

2024 ————— 2025

SYNTHÈSE

# rapport d'activités



# notre raison d'être

« Du champ à l'assiette, notre mission est de continuer à pérenniser la structuration des territoires vivants de la Gascogne en étant le trait d'union entre toutes les agricultures et en répondant aux besoins de toute la famille d'agriculteurs, des collaborateurs et des consommateurs »





# Interview croisée

**Florent Estebenet**, Président du groupe coopératif Vivadour et **Jérôme Candau**, coordinateur du Comité de Direction Générale

## • Que retenir de l'exercice 2024-2025 et des résultats du groupe ?

**Florent Estebenet**

Cet exercice s'inscrit dans une conjoncture agricole tendue. Les manifestations du début d'année 2024 nous avaient laissé espérer des avancées en matière de simplification, mais peu de choses ont changé sur le terrain. Deux filières sont particulièrement touchées dans le Sud-Ouest. D'une part les grandes cultures qui ont subi une baisse de volumes et de prix (accélérée fin 2024), et d'autre part la viticulture qui vit une crise sans précédent. Dans ce contexte, Vivadour a poursuivi son travail d'adaptation. Des décisions difficiles et fortes ont été prises par le Conseil d'Administration, avec notamment des départs de salariés actés sur les activités en tension. L'objectif étant de retrouver de la performance dans un environnement durablement chahuté.

Quant aux résultats du groupe, ils demeurent déficitaires pour la deuxième année consécutive. Quand les exploitations souffrent, la coopérative qui en est leur prolongement, encaisse aussi le choc. Pour autant, la trajectoire fixée l'an passé, de rétablissement des comptes en 3 ans, est maintenue, même si le contexte économique général pèse. Grâce à sa polyvalence, le groupe a pu jouer un rôle d'amortisseur. Certaines activités, comme la filière bovine, tirent leur épingle du jeu.



## • Quels projets majeurs ont marqué l'exercice ?

**Jérôme Candau**

Cet exercice charnière a aussi été marqué par des projets d'investissement et de consolidation. Sur le plan industriel, TEXIPRO, le site de texturisation de protéines végétales, entre dans sa phase de concrétisation avec un objectif d'ouverture au printemps 2026. Cette nouvelle agrochaîne s'inscrit sur le temps long pour répondre à l'évolution des marchés et aux attentes sociétales. Dans le même esprit, la filière bovine a renforcé ses positions avec l'intégration du négoce Boulin-Michel, sécurisant les débouchés des éleveurs, et la montée en puissance de Servadour, dédiée aux veaux de huit jours. Le partenariat historique avec Corteva se traduit également par une reprise significative des surfaces de maïs semences, preuve du savoir-faire et de la fiabilité technique des producteurs de Vivadour. Enfin, la filiale GSN Semences continue de se développer à l'international malgré un contexte géopolitique pesant.

## • Quels sont les grands défis pour les prochaines années ?

**Florent Estebenet**

Le premier défi est celui du renouvellement des générations et de la capacité à maintenir une production agricole forte et diversifiée dans le Sud-Ouest. Le nombre d'agriculteurs diminue, les coopératives doivent s'adapter. Le second défi concerne la taille critique nécessaire pour répondre aux grands enjeux d'investissement et d'innovation. C'est dans cet esprit qu'a été lancé le projet de fusion avec Terres du Sud en 2025 : deux coopératives complémentaires, proches géographiquement, animées par les mêmes valeurs et une ambition commune, celle de mieux accompagner les agriculteurs et de préparer l'avenir ensemble. Nous faisons face à un contexte économique et climatique inédit. Ainsi, Vivadour est restée fidèle à sa vocation : agir, investir et bâtir la coopération de demain au service des agriculteurs, de la souveraineté alimentaire et du territoire.

# Une organisation autour de 6 pôles

Vivadour s'articule autour de six pôles d'activités, représentatifs des agricultures qui façonnent le territoire du groupe. De ces pôles émergent des marques fortes – propres ou par alliance – qui valorisent les productions des agriculteurs.



# Nos chiffres clés

**4 800**  
agriculteurs

**612**  
salariés\*

**558 M€**  
chiffre  
d'affaires  
groupe

**286 M€**  
chiffre  
d'affaires  
coopérative

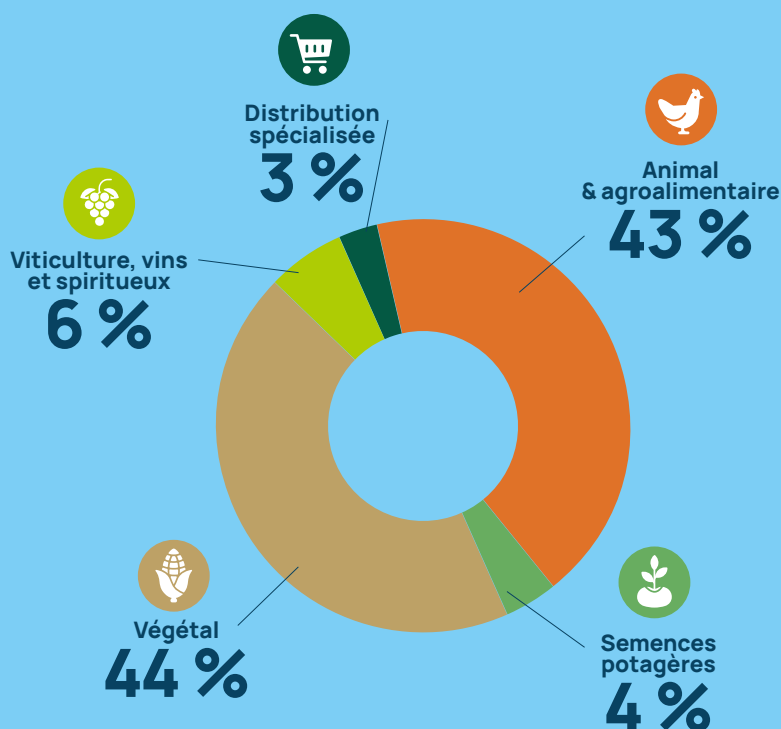
**143 M€**  
de fonds  
propres

**103 M€**  
actif  
immobilisé net

Jusqu'à  
**40 M€**  
de soutien  
de trésorerie  
de campagne

\* ETP (hors apprentis et alternants)

## • Répartition du chiffre d'affaires du groupe



Vivadour a évolué dans un contexte agricole et économique difficile dans la continuité de l'exercice précédent.

Les exploitations comme la coopérative subissent les mêmes tensions : prix bas, charges élevées, aléas climatiques plus nombreux. Dans ce cadre, Vivadour se doit de soutenir l'ensemble de son territoire, tout en maintenant les équilibres financiers de la coopérative. Les résultats économiques restent fragiles, mais les grands équilibres financiers restent solides. Des actions structurantes et des réorganisations ciblées ont été engagées dans plusieurs filières, tandis que des projets innovants se déploient pour conforter l'équilibre économique à moyen terme. Portée par cette dynamique, Vivadour prépare sereinement une nouvelle étape au service du territoire et de ses adhérents.

# Entre aléas climatiques et marchés baissiers, le végétal s'adapte

La campagne 2024-2025 est marquée par une météo complexe affectant les qualités et des marchés baissiers. Dans ce contexte, Vivadour aura proposé le maximum de solutions à ses agriculteurs : recherche des débouchés valorisants, service d'agrofournitures au rendez-vous, filières semences et légumes performantes, dynamique d'innovation.

**244 M€**  
de chiffre d'affaires

**325 000**  
tonnes collectées  
en conventionnel  
et bio

**970**  
hectares  
de légumes

**4 960**  
hectares de  
semences grandes  
cultures

## • Collecte

Vivadour a collecté 325 000 tonnes en 2024, un niveau moyen bien en deçà du potentiel habituel du groupe. La pluie a joué les troubles fêtes dès l'automne 2023 en contrariant l'implantation des céréales d'hiver. Puis au printemps 2024, les précipitations répétées et le manque d'ensoleillement ont compromis les rendements.

En résulte une petite récolte estivale. Quant à la collecte d'automne, elle est marquée par un taux d'humidité record pour les maïs (27,5 %) et les oléo-protéagineux. Les outils de séchage ont tourné à plein régime. Malgré des taux de mycotoxines élevés dus à l'excès d'humidité, la coopérative est parvenue à commercialiser tous les maïs. Par ailleurs, 6 500 tonnes de céréales biologiques ont été collectées sur une sole de 15 000 ha environ.

## • Agrofournitures

Le chiffre d'affaires atteint 55 M€ pour les activités d'agrofournitures. En engrais, la campagne a été particulièrement complexe à gérer à cause des fortes fluctuations des prix. Toutefois, la coopérative a commercialisé 48 000 t d'engrais et pu satisfaire les commandes des sociétaires. En ventes de semences, l'exercice s'est plutôt bien déroulé, que ce soit à l'automne 2024 pour les céréales à paille, qu'au printemps 2025 pour les semences de maïs, tournesol ou soja. Bien que la filière viticole connaisse des difficultés, les volumes commercialisés sont conformes aux attentes et proches des années précédentes. Enfin, « Direct Ferme », le service de livraison directe chez nos agriculteurs, atteint son rythme de croisière et répond aux attentes des agriculteurs.



## • Légumes

Face à un marché très tendu, marqué par l'essor des importations chinoises dans l'UE, les industriels français ont réduit leurs programmes de production, en particulier pour le maïs doux.

## Marché du maïs doux sous pression

Vivadour a ainsi limité en 2024 ses emblavements à 43,5 ha de maïs doux bio, 849 ha de maïs doux conventionnel et 74,6 ha de haricots. Si le potentiel des cultures s'annonçait remarquable, il a malheureusement été freiné par des conditions climatiques difficiles en fin de saison, entraînant des pertes de rendement et l'abandon de certaines surfaces (17 % en maïs doux). Malgré ces aléas, les récoltes ont dépassé 18 t/ha pour le maïs doux et avoisiné 10 t/ha pour les haricots. L'OP « légumes à destination industrielle » reconnue en avril 2024, a lancé début 2025 ses premières actions dans le cadre du programme opérationnel. Quatre mesures déjà actives permettent à certains producteurs sous contrat Vivadour de bénéficier de tarifs optimisés pour certaines pratiques

## Les défis de l'agriculture du Sud-Ouest

Depuis le début 2025, les prix du blé ont évolué à des niveaux particulièrement bas, du fait de l'abondance mondiale, de la concurrence russe et du ralentissement économique (Chine en particulier). Ce n'est pas sans poser de difficultés aux exploitations du Sud-Ouest dont les coûts de production restent élevés (intrants, énergie, charges). Amorcée depuis plusieurs années, la réorganisation de l'activité de collecte et agrofournitures se poursuit face à la baisse continue des surfaces cultivées et donc des volumes collectés. L'adaptation aux effets déjà visibles du réchauffement climatique est un autre enjeu de taille pour l'agriculture du Sud-Ouest.

agro-environnementales (couvert végétal en faveur de la biodiversité, apport de compost végétal, sonde capacitive, réduction des désherbants via une cartographie par drone). Un essai sur l'optimisation des apports azotés pour maïs doux tardifs est également en cours.



## • Semences Grandes Cultures

La production de maïs semences a reculé de 27 % par rapport à la campagne précédente, suivant la tendance nationale. Sur 3 300 ha, dont plus de 40 % en forme stérile, les rendements ont battu des records : 141 100 quintaux, soit 120 % des objectifs. Toutefois, l'étalement des maturités sur plus de deux mois et demi a perturbé l'approvisionnement de l'usine. Quant à la qualité, elle a été affectée par les insectes foreurs, rendant plus complexe le choix du stade de traitement, et compliquant la mise aux normes commerciales.

### Pour les autres productions de semences :

- **Colza** : 110 ha, rendement limité à 87 % des objectifs en raison de la pluviométrie excessive de l'automne 2023.
- **Soja** : 142 ha, presque entièrement destinés aux besoins internes ; 6 000 doses produites sur 4 variétés, en ligne avec les objectifs.
- **Tournesol** : le partenariat se poursuit avec Mas Seeds pour réception et séchage, volumes en hausse selon la croissance de ses marchés.
- **Céréales à paille** : programme réduit à 60 % à cause des conditions automnales défavorables ; moins de 1 100 ha semés pour 42 000 quintaux certifiés.



# Forte exposition aux tensions internationales

Après plusieurs années de croissance, GSN Semences connaît une légère baisse de son chiffre d'affaires (-2,7 %) en 2024-2025. Forte de sa dimension internationale, cette activité est particulièrement exposée aux tensions économiques et géopolitiques.

**22,5 M €**  
de chiffre d'affaires

**1 760 ha**  
de semences  
potagères en France

**500**  
tonnes de semences  
multipliées  
à l'étranger



## • Manque de disponibilité à la vente

Les conditions climatiques du printemps et de l'automne 2024, ont été particulièrement désastreuses pour la productivité grainière où à titre d'exemple, 40 % des surfaces de semences de haricots n'ont pas été récoltées.

Malgré un environnement international tendu et des aléas climatiques sévères, GSN Semences conserve une position solide sur ses marchés stratégiques. L'entreprise confirme sa capacité d'adaptation. La diversité de ses offres apparaît comme un facteur de résilience.

## • Relations bilatérales affaiblies

Historiquement leader en semences de légumes secs et sur les gammes standard en Algérie, GSN Semences a subi l'arrêt brutal des importations à la suite de la rupture diplomatique entre la France et l'Algérie. Conséquence : le blocage immédiat de la délivrance des autorisations d'importation à nos clients. Nos concurrents des régions voisines en ont profité pour occuper le marché.

## • Conflits et instabilité monétaire

Guerres qui bloquent les accès, embargos financiers qui interdisent toute relation commerciale, dévaluations des monnaies qui pénalisent les encaissements, manque de devises..., sont autant de facteurs qui compliquent la commercialisation de semences sur plusieurs zones stratégiques.

## • Fluctuation des marchés

Le pois d'industrie, segment où GSN Semences valorise sa propre génétique, s'est contracté de 27 % sur le segment de la conserve. Dans une moindre mesure, le haricot a reculé de 11 % en surfaces emblavées.





# Anticiper, expérimenter, transmettre

Face aux enjeux du renouvellement des générations, de la souveraineté alimentaire et du réchauffement climatique, Vivadour poursuit ses actions en faveur de la transition agricole. Compostage, biomasse, photovoltaïque, eau, accompagnement des transmissions et innovation : du concret pour préparer l'avenir de nos territoires.

## • Transmission des exploitations

En 2024/2025, Vivadour a concrétisé son offre dédiée à la transmission. Grâce au réseau de techniciens grandes cultures, les agriculteurs proches de la retraite sont identifiés et accompagnés : diagnostic économique, préparation d'un dossier de présentation diffusé sur le site de la coopérative, mise en relation avec des repreneurs potentiels, appui des chambres d'agriculture et des centres de gestion. L'objectif : maximiser la reprise des exploitations et assurer la continuité des productions, avec le soutien de la coopérative.

## • Compostage et biomasse

La plateforme de compostage Vivanat, en partenariat avec Suez, a atteint sa pleine capacité de production avec 6 000 t commercialisées auprès des adhérents. Mélange de boues d'épuration et de déchets verts, ce compost améliore la fertilité et la productivité des sols. Parallèlement, la filière biomasse poursuit sa croissance avec 10 000 t (déchets verts, pailles, jachères, coproduits) livrés aux méthaniseurs régionaux. Cette solution qui valorise les sous-produits de l'agriculture contribue significativement à l'économie circulaire dans notre territoire.

## Sécuriser l'accès à l'eau

### • Ressources en eau

Vivadour continue d'accompagner ses adhérents dans la création et la gestion de réserves d'eau destinées à l'irrigation. Une trentaine de projets ont été expertisés et une dizaine sont actuellement suivis, illustrant notre volonté de sécuriser l'accès à la ressource hydrique.

## • Énergie solaire

Le développement du photovoltaïque reste soutenu, avec une quarantaine de projets en cours sur les toitures des exploitations et des sites de la coopérative. Une nouvelle offre « tiers investisseur » permet désormais aux agriculteurs sans capacité de financement de bénéficier de ces installations. Le pompage solaire continue de se déployer sur le terrain, avec une dizaine d'installations réalisées, principalement pour des éleveurs.

## • Huile de coriandre

La filiale Sobiotech confirme son potentiel avec la commercialisation de plus de 1 000 l d'huile de coriandre, destinés à la nutraceutique (marché américain) et à la cosmétique. Des démarches de référencement sont en cours sur les marchés asiatiques, ouvrant de nouvelles perspectives de croissance.



## • Expérimentations et innovation

La ferme expérimentale poursuit ses essais avec son partenaire semencier Corteva, incluant pour la première fois des tests en maïs doux. Le pôle agronomique participe au suivi de 3 000 ha dans le cadre de Be Api, à l'accompagnement des agriculteurs via l'outil SMAG, et au déploiement d'outils d'aide à la décision (irrigation, fertilisation, lutte contre les adventices). En viticulture, les équipes mènent chaque année de nombreux essais pour améliorer la protection du vignoble. Ces résultats ont été partagés lors de l'événement Esti'Vigne qui a rassemblé 150 participants en juillet 2024.

# Volailles, bovins, protéines végétales : un pôle en pleine dynamique

Avec 240 M€ de chiffre d'affaires, le pôle Animal et Agroalimentaire représente plus de 40 % de l'activité du groupe en 2024-2025. Relance des activités volailles et palmipèdes grâce à la vaccination, poursuite de la réorganisation et du développement de l'aval en bovin, diversification avec Texpipro... toutes les filières s'inscrivent dans une stratégie de développement durable et équilibré.



## • Palmipèdes

Les volumes sont au rendez-vous avec 1,5 M de canards gras produits. Si le marché est porteur en viande, il est plus incertain pour le foie gras. La vigilance est de mise pour conserver un bon équilibre entre l'offre et la demande. L'exercice est marqué par le déploiement de l'ovosexage chez Sud-Ouest Accoupage. Cette innovation permet d'identifier, dès les premiers jours d'incubation, les œufs porteurs de canetons mâles, destinés à notre filière foie gras.

## • Volailles

Après des années de difficultés liées à l'influenza aviaire, la vaccination a permis une véritable relance des filières. La volaille standard a le vent en poupe, portée par des prix attractifs pour les consommateurs : 5,7 M de volailles ont ainsi été produites par les éleveurs. Le Label Rouge affiche aussi de bonnes performances avec 3,3 M de volailles produites et une période festive réussie. Le défi reste le renouvellement des générations, il s'agit de conforter la production en facilitant les reprises d'élevages et la construction de nouveaux bâtiments (standard : 2 en cours de construction, 2 autres à venir).



## • Œufs

Protéine animale la moins chère, plébiscitée par les consommateurs, l'œuf confirme sa place centrale. Les 17 éleveurs de Vivadour maintiennent une production de 32 M d'œufs biologiques. La coopérative a pu apporter des revalorisations aux contrats et a accompagné les éleveurs dans le marquage des œufs à la ferme.

**240 M€**  
de chiffres  
d'affaires

**9 M**  
de volailles



**1,5 M**  
de palmipèdes

**35 000**  
bovins



**32 M**  
d'œufs bio



**6,6 t**  
de miel



## • Apiculture

La jeune filière apicole de Vivadour continue sa montée en puissance : 6 600 kg de miel ont été récoltés soit 2 t de plus que l'année passée. La vingtaine d'agriculteurs-apiculteurs disposent désormais d'une miellerie à Plaisance, permettant l'extraction et la mise en pot. La filière s'organise autour de plusieurs leviers : la production autonome d'essaims, les formations pour le groupe d'apiculteurs, et toujours l'accompagnement par un technicien spécialisé.

## Bovins : un contexte haussier

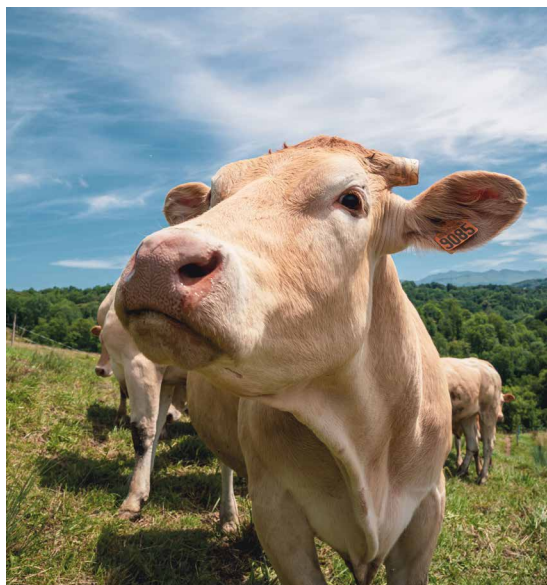
### • Filière bovine

La filière bovine de Vivadour confirme sa solidité et son rôle structurant dans le Sud-Ouest, avec un chiffre d'affaires de plus de 100 M€ et plus de 35 000 bovins maigres et gras collectés auprès des éleveurs régionaux. L'exercice écoulé s'inscrit dans un contexte exceptionnel d'augmentation des prix des brouards et des animaux finis, offrant aux éleveurs une rémunération inédite et encourageant la relance de la production après une décennie de recul.

### Renforcement amont

L'acquisition du négoce Boulin-Michel (23 000 bovins collectés) a marqué un tournant important. Cette société a pleinement répondu aux attentes, en sécurisant un débouché essentiel pour les éleveurs et contribuant à la croissance des volumes commercialisés.

En parallèle, la création de Servadour (49 % Vivadour – 51 % Serval), spécialisée dans l'achat de veaux de huit jours (1500 par semaine), constitue un levier stratégique. Sa première année d'activité est très positive, avec un équilibre commercial entre marché français (60 %) et l'export vers l'Espagne (40 %). Cette structure sécurise l'approvisionnement de Juviveau Productions, qui a engraisé 6 000 veaux gras sur l'exercice, malgré un contexte de forte inflation des prix du lait en poudre et des veaux.



### Développement aval

À l'aval, Vivadour consolide son intégration grâce à Viandes & Terroir Chalossais (VTC), chevillard implanté à Hagetmau (40). Spécialisée dans les carcasses haut de gamme, notamment le bœuf de Chalosse, la société alimente des boucheries d'exception dans le Sud-Ouest mais aussi à Paris et dans le Sud-Est. Les synergies engagées avec Vignasse & Donney renforcent la valorisation de ces animaux d'excellence. Vignasse & Donney poursuit sa progression, avec un chiffre d'affaires de plus de 30 M€. L'entreprise bénéficie d'un atelier modernisé (4 M€ d'investissement) et a lancé une nouvelle marque, « Bouche Bée », pour dynamiser son image sur les marchés régionaux.

### Diversification

La société Coriome, dédiée à la commercialisation de cuirs haut de gamme (veau, vache, agneau), a subi le ralentissement mondial du secteur du luxe. Néanmoins, elle a su diversifier son portefeuille de clients et consolider ses positions, maintenant son activité malgré un contexte moins favorable.



### TEXIPRO

En juillet 2024, Vivadour a créé Texipro en partenariat avec l'acteur régional GSF (Guy Spanghero Financière) afin d'investir le marché en pleine expansion des substituts végétaux. Les travaux d'aménagement d'un bâtiment industriel dans un site de production à Revel (31) devraient être terminés au printemps 2026. L'usine produira des protéines texturées de pois et de soja destinées à l'alimentation humaine. Réalisées en 2025, les premières collectes de ces graines sont prometteuses. En rythme de croisière, plus de 600 ha à valeur ajoutée pour les adhérents seront destinés à approvisionner cette usine.



# Une filière fragilisée en recherche de renouveau

L'exercice 2024-2025 illustre la fragilité de la filière viti-vinicole et spiritueux, confrontée à nouveau à des conditions climatiques extrêmes et à un contexte commercial tendu. Vivadour tente malgré tout de rationaliser ses activités, explorer de nouveaux marchés comme le sans alcool, et réaffirme son soutien aux viticulteurs.

**36 M€**  
de chiffre d'affaires

**213 000 hl**  
de vins produits

**19 000 hl**  
de vins distillés

## • Production viticole et vinicole

L'exercice 2024 a confirmé les grandes difficultés de l'amont viticole. Dans le Gers, le rendement moyen s'est établi à 64 hl/ha, soit une perte de 30 % sur dix ans. Même constat pour Vivadour dont le rendement atteint 60 hl/ha, soit -22 % par rapport à 2023. Depuis cinq ans, la succession d'aléas climatiques (pluies excessives, gel ou au contraire sécheresse et canicule), ne permettent plus aux viticulteurs d'atteindre des rendements suffisants pour couvrir les charges d'exploitation. Les viticulteurs sont en grande souffrance. Le système assurantiel, basé sur des rendements de référence déconnectés de la réalité, est devenu obsolète. En parallèle, la campagne nationale d'arrachage a conduit à la suppression de 25 000 ha de vignes, dont 600 ha dans le Gers et 160 ha au sein de Vivadour.

## • Services – Œnopolé de Gascogne

L'activité services, portée par l'Œnopolé de Gascogne, repose sur deux volets : analyse et conseil (CA stable à 600 K€) et magasin de fournitures de conditionnement (CA 3,7 M€). En 2024, le chiffre d'affaires global a reculé à 4,3 M€ (contre 6,7 M€ l'année précédente), la baisse venant essentiellement des fournitures de conditionnement. Fait marquant, le laboratoire s'est doté d'un micro-distillateur sous vide, permettant de réaliser des essais de vins désalcoolisés. Cette innovation ouvre de nouvelles perspectives et accompagne les viticulteurs dans leurs projets avant un éventuel passage à l'échelle industrielle.



La viticulture vit une période critique, marquée par une crise structurelle majeure, notre filière n'y échappe pas. Les efforts de restructuration engagés par la coopérative en 2024 doivent se poursuivre afin de nous adapter au contexte et ainsi assurer la pérennité de cette filière et de nos viticulteurs.



## • Commercialisation des vins

Le millésime 2023 a été commercialisé dans un contexte très tendu : plus faible récolte mondiale depuis 1961, stocks importants de vins blancs, baisse continue de la consommation et ralentissement des enlèvements. Il y a inadéquation entre l'offre et la demande. Les opérateurs se montrent plus exigeants sur la qualité alors même que les volumes baissent. À l'international, la baisse des cours, les tensions géopolitiques et de nouvelles taxes – notamment au Royaume-Uni sur les vins supérieurs à 11 % vol – accentuent la fragilité du secteur. Pour rester présents sur les marchés, les équipes ont redoublé d'effort : plus de 300 offres commerciales et 1 350 échantillons envoyés. Malgré cela, le chiffre d'affaires recule à 22,4 M€ (contre 24,8 M€ l'an passé). Pour l'avenir, trois axes stratégiques sont privilégiés : maintenir une offre qualitative différenciante en vrac, intensifier la prospection export et adapter les gammes aux nouvelles attentes des consommateurs, notamment les vins à bas degré.

## • Spiritueux

Le marché international des spiritueux a été sévèrement touché par les tensions géopolitiques et les barrières douanières (Chine, États-Unis, Russie). Les difficultés de paiement à l'export et la frilosité des clients pèsent sur les volumes. En revanche, le marché national progresse légèrement, notamment en grande distribution, grâce au recentrage autour des marques Monluc, Sempé et Jean Cavé. Sur cet exercice, l'offre s'est enrichie avec de nouvelles déclinaisons de la liqueur Pousse Rapière (citron, menthe, sureau). La centralisation de la production conditionnée sur le site de Villeneuve-de-Marsan a permis de rationaliser l'organisation et de dégager des synergies. L'activité vrac reste en recul, directement corrélée à la baisse des ventes d'Armagnac.



## Premières cuvées pour le Chai Sobre

### • Vins désalcoolisés

L'unité de désalcoolisation Le Chai Sobre est entrée en production en avril 2025. L'objectif de la première année est fixé à 10 000 hl, avec une capacité de production industrielle de 80 000 hl. Le site propose une offre « tout-en-un » : désalcoolisation de vins fournis par les clients ou mise à disposition de vins produits par la coopérative, livrés en vrac ou envoyés à l'embouteillage. Un projet de vente de bouteilles en « tiré bouché » est prévu pour 2025. Cette nouvelle activité prend tout son sens dans un contexte où les modes de consommation changent : en France, la consommation d'alcool a été divisée par deux entre 1960 et 2018 et recule encore de 3 % par an. À l'inverse, les boissons sans ou à faible teneur en alcool (no-low) connaissent une croissance rapide, soutenue par l'évolution des modes de consommation et les attentes sociétales.

# Des jardineries sous pression mais pleines de ressources

**Le réseau Gamm vert enregistre un recul de 4 % de son chiffre d'affaires, du fait de la baisse de la fréquentation et du panier moyen. La hausse des coûts de fonctionnement fragilise un modèle économique déjà sous tension, mais nos magasins de proximité disposent de leviers pour préparer l'avenir.**

## • Le végétal

Le secteur du végétal, pilier de nos jardineries, conserve sa position de moteur de l'activité. Nous renforçons la collaboration avec les fournisseurs locaux et nous adaptons nos offres à chaque point de vente et son territoire pour rester la référence du jardin.



## • Le numérique et l'omnicanalité

Nous sommes encore au balbutiement de cette nouvelle ère qui ne pourra que progresser dans les années à venir. Ce relai de croissance doit rapprocher l'offre digitale et l'expérience en magasins pour contribuer au développement de l'ensemble. Nous devons renforcer nos actions de communication et d'animation, en parallèle du plan annuel de la centrale. C'est un levier majeur d'amélioration de la fréquentation que nous devons suivre au quotidien.

## • Le frais et le terroir

L'offre de produits frais, locaux, issus du terroir, trouve son public dans nos magasins de proximité. C'est le rare secteur en croissance. Nous avons su capitaliser sur nos circuits courts issus des productions du groupe et des producteurs locaux. Ce segment poursuit sa progression et sera dynamisé par de nouveaux référencements régionaux.

## • Les marques propres

La centrale investit massivement dans les marques dédiées sur de nombreuses gammes. Des produits auxquels sont sensibles les consommateurs séduits par leur positionnement prix.



**15** points  
de vente Gamm  
vert dont deux  
magasins Frais  
d'Ici en duo

**17 M€** de  
chiffre d'affaires

**526 000**  
passages en caisse

**20 400 m²**  
de surface de vente

## • L'attractivité des points de vente

Un nouveau concept de magasin adapté aux zones rurales sera testé dès cette année pour répondre aux attentes locales.







## Société Coopérative Agricole

HCCA N°14095

Siren 381 996 214 • RCS Auch

Rue de la Menoue • 32400 Riscle

**Tél.** 05 62 69 71 72 **Fax** 05 62 69 93 14

[vivadour@vivadour.com](mailto:vivadour@vivadour.com)

[www.vivadour.coop](http://www.vivadour.coop)

