

Euralis cultive la vitalité de son modèle coopératif

Mardi 6 février 2007



GROUPE 
EURALIS

Euralis cultive la vitalité de son modèle coopératif

- 1. Equilibre local/international**
- 2. Equilibre amont/aval**
- 3. Equilibre politique/économique**
- 4. Equilibre performance économique/pérennité**
- 5. Equilibre de la gouvernance**
- 6. Chiffres clefs 2005/2006**
- 7. Faits marquants 2005/2006**

Annexes : les activités

Avant-propos

Il y a 1 an, notre double défi :

**Investir sur nos territoires et
se déployer à l'international**

Un pari gagné avec des résultats en croissance

Aujourd'hui, notre conviction reste inchangée :

Faire preuve d'ouverture et d'audace...

Faire fructifier notre patrimoine local,
se positionner sur les marchés agricoles et agroalimentaires
d'avenir

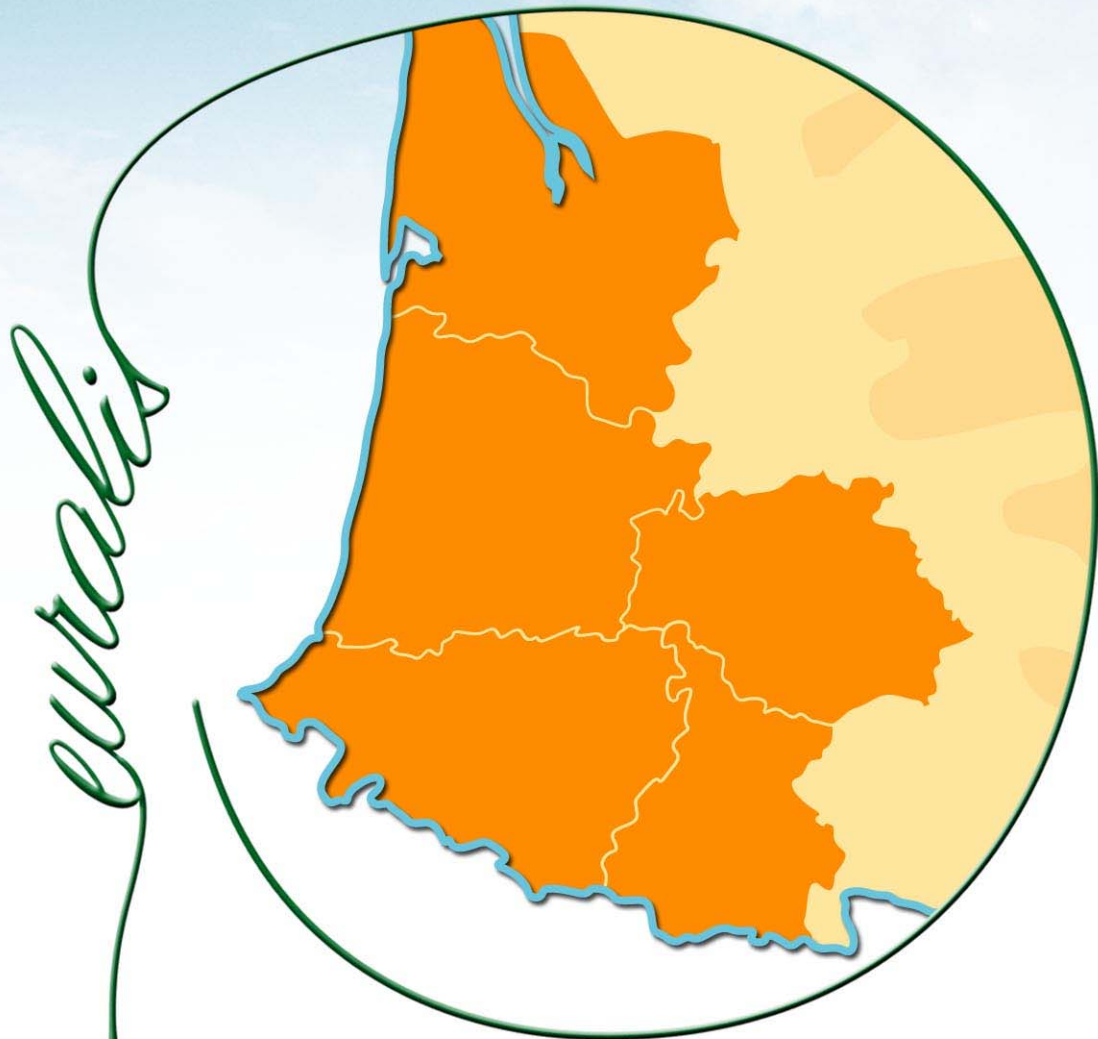
Avant-propos

Euralis n'est pas une entreprise comme les autres,
en raison de son statut coopératif

**La force du modèle coopératif,
c'est le mode de distribution des profits dégagés**

**L'équilibre coopératif pour Euralis,
c'est le choix entre l'utilité des projets
et leur réalité économique**

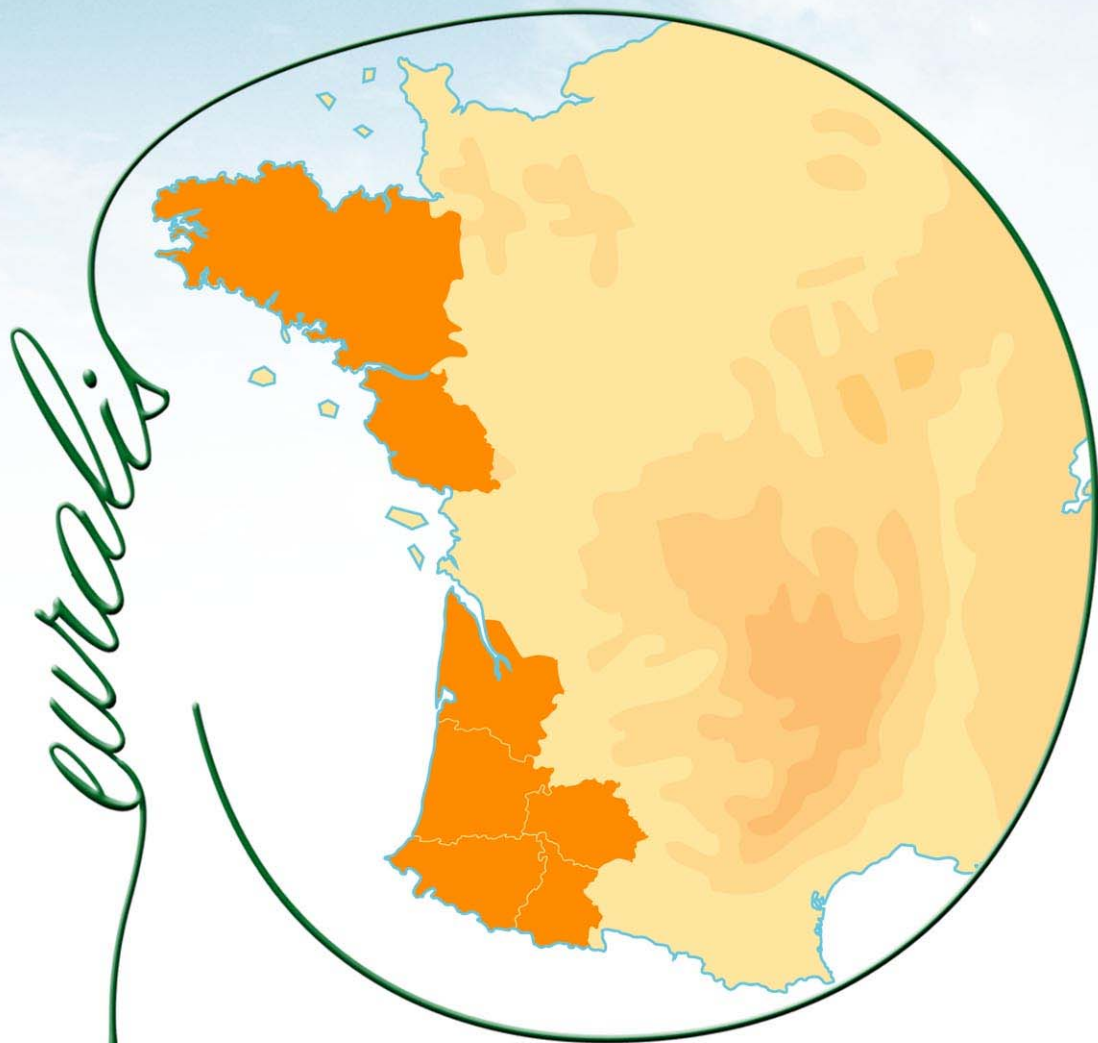
1- L'équilibre régional/national/international



Euralis rayonne à partir du Sud-Ouest, vers la France et le monde

Le Sud-Ouest est le territoire historique d'Euralis pour le maïs, les semences, les légumes, les poulets labels, les canards gras

1- L'équilibre régional/national/international



**Plus récemment,
Euralis s'est implanté
en Vendée,
puis en Bretagne**

Euralis



**Pour soutenir ses ventes
à l'international,
Euralis s'est implanté en
Europe et dans le reste
du monde**



2- L'équilibre amont/aval

- **Raison d'être de la coopérative :**
pérenniser les productions de ses adhérents et de ses emplois
- **D'où notre engagement dans les biocarburants (usine de Lacq) :**
trouver de nouveaux débouchés pour les productions de nos adhérents
- **D'où des développements au plus près du consommateur :**
foie gras, plats cuisinés

3- L'équilibre politique/économique

- **L'agriculture est au cœur des problématiques de la société**
- **Euralis a conscience que son projet économique ne pourra se développer sans un contexte politique favorable**
- **Vocation politique - Euralis assume son rôle de leader en prenant la parole pour défendre l'agriculture et l'agroalimentaire**



4- L'équilibre performance économique/pérennité

- **Nous développons un projet économique sur le long terme, avec des règles de solidarité coopérative**
- **Nous savons que**
 - **les réussites d'aujourd'hui (foie gras, magasins, semences)**
 - **permettent d'investir dans de nouveaux marchés (biocarburants, plats cuisinés...)**
 - **et de tirer vers le haut ceux qui sont à la peine (vigne, volailles)**
- **Le sens de notre développement : la pérennité des exploitations et des emplois du Sud-Ouest**

5- L'équilibre de la gouvernance

- **Euralis est administré par des agriculteurs élus et permet ainsi aux adhérents de prendre une part active à la vie de l'entreprise**
- **Equilibre Président/Directeur Général : entre la compréhension des besoins des adhérents et l'équilibre économique de l'entreprise**
- **Président : représente les coopérateurs - garant de la stratégie**
- **Directeur Général : garant de la sécurité financière de l'entreprise et de sa performance économique**

- 6 -

Chiffres clés

6- Chiffres clés

Le Groupe Euralis confirme l'amélioration de sa santé financière

Nos efforts portent leurs fruits :

- Objectifs annoncés atteints
- L'exercice 2005/2006 se clôt sur un résultat positif :
+ 6,2 M€

Ces résultats valident les choix de ces dernières années

6- Chiffres clés

La réorganisation interne lancée en 2003

- Une organisation consolidée (3 pôles) et des fonctions centrales renforcées
- Des séries de « synergies » mises en place
- Une bannière commune « Euralis »

Un renforcement de la compétitivité de nos activités au niveau local

- Création de Soléal avec Bonduelle dans les légumes
- Investissements dans nos sites industriels
- Développement des Point Vert
- Politique commerciale maïs
- Politique élevage
- Bioéthanol

Le positionnement sur un certain nombre de projet de diversification

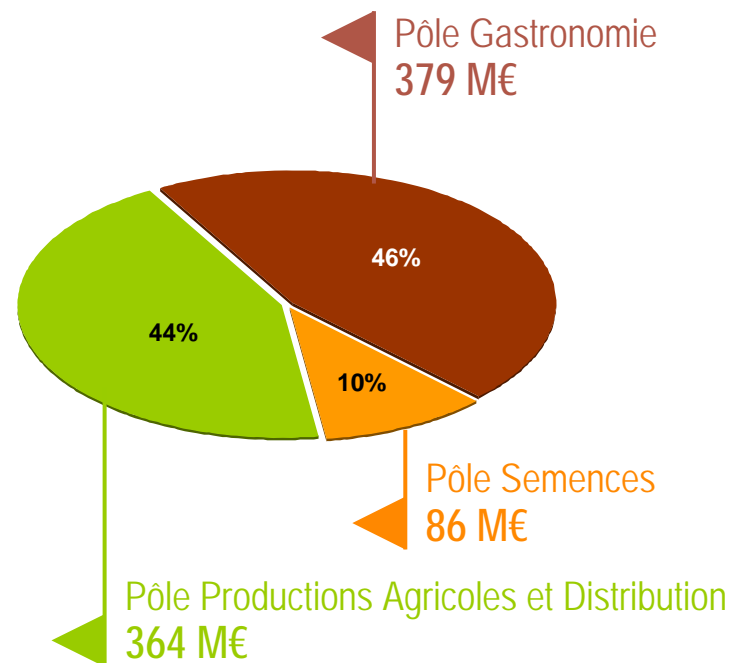
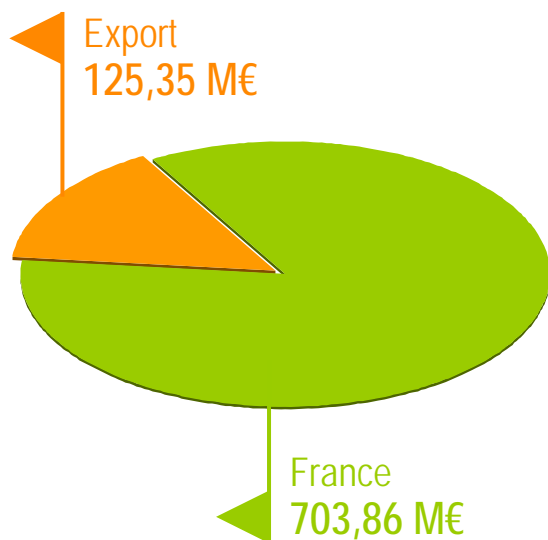
- En Bulgarie et au Canada : foie gras
- En Picardie et en Bretagne : plats cuisinés

6- Chiffres clés

Le Chiffre d’Affaires est stable à 829 M€

- Apport des acquisitions de 2005 : +28 M€
- Déconsolidation de Soléal : -25 M€

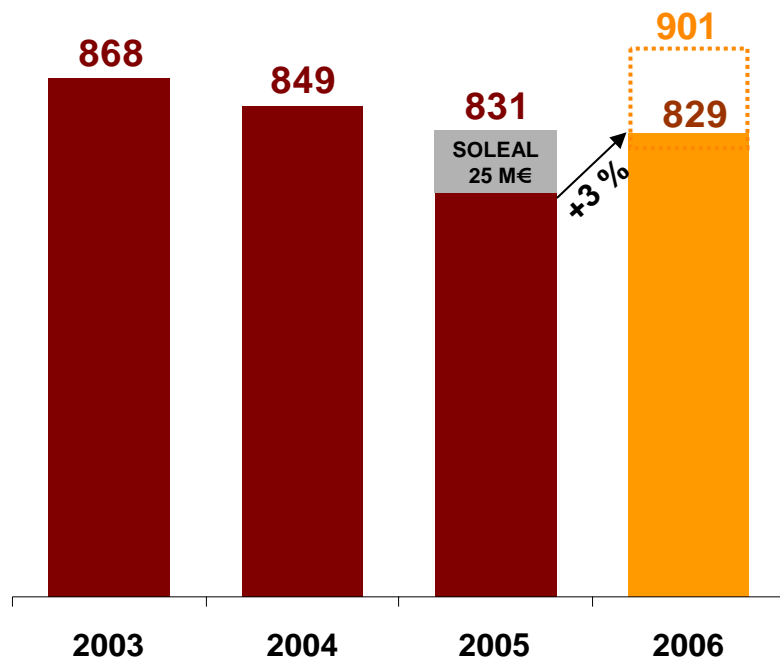
CA par zone géographique



CA par pôle

6- Chiffres clés

Chiffre d'Affaires (en M€)



48% PRODUCTIONS VEGETALES

52% PRODUCTIONS ANIMALES

Ecarts 2005 / 2006 = - 27 M€ soit

CAF = - 6,8 M€

Semences = + 3,6 M€

Légumes = - 25 M€ (Sortie Soléal)

Vigne = - 3,3 M€

Magasins = + 0,6 M€

Eurocob = + 0,1 M€

Ecart 2005 / 2006 = + 25 M€ soit

Gastronomie = + 35,8 M€

Volailles = - 4,8 M€

Actalim = - 1,4 M€

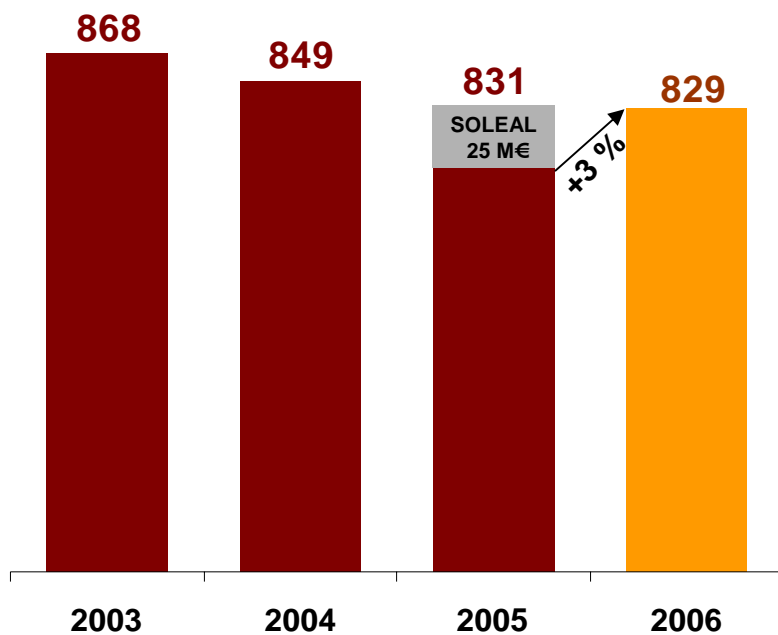
Sortie de périmètre 2005 : Fipso 48 M€

Sortie de périmètre 2006 : Soléal 25 M€

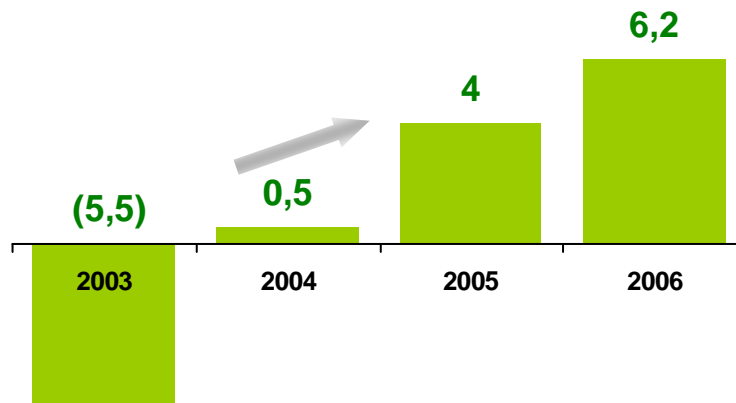
Donc CA 2006 avec périmètre 2004 : **901 M€** soit + 6,1 %

6- Chiffres clés

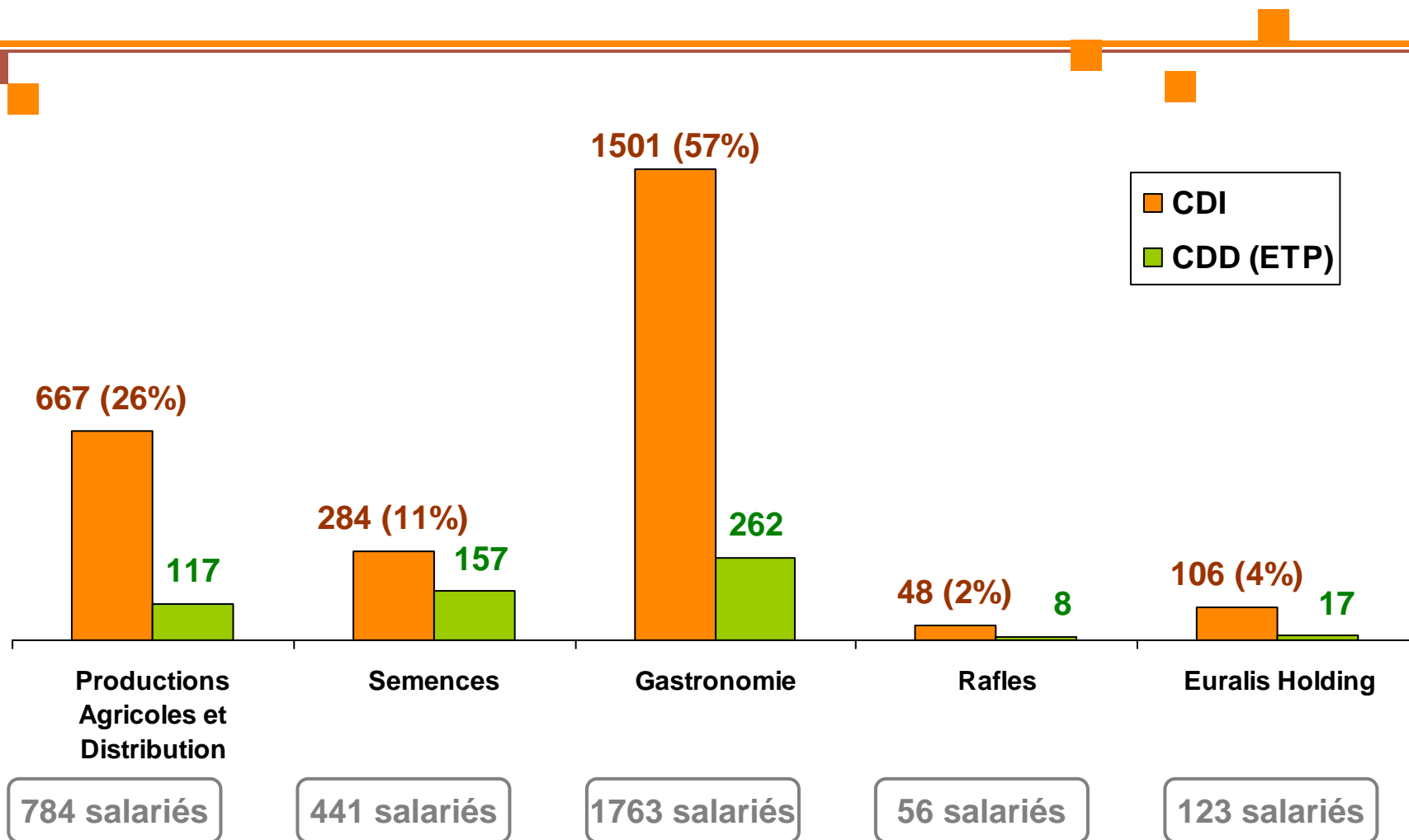
Chiffre d'Affaires (en M€)



Résultat Net Consolidé (en M€)



6- Chiffres clés



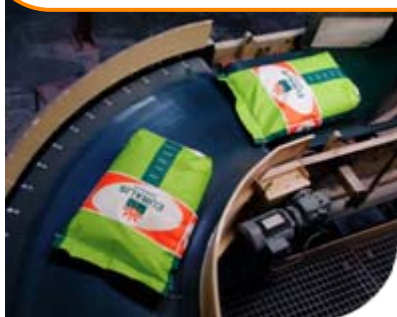
3167 salariés répartis en 19 sociétés en France et 6 sociétés à l'étranger
Un effectif CDI en progression de 3,8% par rapport au 31.08.2005

- 7 -

Faits marquants

7- Faits marquants

Pôle SEMENCES



Dans un marché qui perd actuellement de la valeur, Euralis Semences a progressé en 2006

- **En volumes de vente**
(+8% en maïs, +25% en tournesol et colza)
- **En marge nette**
(+9%)
- **En résultat net**

7- Faits marquants

Pôle PRODUCTIONS AGRICOLES et DISTRIBUTION



- **Légumes** : Année de production contrastée (14 543 ha)
- **Céréales** : Une collecte hétérogène suite à une longue période de sécheresse lors de l'été 2005
CA agro-fournitures : -1%
Une commercialisation dans un contexte de marché stable (+15% de hausse de prix vs 2004)
- **Vigne** : Résultats à l'équilibre malgré un marché toujours en crise
- **Magasins** : Résultats très satisfaisants. La modernisation des magasins, la rigueur, la mobilisation de tous portent leurs fruits
- **Volailles** : Psychose de l'Influenza aviaire.
Euralis Volailles a perdu 14% de ses volumes
- **Aliments** : Recul de 1% malgré l'Influenza aviaire.
AS ALIMENTS.

7- Faits marquants

Pôle PRODUCTIONS AGRICOLES et DISTRIBUTION



Projet AB BIOENERGY France

- Le projet est dans sa phase finale. L'ensemble des dossiers réglementaires, techniques et financiers est aujourd'hui finalisé
- L'usine de LACQ est en construction
- Son activité démarrera à l'automne 2007 par l'utilisation de l'alcool vinique et, au printemps 2008, nous aurons les premières productions d'éthanol à partir du maïs du Sud-Ouest

7- Faits marquants

Pôle PRODUCTIONS AGRICOLES et DISTRIBUTION



OGM

- Les essais mis en place au printemps 2006 ont montré **l'intérêt de la technologie Bt** (gain rendements = 15 à 20 %)
- **Un développement conditionné à la levée de contraintes :**
 - La mise en place d'une réglementation sur les conditions de mise en culture
 - La capacité de l'ensemble des organismes d'Aquitaine à organiser une production respectant les cahiers des charges des cultures de maïs spéciaux - semences - légumes - bio
 - L'évolution des cahiers des charges

7- Faits marquants

Pôle GASTRONOMIE



- **Leader** : CA 374 M€ (+ 9%), 700 producteurs, bons niveaux de résultats
- **Progression des ventes** de 21% pour Montfort (13% pdm)
- **Poursuite progression** auprès des professionnels (Rougié)
- **Ventes à l'export** freinées par la fermeture des frontières (grippe aviaire)

7- Faits marquants

Pôle GASTRONOMIE



STALAVEN

- Poursuite de la stratégie de diversification (Papillote)
- Prise de 25% du capital de STALAVEN (1 100 personnes, 4 usines en France)
- Les deux entreprises sont actives en agro-alimentaire sur des marchés différents mais complémentaires
- Une douzaine de chantiers ont donc été mis à l'étude afin de faire émerger les « synergies gagnant-gagnant » entre les deux groupes

Conclusion

Conclusion

Nous sommes persuadés que le modèle coopératif est un atout majeur de la croissance et de la valorisation de notre entreprise

Dans un monde de plus en plus financiarisé, privilégiant la logique du court terme, la coopération est un modèle d'avenir

Nous préparons un projet d'entreprise pour les 5 ans qui intégrera les éléments suivants :

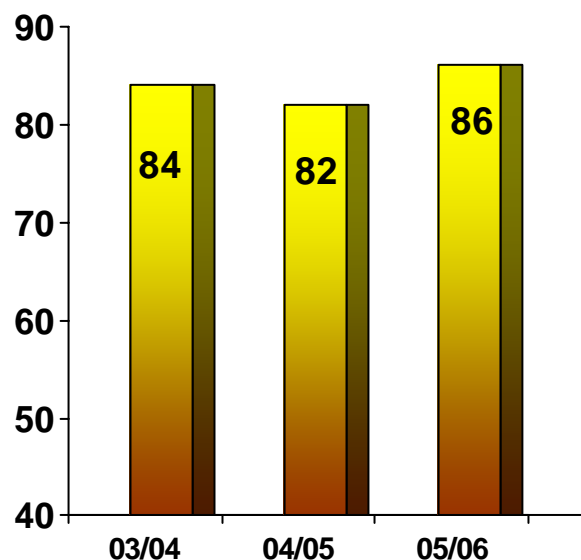
- Continuer à faire progresser notre résultat pour nous développer
- Répondre aux nouveaux modes de consommation alimentaire
- Faire face aux nouveaux défis de l'agriculture : biocarburant, indépendance alimentaire...
- Nous renforcer sur notre territoire

Annexes

Résultats pôle par pôle

BILAN

Chiffre d'Affaires (en million d'euros)



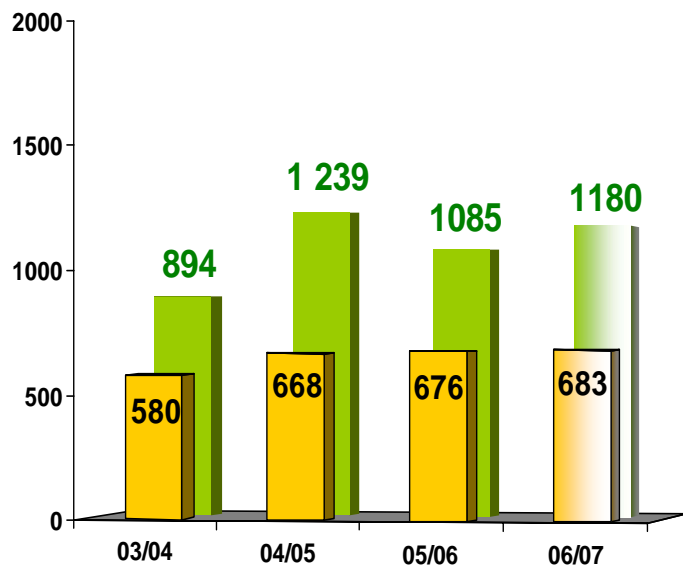
- **Un marché qui perd de la valeur**
- **Un environnement très contrasté**
 - **Recul** du maïs en France (-7%) et Europe du Sud (-12 %), stabilité en Europe de l'Est
 - **Forte poussée** du tournesol oléique en France, croissance du colza partout en Europe
- **Dans ce contexte, Euralis Semences a progressé**
 - En volumes de ventes : + 8% maïs, + 24% tournesol + 25% colza
 - En marge net : + 9%
 - En résultat net

Pôle Productions Agricoles et Distribution

Céréales Agrofournitures 2005/2006

BILAN

en milliers
de tonnes



Collecte

Commercialisation

COLLECTE 2005

- **Rendements hétérogènes** : longue période de sécheresse sur la partie ouest lors de l'été 2005
- **Une commercialisation dans un contexte de marché stable** : +15% de hausse de prix vs 2004
- **CA agrofournitures** : -1% avec des évolutions contrastées (+2,5% engrais / -1,2% produits phytos)

COLLECTE 2006

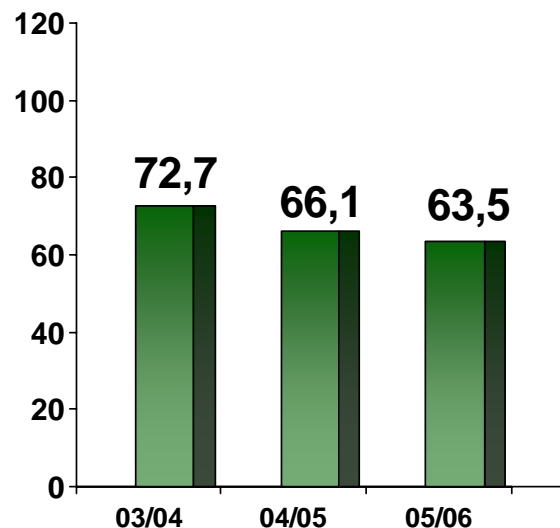
- **Environ +1% par rapport à 2005**
 - Année moyenne en rendement (selon les zones)
 - Collecte historique par sa précocité et son rythme journalier
 - Humidité : 24,10%
- **Une commercialisation dans un contexte de forte hausse du marché**
 - Tension sur les marchés internationaux

Pôle Productions Agricoles et Distribution

Vigne 2005/2006

BILAN

Chiffre d'Affaires (en million d'euros)

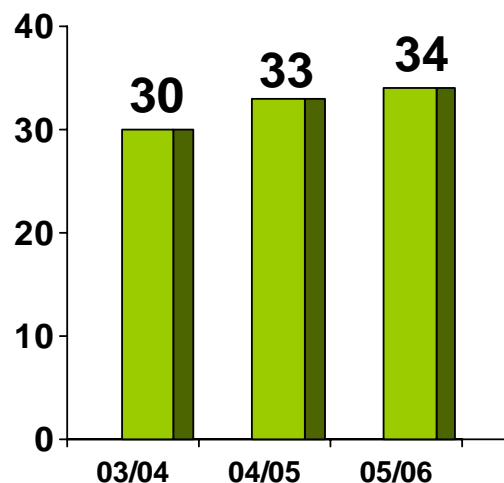


- **Un contexte marché** durablement difficile.
Mise en place d'actions : blocus sur les ventes de vins en dessous de 1 000 € le tonneau...
- **Pour Euralis Vigne : retour à l'équilibre.**
- L'activité **distribution** a enregistré une baisse de CA de 9 %.
- Les activités **œnologie/laboratoire et conditionnement des vins** dégagent des résultats en nette hausse.
- Bonne maîtrise des charges opérationnelles et des charges financières (stocks, clients).

Pôle Productions Agricoles et Distribution

Distribution Grand Public 2005/2006

Chiffre d'Affaires (en million d'euros)



BILAN

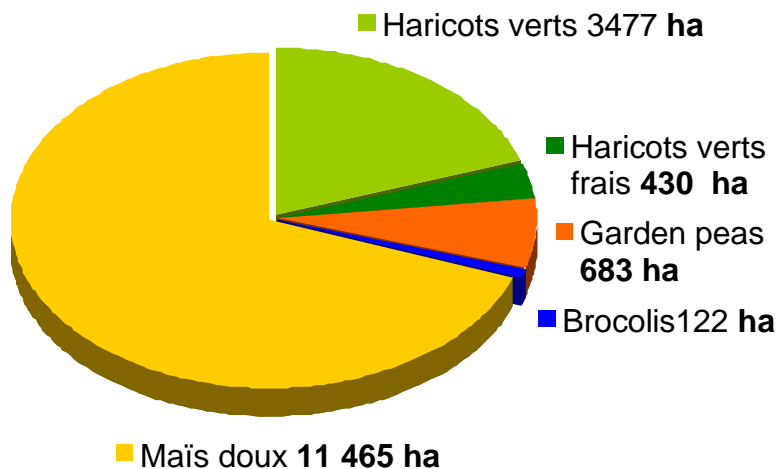
- **Marché du jardin entré depuis 2005 dans sa phase de maturité**
- **Euralis Magasins : très bons résultats financiers**
- **Maîtrise des charges**
- **Modernisation et développement du réseau POINT VERT**

Pôle Production Agricoles et Distribution

Légumes 2005/2006

Plan de production 2005

14 543 ha



BILAN

- **14 543 ha** de légumes qui ont été mis en place, par **580 producteurs.**
- Production satisfaisante en légumes verts, plus contrastée en maïs doux.
- Contexte de **réduction des surfaces.**

BILAN

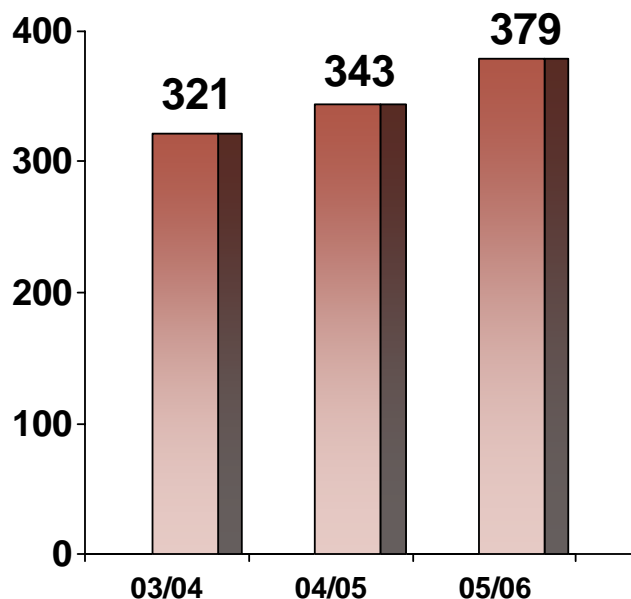
- Année marquée par la **psychose de l'Influenza Aviaire**.
- Baisse de la consommation qui a pesé sur l'ensemble de la filière.
- EURALIS VOLAILLES a perdu 14 % de ses volumes **avec des résultats équilibrés**.
- Regroupement des services Amont poulets et canards d'Euralis.

BILAN

- Marché en baisse : bas niveaux de prix des matières premières favorisant la fabrication de l'aliment à la ferme + grippe aviaire.
- **ACTALIM = -1 %**
Fortes baisses aliments porcs et volailles compensées par la hausse aliment palmipèdes et celle des ventes d'aliment ACTALIM distribué par le réseau EURALIS.
- AS ALIMENTS Accord EURALIS-FIPSO/GLON.

BILAN

Chiffre d'Affaires (en million d'euros)



- **Vente de foie gras en France en progression** malgré la grippe aviaire (GMS : + 6,7% en vol.)
- **Le CA Pôle** en hausse de 9 %.
- **Montfort + 21% des ventes (13% parts de marché)**
La marque leader (21,2 % de parts de marché) est en hausse de 12%
- **Après des professionnels, Rougié** a poursuivi sa progression malgré le contexte grippe aviaire et la fermeture des frontières