

RÉSULTATS S1 2025

7 Octobre 2025



Sommaire



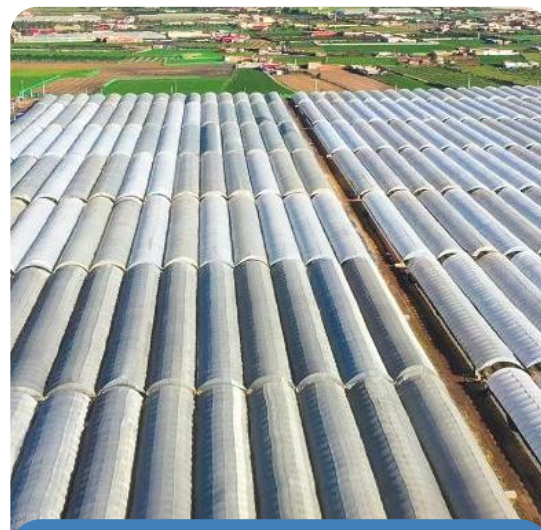
1

Bilan de la feuille de route
stratégique



2

Performances
Opérationnelles
& Financières S1 2025



3

Projet d'acquisition de
CPCM



4

Perspectives

01

Bilan de la feuille de route stratégique

Feuille de route stratégique : Rappel des orientations clés

Orientations stratégiques



Leviers de croissance



Ambition 2025-2030



Agriculture

Renforcer notre leadership et étendre notre présence et rayon d'action



Infrastructure

Devenir un opérateur de premier rang dans l'eau et l'énergie comme dans l'irrigation



Industrie

Développer notre production et rajouter de nouveaux métiers vers de nouveaux marchés



Accélération de **la croissance organique** du Groupe sur les activités à fort potentiel



Renforcement de **l'intégration industrielle** du Groupe



Poursuite des opérations de **croissance externe**







Développement de notre modèle « one-stop-shop » en Afrique



Devenir un opérateur de premier rang sur tous les métiers agriculture, eau et énergie solaire

Feuille de route stratégique : réalisations clés et perspectives d'avenir

Business Unit	Axes stratégiques	Principaux leviers au S1 2025	Perspectives futures
 Retail	Consolidation du positionnement One-Stop-Shop et renforcement de la présence sur les segments moins développés	<ul style="list-style-type: none"> Nouveaux partenariats stratégiques (phytos, films plastiques) Extension de l'infrastructure commerciale avec la nouvelle agence de Marrakech 	<ul style="list-style-type: none"> Accroissement de la participation dans Agrosem Synergies commerciales grâce à l'acquisition de CPCM
 Projets	Montée en gamme sur les activités solaire, traitement des eaux et infrastructure hydraulique	<ul style="list-style-type: none"> Renforcement du carnet de commandes dans l'irrigation et les marchés publics Qualifications ministérielles élargissant l'accès à des marchés au-delà du secteur hydroagricole 	<ul style="list-style-type: none"> Elargissement des débouchés commerciaux (industriels, sociétés de services, etc.) Exploration de nouveaux marchés (dessalement et traitement des eaux usées)
 Industrie	Développement de nouveaux projets industriels en synergie avec les activités du Groupe	<ul style="list-style-type: none"> Montée en gamme des nouvelles unités de production d'engrais Augmentation des capacités de production dans la plasturgie 	<ul style="list-style-type: none"> Synergies industrielles grâce à l'acquisition de CPCM Lancement de l'activité de production des ficelles et cordes agricoles
 International	Déploiement de la totalité du modèle One-Stop-Shop dans les pays de présence	<ul style="list-style-type: none"> Montée en charge de l'activité « phytos » au Ghana et en Côte d'Ivoire Développement de l'export, notamment en Mauritanie 	<ul style="list-style-type: none"> Introduction de l'activité « phytos » au Sénégal et dans la région du Sahel Exploration d'opportunités M&A

Montée en puissance des nouvelles unités de production d'engrais

- ◆ **Montée en charge rapide** de l'unité de Jorf Lasfar, opérationnelle depuis octobre 2024, **renforçant le positionnement du Groupe** sur les engrais solides
- ◆ **Mise en service en mai 2025 d'une nouvelle unité à Drarga**, élargissant l'offre du Groupe aux engrais liquides, fertilisants et biostimulants
- ◆ **Augmentation significative des capacités de production**, permettant de mieux répondre à la demande nationale et aux besoins à l'export
- ◆ **Extension des capacités de stockage**, facilitant la gestion des flux et améliorant la flexibilité logistique
- ◆ **Montée en compétence des équipes et optimisation des processus**

Volumes produits
au S1 2025

33 Kt
(+92%)

Chiffre d'affaires
au S1 2025

114 MMAD
(+163%)



Démarrage des activités de la nouvelle agence CMGP.CAS à Marrakech

- ◆ **Modernisation des infrastructures** et **extension des capacités de stockage** pour soutenir la croissance du Groupe
- ◆ Hub stratégique à l'entrée de la ville dans un **environnement économique dynamique**, optimisant logistique, expérience client et image de marque
- ◆ Consolidation de l'offre dans un carrefour régional stratégique au **croisement de zones agricoles majeures**
- ◆ Renforcement des synergies opérationnelles et commerciales en **regroupant les activités agroéquipement et agrofourniture**



10 000 m²

Surface (showroom, zone de stockage, bureaux, etc.)



~30 Mn MAD

Investissement total



Avancement dans le plan d'intégration d'Agrosem

- ◆ Mise en œuvre progressive de **synergies commerciales et opérationnelles** depuis la prise de participation en 2024 :
 - **Répartition stratégique des clients et intégration des produits d'Agrosem** dans l'offre commerciale du Groupe, renforçant la couverture du marché
 - **Optimisation des processus et développement des complémentarités opérationnelles**, améliorant l'efficacité et la coordination entre les équipes
- ◆ **Croissance de l'activité d'Agrosem en 2025**, portée par l'élargissement du portefeuille produits, grâce au partenariat avec Sakata Seeds
- ◆ Perspective de monter dans le capital d'Agrosem, à travers **l'acquisition de 40% supplémentaires, pour porter la participation totale à 70%**



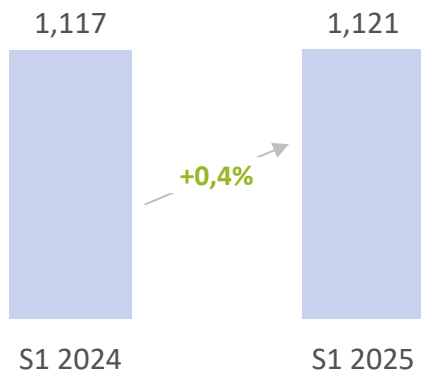
02

Performances opérationnelles & financières S1 2025

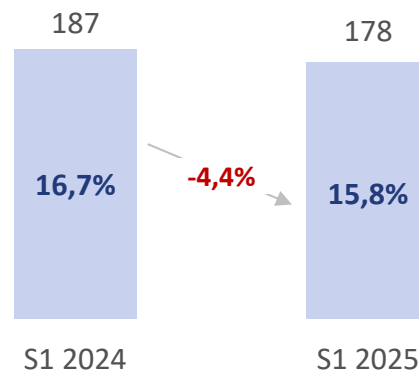
Chiffres clés au S1 2025

(Chiffres en M MAD)

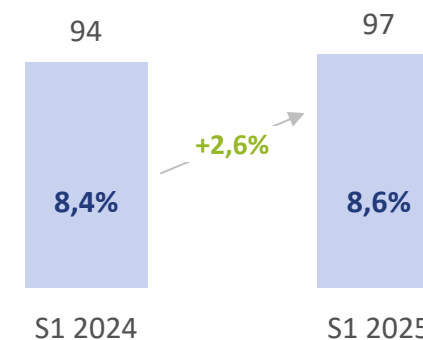
Chiffre d'affaires



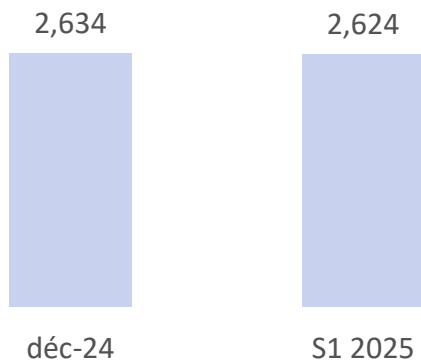
EBITDA et marge d'EBITDA



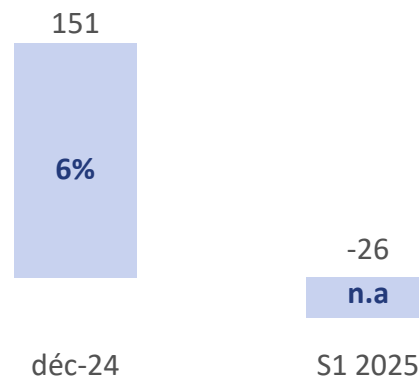
Résultat net et marge nette



Fonds propres



Dettes nette et Gearing

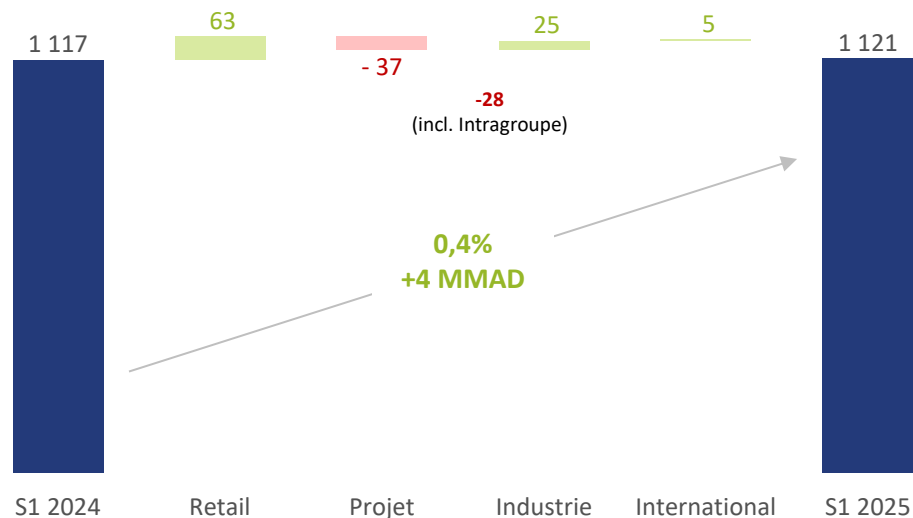


- Chiffre d'affaires en croissance de **+0,4%**, illustrant la solidité du modèle intégré du Groupe
- EBITDA en baisse de **-4,4%**, tirée par la baisse de la marge brute
- Résultat net en progression de **2,6%**, porté par la maîtrise du résultat financier, compensant ainsi le recul de l'EBITDA

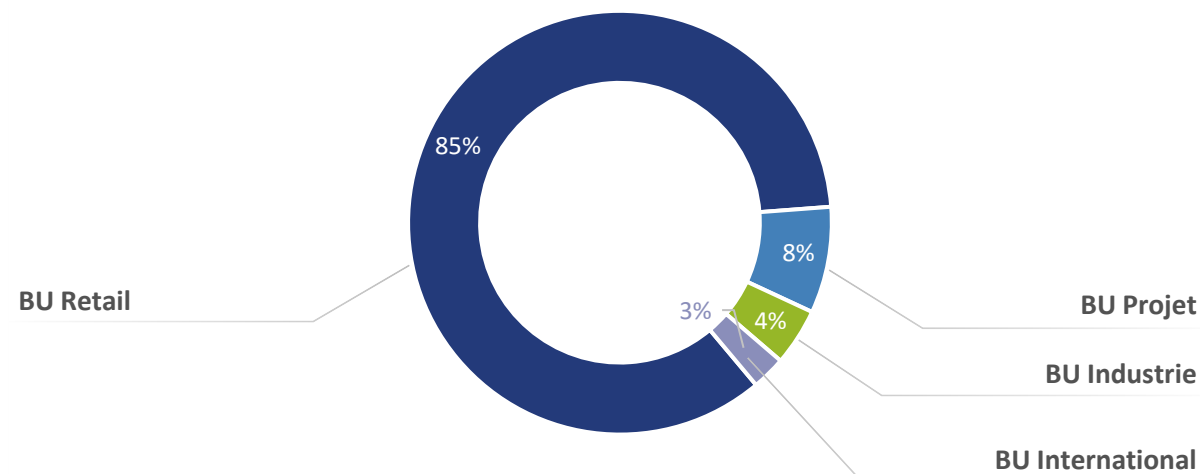
Analyse du chiffre d'affaires

(Chiffres en M MAD)

Évolution du chiffre d'affaires consolidé



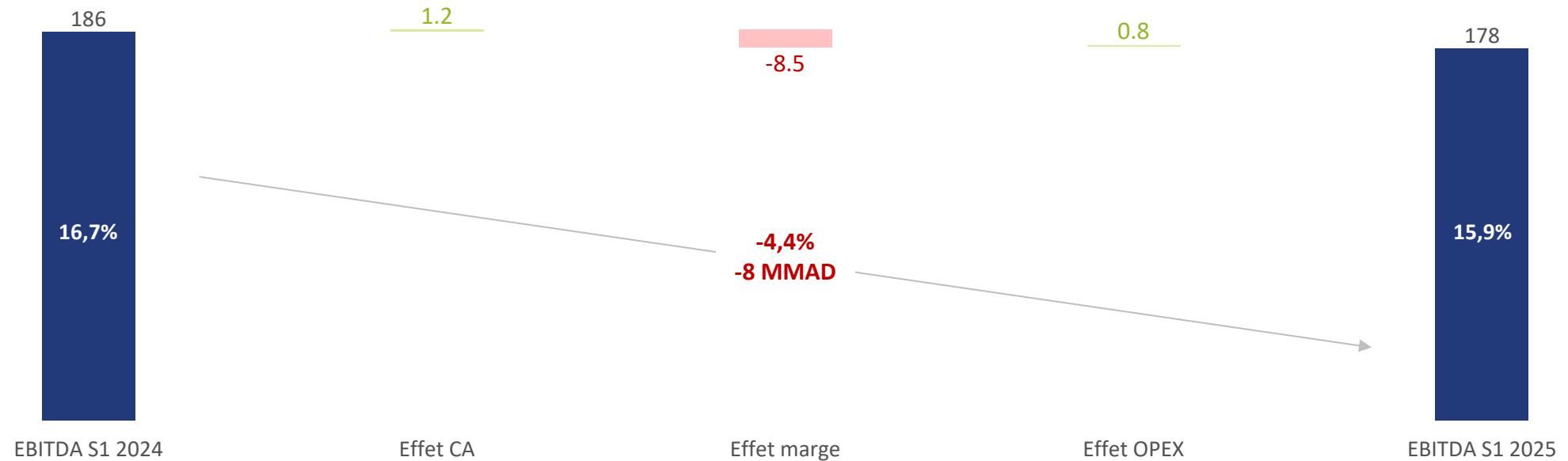
Répartition du chiffre d'affaires consolidé par BU



- BU Retail (**951 MMAD**), en hausse de 7%, portée principalement par un effet volume important sur l'ensemble des segments de l'agrofourniture, en particulier sur les engrais et les phytosanitaires, ainsi que sur le solaire
- BU Projet (**91 MMAD**), en baisse de 29%, impactée par le recul enregistré au premier trimestre, avec des perspectives de redressement dans les mois à venir grâce notamment à l'attribution de nouveaux marchés
- BU industrie (**295 MMAD**), en progression 9%, soutenue par la montée en puissance des nouveaux sites de Jorf et de Drarga (+92% de volumes produits). Hors intragroupe, le chiffre d'affaires s'établit à **49 MMAD** (-36%), suite au ralentissement du segment « Infrastructure », dans un contexte de reconfiguration du marché
- La BU International (**29 MMAD**), en hausse de 20%, tirée par l'accélération des projets d'irrigation à l'export et la forte dynamique des ventes d'agrofourniture au Ghana et en Côte d'Ivoire

Analyse de l'EBITDA

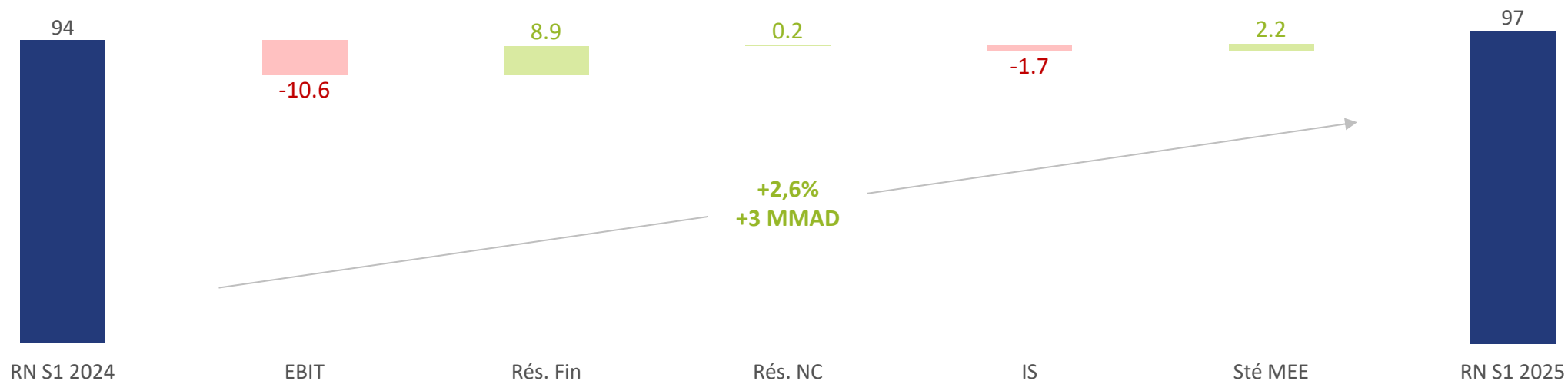
Évolution de l'EBITDA en MMAD S1 2025 vs S1 2024 – Marge EBITDA en %



- L'EBITDA ressort à 178 M MAD, en baisse de 4,4%, sous l'effet de la baisse de la marge brute de 8,5 MMAD (-0.9 pts) par rapport au S1 2024
- Le recul de la marge brute s'explique par la contraction des marges sur la BU Projet et la pression accrue sur les prix dans la plasturgie, atténué par la bonne tenue des volumes d'engrais, la solidité de la BU Retail ainsi que l'amélioration des taux de marge sur les segments phytosanitaires et irrigation
- Maîtrise des charges d'exploitation, qui sont restées stables sur la période

Analyse du résultat net

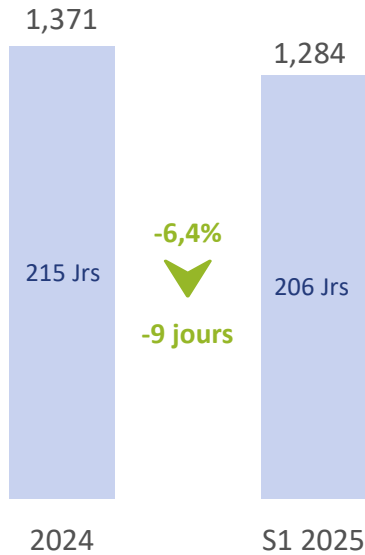
Évolution du résultat net en MMAD 2024 vs 2023 – Marge nette en %



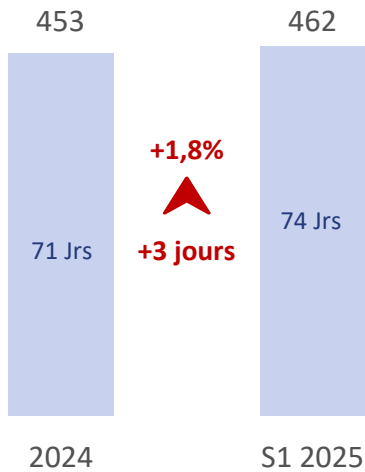
- Le résultat net consolidé du S1 2025 s'élève à 97 M MAD, en hausse de 2,6%, principalement grâce à la bonne maîtrise du résultat financier et à la performance d'Agrosem (mise en équivalence), ayant permis de compenser le recul du résultat d'exploitation

Analyse du BFR

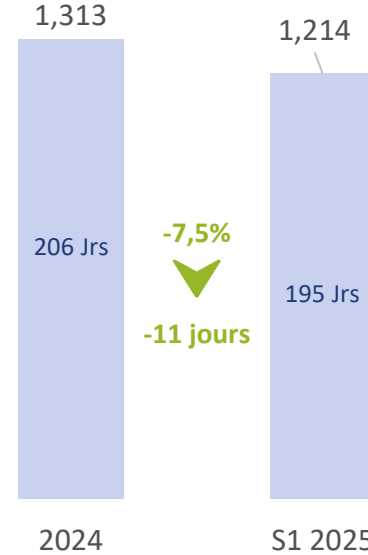
Évolution du BFR en MMAD



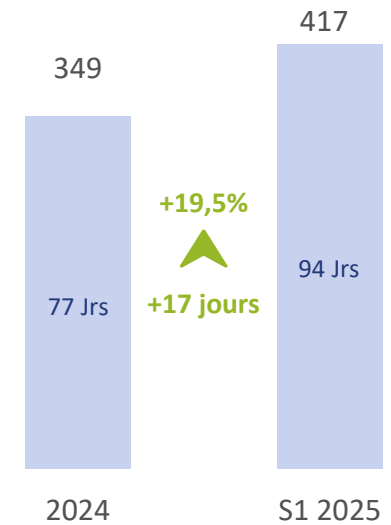
Stocks en MMAD



Clients en MMAD



Fournisseurs en MMAD



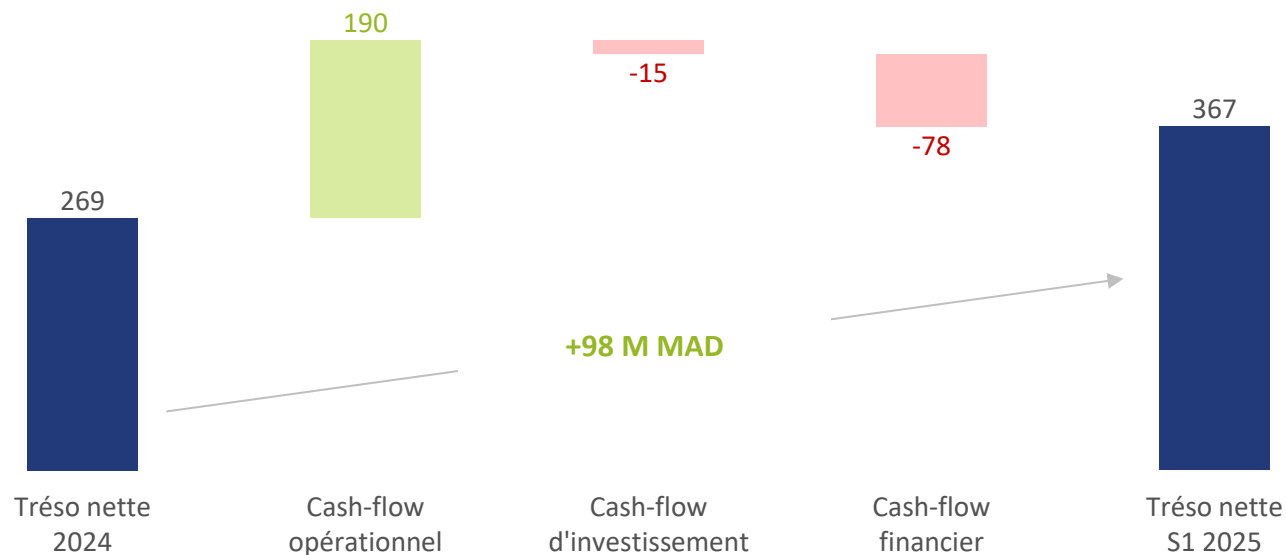
Gestion optimisée du BFR, en baisse de 6,4% par rapport à fin 2024, soit un gain de 9 jours de chiffre d'affaires, portée principalement par :

- L'amélioration du délai de remboursement des créances clients (-11 jours) grâce au renforcement des efforts de recouvrement et l'application de la loi sur les délais de paiement
- La hausse du délai de remboursement des dettes fournisseurs (+17 jours) en lien avec l'augmentation de stocks de matières premières et de produits phytos

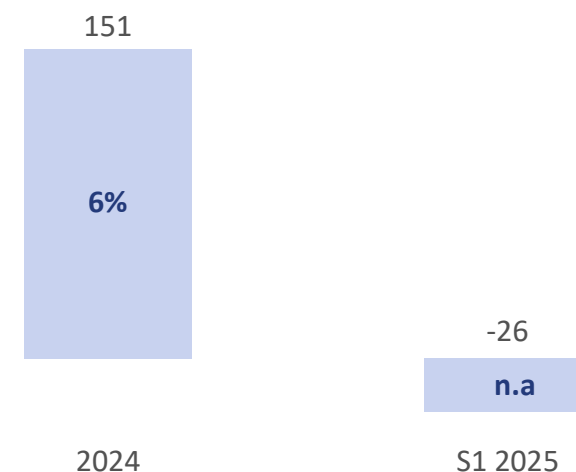
Évolution du Cash-flow

(Chiffres en M MAD)

Évolution du Cash-flow 2024 vs S1 2025



Évolution de la dette nette 2024 vs S1 2025



- Amélioration de la trésorerie nette de 98 M MAD, portée par la contribution de la CAF et la bonne gestion du BFR, contrebalancées par les opérations d'investissement (-15 M MAD) et les remboursements d'emprunts (-78 M MAD)
- Amélioration significative de la dette nette, passant de 151 M MAD fin 2024 à un excédent de trésorerie de 26 M MAD au S1 2025

03

Projet d'acquisition de CPCM

CPCM : L'acquisition de CPCM s'inscrit dans la continuité de la stratégie de croissance externe de CMGP Group

Track-record M&A



Principaux upsides liés à l'opération

1

Fortes synergies industrielles et commerciales

2

Renforcement du modèle intégré, résilient et multi-sectoriel de CMGP Group

3

Accès à de nouveaux relais de croissance au-delà du secteur agricole

CPCM : pionnier de la fabrication et de la distribution produits chimiques agricoles et industriels au Maroc

	Phytos génériques 	Engrais 	Traitement de l'eau 	Industrie 
Offre produits	<ul style="list-style-type: none"> Insecticides Herbicides Fongicides Acaricides Nématicides 	<ul style="list-style-type: none"> Engrais solubles Engrais liquides Engrais complexes Biostimulants Oligo-éléments 	<ul style="list-style-type: none"> Sulfate d'alumine Polychlorure d'alumine Fleur de chaux Charbon actif Acides 	<ul style="list-style-type: none"> Produits chimiques pour le papier/carton Produits chimiques pour la peinture Produits chimiques pour la céramique
Business Model	<ul style="list-style-type: none"> Retail Industrie (formulation) 	<ul style="list-style-type: none"> Retail Industrie (mélange et conditionnement) 	<ul style="list-style-type: none"> Retail Industrie (formulation) 	<ul style="list-style-type: none"> Retail Industrie (formulation)
Débouchés	<ul style="list-style-type: none"> Revendeurs Exploitants agricoles ONSSA 	<ul style="list-style-type: none"> Revendeurs Exploitants agricoles 	<ul style="list-style-type: none"> ONEE Industriels 	<ul style="list-style-type: none"> Industriels
Poids dans le CA	 <p>55%</p>	 <p>20%</p>	 <p>15%</p>	 <p>10%</p>

CPCM: une opportunité stratégique majeure pour consolider le positionnement de CMGP Group dans les phytosanitaires

Considérations clés

Acteur historique avec **+80 ans d'expertise** sur le marché local, avec un bon positionnement et une **part de marché de +8%**



Portefeuille large et diversifié avec **~90 produits homologués par l'ONSSA**, couvrant l'ensemble des besoins du marché agricoles



Accès à un réseau élargi de **+20 fournisseurs étrangers** de premier plan



Accès à une **force de vente répartie par zone** et formée sur le marché des phytosanitaires

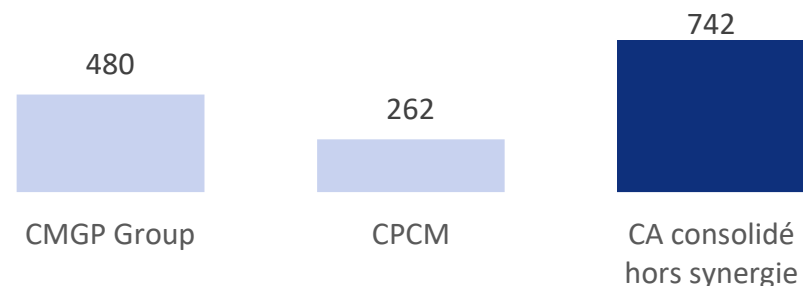


Seul acteur à fabriquer localement des produits phytosanitaires, avec un portefeuille de **7 gammes formulées en interne**

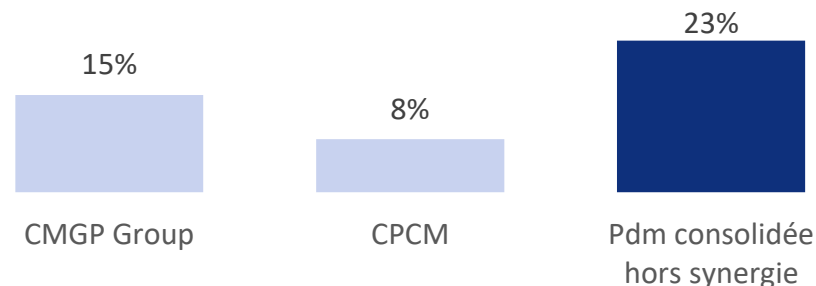


Principaux upsides

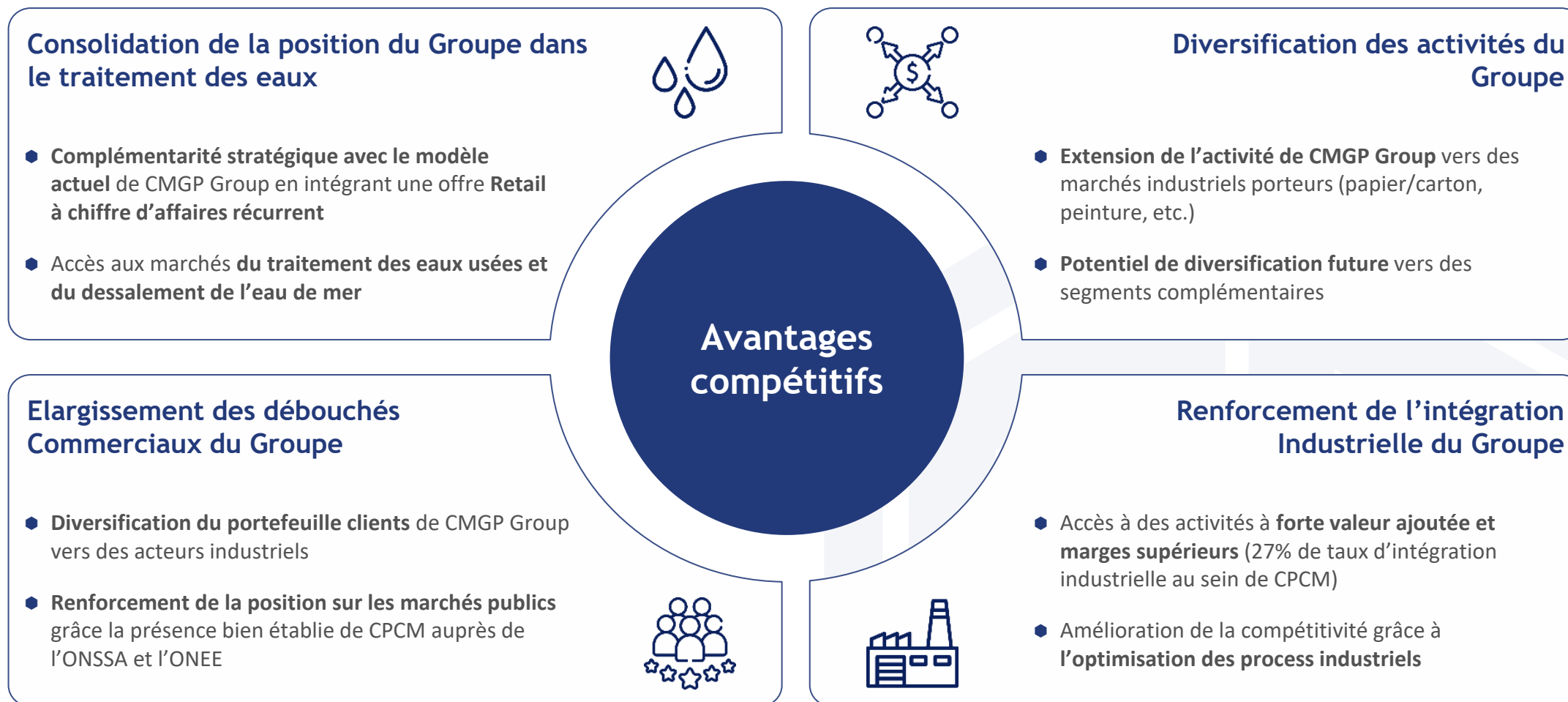
Chiffre d'affaires 2024 - en MMAD



Parts de marché 2024 - en %

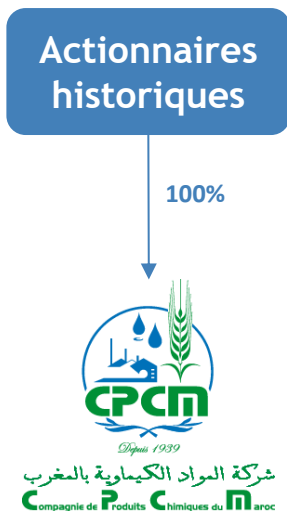


CPCM : une opportunité de diversifier davantage les activités du Groupe et de renforcer son positionnement auprès des organismes publics et des industriels

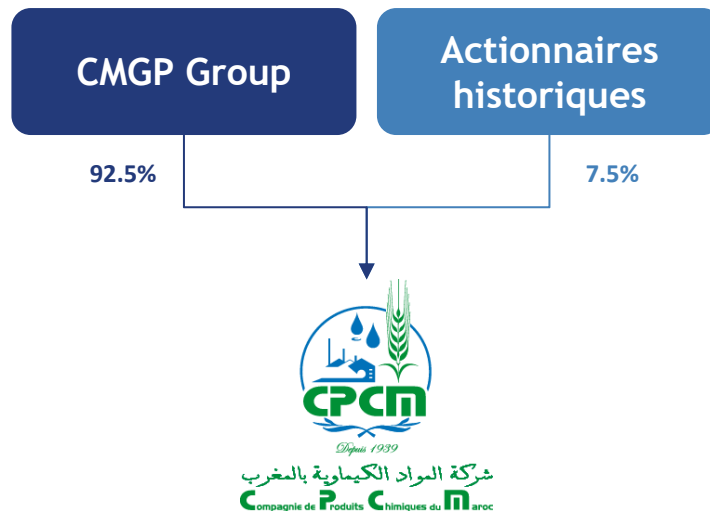


CPCM : enjeux et portée stratégique de la transaction

Structure actuelle



Structure intermédiaire



Structure à terme



Considérations clés

- La transaction envisagée porte sur **92,5% du capital social et des droits de vote** de la société, avec pour objectif d'en détenir **100% à terme**
- La société dispose d'une organisation expérimentée, avec une **équipe dirigeante en place depuis +15 ans**, assurant une gestion autonome des opérations et des décisions opérationnelles
- Le **Directeur Général ainsi que l'ensemble de l'équipe managériale** sont disposés à **poursuivre la gestion exécutive de la société après la transaction**, garantissant ainsi la continuité opérationnelle et stratégique

CPCM : une opération financée avec un effet de levier maîtrisé

Structuration du financement

(Chiffres en M MAD)

Total financement

~1 000

Augmentation de capital -
IPO

300

Financement par dette

700



Analyse des effets de levier

(Chiffres en M MAD)

Dette nette

Capitaux propres au
30/06/2025

Market Cap au
06/10/2025

Gearing induit

Market gearing induit

Dette nette/EBITDA
induit

Structure
actuelle

Structure post-
acquisition

-26

974

2 624

6 664

n.a

37%

n.a

15%

n.a

1,9x

04

Perspectives

Perspectives : principaux leviers de croissance



Croissance organique

Poursuite du développement sur les segments à fort potentiel pour consolider nos parts de marché et élargir nos offres de solutions (solaire, traitement des eaux, infra hydraulique, etc.)



Intégration des nouvelles filiales

Finalisation de l'intégration de CPCPM et d'Agrosem et accélération du déploiement des synergies opérationnelles, commerciales et organisationnelles



Croissance externe

Évaluation ciblée des opportunités M&A, visant à renforcer notre portefeuille, diversifier nos activités et améliorer notre performance et rentabilité à long terme

