

Agriculture | Euralis renoue avec la rentabilité



Ne reniant pas, loin de là, le « contexte assez rude » de l'année écoulée, c'est par la stratégie et la démonstration de la volonté d'aller de l'avant que Christian Pées et Pierre Couderc, respectivement Président et Directeur général du groupe coopératif Euralis ont démarré l'annuelle présentation presse du bilan financier du Groupe. Les chiffres et faits marquants sont venus après. Parmi eux l'inévitable épizootie aviaire, sans oublier la sécheresse de l'été 2016 ou encore le gel du mois d'avril dernier sur les vignobles du Sud Ouest. Des événements dont le chiffre d'affaires du groupe porte trace enregistrant un recul de 2%. Pour autant, « la rentabilité opérationnelle du Groupe est préservée », souligne le Président.

1,42 Mds €, contre 1,44 Mds € sur l'exercice précédent. Malgré les épreuves accumulées sur l'exercice (du 1er septembre 2016 au 31 août 2017), la baisse du chiffre d'affaires brut du géant coopératif basé à Lescar près de Pau, reste maîtrisée. Même si « les objectifs fixés n'ont pu être atteints », concèdent les responsables. Et pour cause, pour la deuxième année consécutive la grippe aviaire provoque une baisse de 22 M€ du chiffre d'affaires pour les activités liées au canard gras, volaille et nutrition animale. Face à cela des mesures ont été prises par la coopérative « pour la mise en place d'un haut standard de sécurité sanitaire ». Un investissement global de 9,5 M€, « dont 4,5 M€ directement investis par le groupe en soutien aux producteurs et 5 M€ par les producteurs et gaveurs coopérateurs eux-mêmes sur leurs exploitations », indique Christian Pées.

Eviter une propagation tous azimuts

« Nous avons assuré une compensation immédiate et complète des surcoûts auxquels ont pu être exposés nos producteurs, avec la volonté de préserver la rentabilité des élevages pour que les projets d'investissements puissent être portés par les éleveurs gaveurs », précise Pierre Couderc. Des mesures ont également été mises en place sur le transport, ou sur l'organisation de la filière avec la définition de zoning sur le territoire, assurant au niveau de l'arrondissement un meilleur équilibre entre élevage et gavage. Une nouvelle organisation qui vise à permettre d'éviter une propagation tous azimuts d'un éventuel nouveau virus. Une influenza aviaire qui fait désormais « partie du paysage », concède Pierre Couderc. « De quoi prolonger l'effort avec l'ensemble des acteurs de la filière, via le CIFOG, pour un boulot qui sera forcément de longue haleine », appuie son Président. Pour autant, en signe de confiance dans les dispositifs mis en place, Euralis fait le choix dans ses projections 2017-2018, de ne pas financièrement prévoir un nouveau virus destructeur.

Au rayon des mauvaises nouvelles de l'exercice passé, la sécheresse de l'été 2016, a causé un recul de 11% de la production, soit une baisse de 10 M€ de Chiffre d'affaires sur l'activité de collecte, « le tout dans un contexte qui amorçait une baisse importante des prix », précise Christian Pèes. Et enfin, autre « caprice » du climat, qui aura sans doute encore des conséquences plus importantes en 2018 pour le groupe et ses activités de services viti-vinicoles : le gel tardif sur les vignobles du Sud Ouest, source d'une baisse du chiffre d'affaires de 2 M€...

Compétitivité, innovation et international

Pour autant tout n'est pas si noir. Plusieurs chiffres liés à la rentabilité de la coopérative parviennent tout de même à rester dans le vert. Son résultat net est positif de 1,7 M€ (contre – 6 millions d'euros en 2016), son résultat d'exploitation de 26 millions d'euros, (contre 20 M€ en 2016) et son excédent brut d'exploitation affiche dans une quasi stabilité 48 M€. Une rentabilité retrouvée, grâce notamment au renforcement de la compétitivité qui restera un axe fort de la stratégie du Groupe, souligne Pierre Couderc, qui liste dans ce cadre 3 actions principales que sont « le contrôle des frais de structures, qui représente 3% d'économies chaque année, l'optimisation des achats du groupe, et le renforcement des budgets de R&D et marketing ».

Une innovation, qui est là aussi un axe stratégique "fort et de long terme" d'Euralis qui y consacre déjà 26 M€ investis et promet encore pour les années à venir d'accélérer cette politique qui irrigue les différentes activités du groupe : du pôle semences, avec notamment la création et le succès des maïs hybrides « Dentés Tropicaux », issus d'une décennie de recherche, au pôle alimentaire, avec notamment, la commercialisation d'un magret à la cuisson « inratable », sans oublier le pôle agricole et la démarche « Ferme du futur », où entre prospectives et expérimentations, le groupe tente de répondre aux défis d'une agriculture répondant aux demandes sociétales, aux enjeux climatiques et aux évolutions des modes de productions, avec notamment une belle prise en compte du numérique. Numérique, dont le groupe coopératif a d'ailleurs choisi de faire le thème de son assemblée générale le 9 février prochain.

Enfin troisième axe stratégique fort : l'international, qui couvre déjà 26% du chiffre d'affaires, avec une forte présence en Russie et en Ukraine. Il faut dire qu'en la matière Euralis part sur de bonnes bases puisque sur l'exercice écoulé les ventes de semences de tournesol, ont enregistré une hausse de 31% sur ces 2 pays. Côté alimentaire aussi les chiffres sont bons, puisque malgré la crise aviaire, la marque du Groupe, Rougier, enregistre une croissance des ventes de 13% en Amérique du Nord (40 % sur 3 ans...) ou encore de 80% en Chine.



Solène Méric

Crédit Photo : Aqui.fr
Publié sur aqui.fr le 12/12/2017
[Url de cet article](#)