle de retour sur investissements avec une croissance rentable et durable.

Christophe Vasseur, 49 ans, diplômé d'un MBA HEC Paris (E14) et de l'université Middlesex à Londres, possède plus de 20 ans d'expérience de direction générale dans le secteur de l'agro-alimentaire. Leader expérimenté dans le domaine du changement, Christophe a opéré avec succès plusieurs redressements et transformations d'entreprises, générant une croissance rentable et durable (Socavi - BRF - Solina).

Une feuille de route 2024, claire et raisonnablement ambitieuse pour un cycle de retour sur investissements

La feuille de route pour 2024 est déployée rapidement depuis le début de l'exercice 2023/24, avec des priorités clairement définies dans le but de générer rapidement un retour sur investissements. Des initiatives clés ont ainsi été mises en place, axées sur les points suivants :

- ❄ Optimisation du réseau : fermeture des magasins n'offrant pas un potentiel suffisant et ouverture de points de vente rapidement rentables en privilégiant la densification des zones à forte pénétration (déploiement en spirale).
- ❄ Création de la fonction Achats & Marketing de l'offre : recrutement de Kim Le Tallec qui apporte une précieuse expérience de 12 ans chez Aldi France dans des fonctions similaires, afin de mieux capitaliser sur la taille critique du réseau et l'ADN de la marque.
- ❄ Développement ciblé de l'assortiment produits : renforcement de la gamme apéritifs et desserts pour répondre aux attentes clients et séduire la clientèle urbaine.
- ❄ Réduction drastique du budget publicité au ROI limité. L'accent est porté sur la relation client à 360° grâce à des actions de CRM⁵ et le digital avec à la clé une économie annuelle de 1,2 M€.

⁵ Customer Relationship Management ou gestion de la relation client

Le Groupe constate d'ores et déjà les premiers signes tangibles de ce plan de performance (amélioration progressive de la dynamique commerciale et strict pilotage des dépenses publicitaires) qui permettent de viser un résultat d'exploitation en amélioration dès le 1^{er} semestre 2023/24 et positif dès le 2^{ème} semestre 2023/24.

Christophe Vasseur, Directeur Général d'**écomiam**, conclut : « Après un cycle de croissance forte qui a exigé d'importants investissements, ma feuille de route est claire : engager durablement **écomiam** sur la voie de la croissance rentable. Nous sommes prêts à relever les défis qui se présentent à nous, afin de poursuivre notre développement tout en accordant une attention accrue à la rentabilité, qui doit être l'un des piliers de notre projet d'entreprise. Le positionnement de l'enseigne « Le Bonheur de manger Français au meilleur prix » répond structurellement aux préoccupations des consommateurs français. »

Prochaine communication

- ❁ Chiffre d'affaires magasins du 2^{ème} trimestre 2023/24, le 9 avril 2024 (après bourse)

Retrouvez toutes les informations sur www.ecomiam-bourse.com

À propos d'écomiam

Entreprise familiale créée en 2009, **écomiam** est le premier réseau éthique et accessible de distribution de produits frais surgelés authentiquement d'origine France. Le réseau **écomiam**, constitué de 62 points de vente au 31 décembre 2023, dispose d'une offre « Click & Collect » et d'un site de vente en ligne assurant des livraisons à domicile en 24/48h sur l'ensemble du territoire en France métropolitaine. En 2023, **écomiam** a réalisé un chiffre d'affaires magasins de 40,4 M€, en progression de 8,3%.



Contacts

Relations investisseurs

ACTUS finance & communication
Corinne PUISSANT
ecomiam@actus.fr
Tél. 01 53 67 36 77

Relations presse

ACTUS finance & communication
Fatou-Kiné N'DIAYE
fndiaye@actus.fr
Tél. 01 53 67 36 34