

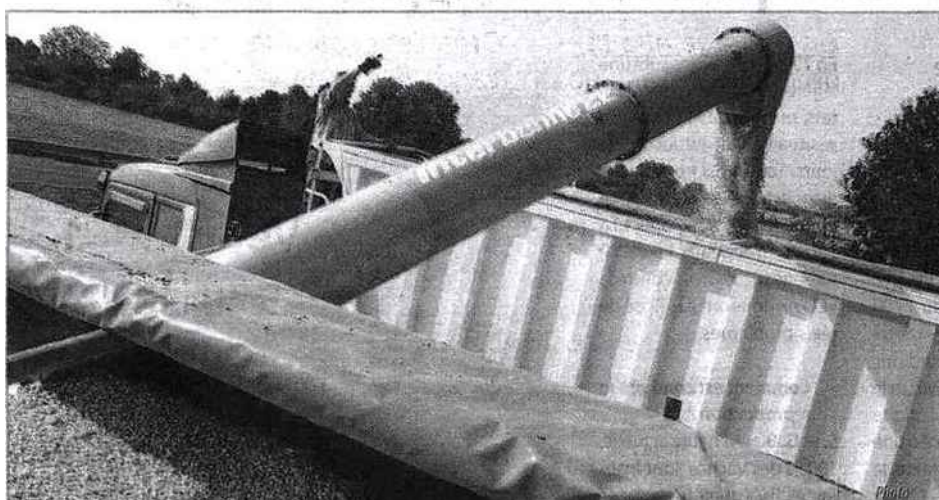
Rester au plus proche des adhérents

Le pôle productions agricoles et distribution (PAD), en quelque sorte l'âme originelle du groupe Euralis, est très présent sur un marché des céréales malheureusement dégradé.

Le secteur PAD a souffert sur ses activités céréales, approvisionnements et conditionnement des vins. Le chiffre d'affaires enregistre néanmoins une progression de 543 millions d'euros grâce à l'acquisition de sociétés telles que Comptoir Durand et ESV. Au total, ce sont 1,5 millions de tonnes de céréales qui ont été commercialisées dont 1,2 de maïs.

Le pôle PAD doit faire face à une grande volatilité des marchés. *« Les mouvements se sont amplifiés et actuellement un agriculteur touche 75 euros net de la tonne de maïs au lieu de 265 en septembre 2007. Tout ceci est périlleux pour les producteurs, les coopératives et les industriels de l'aval »*. À cela, il convient de rajouter une distorsion de concurrence quant aux rendements entre la France et le continent américain, l'utilisation des OGM ou pas expliquant beaucoup la situation actuelle. De plus les exigences environnementales (Grenelle, réduction de CO₂, plan éco-phyto) sont autant de nouveaux défis.

Outre l'innovation (*lire encadré ci-contre*), Euralis entend s'adapter à ce nouveau contexte. Ainsi, **Momagri** création du groupe, a pour but d'éviter les catastrophes inhérentes à la volatilité des cours. *« Nous sommes en phase de réflexion nous permettant,*



au travers de nouvelles formes de contractualisation, de nous déconnecter de ces fluctuations afin de sécuriser les revenus de nos adhérents ». En ce sens, Euralis se doit d'investir pour élargir son offre produits/services aux membres de la coopérative.

Eureca, la solution pour les adhérents

Eureca peut être une réelle solution. *« Il s'agit d'améliorer la rentabilité de nos adhérents et d'être plus performants en matières d'intrants, de main d'œuvre, de mécanisation et de frais de structure afin de refonder une communauté face à des contraintes accrues. C'est*

une approche globale des exploitations via le numérique. Il s'agit de faire une photo exacte de chacun, ceci permettant de meilleures performances et de se situer au niveau du marché ». En fait Eureca est un élément de mesures efficaces sur le potentiel de chaque producteur adhérent.

C'est ainsi qu'Euralis entend maintenir son cap stratégique autour de la diversification et l'internationalisation avec une croissance organique rentable, une croissance externe ciblée en renforcement des atouts et un objectif long terme de 5% d'exploitation et de génération de capacités financières (*« cash flow »*).

Ph. D.