

2020

*Rapport intermédiaire
au 30 juin*

Sommaire

| | |
|---|----|
| CHIFFRES-CLÉS DU GROUPE | 3 |
| I ESTIMATION / EVOLUTION DU MARCHÉ | 4 |
| Volume actuel du marché: Entre le niveau de 2017 et celui de 2018 | 4 |
| Évolution du volume des ventes: Est-ce un changement de cap en douceur ou plutôt un « feu de paille »? | 5 |
| Part de marché: « G7 » avec vraisemblablement plus de 90 % / GMSA peut regagner du terrain | 6 |
| COMMENTAIRES SUR LES RÉSULTATS | 8 |
| BILAN CONSOLIDÉ DU GROUPE | 10 |
| COMPTE DE PROFITS ET PERTES CONSOLIDÉ DU GROUPE | 12 |
| FLUX DE FONDS DU GROUPE | 13 |
| MOUVEMENT DES FONDS PROPRES CONSOLIDÉS Y COMPRIS PARTS DES MINORITAIRES | 14 |
| PRÉSENTATION ET PRINCIPES COMPTABLES | 15 |
| II PERSPECTIVES | 16 |

Groupe Minoteries SA
Route des Moulins 31
Case postale 68
1523 Granges-près-Marnand
Tél.: +41 26 668 51 11
gmsa.ch

Textes

(M.M.) Marc Müller**
(B.S.) Blaise Simon*

* La version originale française fait foi.

** La version originale allemande fait foi.

Layout
Essencedesign, Lausanne

Impression
Artgraphic Cavin SA, Grandson

Traductions
Traductions Francis Zürcher



Chiffres-clés du groupe

| | 30.06.2020 | 30.06.2019 | 31.12.2019 |
|--|------------|------------|------------|
| Personnel | | | |
| Effectif (en équivalent plein temps) | 191 * | 187 | 197 * |
| – dont apprentis | 10 | 10 | 10 |
| * inclus l'intégration de Gebr. Augsburg AG, Rhonemühle Naters (GARN). | | | |
| Profits et pertes (en mio de CHF) | | | |
| Chiffre d'affaires net | 73.0 | 66.7 | 137.9 |
| Amortissements sur immobilisations corporelles | 2.8 | 2.9 | 6.0 |
| Bénéfice d'exploitation (EBIT) | 2.7 | 2.4 | 5.1 |
| <i>EBIT (en %)</i> | 3.7% | 3.6% | 3.7% |
| Résultat net | 2.3 | 2.8 | 5.6 |
| Bilan | | | |
| Total du bilan | 129.5 | 133.0 | 133.2 |
| Actif circulant | 43.2 | 45.0 | 46.0 |
| Actif immobilisé | 86.3 | 88.0 | 87.2 |
| <i>Actif circulant (en %)</i> | 33.4% | 33.9% | 34.6% |
| <i>Actif immobilisé (en %)</i> | 66.6% | 66.1% | 65.4% |
| Fonds étrangers | 29.4 | 33.8 | 32.4 |
| Fonds propres | 100.1 | 99.2 | 100.8 |
| <i>Fonds étrangers (en %)</i> | 22.7% | 25.5% | 24.3% |
| <i>Fonds propres (en %)</i> | 77.3% | 74.5% | 75.7% |
| Investissements en immobilisations corporelles | 2.5 | 3.8 | 6.5 |
| Endettement bancaire | 5.0 | 6.0 | 7.0 |
| Flux de fonds résultant des activités opérationnelles | 11.2 | 4.1 | 7.4 |

(Chiffres non audités)

Estimation / Evolution du marché

VOLUME ACTUEL DU MARCHÉ :

Entre le niveau de 2017 et celui de 2018

(M.M.) Pour rendre compte des résultats annuels (rapport de gestion), nos considérations sont toujours fondées – faute de données disponibles – sur l'année céréalière écoulée (01.07 – 30.06). Afin de commenter l'évolution du marché au 1^{er} semestre de l'exercice, nous devons, pour les mêmes raisons, nous appuyer sur les chiffres publiés par la Fédération des meuniers suisses qui couvrent l'année civile précédente. Néanmoins, pour tenir compte des évolutions du marché, il convient de compléter les années civiles par les années céréalières, décisives pour le secteur de la meunerie, enrichies par des expériences et observations personnelles.

Pendant l'année civile 2019, les moulins suisses ont transformé 461'589 t de céréales panifiables. L'année précédente (2018), ce volume était, en chiffres arrondis, de 458'379 t. On observe donc une légère amélioration (+ 0.7%), même si le volume obtenu en 2017 (465'436 t) n'a pas été atteint. La quantité de céréales panifiables au niveau national s'est élevée à 396'333 t en 2019. Dans un geste de solidarité avec les producteurs de céréales qui doivent diminuer d'impressionnants stocks excédentaires, le secteur suisse de la meunerie – comme l'année précédente – n'a donc pas entièrement utilisé le quota d'importation de 70'000 t qui avait été négocié par la Suisse avec l'OMC dans le cadre du Cycle d'Uruguay. À une époque où le profit économique semble primer, cette action est non seulement étonnante, mais remarquable, car la différence de prix avec le blé d'importation de qualité équivalente, voire meilleure, bien sûr livré franco moulin et dédouané, est toujours de quelques francs. Qui oserait encore prétendre que le secteur de la meunerie ne se considère pas comme faisant partie intégrante de la chaîne de valeur agricole dans laquelle chacun est solidaire des autres, prêt à renoncer au profit maximum et disposé à assumer une part de la responsabilité à son niveau?

Avec une proportion d'environ 95% du volume traité, le blé tendre représente toujours une part prépondérante du marché. Les volumes d'épeautre transformés constituent près de 3% des quantités totales et le seigle, avec

un peu moins de 2%, a maintenu sa position contre toute attente. Reste qu'un moulin désireux de jouer un certain rôle et d'avoir un rayonnement national ne saurait se restreindre à des « marchés de niche » de portée régionale comme celui de l'amidonner, de l'engrain, ou de céréales similaires, même si, depuis de nombreuses années, les forces néolibérales les plus diverses n'ont jamais été avares de conseils bien intentionnés, alors que ces milieux défendent à tort l'idée que les marchés de niche constituent un socle économique solide pour l'économie agricole suisse.

Si l'on fait abstraction des petits moulins, qui nous sont chers mais dont l'exploitation ne repose pas forcément sur un modèle économique classique et dont les volumes de mouture atteignent globalement 3'300 t (basés sur l'année céréalière 2018/2019 : 15 moulins, source FMS), et si l'on part du principe qu'aucun changement fondamental n'est intervenu dans ce segment, nous obtenons, à l'échelle nationale et pour l'année civile 2019, un volume de mouture d'environ 458'300 t à prendre en compte dans les statistiques, volume distribué entre les 30 acteurs qui se répartissent ce marché. On dénote donc une légère croissance de la production, à savoir 3'611 t, soit une augmentation de 0.8%. Autrement dit, le volume de mouture au cours de l'année civile 2019 est pratiquement égal, à quelque 1'000 t près, à celui de l'année céréalière précédente (2018/2019). De toute évidence, les volumes de marché s'offrant aux moulins semblent stagner – comme c'est le cas depuis une quarantaine d'années – sans qu'apparaisse le moindre signe d'intermèdes plus dynamiques.

Quant à savoir si la phase Covid-19 qui a frappé la Suisse début mars et qui a atteint son apogée lors du « lockdown » de plusieurs semaines décidé par les autorités influencera également le marché de la farine – et par conséquent le secteur de la meunerie dans une perspective à long terme – la question reste en suspens. Suite à l'ouverture, mi-juin, des frontières avec les pays voisins, on s'aperçoit que malgré moult bonnes intentions pendant la période du Corona, il est illusoire d'espérer un changement durable des habitudes de consommation. Comme il fallait s'y attendre, les consommateurs agissent selon un schéma classique et non en tant qu'« homo oeconomicus » doté de sagesse.

Mais c'est une attitude qui reflète finalement la nature de l'économie de marché.

En comparant la production de farine 2019 avec celle de l'année précédente (2018), on estime, en s'appuyant sur les chiffres de la FMS, que le rendement total a augmenté de 0.4 %, ce qui s'explique notamment par le résultat de la récolte. Pour se prononcer sur la récolte de l'année civile 2018, on se fonde essentiellement sur la qualité de la récolte 2017 et, logiquement, sur celle de l'année précédente (2018) pour évaluer celle de 2019. Cet écart temporel entre une récolte et le moment où interviennent les parties pour les différentes moutures complique la compréhension de ce sujet pour les non-initiés. Compte tenu des rendements légèrement différents pendant les années 2018 et 2019, autrement dit si l'on exclut le segment non commercial (moulins transformant jusqu'à 500 t / année), la croissance du marché en 2019 a atteint 4'676 t par rapport à l'année passée, soit 1.3%. Ce résultat, apparemment tout à fait acceptable, doit être fortement relativisé à la lumière des années passées. Dans notre rapport intermédiaire 2019, nous l'avions déjà souligné en écrivant: « Reste qu'il faut revenir au moins 15 ans en arrière pour retrouver une valeur aussi basse. » Pour simplifier, on pourrait dire que la production de farine a évolué entre 360'000 t et, au mieux, 370'000 t pendant les quatre dernières décennies. Aucun doute possible: il est exclu de parler d'une évolution dynamique du marché.

Dès lors, il n'existe, sur le plan économique, qu'une seule voie sûre pour atteindre des rendements un tant soit peu raisonnables: le salut ne viendra pas en imaginant un plus grand volume de marché ou de prétendus « marchés de niche » ayant le potentiel de devenir des « blockbusters », mais en appliquant avec assiduité une politique offensive visant à réduire la capacité de mouture dans tout le pays, politique que GMSA suit d'ailleurs depuis plusieurs décennies (voir également le rapport de gestion GMSA 2016, chapitre 1/1.5).

ÉVOLUTION DU VOLUME DES VENTES:

Est-ce un changement de cap en douceur ou plutôt un « feu de paille » ?

Même si l'on a déjà vu bien des changements et vécu maintes expériences dans le secteur de la meunerie, le 1^{er} semestre de l'exercice en cours fut unique en son genre, du fait de la pandémie mondiale (Covid-19). Pendant les deux premiers mois de l'année, les affaires suivaient encore leur cours « normal ». Lorsque la pandémie a fini par frapper notre pays – s'étendant du même coup à presque tous les autres continents – tout

allait changer. Le 16.03.2020, le Conseil fédéral qualifiait de « situation extraordinaire » les événements dans notre pays, ce qui s'est traduit par des décisions drastiques qui allaient entraîner des conséquences sévères pour la population, mais également pour l'ensemble de l'économie. Les mesures prises, qui s'inscriront dans nos livres d'histoire sous l'appellation « lockdown », ont sévèrement restreint, voire parfois étranglé l'activité économique pendant plus de trois mois. Mais le fait que l'approvisionnement en denrées alimentaires – tout particulièrement en pain, un bien de première nécessité – a aussi dû être assuré pendant ce temps, a conféré un rôle particulier à l'ensemble de l'industrie alimentaire durant cette période. Même les autorités se sont fendues de l'expression « importance systémique » en parlant de la chaîne de valeur agricole, ce qui a dû résonner comme une douce musique aux oreilles des milieux concernés qui, auparavant, s'étaient trouvés sous le coup des attaques incessantes et lancinantes de la part de « l'école néolibérale » avec sa campagne de dénigrement du monde agricole. Pour les personnes assurant des tâches opérationnelles chez GMSA, il n'a jamais été question de « lockdown ». Au contraire, tout a été mis en place afin d'assurer à tout moment la production / capacité de livraison. Les consommateurs sont pour une fois d'accord: en cas de situation extraordinaire, il faut se concentrer sur les besoins essentiels humains et individuels et veiller à garantir un approvisionnement suffisant en denrées alimentaires. Ajoutons qu'une perturbation importante de la production de denrées alimentaires pendant cette période aurait contribué de manière significative à ébranler la confiance dans la performance de l'économie, mais aussi dans celle de l'État.

Par bonheur, nous n'avons pas eu à déplorer de malades du Corona dans nos rangs et avons eu la chance de ne compter qu'un petit nombre de personnes – des collaboratrices et collaborateurs particulièrement exposés – ayant dû être placés en quarantaine, ce qui explique pourquoi l'exploitation a pu se poursuivre presque comme à l'accoutumée. Pendant ce temps, nous avons connu des variations de chiffre d'affaires – dans un sens aussi bien positif que négatif – qui semblaient impossibles jusqu'ici pour les « vieux renards ». Dans le secteur commercial/semi-industriel, tout particulièrement dans les grandes agglomérations ou les villes, qui sont un point d'attraction pour les touristes étrangers, nous avons subi des pertes de chiffre d'affaires atteignant entre 50 et 90 %, une chute qui, sans les généreux « crédits Covid » garantis par la Banque nationale et octroyés par les banques commerciales, aurait précipité plus d'un client dans de grandes difficultés. Par

ailleurs, les boulangeries situées en zone rurale – mais aussi celles qui ne livrent normalement pas les acteurs de la gastronomie/hôtellerie – ont en revanche connu une croissance de leur chiffre d'affaires, du fait de la crainte et de la panique, en bonne partie alimentées par les médias, qui ont poussé les consommateurs à se cantonner dans le périmètre, parfois restreint, de leur lieu de domicile. Finalement, le secteur commercial/semi-industriel a enregistré une perte d'environ 20 % du chiffre d'affaires au 1^{er} semestre 2020. Nous ne pensons pas que le niveau atteint l'année passée puisse être retrouvé d'ici la fin de cette année. Nous estimons, au contraire, que ce segment ne se rétablira qu'au cours des prochaines années, lorsque les flux de touristes, autrement dit les voyages, auront retrouvé, du moins en partie, leur niveau habituel. On ne saurait toutefois exclure que l'agonie des entreprises qui se trouvaient déjà en difficulté avant l'arrivée du Corona ne s'accélère et que le seuil « fatidique » des 1'000 boulangeries artisanales encore en activité ne soit franchi encore plus tôt que nous le pensions (voir rapport intermédiaire 2019/page 8). Enfin, la pression de la concurrence liée à cette évolution devrait une fois de plus se renforcer pour le 1^{er} échelon de transformation (moulins).

Dans le segment des petits emballages (1 kg), où nous sommes actifs depuis toujours sur nos sites de production principaux (Granges-près-Marnand/VD et Goldach/SG), respectivement à Zollbrück/BE où GMSA se concentre notamment sur des produits spéciaux Bio pour le consommateur final (flocons, muesli, céréales spéciales), le chiffre d'affaires a enregistré une hausse tout à fait inattendue pendant près de 12 semaines. Cette augmentation a atteint environ 350 % (en chiffres consolidés) par rapport à la même période de l'année passée, avec pour conséquence une pression énorme sur les lignes de conditionnements, mais aussi et surtout sur les ressources humaines dans le domaine de la production/logistique. L'un des plus grands soucis, comme l'a d'ailleurs relevé le « débriefing Corona » au sein de l'industrie des denrées alimentaires (fial), n'était pas la disponibilité des produits agricoles transformés, mais plutôt le matériel d'emballage, qui a dû pour l'essentiel être importé, puisque la désindustrialisation a entraîné une délocalisation des capacités de production vers l'étranger. Ce domaine est, lui aussi, porteur de leçons, car chaque pays – nonobstant d'éventuels accords de libre-échange et autres conventions bilatérales – est livré à lui-même en cas de crise.

Lorsqu'un segment qui générerait environ 8 % du volume des ventes pendant les années précédentes est pendant trois mois au bord de l'explosion parce que les

consommateurs effectuent des achats de provisions, il faut se souvenir du dicton « une hirondelle ne fait pas le printemps ». Et pourtant, le 1^{er} semestre 2020, du moins en ce qui concerne le volume des ventes, a été nettement meilleur qu'espéré, notamment parce que certains clients exportateurs ont pu, contre toute attente, tirer confortablement leur épingle du jeu malgré la faiblesse de l'euro.

Le volume des ventes (farines pour denrées alimentaires/produits spéciaux et farines obtenues conformément à l'ordonnance sur la réduction des droits de douane) – y compris Gebr. Augsburger AG, Rhonemühle Naters qui, dans l'intervalle, a terminé sa phase de consolidation – a enregistré une hausse d'un peu plus de 9 %. Ce « pic de Corona », que l'on doit en bonne partie au secteur des petits emballages, un domaine traditionnellement peu créateur de valeur, se tassa de toute évidence vers la fin de l'année, quelle que soit l'issue de la pandémie, mais s'inscrivit néanmoins en chiffres légèrement positifs dans les comptes consolidés.

PART DE MARCHÉ :

« G7 » avec vraisemblablement plus de 90 % / GMSA peut regagner du terrain

En principe, seuls les chiffres concernant l'année céréalière (01.07 – 30.06) publiés chaque année au mois d'octobre par la Fédération des meuniers suisses (FMS) constituent une base solide et absolument fiable. Malgré cela, les statistiques de l'année civile, autrement dit le chiffre d'affaires généré au 1^{er} semestre, ne peuvent pas être entièrement ignorés dans le cadre d'une évaluation du marché – notamment les parts de marché – qui figure dans le rapport de gestion publié chaque année à fin avril. Quoi qu'il en soit, une comparaison directe fiable avec les concurrents doit demeurer réservée au rapport annuel, car la FMS effectue le classement entre catégories de moulins (500 t – 4'999 t, 5'000 t – 9'999 t, 10'000 t – 49'999 t, 50'000 t – ∞) exclusivement en fonction de l'année céréalière.

Même si GMSA est la seule entreprise tenue, dans une certaine mesure, de présenter ses comptes en tant que société cotée en bourse, les parts de marché des sept plus grands moulins de Suisse (« G7 ») sont un secret de polichinelle, surtout que nos prévisions à ce sujet ne font quasiment l'objet d'aucun commentaire. Petit rappel: les deux premiers acteurs du marché (moulins Coop/Swissmill et GMSA) devraient, selon notre analyse (voir rapport de gestion GMSA 2019), détenir chacun 29 % des parts de marché. Le n° 3, qui a été vendu

en mars 2020 dans le cadre d'un « plan de relève » à une société étrangère à notre secteur d'activité, détenait autrefois environ 11 %. Quant au n° 4, il s'agit d'une entreprise de meunerie possédant différents sites. Durant la dernière période d'évaluation, elle détenait une part de 6 %, suivie de près par les acteurs dynamiques n°s 5 et 6, qui possèdent chacun une part variant entre 5.5 et 6 %. Le n° 7, qui s'est aventuré à effectuer récemment une acquisition relevant du 2^{ème} échelon de transformation – une action considérée jusqu'à présent comme taboue par les acteurs déterminants de la meunerie – devrait détenir une part d'environ 3.5 %.

Il se pourrait que la crise du Corona ait quelque peu modifié la donne, du moins temporairement, mais pas de manière fondamentale. Les moulins Coop, de toute évidence très forts dans le commerce des petits emballages, auront nettement accru leur part de marché. Même si les petits conditionnements (1 kg) pèsent moins lourd dans les comptes de l'entreprise, GMSA est probablement revenu à la part de 30 % détenue précédemment, ce qui correspond au niveau de 2017 (au 1^{er} semestre 2018, nous avions tablé sur une part de 29 %, un chiffre équivalent à la même période l'année précédente.)

En tant que moulin générant une bonne partie de son chiffre d'affaires par la vente de petits emballages – le n° 3 du marché – il devrait avoir nettement bénéficié du « stimulus » dû à la crise Covid-19. Nous fondant largement sur les segments de clientèle bien connus, nous partons du principe que le n° 4 a perdu un peu de terrain et a peut-être même rétrogradé au rang de n° 5. Le moulin que nous avons qualifié de n° 5 dans notre rapport de gestion 2019 est en réalité le fournisseur d'un hard-discounter allemand devenu presque omniprésent, dont le réseau s'est densifié et dont l'opérationnel est très bien géré, ce qui nous incite à penser qu'il a probablement réussi à accroître quelque peu sa part de marché. Il est difficile d'évaluer la situation des n°s 6 et 7. Nous ne serions cependant pas surpris si ces protagonistes, combattifs et audacieux – surtout le n° 6 – avaient réussi à défendre leur position avec succès.

Il est raisonnable de penser que, compte tenu de tous les facteurs entrant en considération, le « G7 » détient actuellement plus de 90 % des parts de marché.

Commentaires sur les résultats

^(B.S.) Les chiffres des états financiers du 1^{er} semestre 2020 ne sont pas audités, comme lors de chaque rapport intermédiaire. Cependant, toutes les recommandations SWISS GAAP RPC et particulièrement la norme RPC 31 ont été appliquées.

Le 1^{er} semestre a été marqué d'une part par l'intégration dans le périmètre de consolidation de notre filiale Gebr. Augsburg AG, Rhonemühle Naters (GARN) et d'autre part par les conséquences de la pandémie liée au COVID-19 pendant la période mars, avril et mai 2020.

Le chiffre d'affaires a bondi de 9.57% à KCHF 73'037 (30.06.2019: KCHF 66'655). Sans tenir compte de l'effet de notre filiale, le chiffre d'affaires a crû de 6.84%. L'explication se trouve particulièrement dans le segment des petits emballages (1 kg) pour lequel le chiffre d'affaires a augmenté de près de 350% pendant la période du «lockdown» par rapport à la même période de l'année passée.

Si le bénéfice brut sur les ventes de marchandises s'est amélioré en termes de valeur absolue pour s'établir à KCHF 22'033 (30.06.2019: KCHF 20'945), en raison de l'augmentation des volumes en tonnes de produits finis, la marge relative a quant à elle diminué pour se chiffrer à 30.17% (30.06.2019: 31.42%).

Les charges de personnel sont en augmentation à KCHF 11'688 (30.06.2019: KCHF 11'139). Cette hausse s'explique par la prise en compte de notre filiale GARN. (A périmètre constant, les charges de personnel sont stables et comparables à la même période de l'an dernier.) Toutefois, une détente est attendue pour le 2^{ème} semestre car des heures supplémentaires sont incluses dans le poste des rémunérations: en effet, les processus de production et logistique ont été mis à forte contribution pendant la période de «lockdown».

Les charges d'exploitation sont également en hausse à KCHF 6'412 (30.06.2019: KCHF 6'019) imputables à l'intégration de GARN. A périmètre constant, les charges ont diminué car nous avons utilisé pleinement les capacités de production. Etant donné le transfert de 80% de la production de farines de Naters/VS sur notre site de Granges-près-Marnand/VD, les charges d'exploitation imputables à GARN durant le 1^{er} semestre seront moindres pendant la seconde moitié de l'année.

Les amortissements corporels diminuent légèrement à KCHF 2'786 (30.06.2019: KCHF 2'900) en raison d'investissements à caractère récurrent et non plus d'extension comme il y en a eu ces dernières années.

Le bénéfice d'exploitation s'inscrit à KCHF 2'715 (30.06.2019: KCHF 2'385) soit une progression de 13.84%.

L'endettement a été réduit de KCHF 2'000 pour atteindre KCHF 5'000. Les liquidités permettent même d'annuler nos dettes mais il convient de tenir compte de la valeur des stocks qui sont à leur valeur minimale à fin juin. En effet, des achats conséquents se font à la récolte, généralement sur le mois de juillet, ce qui demande des liquidités conséquentes. Il est à noter que les liquidités de toute la filière étaient relativement fluides et transitaient entre clients/fournisseurs. Il va sans dire que les facilités octroyées par la Confédération dans le cadre de la crise Covid-2019 pour le secteur des entreprises ont été un outil parfaitement adapté à ce genre de situation et, sans ces mesures, plusieurs faillites auraient certainement été constatées chez nos clients.

Lors de l'établissement du rapport intermédiaire 2019, des produits uniques avaient été enregistrés en raison des changements de taux décidés dans les cantons de St-Gallen et Genève. L'impact avait représenté un gain de KCHF 835 que nous n'avons bien évidemment plus cette année.

Par conséquent, le résultat net s'élève à KCHF 2'296 (30.06.2019: 2'755). Cependant, le montant de l'impact fiscal enregistré au semestre 2019 ne s'était pas modifié sur l'entier de l'année 2019.

En juillet 2020, un projet de fusion s'est matérialisé au sein de notre groupe. Les sociétés de production et de distribution suivantes ont perdu leur entité juridique mais pas leur marque: Moulins de Granges SA, Bruggmühle Goldach AG, Intermill AG et Grands Moulins de Cossonay SA, à Valbroye. Toutes ces entités ont été intégrées dans la société Groupe Minoteries SA. Le but est de simplifier la structure de notre groupe tout en s'appuyant sur plusieurs marques qui font notre succès. Les autres sociétés du périmètre n'étaient pas concernées par la fusion et restent à part entière des entités juridiques autonomes gérées par une Direction unique (organisation par processus).

Bilan consolidé du groupe

(en milliers de francs suisses)

| ACTIF | 30.06.2020 | % | 31.12.2019 | % |
|--|-------------------|---------------|-------------------|---------------|
| Circulant | | | | |
| Liquidités | 8'881 | 6.86 | 4'229 | 3.17 |
| Créances résultant de livraisons et de prestations | 10'211 | 7.88 | 13'651 | 10.25 |
| Autres créances à court terme | 1'080 | 0.83 | 814 | 0.61 |
| Stocks | 22'926 | 17.70 | 27'204 | 20.42 |
| Comptes de régularisation actifs | 149 | 0.12 | 164 | 0.12 |
| Total actif circulant | 43'247 | 33.39 | 46'062 | 34.57 |
| Immobilisé | | | | |
| Immobilisations corporelles | 84'834 | 65.50 | 85'491 | 64.17 |
| Immobilisations financières | 1'431 | 1.10 | 1'673 | 1.26 |
| Total actif immobilisé | 86'265 | 66.61 | 87'164 | 65.43 |
| Total de l'actif | 129'512 | 100.00 | 133'226 | 100.00 |

(Chiffres non audités)

(en milliers de francs suisses)

| PASSIF | 30.06.2020 | | 31.12.2019 | |
|--|-------------------|---------------|-------------------|---------------|
| | | % | | % |
| Fonds étrangers à court terme | | | | |
| Dettes financières à court terme | 5'000 | 3.86 | 6'000 | 4.50 |
| Autres dettes à court terme | 5'729 | 4.42 | 4'296 | 3.22 |
| Provisions pour restructuration | 447 | 0.35 | 500 | 0.38 |
| Dettes résultant de livraisons et de prestations | 8'049 | 6.21 | 9'812 | 7.36 |
| Comptes de régularisation passifs | 1'009 | 0.78 | 1'436 | 1.08 |
| Total fonds étrangers à court terme | 20'234 | 15.62 | 22'044 | 16.54 |
| Fonds étrangers à long terme | | | | |
| Dettes financières à long terme | - | - | 1'000 | 0.75 |
| Autres dettes à long terme | 196 | 0.15 | - | - |
| Impôts différés passifs | 8'984 | 6.94 | 9'377 | 7.04 |
| Total fonds étrangers à long terme | 9'180 | 7.09 | 10'377 | 7.79 |
| Total fonds étrangers | 29'414 | 22.71 | 32'421 | 24.33 |
| Fonds propres | | | | |
| Capital-actions | 1'650 | 1.27 | 1'650 | 1.24 |
| Réserves provenant de bénéfices | 109'657 | 84.67 | 110'041 | 82.60 |
| Goodwill compensé | -11'209 | -8.65 | -11'209 | -8.41 |
| Total fonds propres avant parts des actionnaires minoritaires | 100'098 | 77.29 | 100'482 | 75.43 |
| Parts de capital des minoritaires | - | - | 323 | 0.24 |
| Total fonds propres y compris parts des actionnaires minoritaires | 100'098 | 77.29 | 100'805 | 75.67 |
| Total du passif | 129'512 | 100.00 | 133'226 | 100.00 |

(Chiffres non audités)

Compte de profits et pertes consolidé du groupe

(en milliers de francs suisses)

| | 30.06.2020 | | 30.06.2019 | |
|--|---------------|--------------|---------------|--------------|
| | | % | | % |
| Chiffre d'affaires net | 73'037 | 100.00 | 66'655 | 100.00 |
| Charges relatives aux marchandises | -50'757 | -69.49 | -45'672 | -68.52 |
| Variations de stock | -247 | -0.34 | -38 | -0.06 |
| Bénéfice brut sur ventes de marchandises | 22'033 | 30.17 | 20'945 | 31.42 |
| Autres produits d'exploitation | 1'568 | 2.15 | 1'497 | 2.25 |
| Quote-part au résultat de société associée | - | - | 1 | 0.00 |
| Charges de personnel | -11'688 | -16.00 | -11'139 | -16.71 |
| Charges d'exploitation | -6'412 | -8.78 | -6'019 | -9.03 |
| Amortissements corporels | -2'786 | -3.81 | -2'900 | -4.35 |
| Bénéfice d'exploitation | 2'715 | 3.72 | 2'385 | 3.58 |
| Produits financiers | 30 | 0.04 | 50 | 0.07 |
| Charges financières | -44 | -0.06 | -47 | -0.07 |
| Bénéfice avant impôts | 2'701 | 3.70 | 2'388 | 3.58 |
| Impôts | -405 | 0.55 | 367 | 0.55 |
| Résultat net | 2'296 | 3.14 | 2'755 | 4.13 |
| Attribuable aux actionnaires de Groupe Minoteries SA | 2'296 | 3.14 | 2'748 | 4.12 |
| Attribuable aux intérêts minoritaires | - | - | 7 | 0.01 |
| Résultat net attribuable aux actionnaires de Groupe Minoteries SA par action | 6.96 | | 8.33 | |
| Résultat dilué attribuable aux actionnaires de Groupe Minoteries SA par action | 6.96 | | 8.33 | |

(Chiffres non audités)

Flux de fonds du groupe

(en milliers de francs suisses)

| | 30.06.2020 | 30.06.2019 |
|---|---------------|---------------|
| Résultat de l'exercice | 2'296 | 2'755 |
| Amortissements sur immobilisations corporelles | 2'786 | 2'900 |
| Variation des impôts différés passifs | -393 | -925 |
| Variation de provisions pour restructuration | -53 | - |
| Variation des intérêts minoritaires | -323 | - |
| Quote-part au résultat de société associée | - | -1 |
| Plus-value nette sur vente d'immobilisations corporelles | -49 | -21 |
| Moins-value nette d'une sortie de société du périmètre de consolidation | - | 18 |
| Dividende reçu de société associée | - | 17 |
| Variation des créances résultant de livraisons et de prestations | 3'440 | 1'605 |
| Variation de stocks | 4'278 | -1'654 |
| Variation d'autres actifs circulants | -251 | -368 |
| Variation des dettes résultant de livraisons et de prestations et des comptes de régularisation passifs | -1'996 | 712 |
| Variation des autres dettes à court terme | 1'433 | -953 |
| Flux de fonds résultant des activités opérationnelles | 11'168 | 4'085 |
| Investissements en immobilisations corporelles | -2'466 | -3'810 |
| Investissements en immobilisations financières | -211 | -113 |
| Ventes d'immobilisations corporelles | 192 | 26 |
| Désinvestissements en immobilisations financières | 453 | 414 |
| Flux de fonds pour investissements | -2'032 | -3'483 |
| Variation des dettes financières | -2'000 | 1'000 |
| Variation des autres dettes à long terme | 196 | - |
| Versement de dividendes | -2'680 | -2'314 |
| Flux de fonds résultant du financement | -4'484 | -1'314 |
| Variation des liquidités nettes * | 4'652 | -712 |
| * Liquidités à l'actif du bilan | | |
| Liquidités au 01.01. | 4'229 | 4'257 |
| Liquidités au 30.06. | 8'881 | 3'545 |
| Variation | 4'652 | -712 |

(Chiffres non audités)

Mouvement des fonds propres consolidés y compris parts des minoritaires

(en milliers de francs suisses)

| | Capital- actions | Réserves provenant de bénéfices | Goodwill compensé | Total fonds propres avant minoritaires | Intérêts minoritaires | Total fonds propres |
|--|---------------------|---------------------------------------|----------------------|--|--------------------------|------------------------|
| État au 1^{er} janvier 2019 | 1'650 | 106'862 | -10'126 | 98'386 | 322 | 98'708 |
| Dividendes versés | | -2'310 | | -2'310 | -4 | -2'314 |
| Sortie du périmètre | | -123 | 141 | 18 | | 18 |
| Résultat consolidé | | 2'748 | | 2'748 | 7 | 2'755 |
| État au 30 juin 2019 | 1'650 | 107'177 | -9'985 | 98'842 | 325 | 99'167 |
| Dividendes versés | | | | - | 1 | 1 |
| Compensation avec le goodwill acquis | | | -1'224 | -1'224 | | -1'224 |
| Résultat consolidé | | 2'864 | | 2'864 | -3 | 2'861 |
| État au 31 décembre 2019 | 1'650 | 110'041 | -11'209 | 100'482 | 323 | 100'805 |
| Dividendes versés | | -2'680 | | -2'680 | | -2'680 |
| Variation des intérêts minoritaires | | | | - | -323 | -323 |
| Résultat consolidé | | 2'296 | | 2'296 | | 2'296 |
| État au 30 juin 2020 | 1'650 | 109'657 | -11'209 | 100'098 | - | 100'098 |

Indications sur le capital: 330'000 actions nominatives de CHF 5.00.
Le montant des réserves légales non distribuables s'élève à KCHF 3'076.

(Chiffres non audités)

Présentation et principes comptables

Les états financiers consolidés de Groupe Minoteries SA ont été préparés conformément à l'ensemble des recommandations relatives à la présentation des comptes Swiss GAAP RPC et plus particulièrement en appliquant la recommandation RPC 31 qui, comparée aux comptes annuels, admet que les indications et la présentation soient condensées.

Les mêmes principes comptables sont appliqués aussi bien pour le rapport intermédiaire 2020 que pour les comptes consolidés annuels 2019.

Les comptes consolidés intermédiaires présentés n'ont pas été audités.

Perspectives

a) Vue d'ensemble de l'économie

^(M.M.) Dans la publication «La Vie économique» éditée conjointement par le Département fédéral de l'économie, de la formation et de la recherche (DEFR) et le Secrétariat d'État à l'économie (SECO) (n° 8/9 2020), les auteurs estiment, en rédigeant un article intitulé «La crise du coronavirus nuira à la prospérité jusqu'en 2050», que le PIB par habitant ne devrait pas retrouver son niveau de 2019 en Suisse avant 2023 – la faute à la crise du Corona. Mais ce n'est pas tout: dans le même article, les auteurs affirment que «nous traversons actuellement ce qui est sans doute l'une des plus graves crises économiques des 100 dernières années». À noter que ce ne sont pas là des élucubrations de journalistes plus ou moins compétents qui cherchent à attirer l'attention, mais des prévisions obtenues grâce à une méthode scientifique éprouvée.

Le fait que la prochaine édition de cette publication, prévue pour fin septembre, sera consacrée au thème de l'endettement (endettement des entreprises, dettes privées, dette publique), montre que les économistes du DEFR/SECO se font sérieusement du souci.

Les mesures draconiennes et liberticides prises par la quasi-totalité des États pour tenter d'endiguer la propagation du virus ont certainement été le déclencheur – ou tout au moins le catalyseur – de cette phase de récession. En définitive, il appartiendra aux historiens de déterminer si, à long terme, la thérapie n'a pas, dans l'ensemble, causé un lourd dégât collatéral. En effet, pour rester intact, un système de santé selon le modèle suisse doit être porté principalement par une économie performante et prospère.

b) Spécificités par secteur / GMSA

La meunerie était et reste, à l'instar de quelques autres secteurs de la chaîne de valeur agricole, plus ou moins dépendante de l'évolution conjoncturelle générale. À l'apogée de la première vague de Covid-19, les autorités avaient admis que notre secteur est d'une «importance systémique» (voir chapitre 1), car garantir un approvisionnement suffisant en denrées alimentaires est aussi capital que l'existence d'une infrastructure de santé.

On ne pouvait donc pas parler d'un arrêt de l'activité commerciale ou industrielle des moulins suisses pendant les mois de mars, avril et mai. Certaines parties de la production – en fonction de la segmentation client – tournaient à plein régime (par contre, le service externe a été mis à l'arrêt, du moins partiellement). On a cependant assisté à un net transfert du chiffre d'affaires vers d'autres marchés, car les autorités ont enjoint les consommateurs à rester chez eux, provoquant un arrêt presque total de la consommation hors domicile, tout comme du tourisme d'ailleurs. Le fait que GMSA, sur le plan géographique et structurel, peut s'appuyer sur un solide portefeuille de clients, a permis, du moins en ce qui concerne le volume des ventes, de compenser les pertes ponctuelles et parfois massives, en misant sur d'autres segments de vente. Quelle que soit l'issue de cette pandémie, on peut exclure l'éventualité d'une deuxième phase de «lockdown» strict, car les dommages économiques qui en résulteraient seraient totalement insupportables pour les pays, y compris la Suisse. Autrement dit, si l'évolution du PIB, comme les économistes le prévoient, devait refléter une récession à plutôt moyen terme, le marché de la farine – de comportement anticyclique comme l'est l'économie agricole – pourrait s'en sortir plus ou moins indemne, car la farine et le pain restent, quoi qu'il arrive, un moyen de subsistance essentiel dont la place dans la pyramide alimentaire ne doit pas être sous-estimée. L'état de stagnation que connaît le marché en général depuis des décennies (voir chapitre 2 de ce rapport intermédiaire) devrait pourtant persister. En raison de la crise du Corona, on a assisté non seulement à des transferts irréversibles entre les différents segments de vente, mais on observe désormais une nouvelle dynamique que le 1^{er} échelon de transformation, tout comme le 2^{ème}, doivent anticiper correctement.

La situation générale dans laquelle GMSA se trouve actuellement ne pourrait pas être beaucoup plus positive, si l'on considère les exigeantes conditions-cadres qui entourent notre entreprise. Avec la reprise intégrale de Gebr. Augsburger AG, Rhonemühle Naters (GARN) à fin 2019, nous pourrions passer, dès 2021 et après presque un an de régime transitoire, à un mode de fonctionnement normal, de sorte que nous pourrions plei-

nement récolter les fruits de cette opération en 2021. À fin 2020, nous terminerons d'ailleurs une décennie très mouvementée et riche en événements tels que des acquisitions et désinvestissements ainsi que des intégrations d'entreprises. Il est presque évident que les effets économiques de telles acquisitions se feront sentir avec un certain retard, étant donné que le moment de la signature n'est que le début du véritable travail.

Si nous nous permettons de parler d'une évolution actuelle assez satisfaisante, il faut néanmoins savoir que les secteurs fortement orientés vers l'agriculture – notamment sur le plan de l'EBIT – évoluent à un niveau tout autre que celui des fabricants de produits de marque, qui sont proches des consommateurs finaux et qui savent exploiter la fibre émotionnelle de la clientèle. Un résultat financier relativement modeste, mais toutefois stable au fil des années, est basé sur des processus bien maîtrisés par l'entreprise pour autant qu'elle ne se laisse pas piéger par les affres du dépassement de la taille critique. La structure de l'entreprise dont l'activité porte sur environ 140'000 t transformées par année – sans parler du capital humain essentiel – se trouve dans un équilibre très fragile. Tout l'art de la gestion opérationnelle est de maintenir cet équilibre.

Pour maîtriser encore mieux les risques et pouvoir résister aux éventuelles « turbulences majeures » à venir, nous avons fait nôtre ce credo au cours des dernières décennies: s'opposer vigoureusement à l'apport de capitaux étrangers. Le taux de capitaux propres devrait ainsi atteindre le seuil de 80 % vers fin 2020, raison pour laquelle on ne peut parler que d'un endettement « virtuel » chez GMSA. Cet atout, s'il nous rend forts, ne nous permet cependant aucune marge de manœuvre pour s'engager dans des domaines non liés directement à l'activité céréalière. Par ailleurs, même si certains souhaits ne sont pas encore réalisés, on ne peut pas dire que nous soyons confrontés à un blocage sur le plan des investissements, mais plutôt que des lacunes internes clairement identifiées devront être comblées ces prochaines années afin de continuer à répondre aux exigences du marché. Reste que, même s'il est difficile de l'admettre, il faut se rendre à l'évidence: un moulin tel que le nôtre, avec ses sites multiples, est un éternel chantier sans repos. En effet, quiconque peut se prévaloir de détenir 30 % du marché – ce que démontrent d'ailleurs encore et toujours les audits système/label/clients nous concernant – est considéré par le marché, qui juge selon des critères différents, comme un acteur d'importance marginale.

Si le 2^{ème} semestre s'apparente au 1^{er} semestre, nous obtiendrons des résultats annuels tout à fait satisfaisants en 2020.

REMARQUE

La version définitive du présent rapport intermédiaire a été achevée le 15.08.2020 et porte pour l'essentiel sur la période sous revue. D'éventuels événements ou des modifications des conditions-cadres qui seraient intervenus entre la fin de la rédaction du texte et sa publication n'ont donc forcément pas été pris en considération. Par ailleurs, les résultats intermédiaires n'ont pas été audités par PwC.

