

Clearview

Printemps 2021

Un marché du bio en plein essor

Avec une croissance à deux chiffres, plus de 50% depuis 2007, le marché du bio est en dynamique constante

Sommaire :

- Evolution du secteur en 2020
- Un marché dynamique en forte croissance
- Des niveaux de valorisation records
- Les dernières transactions M&A

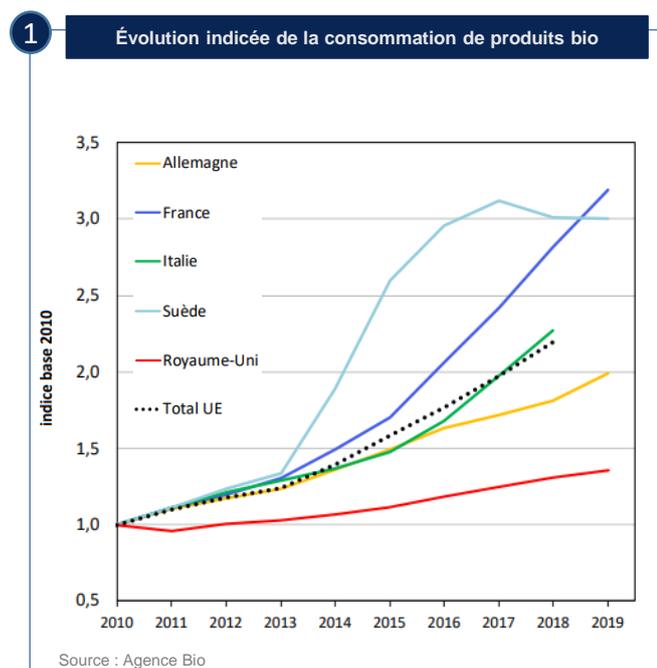
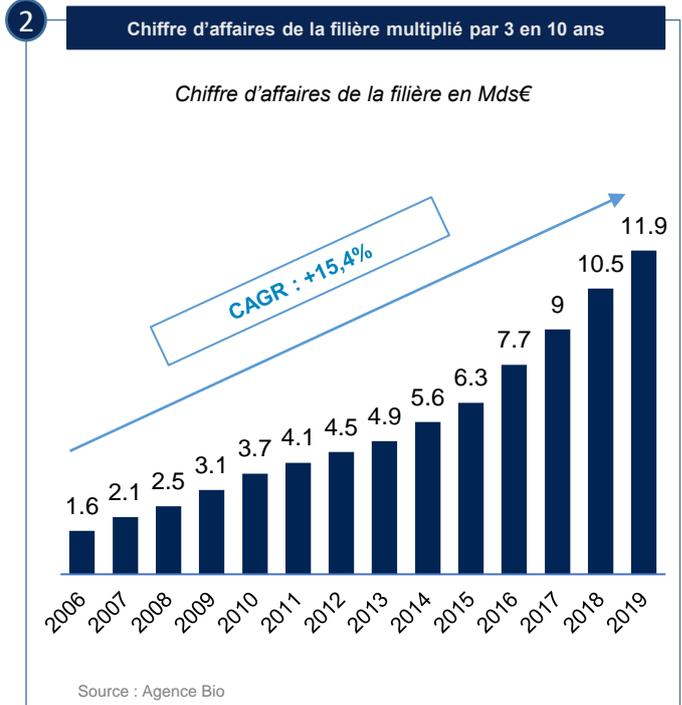


Evolution du secteur en 2020

En 2020, plus de 9 Français sur 10 déclarent avoir consommé des produits biologiques et près des ¾ consomment bio régulièrement (au moins une fois par mois).

Aperçu du secteur

- Le marché du bio représente **12 milliards d'euros en France en 2020** avec une **croissance annuelle à deux chiffres depuis plus de 15 ans**
 - Plus de 6% de la consommation alimentaire des ménages est consacré aux produits biologiques (doublé en 5 ans)
- Un secteur attirant de plus en plus d'opérateurs :
 - Plus de 45 000 producteurs (+13% sur 2018-2019) avec un doublement des surfaces agricoles depuis 2014
 - Plus de 19 000 transformateurs (+16 %)
 - Près de 9 000 distributeurs (+24%)
- Des valorisations élevées avec un multiple d'**EBITDA moyen** sur les transactions des 3 dernières années de **11,4x**



Un marché dynamique en forte croissance

Le marché du bio démontre depuis plus de 15 ans une résilience à toute épreuve, favorisant ainsi l'évolution des modèles de la grande distribution qui doivent s'adapter aux mutations du marché.

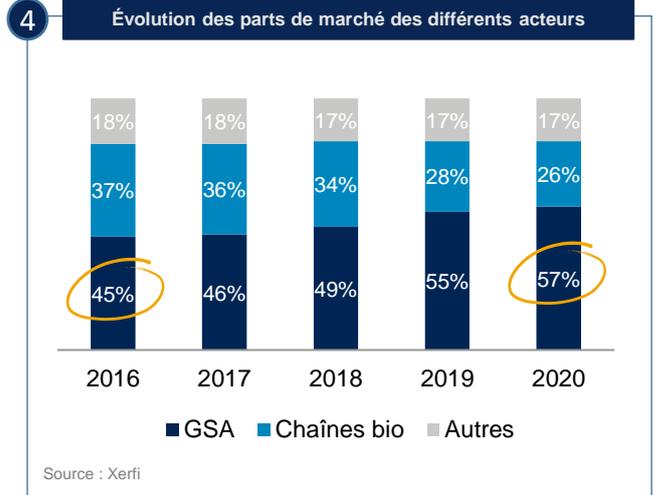
Une concurrence accrue dans le retail

Les chaînes spécialisées sont portées par la structuration des plus grands réseaux...

- Près de 400 fermetures essentiellement d'indépendants disposant de petites surfaces (+ de 50% avec des surfaces inférieures à 150 m²)
- Ouverture de 1 000 magasins dont près de 70% par les grands réseaux (Biocoop représentant 25% des ouvertures, La Vie Claire 17%, Les Comptoirs de la Bio 8% et Naturalia 9%)
- Déploiement d'acteurs ayant des moyens financiers conséquents : Marcel & Fils avec l'entrée de Weinberg Capital ; Le Marché de Léopold avec l'entrée de Vespa Capital ; Bio&Co avec InVivo

... pour faire face à la pression de la GSA, faisant du bio un relais de croissance et de marge

- Des ambitions importantes pour passer d'1 Md€ de CA pour la gamme bio en 2018 à 5 Mds€ en 2022
 - Développement de magasins bio in-store pour concurrencer la distribution spécialisée
 - Commercialisation de MDD sur le 20/80
- Depuis plusieurs années, une stratégie intense de build-up pour étendre leurs parts de marchés et capter le savoir-faire des chaînes spécialisées : Carrefour (So'bio / Bio c'Bon / Bio Azur) ; Intermarché (Les Comptoirs de la Bio) ; Monoprix (Naturalia)



5 Parts de marché de la distribution spécialisée à fin 2020

Réseau	Parts de marché	Surface Moyenne (en m ²)	CA / m ² (EN €)
Biocoop	34,9%	325	6 979
La Vie Claire	8,9%	239	3 830
Naturalia	8,2%	223	6 809
Comptoirs de la Bio	6,4%	435	5 521
Biomonde	5,7%	232	4 333
Accord Bio	5,5%	233	4 391
Satoritz	4,3%	637	6 700
Bio c'Bon	4,2%	229	5 413
NaturéO	3,5%	583	4 462
L'Eau Vive	3,3%	370	5 250
Marcel & Fils	1,7%	567	3 824
So Bio	1,1%	550	6 818
Les Nouveaux Robinsons	1,1%	218	9 797
La Vie Saine	0,7%	500	4 171
Bio & Co	0,6%	533	7 031
La Grand Panier Bio	0,6%	469	2 850
Autres	9,4%		
Total	3 724 M€		

Source : Les bio Linéaires

Sources : Xerfi



Un marché dynamique en forte croissance

Guidés par les GSS, les industriels de la bio optent depuis de nombreuses années pour une stratégie de différenciation forte pour étendre leurs parts de marchés.

L'évolution des industriels du bio

Les distributeurs spécialisés guident les industriels du bio vers une réelle stratégie de différenciation face à la GSA...

- En limitant la distribution de leurs marques historiques pour conserver le monopole
- En priorisant l'approvisionnement des chaînes bio
- A travers la demande d'innovations spécifiques : recettes, commerce équitable, local, etc.

... et exigeant un niveau croissant de services

- Spécificités des magasins spécialisés (petite surface de stockage et surface de vente limitée) impliquant une logistique élaborée : volumes limités, personnalisation des palettes, plusieurs expéditions par semaine, etc.
- A travers également une présence commerciale sur le terrain pour :
 - Former les équipes de vente au détail sur les caractéristiques des produits (origine, valeur nutritionnelle, goût), de leur histoire, des valeurs de la marque, de la politique RSE, etc.
 - Animer le réseau

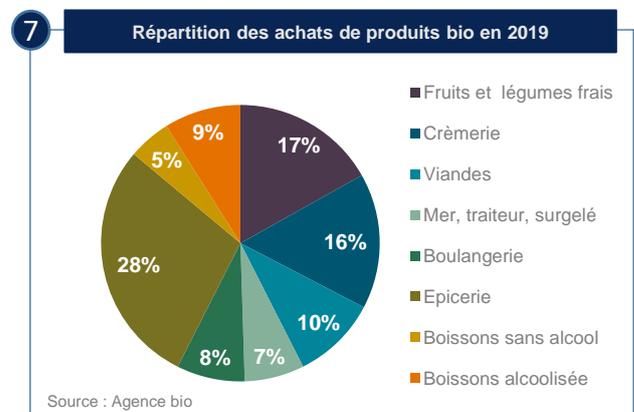
Opportunité de la GSA stimulant la concurrence entre marques conventionnelles et bio

- Les marques conventionnelles développent rapidement une offre bio pour rester les principaux partenaires des GSA
- Les industriels bio doivent se structurer ...
 - Par le biais d'une adoption des standards des marques conventionnelles, en investissant massivement dans l'innovation et le marketing
 - A travers le lancement de marques spécifiques
 - En s'adaptant progressivement aux standards de GSA : supply chain, négociations annuelles, etc.
- ... sans modifier leur ADN : maîtrise des filières, approche Qualité

Sources : Xerfi

6 Détail du CA pour les GMS et GSS à fin 2019		
Détail alimentaire bio	Grande distribution	Distribution spécialisée bio
Fruits	355	424
Légumes	294	370
Total Fruits et légumes	649	794
Lait	322	53
Produits laitiers	536	196
Oeufs	354	171
Sous-total crèmerie	1 213	420
Viande bovine	261	48
Viande porcine	88	24
Viande agneau	21	16
Volaille	163	63
Charcuterie salaison	130	43
Sous-total viands	663	196
Total crèmerie, viands	1 876	616
Mer, Saurisserie, Fumaison	165	17
Traiteur	199	149
Surgelés	173	15
Total traiteur, mer, surgelés	537	181
Total boulangerie pâtisserie fraîche	294	281
Epicerie sucrée	1150	576
Epicerie salée	1071	492
Sous-total épicerie	2 221	1 067
Boissons végétales	80	82
Jus de fruits/légumes	292	66
Sous-total boissons sans alcool	372	148
Total épicerie et boissons sans alcool	2 593	1 215
Total boissons alcoolisée	250	110
TOTAL GENERAL	6 198 M€	3 197 M€

Source : Les bio Linéaires



Des niveaux de valorisation records

Contexte M&A favorable

- Les valorisations des entreprises sont au plus haut : liquidité disponible, marché boursier à des hauts historiques
- De plus en plus d'acteurs adoptent une stratégie de consolidation active sur le marché bio au sens large pour faire face aux enjeux de marché

Acquéreurs	Cibles	Multiples EBITDA
	→ 	10,7x
	→ 	10,9x
	→ 	7,1x
GROSSISTES		

Acquéreurs	Cibles	Multiples EBITDA
	→ 	8,5x
	→ 	14,4x
	→ 	10,0x
	→ 	12,0x
DISTRIBUTEURS		

Acquéreurs	Cibles	Multiples EBITDA
	→ 	14,4x
	→ 	13,7x
	→ 	8,5x
	→ 	11,0x
	→ 	15,3x
	→ 	7,9x
	→ 	11,4x
INDUSTRIELS		



Philippe Guézenec

Managing Partner

+33 153 890 504

+33 153 890 500

philippe.guezenec@cwicf.com



Benjamin Zayat

Managing Partner

+33 153 890 514

+33 153 890 500

benjamin.zayat@cwicf.com



Alexandre Forget

Managing Partner

Bureau de Marseille

+33 629 571 988

aforget@blueside-intl.com

Dernières transactions M&A

Date	Acquéreurs	Pays	Cibles	Activités	CA (en M€)	Type d'opération	Pays
2021				Fabricant français de sauces, aides culinaires et condiments biologiques	3	Acquisition / Build up	
2020				Leader Norvégien dans la production de produits laitiers biologiques	21	Acquisition	
				Pionnier dans la production de produits snacks 100% naturels	44	Acquisition / Build Up	
				Plats cuisinés bio	23	LBO / Build Up	
				Transformateurs pour les produits de boulangerie, aliments pour bébés et produits biologiques	5	OBO	
				Artisan-chocolatier bio et équitable	5	LBO / Build Up	
2019				Production de granola, muesli et snacks biologiques	9	LBO	
				Transformation de fruits secs, pâtes à tartiner et oléagineux	45	LBO	
				Produits de maquillage éco-conçus	5	Acquisition	
				Transformation de céréales et légumineuses en flocons bio	35	Acquisition (100%) Valorisation : 57 M€	

TRANSACTIONS INDUSTRIELS EUROPE

Dernières transactions M&A

Date	Acquéreurs	Pays	Cibles	Activités	CA (en M€)	Type d'opération	Pays
2019				Groupe composé d'ensemble de marques spécialisées dans la bio	625	LBO	
2018				Production et commercialisation de produits à tartiner sucrés d'origine biologique	124	Acquisition	
				Transformation de viande et charcuterie	5	Acquisition	
				Transformation de produits secs biologiques	65	Acquisition (100%) Valorisation : 48 M€	
	 Crédit Mutuel			Production de compotes, jus et confitures de fruits bio	10	Levée de fonds (5 M€)	
2017				Produits bio à base de céréales, légumes et riz	50	Acquisition	
				Fabricant de céréales biologiques pour le petit déjeuner	40	Acquisition (100%)	
				Transformation de céréales et biscuits à base de riz	38	Acquisition (100%) Valorisation : 67 M€	
				Transformation de produits naturels (vitamines, minéraux)	40	Acquisition (100%)	
				Spécialiste en produits alternatifs végétaux	35	Acquisition	

TRANSACTIONS INDUSTRIELS EUROPE

Dernières transactions M&A

Date	Acquéreurs	Pays	Cibles	Activités	CA (en M€)	Type d'opération	Pays
2021	 Weinberg Capital Partners		 magasin BIO marcel & fils	Acteur spécialisé dans la distribution de produits alimentaires et non alimentaires bio	60	LBO	
2020	 Carrefour			Troisième réseau de magasins spécialisés en France	150	Acquisition (100%) Valorisation : 60 M€	
	 LE MARCHÉ DE LEOPOLD MAGASIN BIO		 Un autre chemin... MAGASIN BIO	Réseau de magasins spécialisés	9	Acquisition (100%)	
2019	 Vespa Capital		 LE MARCHÉ DE LEOPOLD MAGASIN BIO	Réseau de magasins spécialisés	30	LBO (Primaire)	
2018	 aeon			Troisième réseau de magasins spécialisés en France	150	Acquisition	
	 invivo			Réseau de magasins bio	25	Acquisition (100%)	
	 TERTIUM			Réseau de magasins bio	25	Acquisition	
	 Carrefour		 So bio Le supermarché Bio	Distributeur dans le Sud-Ouest de la France	40	Acquisition (100%)	
	 Les Mousquetaires		 les comptoirs de la bio MAGASIN BIO	Réseau de magasins spécialiste du bio	370	Acquisition	
2017	 Carrefour		 greenwooz courses en ligne bio & easy	Numéro 1 des courses bio en ligne	50	Acquisition (100%)	

TRANSACTIONS DISTRIBUTEURS FRANCE

Dernières transactions M&A



Date	Acquéreurs	Pays	Cibles	Activités	CA (en M€)	Type d'opération	Pays
2019				Entreprise familiale et grossiste historique en Espagne spécialisé sur le circuit des magasins bio, réalise 50 % du CA grâce à sa propre marque « Biocop »	12	Acquisition	
	 			Leader des grossistes bio en Bretagne	37	MBO (10 M€)	
	Investisseurs privés			Grossiste en fruits et légumes 100% bio et biodynamiques	30	Acquisition	
2017				Organic Alliance est né du regroupement de deux acteurs historiques du bio Pronatura (grossiste de fruits et légumes bio) et Vitafrais (grossiste de produits ultra-frais bio)	270	LBO Valorisation : 150 M€	
2016				Grossiste spécialisé dans les produits ultra-frais bio	70	Acquisition (100%)	

TRANSACTIONS GROSSISTES EUROPE

Exemples de transactions réalisées dans le secteur de l'agroalimentaire

 a réorganisé son capital autour d'un bloc majoritaire porté par le dirigeant et en minoritaires Cession Non divulgué	 Mise en place d'une dette bancaire pour refinancer ses dettes existantes et financer sa croissance Refinancement Non divulgué	 cédé à BIP Capital Partners LUXEMBOURG Sell-side Non divulgué	 a cédé à Sell-side Non divulgué	 a réalisé l'acquisition de Buy-side Non divulgué
 ont réalisé l'acquisition d'une chaine de magasins bio Buy-side Non divulgué	 a cédé à Sell-side Non divulgué	 a cédé une participation majoritaire dans à Foxlease Food Sell-side Non divulgué	 a réalisé l'acquisition de Serpent Vert Buy-side Non divulgué	 A réalisé l'acquisition d'un portefeuille de magasins Buy-side Non-divulgué

Notre équipe internationale

John Sheridan **International Head of F&B**

James Sinclair **China**

Lars Rau Jacobsen **Denmark**

Philippe Guézenc **France**

Axel Oltmann **Germany**

Andrea Pagliara **Italy**

Rui Miranda **Portugal**

Miquel Marti **Spain**

Oscar Coster **Sweden**

Richard O'Donnell **UK**

