

Rapport annuel 2015_2016

in

vi

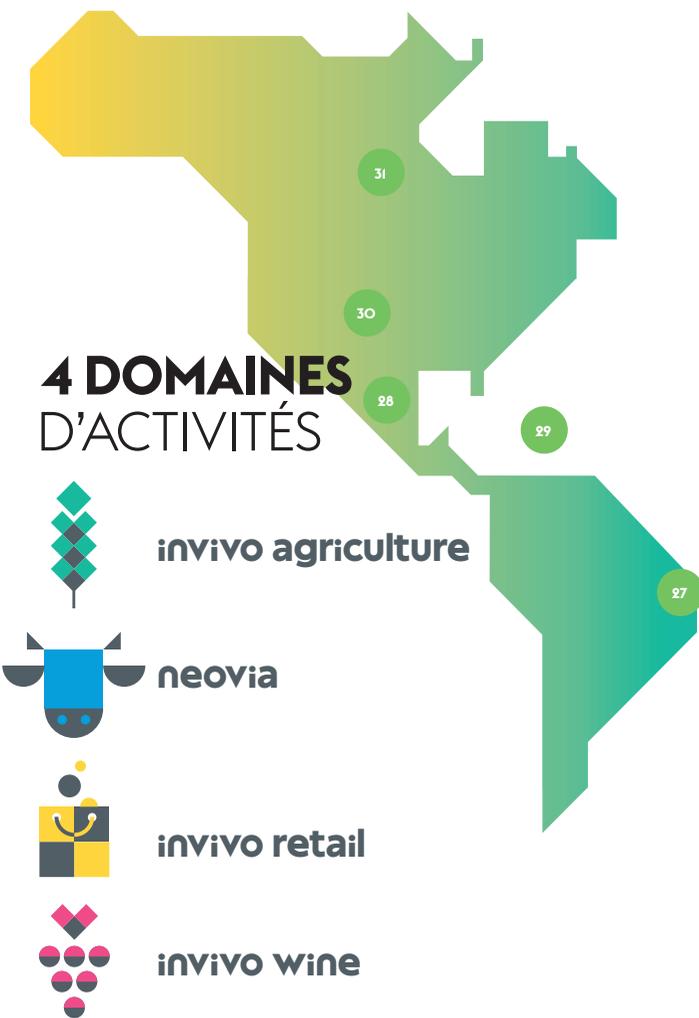
vo

invivo®

SOMMAIRE

- _04_ Message du président et du directeur général
- _06_ Entretien avec le directeur général
- _08_ Gouvernance
- _10_ Cap sur l'innovation
- _12_ L'écosystème d'innovation
- _14_ Innov'actions
- _18_ Smart RH accompagne la transformation du groupe
- _20_ Une activité en progression
- _22_ Objectifs atteints
- _24_ InVivo Agriculture
- _40_ Neovia
- _52_ InVivo Retail
- _58_ InVivo Wine
- _62_ La RSE, source d'innovation

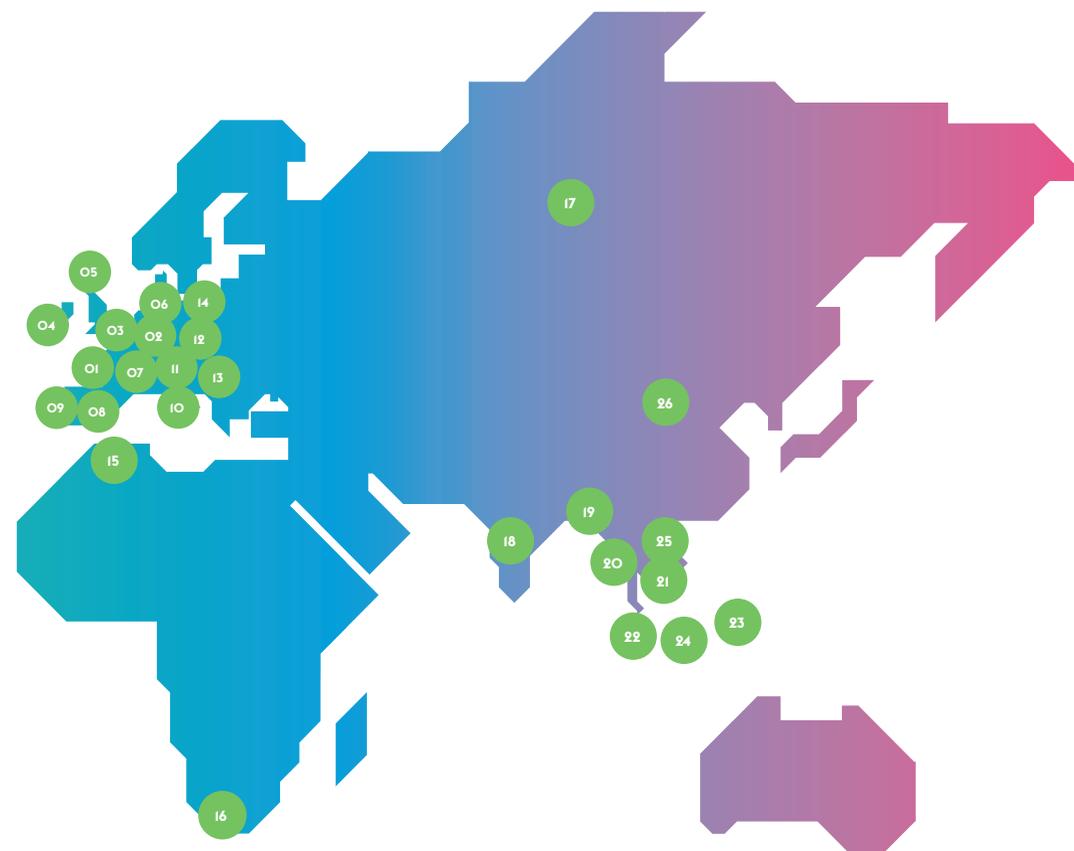
PROFIL



invivo TECH 2020

La démarche « InVivo Tech 2020 » a pour objectif d'accélérer le déploiement du plan stratégique « 2025 by InVivo » et la croissance du groupe. Elle met l'accent sur deux axes majeurs :

- La transformation des organisations du groupe dans toutes ses composantes: autonomisation des métiers et recentrage du corporate groupe, développement de l'esprit intrapreneurial pour favoriser l'intégration de nouvelles activités et de start-up mais aussi l'implication des collaborateurs dans le plan stratégique « 2025 by InVivo »
- La digitalisation des activités: conjuguée avec la culture intrapreneuriale, elle favorisera l'émergence d'innovations dans nos activités, de la smart agriculture, cette agriculture du futur qui permettra de produire plus et mieux et de manière durable



- 01 France
- 02 Allemagne
- 03 Belgique
- 04 Irlande
- 05 Grande-Bretagne
- 06 Pays-Bas
- 07 Suisse
- 08 Espagne
- 09 Portugal
- 10 Italie
- 11 Hongrie
- 12 République tchèque
- 13 Roumanie
- 14 Pologne
- 15 Algérie
- 16 Afrique du Sud
- 17 Russie
- 18 Inde
- 19 Myanmar
- 20 Thaïlande
- 21 Cambodge
- 22 Singapour
- 23 Philippines
- 24 Indonésie
- 25 Vietnam
- 26 Chine
- 27 Brésil
- 28 Mexique
- 29 Cuba
- 30 États-Unis
- 31 Canada



InVivo a pour mission de redonner à l'agriculture et à la coopération agricole toute leur place dans la chaîne de valeur alimentaire mondiale, dans le respect de la planète et des hommes.

3 ORIENTATIONS STRATÉGIQUES, CRÉATRICES DE VALEUR

- Être une tête de pont du développement de l'agriculture française dans le monde
- Investir dans les métiers d'avenir pour créer des champions français
- Offrir de nouveaux débouchés et accompagner la mise en marché des productions françaises

5 LEVIERS DE PERFORMANCE

- Investir dans la R&D et l'innovation
- Élargir et diversifier les activités du groupe
- S'internationaliser à partir de nouvelles plateformes et des implantations du pôle nutrition et santé animale Neovia
- Valoriser notre capital humain
- Déployer une politique de responsabilité sociétale et environnementale

EN CHIFFRES

1^{er} groupe coopératif agricole français

220 coopératives sociétaires

9 200 collaborateurs

6,4 milliards d'euros de chiffre d'affaires

DIRECTION DE LA COMMUNICATION
CONCEPTION ET RÉALISATION: PUBLICORP
- 14261 - 01 55 76 11 11.

CRÉDITS PHOTO: Bruno Levy, Ch. Ruiz/Montpellier3m, Fabien de Chavanes, Bioline, Smag, Philippe Couette, André Bocquel, Alain Goulard, Yves Le Moullec, Neovia, Fotolia, Tim Krieger/Brand X Pictures, Jean-Bernard Laffitte, Néodis, Cordier, Sébastien Rousselle, Pancosma, Patrice Noyelle.



Ce document participe à la protection de l'environnement. Il est imprimé sur un papier certifié FSC, issu de forêts gérées durablement, chez un imprimeur labellisé Imprim'Vert utilisant des encres végétales.

ORGANISER DES FILIÈRES COMPÉTITIVES ET COOPÉRATIVES

Le moment est venu de repenser le modèle agricole, de renforcer la compétitivité des filières et d'apporter aux agriculteurs les outils et solutions pour construire l'agriculture du futur. Une agriculture bénéfique pour les agriculteurs et la société tout entière.

La croissance démographique mondiale et donc des besoins alimentaires, l'émergence de nouvelles tendances de consommation offrent de belles opportunités au monde agricole. En France et en Europe mais bien plus largement dans l'ensemble des pays d'Amérique, d'Asie et d'Afrique qui disposent d'un potentiel agricole important et à tous ceux qui souhaitent accroître leur autonomie alimentaire. Et pourtant les crises agricoles et alimentaires se succèdent.

Repenser le modèle agricole français

Crise de l'élevage et des céréales en France. Toutes les filières sont en difficulté et de surcroît au même moment. Face à la situation difficile que vit le monde agricole, les mesures d'urgence et d'accompagnement ne suffisent plus. Il est urgent de repenser le modèle agricole français en organisant les filières pour qu'elles soient plus compétitives.



Dans les pays émergents, l'organisation de filières locales est également la meilleure solution pour valoriser les potentiels agricoles et apporter une garantie de revenus aux producteurs.

Construire une agriculture durable et digitale

La diffusion des progrès agronomiques et des nouvelles technologies numériques au plus grand nombre d'agriculteurs et d'éleveurs devrait leur permettre de gagner des points de compétitivité. Le groupe InVivo et

« Le modèle coopératif que nous soutenons est porteur d'une culture d'échange, de partenariat, de transfert de savoir-faire. »

impacte très fortement les revenus des agriculteurs, des changements seraient également nécessaires au niveau de la politique agricole commune. Plusieurs pistes sont à envisager : gestion pluriannuelle des aides, révision des outils de régulation.

Les dirigeants politiques présents au troisième Sommet international des coopératives, qui s'est tenu à Québec en octobre 2016, ont invité les acteurs du monde coopératif à prendre conscience du potentiel du modèle coopératif pour relever les défis d'avenir. Un modèle qui répond aux attentes économiques et sociétales du monde moderne. Un modèle porteur d'une culture d'échange, de partenariat, de transfert de savoir-faire. Un modèle qui a la capacité à construire des filières et à partager la valeur ajoutée entre les différents acteurs. ●

ses coopératives partenaires sont mobilisées pour leur apporter les produits, outils et services afin de produire plus et mieux en tenant compte des potentiels pédoclimatiques et structurels de leurs exploitations.

La contractualisation pluriannuelle entre les différents acteurs des filières, parce qu'elle apporte une garantie de prix, donne aussi une visibilité aux agriculteurs sur leurs débouchés et leur capacité à investir.

Dans un environnement de plus en plus mondialisé marqué par une volatilité croissante des prix des matières premières agricoles qui

Philippe Mangin,
président d'InVivo

Thierry Blandinières,
directeur général d'InVivo

RENCONTRE AVEC THIERRY BLANDINIÈRES



Le lancement du plan stratégique « 2025 by InVivo » il y a deux ans a marqué le renouveau du groupe InVivo, sa forte volonté de croissance à l'international et sur de nouveaux métiers, l'alimentaire et le vin notamment.

Après une première année de déploiement très positive, comment analysez-vous les résultats d'InVivo sur l'exercice 2015-2016 ?

Les résultats sont satisfaisants, en ligne avec les objectifs fixés. Notre chiffre d'affaires atteint 6,4 milliards d'euros, en hausse de 13 %. Cette croissance résulte du développement de l'activité sur l'ensemble de nos métiers. La performance économique est très satisfaisante avec un Ebitda à 116 millions

d'euros, en hausse de 9 %. Les ristournes versées aux coopératives sociétaires s'élèvent à 97 millions d'euros. Elles sont équivalentes à celles de l'an dernier. Le résultat net part du groupe s'établit à 55 millions d'euros. Les ratios financiers d'InVivo sont très sains et nous permettent de poursuivre notre développement.

L'agriculture française traverse une série de crises majeures. La conjoncture économique mondiale est également difficile. Comment abordez-vous ce contexte ?

L'exercice 2016-2017 se caractérise par une situation agricole très difficile en France.

C'est le cas en particulier de l'élevage laitier et bovin viande mais aussi de la filière blé qui connaît, pour des raisons climatiques très spécifiques à notre pays ce printemps, une crise historique, ce qui constitue un vrai défi pour notre filiale InVivo Trading. Au niveau mondial, le ralentissement de la croissance chinoise affecte de nombreux marchés à des degrés divers. La croissance s'essouffle au Brésil et au Mexique où nous avons des positions fortes. En dépit de ces contextes peu favorables, nous restons confiants. L'agriculture reste un secteur stratégique, la demande alimentaire augmente. Nous allons continuer à investir en étant très vigilants sur nos structures de coûts.

Quelles sont les perspectives pour le groupe InVivo ?

Je suis convaincu que face à la crise, le modèle économique du groupe InVivo va démontrer sa robustesse grâce aux quatre piliers que constituent ses quatre métiers : Agriculture, Nutrition et Santé Animale, Distribution Grand Public et Vin. Sa résilience va nous permettre de passer ce cap difficile. En 2015-2016, de nombreux projets de croissance externe ont été initiés sur les métiers d'avenir : additifs en nutrition animale, biocontrôle en santé végétale par exemple ; et sur des pays qui disposent d'un potentiel agricole à valoriser, en Amérique latine, mais aussi en Asie et en Afrique. Ils vont générer des relais de croissance rentables, nous aider à apporter notre contribution aux défis agricoles à relever et aux attentes à satisfaire en matière d'alimentation, en France et au niveau mondial. Nos investissements sur l'internationalisation de tous nos métiers et en matière d'innovation vont dans ce sens et contribueront à consolider notre modèle économique.

Vous avez également décidé d'accélérer la transformation d'InVivo. Pour quelles raisons ?

Le plan stratégique « 2025 by InVivo » est sur les rails. Au cours de ces deux premières années, nous avons apporté les preuves de notre capacité à déployer de nouveaux

projets et à délivrer les résultats attendus. Le moment est donc venu d'accélérer les transformations du groupe, notamment sa transformation numérique. C'est l'objectif de la démarche « InVivo Tech 2020 » que nous engageons pour relever les défis de la digitalisation du monde agricole et agroalimentaire. L'acquisition de compétences sur les nouvelles technologies et outils numériques au bénéfice des métiers, des coopératives et des agriculteurs va constituer un formidable levier pour permettre aux agriculteurs de produire plus et mieux.

Qu'attendez-vous de la digitalisation et du développement des nouvelles technologies chez InVivo ?

« InVivo Tech 2020 » marque aussi l'évolution culturelle du groupe. En étant parties prenantes de la mise en œuvre du plan « 2025 by InVivo », les coopératives, les managers et les collaborateurs ont positionné InVivo sur une nouvelle trajectoire. Ils en ont fait un groupe ambitieux, une entreprise d'avenir attractive. « InVivo Tech 2020 » contribuera au développement de l'esprit start-up. Le numérique favorise la transversalité entre les équipes et le travail en réseau, la mise en relation de nos centres de R&D et d'innovation avec des start-up situées en périphérie de nos métiers mais qui demain pourront impacter nos core business. L'ouverture de We'nov, le centre mondial de l'innovation de notre pôle nutrition et santé animale Neovia et la création du fonds d'investissement Neovia Venture ont ouvert la voie aux autres métiers. L'ouverture du Studio agrodigital autour de Smag et le lancement du fonds InVivo Invest ouvrent de nouvelles perspectives à InVivo Agriculture. Par ailleurs, pour donner plus de corps et une vision mondiale à notre politique RSE, nous venons de créer un fonds de dotation, InVivo Foundation, avec pour objectif d'accompagner des projets de développement en Afrique et ailleurs. ●

LE CONSEIL D'ADMINISTRATION ET LES COMITÉS DE SUIVI

Représentatif de l'ensemble des coopératives sociétaires, le conseil d'administration détermine les orientations stratégiques du groupe.

Le bureau composé de sept membres et d'une personnalité qualifiée travaille en étroite collaboration avec la direction générale.

Les administrateurs sont très impliqués dans la stratégie des métiers et participent à leurs travaux. Cinq comités de suivi ont été créés: AgroSciences, Grains, Nutrition France, Retail et Vin. Deux à quatre administrateurs siègent dans chacun d'eux. Ils examinent les faits marquants de l'activité concernée, sa performance économique et financière, les sujets à approfondir. Ils rendent compte à l'ensemble du conseil d'administration des travaux de leur comité.

Trois comités transverses ont également été créés.

Le comité d'audit et des risques est en charge du suivi des processus d'élaboration et de l'efficacité des dispositifs d'information financière, de contrôle interne et de gestion des risques. Le comité des nominations et des rémunérations examine la politique de rémunération des cadres dirigeants et des membres du comité exécutif proposée par la direction générale. Le comité d'éthique veille au respect de l'éthique au sein du groupe et à l'application du règlement et des statuts de l'Union InVivo.



Jérôme Calleau et Philippe Mangin

Président

Philippe Mangin* EMC2 (55)

Président délégué

Jérôme Calleau* CAVAC (85)

Les coopératives

Régis Serres*,
ARTERRIS (11)

Joël Castany,
LES VIGNERONS DU VAL
D'ORBIEU (11)

Dominique Farail,
ENTREPRISES ET VIGNOBLES
OUEST CARCASSONNE (11)

Arnaud Degoulet,
AGRIAL (14)

Marc Patriat*,
DIJON CÉRÉALES (21)

Christian Veyrier,
DROMOISE DE CÉRÉALES (26)

Cédric Burg,
SCAEL (28)

Cédric Carpenne,
VAL DE GASCOGNE (32)

Franck Clavier,
VIVADOUR (32)

Jean-Yves Colomb,
LA DAUPHINOISE (38)

Michel Prugue*,
MAISADOUR (40)

Bertrand Relave,
EUREA (42)

Hubert Garaud,
TERRENA (44)

Alex Bertrand,
AXERIAL (45)

Patrick Grizou,
TERRES DU SUD (47)

Antoine Hacard,
ACOLYANCE (51)

Pascal Prot*,
VIVESCIA (51)

Serge Le Bartz,
CECAB (56)

Christian Sondag,
LORCA (57)

Thierry Dupont,
AGORA (60)

Bertrand Hernu,
UNEAL (62)

Thomas Thuet,
CAC (68)

Patrick Aps*,
CAP SEINE (76)

Jean-François Gaffet,
NORIAP (80)

Jacques Hilaire,
CAPL (84)

Gérard Delagneau,
IIO BOURGOGNE (89)

Personnalités qualifiées

Michel Duvernois,
BOURGOGNE DU SUD (71)

Denis Fend,
COMPOIR ACHAT
& VENTE (67)

Bernard François**,
OCEALIA (16)

Associé non
coopérateur
(Cadre dirigeant)
Jérôme Duchalais (75)

Président honoraire
Michel Fossez

Commissaires
aux comptes
SCP Montiel (75)

SAS Ernst & Young (92)

* Membres du bureau

** Participe aux réunions de bureau

LE COMITÉ EXÉCUTIF



Le comité exécutif est composé de sept membres. Il définit et met en œuvre la stratégie du groupe. Il suit les performances et les résultats des différentes activités et pilote les projets stratégiques.

1. **Thierry Blandinières,**
directeur général

2. **Jérôme Duchalais,**
directeur général adjoint
et secrétaire général

3. **Hubert de Roquefeuil,**
directeur général adjoint
et président de Neovia

4. **Laurent Martel,**
directeur d'InVivo Agriculture

5. **Jean-Pierre Dassieu,**
directeur d'InVivo Retail

6. **Maha Fournier,**
directeur administratif
et financier

7. **Sébastien Graff,**
directeur des ressources humaines,
de la communication et de la RSE

L'innovation est le moteur de notre développement

Notre mission est une invitation à innover : contribuer à redonner à l'agriculture et à la coopération agricole toute leur place dans la chaîne de valeur alimentaire mondiale dans le respect de la planète et des hommes. Le groupe InVivo est entré dans une phase de développement importante, confortée par une démarche d'innovation soutenue autour d'une gouvernance et d'un mode de fonctionnement agiles et réactifs.

Pour nourrir 9 milliards d'êtres humains en 2050 et préserver les grands équilibres environnementaux de la planète, InVivo développe des produits, services et technologies innovantes, imagine de nouveaux modèles de production agricole et alimentaire. L'agronomie et la zootechnie, la technologie et le digital sont de formidables leviers pour permettre aux agriculteurs de produire plus et mieux.

InVivo mobilise l'ensemble de ses collaborateurs pour relever ce défi. Pour mutualiser les moyens, partager les connaissances et accélérer la mise en marché de nouveaux produits et services, InVivo travaille en étroite collaboration avec ses coopératives adhérentes et noue des partenariats avec des universités et centres de recherche, des industriels et pôles de compétitivité.

Une culture d'entreprise

Au printemps 2016, Neovia a ouvert son centre mondial de l'innovation, We'nov à Vannes en Bretagne. We'nov est l'expression de l'innovation ouverte et coconstruite avec toutes les parties prenantes, de l'éleveur au consommateur. Au printemps 2017, InVivo Agriculture inaugurer son Studio agrodigital à Montpellier dans le sud de la France. La création d'une Maison du végétal et d'un réseau de fermes numériques viendra renforcer ce dispositif dans les prochaines années.

Au cours de cet exercice, InVivo a structuré son écosystème d'innovation autour de processus internes repensés pour accélérer sa transformation et sa croissance, et financer le développement de projets innovants.

Une attention très particulière est portée sur la transformation numérique du groupe car elle est une condition de l'innovation, un état



d'esprit sans lequel le travail collaboratif, en réseau, ne peut porter ses fruits. La démarche de transformation et d'innovation « InVivo Tech 2020 » est porteuse d'une nouvelle culture d'entreprise qui favorise l'émergence des talents et des nouvelles idées, d'initiatives prometteuses.

L'intrapreneuriat est encouragé. Les collaborateurs dont les projets seront sélectionnés disposeront des moyens de passer de l'idée à la réalisation grâce au dispositif d'accompagnement d'InVivo Campus, notre université d'entreprise.

Un accélérateur de croissance

Deux fonds d'amorçage dotés de 5 millions d'euros ont été créés : Neovia Venture pour les métiers de la nutrition et santé animale, InVivo Invest pour InVivo Agriculture et les métiers B to C (Retail et Vin), dédiés au financement de start-up porteuses de projets créateurs de valeur pour les métiers et à l'acquisition de nouvelles technologies.

En complément de ses ressources et outils de R&D principalement orientées vers l'innovation incrémentale, InVivo se donne ainsi les moyens de développer des innovations disruptives qui pourront demain impacter son « core business ». Le groupe est déterminé à ouvrir de nouvelles voies pour relever les défis de l'agriculture et de l'alimentaire 4.0. ●

L'ÉCOSYSTÈME D'INNOVATION INVIVO

La démarche «InVivo Tech 2020» vise à accélérer la transformation et l'innovation du groupe InVivo.



PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ

Pôle Agri Sud-Ouest Innovation
L'agricole et l'agroalimentaire

Pôle Industries et Agro-Ressources
La bioéconomie

Pôle Mer Bretagne Atlantique
Les ressources biologiques marines

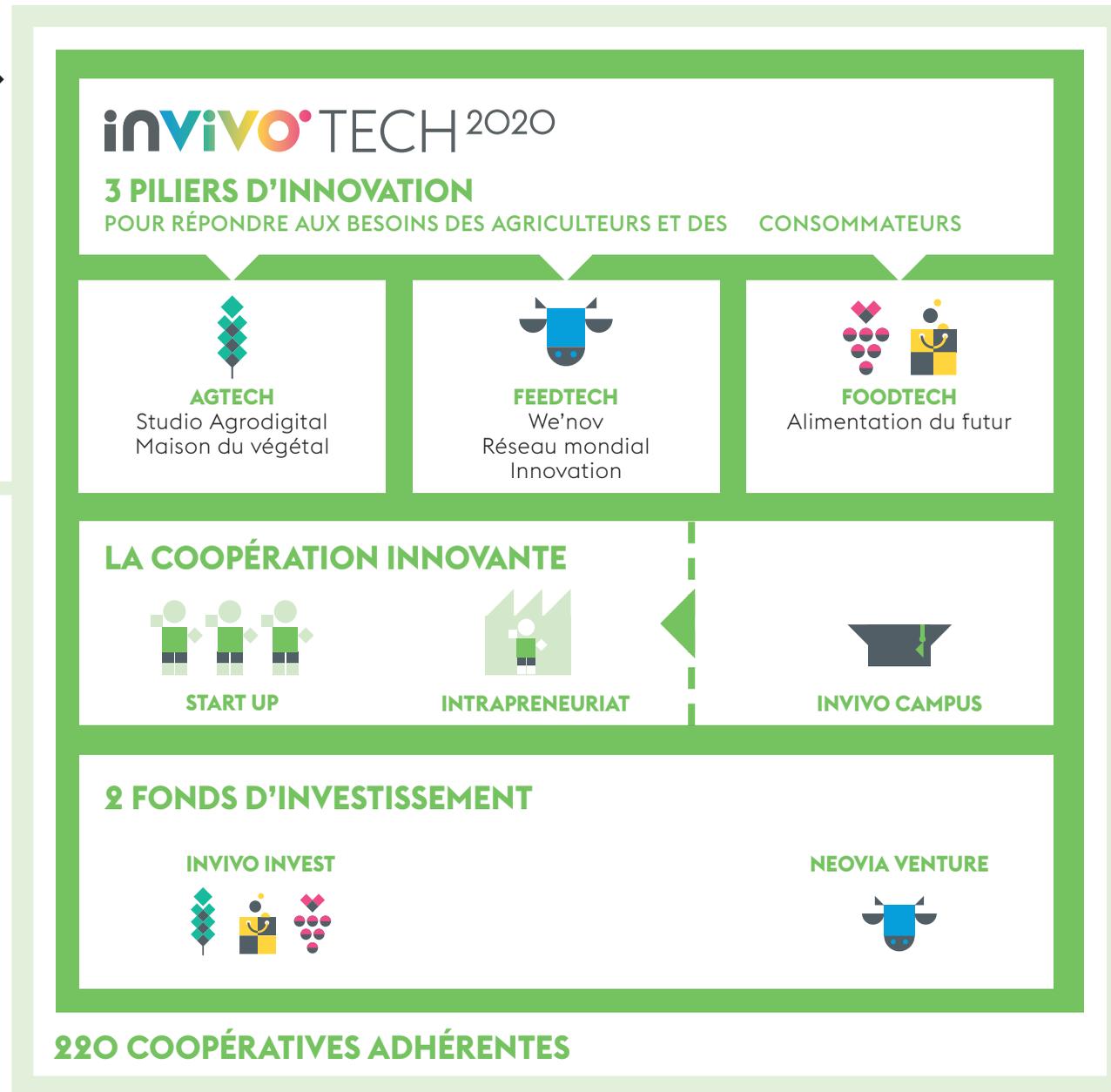
Pôle Qualiméditerranée
Les agrotechnologies durables

Pôle Terralia
La filière intégrée de la semence à l'assiette

Pôle Valorial
L'aliment de demain

Pôle Végépolys
La production végétale

Pôle Vitagora
Le goût-nutrition-santé



PARTENARIATS AVEC L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

France
AgroParisTech
Audencia Business School
ESA d'Angers
ISA Lille
ISARA Lyon
Montpellier SupAgro
Neoma Business School
Purpan
UniLaSalle

Brésil
FAZU
PUC do Parana

Mexique
UAQ
UNAM

Portugal
UTAD

Indonésie
ITS
Université d'Airlangaa
Université de Diponegoro
Université de Brawijaya



PARTENARIATS AVEC LES CENTRES DE RECHERCHE

Inra (France)
Muséum national d'histoire naturelle (France)
Embrapa Pantanal (Brésil)
CRF (Canada/USA)
Wageningen University & Research (Pays-Bas)



PARTENARIATS COOPÉRATIFS À L'INTERNATIONAL

Canada
Coop fédérée

Japon
Zen-Noh

Argentine
ACA

innov'actions



« Ensemble, nous allons construire la smart agriculture. »

Éric Seban,
responsable business développement
& projets d'InVivo Agriculture

« Plusieurs initiatives majeures montrent que l'union est notre force et notre principal atout pour innover et progresser avec les coopératives: la réussite du PPA (Pôle Partenaires Agrofourniture) cogéré avec les coopératives, l'implication des coopératives dans les projets de Semences de France et de Life Scientific, le lancement du club Biosolutions d'Agrosolutions dans lequel 14 coopératives sont engagées, la création de la nouvelle société Be Api avec déjà 25 coopératives actionnaires grâce à laquelle nous allons fédérer nos moyens et savoir-faire pour faire progresser l'agriculture de précision. Nous allons poursuivre nos efforts pour construire l'agriculture de demain, une agriculture de précision qui permettra de produire plus et mieux et de répondre aux enjeux du développement durable. Cette révolution se fera progressivement en développant de nouveaux intrants, des outils de pilotage des exploitations et des territoires, et par un fort accompagnement en matière de conseil. Le numérique jouera une part essentielle dans l'innovation. Nous parlerons de plus en plus d'agriculture et d'objets connectés, de big data et d'outils d'aide à la décision, d'agriculture de précision mais aussi de semences 2.0 et de silo virtuel. Le pôle agrodigital et le Studio agrodigital, que nous venons de créer à Montpellier, seront des centres d'innovation ouverts à l'ensemble de nos partenaires, notamment aux coopératives. L'innovation agronomique, technologique et l'agriculture de précision produiront des solutions alternatives que nous souhaitons tester dans un réseau national de fermes numériques, véritable panel et laboratoire des meilleures pratiques innovantes en productions végétales. »

« Nos solutions innovantes sont avant tout au service de la compétitivité des filières animales en France. »

Tristan d'Hérouville,
directeur de l'activité firme-services France de Neovia



« L'ensemble de nos marques françaises (Inzo°, Eivalis, Prisma, AgroOI, Nutrilac...) contribue à l'amélioration de la compétitivité des filières animales. Au total, près de 100 solutions innovantes ont été élaborées en coconstruction avec les fabricants d'aliments grâce à l'approche ouverte de l'innovation mise en œuvre par Neovia. Ces solutions associent à nos produits (prémix, additifs, minéraux, aliments spéciaux) des services à forte valeur ajoutée, tels que des outils d'aide à la décision, une expertise en formulation et des formations dédiées aux enjeux spécifiques de chaque espèce. Elles mettent également l'accent sur la nutrition de précision et le pilotage de la performance au bénéfice des éleveurs. L'innovation doit toujours partir du besoin et des usages du client. Cela permet de définir dès le départ des produits et services différenciants qui apporteront une véritable valeur ajoutée à nos clients, fabricants d'aliments ou éleveurs: valeur d'usage, technique ou économique. Dans ce cadre, l'observation constante de l'évolution des usages de nos clients sur le terrain nous permet de mieux détecter leurs besoins latents ou implicites, sources d'idées et de développements pour nos équipes. Au sein de We'nov, le centre mondial de l'innovation de Neovia, nos spécialistes du marketing, de l'innovation, du digital, de l'industriel ainsi que nos ingénieurs R&D et formulation travaillent avec nos clients pour mettre au point les solutions innovantes qui sont présentées au marché français. Nombre d'entre elles ont d'ailleurs été récemment récompensées. Seize Innov'Space ont ainsi été remportés par Inzo° en 20 ans. La dernière récompense reçue concerne Sweetan, lancé en 2015. Cette innovation améliore la protection naturelle de la protéine des tourteaux de soja, assurant ainsi une meilleure valorisation des acides aminés par les ruminants. »



« Gamm vert réinvente le modèle de la jardinerie et du commerce alimentaire. »

Frédéric Guyot,
directeur général délégué de Gamm vert

« L'innovation d'InVivo Retail s'appuie autant sur le développement de l'offre que sur de nouvelles promesses clients et des formats multiples d'enseigne. En réponse aux attentes des clients de plus en plus nombreux à fonctionner en mode multicanal, nous allons poursuivre nos efforts dans cette voie et améliorer les performances commerciales de Gamm vert, de notre site de vente en ligne Plantes et Jardins et de chaque magasin. Gamm vert s'inscrit dans une politique continue de modernisation de son offre sur ses cœurs de métiers – la jardinerie et l'animalerie – et d'innovation, notamment sur l'alimentaire pour permettre aux magasins de développer de la récurrence, des gammes désaisonnalisées et des offres

régionales exclusives. L'ouverture d'un magasin partagé Gamm vert-Frais d'Ici à Auch change les codes et les flux de la jardinerie. Elle associe une offre alimentaire de qualité, sourcée dans la région, à celle d'une jardinerie experte dans le potager et la vie des animaux domestiques. Cette nouvelle initiative ajoutée à celle des deux magasins existants ouvre la voie à un nouveau concept alimentaire de proximité qui offre aux coopératives la possibilité de développer leurs activités de distribution dans les zones rurales aussi bien que dans les grandes métropoles. Avec Néodis, InVivo Retail innove en proposant des gammes qui correspondent à ces nouvelles attentes : amélioration de la nutrition des animaux de compagnie avec Pure, développement d'un écosystème animal au jardin avec "la Nature à la Maison". Et très prochainement un nouveau concept d'autoproduction, "le Potager à la Maison". »

« En soi, l'architecture du pôle Vin d'InVivo est déjà une innovation. L'adhésion de caves coopératives présentes sur les différents vignobles français, l'engagement pluriannuel des viticulteurs sur des volumes d'apport de vin de qualité à prix garantis, la définition de la stratégie commerciale d'InVivo Wine sont les premiers pas d'une démarche fédératrice capable d'engager la filière vin française dans une nouvelle dynamique à l'export. En lien avec InVivo Agriculture, l'innovation sera au cœur du vignoble. Nous allons développer l'utilisation de produits de biocontrôle et la digitalisation du suivi du vignoble. Autant de démarches en faveur de la traçabilité du vignoble au chai et d'une production de qualité respectueuse de l'environnement, qui font écho aux attentes des distributeurs et consommateurs. Nous sommes aujourd'hui la seule organisation de cette ampleur dans la filière vin qui puisse porter les innovations au cœur des vignobles et des outils de vinification et ainsi tenir les promesses de traçabilité faites aux consommateurs désireux de connaître l'origine et le mode d'élaboration du vin. Ceci tout en apportant aux vignerons engagés avec nous une vision sur les perspectives de développement des marchés en France

et à l'international. Le partenariat avec Vinadeis est un foyer d'innovation pour l'élaboration et le marketing des vins. Ses filiales, Inno'Vo et Artisan Bio, très innovantes sur les segments bio et sans alcool mais aussi sur les conditionnements, son chai vrac de Béziers inauguré au printemps 2016, le plus moderne de France et le plus abouti en termes de gestion de la qualité, le savoir-faire des équipes techniques et marketing sont autant d'atouts dont bénéficie le pôle Vin d'InVivo. La relance de la marque Cordier est le premier exemple de cette capacité d'innovation. »

« Un nouveau regard sur l'organisation de la production, de la commercialisation et du marketing des vins. »

Bertrand Girard,
directeur d'InVivo Wine



Smart RH accompagne la transformation du groupe

Le projet stratégique de la direction des ressources humaines, « Smart RH », vient appuyer la démarche de transformation et d'innovation « InVivo Tech 2020 » et l'émergence d'une nouvelle culture d'entreprise.

Au-delà des fondamentaux — recrutement et valorisation de la marque employeur, formation et politique de rémunération, accompagnement de carrières et mobilité, relations sociales — qui restent le cœur de politique RH, la DRH (direction des ressources humaines) est pleinement mobilisée dans l'accompagnement des transformations du groupe. L'attention est portée sur l'évolution de la culture d'entreprise, notamment managériale : animation des équipes sur des objectifs de création de valeur et sur leur adaptation aux nouvelles organisations de travail.

Animer et fédérer les équipes

Au moment où le groupe met en place sa démarche « InVivo Tech 2020 » dont l'objectif est d'accélérer le déploiement du plan stratégique « 2025 by InVivo », la DRH joue un rôle central d'animation et de fédération des équipes grâce à son projet « Smart RH » qui s'articule autour des huit leviers de transformation du groupe :

- Digitalisation
- Évolution des organisations
- Internationalisation
- Relations aux start-up
- Intrapreneuriat

- Talent Management
- Intégration sociale
- Qualité sociale

La transformation numérique du groupe, l'adoption de nouveaux modes de travail et d'organisation plus souples et plus agiles est d'autant plus importante qu'InVivo a pour ambition de jouer un rôle majeur dans les transformations des métiers de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la distribution.

Libérer les énergies

Engagé dans une forte dynamique de croissance externe et d'innovation, InVivo souhaite aussi se saisir des transformations induites par le numérique pour repenser ses organisations de travail : travail collaboratif, fonctionnement en mode projet, parité relationnelle, télétravail. « Smart RH » vise aussi à libérer les énergies pour favoriser la créativité, l'efficacité et l'implication de chacun des collaborateurs dans l'atteinte des objectifs.

La DRH, qui s'appuie sur une tradition de relation sociale, joue un rôle essentiel dans l'approfondissement d'une culture entrepreneuriale et multiculturelle qui favorisera l'internationalisation du groupe et le développement de nouveaux métiers, l'accueil de start-up et le recrutement de jeunes talents. ●



« NOS MANAGERS SERONT DES PEOPLE MANAGERS. »

« Les managers d'InVivo sont des hommes et des femmes capables d'insuffler des dynamiques d'équipe, d'encourager la créativité et la prise d'initiative, d'agir en leader mais qui savent aussi ramasser un papier lorsqu'il se trouve sur leur chemin. »

Sébastien Graff, DRH du groupe InVivo

L'ESPRIT START-UP

InVivo permettra à toutes les start-up intéressées par son plan stratégique de présenter leurs projets. Celles qui seront retenues bénéficieront d'un programme de soutien qui favorisera la construction de leur business model, voire de financement via InVivo Invest et Neovia Venture. Le même dispositif est déployé en interne. Les collaborateurs qui proposeront des projets innovants feront l'objet des mêmes processus de sélection et d'accompagnement. Si leur projet aboutit, ils en assureront la direction.



Une activité en progression

Les résultats de l'exercice 2015-2016 sont en ligne avec les objectifs du plan « 2025 by InVivo » pour la deuxième année consécutive, confortant ainsi le conseil d'administration d'InVivo dans la stratégie poursuivie.

InVivo et ses filiales ont été confrontés à un environnement économique particulièrement complexe: de fortes dévaluations de devises, en particulier dans deux pays – Brésil et Mexique – où le groupe est fortement implanté, des cours bas et une absence de volatilité des prix mondiaux défavorables au commerce international du blé, une sous-exploitation des silos fluviaux de l'est de la France et de tous les outils de séchage liée à la climatologie française 2015, une économie globalement défavorable aux marchés agricoles français de l'élevage et des productions végétales, une consommation atone sur les marchés français de la jardinerie et du vin. Dans ce contexte difficile, l'activité du groupe a pourtant progressé avec un chiffre d'affaires de 6,4 milliards d'euros, soit une hausse de 13 % par rapport à l'exercice précédent, et une marge d'Ebitda de 116 millions d'euros à + 9 %. La croissance organique, la consolidation des acquisitions réalisées sur l'exercice précédent, et les nouvelles croissances externes opérées dans toutes les branches d'activités ont permis

de compenser largement la dévaluation des devises et la stagnation de certains marchés, prouvant la résilience de ce modèle économique diversifié.

Une excellente structure de bilan

Pour la première année, l'activité vin contribue aux revenus et aux résultats du groupe par l'intégration globale des sociétés Cordier et Mestrezat, ainsi que la mise en équivalence de Vinadeis.

L'exercice est également marqué par une opération majeure: la cession du siège historique du 83 avenue de la Grande Armée – Paris à une société civile immobilière (SCI) dont InVivo détient toujours 29 % des parts. Il s'agit de la première étape d'un mouvement qui se poursuivra par le déménagement du siège opérationnel vers la tour Carpe Diem à Paris La Défense puis par l'emménagement des fonctions corporate dans l'immeuble du siège social Porte Maillot Paris, après d'importants travaux de restructuration. Cette cession, ce mouvement et cette transformation se traduisent



« Chaque pôle d'activité atteindra la taille critique à l'horizon de 5 ans. »

Maha Fournier,
directeur administratif et financier groupe

« Les équipes ont élaboré le budget 2016-2017 et une projection de leurs activités à cinq ans. Plus qu'un simple glissement d'un an du plan Skyline initié l'année dernière, il s'agit d'une revue en profondeur des hypothèses pour tenir compte de l'évolution du contexte économique, de l'environnement, de nos marchés, de nos activités, de nos innovations et de la contribution des acquisitions de l'exercice précédent. Le budget 2016-2017 visait initialement un Ebitda de 130 millions d'euros. Il a été revu durant l'été 2016 pour tenir compte de l'impact de la crise des moissons françaises sur les activités d'InVivo, et plus particulièrement celles d'InVivo Agriculture. L'objectif a ainsi été révisé à 118 millions d'euros. L'exercice sera aussi propice à une remise à plat du business model du commerce international du blé français, à revisiter et dont il faut rendre les résultats plus résilients. Au-delà de 2016-2017, nos perspectives de développement et nos ressources permettent à chaque pilier du groupe d'atteindre à l'horizon de 5 ans la taille critique et de contribuer à l'objectif consolidé de 300 millions d'euros d'Ebitda. » ●

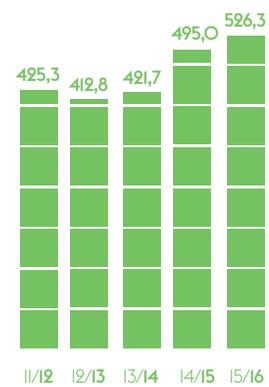
dans les comptes par un produit non courant de plus de 16 millions d'euros.

Le bilan consolidé au 30 juin 2016 présente une excellente structure. L'augmentation des capitaux employés de 80 millions d'euros par rapport au 30 juin 2015 est portée principalement par l'augmentation des immobilisations nettes alors que le besoin en fonds de roulement diminue de près de 61 millions d'euros. Ces emplois sont financés par les fonds propres part groupe, et les quasi-fonds propres qui augmentent considérablement pour atteindre un total de 797 millions d'euros. La dette nette augmente très raisonnablement de 20 millions d'euros pour atteindre 277 millions d'euros. Sa structure s'améliore avec des maturités allongées et mieux réparties sur les sept prochains exercices. L'incidence de l'ensemble de ces éléments permet de poursuivre l'évolution favorable engagée depuis quelques années par les ratios d'endettement et de rentabilité du groupe. Ainsi au 30 juin 2016, le levier consolidé atteint 2,4 et le gearing 0,35; quant à la rentabilité des capitaux employés (Ebitda/capitaux employés), elle a plus que doublé depuis cinq ans pour atteindre 10,8 %.

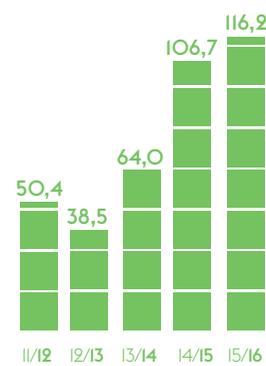
À noter également, une évolution dans la gouvernance: la mise en place du comité d'audit et des risques qui s'est réuni pour la première fois en octobre 2016. Il assure le suivi des questions relatives à l'élaboration et au contrôle des informations comptables et financières du groupe, avant leur soumission au conseil d'administration. Il se réunira plusieurs fois par exercice pour examiner les comptes périodiques et des sujets soumis par les auditeurs et les membres du comité. ●

OBJECTIFS ATTEINTS

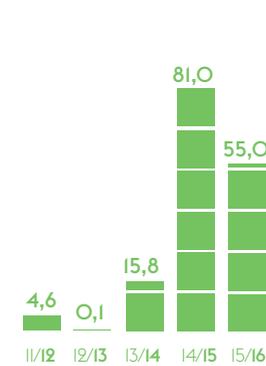
Capitaux propres
part du groupe (M€)



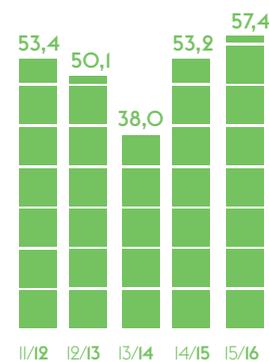
Ebitda (M€)



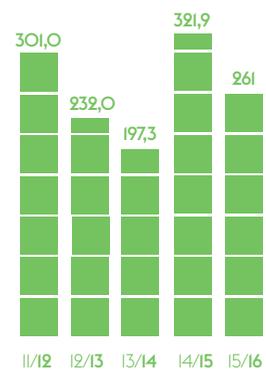
Résultat net de
l'ensemble consolidé (M€)



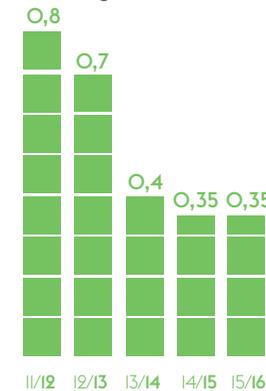
Investissements
incorporels et
corporels (M€)



Besoin en fonds
de roulement (M€)



Gearing



Actif

En millions d'euros	30 juin 2015	30 juin 2016
Immobilisations incorporelles	177,5	233,4
Immobilisations corporelles	333,3	359,4
Immobilisations financières	160,4	219,5
Actif net immobilisé	671,1	812,3
BFR (besoin en fonds de roulement)	321,9	261
Capitaux employés	993	1073,3

Passif

En millions d'euros	30 juin 2015	30 juin 2016
Capitaux propres part du groupe	495	526,3
Intérêts minoritaires	176,7	189,2
Provisions	64,9	81
Dette nette ^(*)	256,4	276,6
Capitaux engagés	993	1073,3
^(*) Dont dette à long et moyen terme	249,4	403,3
Gearing (dette nette/capitaux propres & assimilés)	0,3	0,3
Fonds de roulement	314,8	387,6

Indicateurs du résultat consolidé

En millions d'euros	2014/2015	2015/2016
Chiffre d'affaires	5 654,3	6 400,9
Valeur ajoutée	400,5	424,3
% CA	7,1 %	6,6 %
Ebitda	106,7	116,2
Résultat d'exploitation	66,7	66,8
Résultat courant	62	59,1
Résultat net de l'ensemble consolidé	81	55
Capacité d'autofinancement	81,1	61,1

invivo agriculture



Comment intégrer les progrès agronomiques et les nouvelles technologies pour produire plus et mieux ?



L'exercice 2015-2016 a vu l'aboutissement de la nouvelle organisation d'InVivo Agriculture et de son business model. Une étape importante a été franchie avec la structuration du PPA (Pôle Partenaires Agrofourniture). Les filiales orientées business misent sur la recherche de valeur ajoutée en amont. D'ici à 2025, InVivo Agriculture ambitionne de devenir un acteur majeur du biocontrôle et un leader de l'agriculture de précision. La dynamique est en marche: acquisition de Bioline en mars 2016, créations en octobre 2016 de la nouvelle société Be Api dédiée à l'agriculture de précision et du Studio agrodigital à Montpellier.

4,3 milliards d'euros de chiffres d'affaires dont 1,6 milliard d'euros pour les activités Semences et Agrofourniture et 2,7 milliards d'euros pour les activités Grains

14,5 millions de tonnes de grains traitées par InVivo Trading dont 5,5 millions de tonnes d'origine France

7 millions d'hectares contrôlés par les coopératives du PPA (Pôle Partenaires Agrofourniture)

Notre ambition : la smart agriculture

InVivo Agriculture par sa présence sur l'ensemble de la chaîne de valeur agricole dispose de nombreux atouts et savoir-faire pour construire une « smart agriculture » qui permettra de produire plus et mieux, et de répondre aux enjeux du développement durable.

L'exercice 2015-2016 est marqué par l'aboutissement de la nouvelle organisation d'InVivo Agriculture et de son business model.

Les métiers de services, Agrofourniture, Logistique et Stockage, sont orientés vers les coopératives. Une étape importante a été franchie sur cet exercice avec la structuration du PPA (Pôle Partenaires Agrofourniture) coconstruit et copiloté avec sept groupes coopératifs régionaux. Les autres métiers représentés par Semences de France (semences), Life Scientific (produits phytosanitaires post-brevet), Biotop et Bioline (biosolutions), Smag (data agricole), Agrosolutions (expertise-conseil agricole), orientés business, misent sur la recherche de valeur ajoutée en amont, l'innovation et l'internationalisation pour accélérer leur croissance.

L'acquisition de Bioline, spécialiste du biocontrôle et déjà très internationalisée est emblématique de la stratégie « 2025 by InVivo » d'InVivo Agriculture : investir dans des métiers d'avenir. L'offre Agriculture de précision élaborée au cours de l'exercice, qui a vu la création en octobre 2016 de la nouvelle société Be Api, est la première réalisation de ce que peut construire InVivo Agriculture en mobilisant l'ensemble de ses compétences et en y associant les coopératives. Les deux autres filiales, InVivo Trading et Sigma Terme sont elles aussi engagées dans de profondes transformations. Pour InVivo Trading, l'ouverture d'un bureau à Singapour est la première étape du déploiement global de la société. Sigma Terme s'engage elle aussi dans une nouvelle étape au travers d'un partenariat avec Caceis, filiale du groupe Crédit Agricole.

L'agriculture du futur sera digitale et durable

D'ici à 2025, InVivo Agriculture ambitionne de devenir un acteur majeur du biocontrôle et un leader de l'agriculture de précision. Un objectif qui sera atteint par la signature de partenariats et par des acquisitions, mais aussi par la croissance organique et l'intensification de la R&D.

Trois axes de recherche et d'innovation sont privilégiés :

- les biosolutions ;
- l'agriculture digitale ;
- l'agriculture de précision.

Pour accélérer son expansion dans le domaine de l'agriculture digitale, InVivo Agriculture a choisi d'installer son Studio agrodigital à Montpellier, ville pionnière des incubateurs technologiques en France et en Europe.

Le Studio agrodigital permettra de détecter, accélérer et développer les projets à forte intensité digitale portés par des filiales du groupe mais également par d'autres acteurs extérieurs.

Dans un environnement « start-up ready » et utilisant les méthodes d'innovation dynamiques et collaboratives, il profitera de l'expertise de Smag en conception et design, gestion de projet et développement, marketing et juridique. La convergence entre l'écosystème numérique porté par Smag et l'expertise agromomique de l'ensemble des métiers du groupe, favorisera la montée en puissance du studio, véritable fabrique de l'innovation digitale. Pour tester l'ensemble de ces nouvelles techniques et solutions, InVivo Agriculture mettra en place un réseau national de fermes numériques. ●



LE STUDIO AGRODIGITAL



VENEZ INCUBER, DÉTECTER, ACCÉLÉRER, DÉVELOPPER VOS PROJETS



Big data
Agriculture de précision
Logiciels web
Apps
Outils d'aide à la décision
Internet of things



Univers
start-up
ready!



600 m²
d'espace
codesign
high-tech



PPA: LA CENTRALE COOPÉRATIVE DE NÉGOCIATION D'AGROFOURNITURE

Le PPA (Pôle Partenaires Agrofourmiture), centrale de négociation en produits de santé végétale et semences hybrides, créée il y a un an, a enclenché une nouvelle dynamique et décidé d'élargir son périmètre aux génériques.

Constitué autour de sept groupes coopératifs régionaux: Alliance Atlantique Agro, Area, Axéreal, Convergence, Sicapa, Union Terres de France et Unisud, le PPA, centrale de négociation en produits d'approvisionnement, créée au second semestre 2015 s'est structuré à tous les niveaux.

La nouvelle organisation opérationnelle, avec une très forte implication des dirigeants des groupes coopératifs partenaires du PPA et une totale transparence des échanges avec les fournisseurs, montre toute son efficacité. Tous les process ont été analysés permettant maintenant de travailler sur l'optimisation des coûts de fonctionnement de la centrale et l'amélioration des gains de valeur ajoutée.

Les sept groupes coopératifs du PPA rassemblent 100 coopératives, 350 agronomes et 2850 conseillers culture qui contrôlent 7 millions d'hectares.

Sur l'exercice 2015-2016, le PPA a réalisé un chiffre d'affaires de 957 millions d'euros en santé végétale et de 180 millions d'euros en semences hybrides.

Cinq atouts différenciants

Dans ses relations avec les fournisseurs, le PPA qui a pour ambition de devenir la centrale de négociation française la plus économique et efficiente en produits de santé végétale et semences hybrides fait valoir ses atouts différenciateurs à cinq niveaux:

- administratif et financier: il dispose de solides compétences en termes d'administration des ventes, d'échange de données informatisées et de dématérialisation;
- technique: les pools techniques des coopératives détiennent une très forte expertise en matière d'acquisition de références sur les intrants et les techniques agricoles, notamment sur les semences, fertilisants, produits phytosanitaires et biosolutions;
- environnemental: les coopératives du PPA sont toutes engagées dans des démarches qui visent la réduction des impacts environnementaux des intrants sur l'eau, le sol et l'air;
- marketing: ses outils de connaissance des marchés, les panels et Pol Position (outil de suivi en temps réel des achats et ventes), sont un atout supplémentaire pour la mise en marché des produits et les négociations auprès de ses partenaires fournisseurs;
- commercial: les négociations se font dans le cadre de contrats-cadres et de contrats produits Privilège, et vont s'étendre aux produits génériques. ●

La nouvelle équipe du PPA



Jean-Sébastien Bailleux, directeur du PPA, Alexandre Noureux, responsable marché santé végétale, Thierry Breton, chef produits santé végétale, Alain Aurejac, responsable marché semences hybrides, Shirley Gillard, chef produits semences hybrides. ●

SEMENCES DE FRANCE: DE NOUVELLES AMBITIONS

Premier intervenant sur le marché français des semences en France pour la troisième année consécutive, avec un chiffre d'affaires de 145 millions d'euros, Semences de France a fêté ses 25 ans et présenté un plan de développement ambitieux pour les dix prochaines années.

Le rachat de Carneau témoigne de la volonté de développement de Semences de France sur toutes les espèces. Cette acquisition lui permet de devenir leader sur le marché des prairies et un intervenant important sur celui des intercultures et des gazons. Elle lui apporte aussi une ouverture sur le marché européen. Après trois années difficiles, Semences de France enregistre sur cette campagne de très bons résultats en semences fourragères.

2016 est aussi la première année de développement des ventes de semences de lin en France et à l'international suite à l'accord signé avec Linéa et Lin 2000.

« Les Préférées » gagnent du terrain

Semences de France gagne des parts de marché en colza et orge hybride grâce au choix variétal réalisé avec ses partenaires R2n-NPZ et Syngenta. En maïs, malgré ●●●

●●● une baisse des surfaces en France, le développement des deux nouvelles variétés Belcanto et Figaro de KWS permet de maintenir ses parts de marché. Il en est de même en tournesol.

En céréales à paille, dont l'activité représente 40 % de son chiffre d'affaires, les variétés « Les Prémées » continuent de progresser. Elles dépassent cette année la barre des 60 %, permettant ainsi à Semences de France de maintenir la valeur ajoutée et d'apporter des marges additionnelles aux coopératives productrices de semences ainsi qu'aux distributeurs, dans un contexte marqué par une utilisation importante des graines de ferme.

À l'occasion de ses 25 ans, Semences de France a présenté à ses 45 coopératives actionnaires son plan stratégique pour les dix années à venir. Il s'appuie sur quatre axes majeurs : croissance organique, développement d'outils d'aide à la décision à destination de la distribution agricole et de produits autour de la semence, internationalisation. ●

Blé hybride, traitement de semences, OAD



Pour améliorer son offre variétale en blé, Semences de France a signé un accord avec Saaten-Union sur les blés hybrides. Pour se positionner sur le marché des traitements de semences, elle proposera en partenariat avec Bayer des solutions techniques différenciantes. Pour apporter plus de valeur ajoutée aux agriculteurs et distributeurs, Semences de France développe de nouveaux outils d'aide à la décision : Prairiescope, et Visualiz (outil de traitement des données des essais variétaux). Elle prévoit le lancement de deux autres OAD en 2017. ●

FERTILISANTS :

LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE ET AGRONOMIQUE

Puissance d'achat à l'importation, débanalisation des produits, fabrication d'engrais de mélanges : le département fertilisants d'InVivo Agriculture mise sur ces trois axes pour améliorer sa compétitivité en apportant des produits toujours plus performants aux agriculteurs et de la valeur ajoutée aux coopératives.

La signature d'un accord-cadre avec CF Industries, premier fabricant mondial de solution azotée, témoigne de la reconnaissance de la puissance d'achat d'InVivo et de sa capacité à traiter en direct avec les fournisseurs internationaux. Cet accord lui permet de sécuriser son approvisionnement et d'accroître sa compétitivité. La consommation française de solution azotée se situe à 2,3 millions de tonnes ; 650 000 tonnes sont livrées par InVivo.

Des engrais « haute performance »

Le succès de Novius, engrais azoté stabilisé, se confirme avec 60 000 tonnes vendues en seconde année de développement, soit le tiers du marché national des engrais traités avec des inhibiteurs d'uréase. Ce succès renforce la volonté d'InVivo de développer une gamme de produits débanalisés porteurs d'atouts agronomiques et environnementaux supplémentaires. L'activité sur les deux sites de stockage et de fabrication de mélanges situés à Gouaix (77) et Loudéac (29) est également en croissance, portée par le développement des engrais de mélanges et de l'ensachage en big bag, ainsi que de la fabrication de Novius pour le site de Loudéac. Des investissements importants de modernisation ont été faits sur ces deux sites afin d'en garantir la sécurité et la performance. ●

LIFE SCIENTIFIC :

UNE BELLE PROGRESSION

Les premiers objectifs de croissance de Life Scientific, expert en produits phytosanitaires post-brevet, sont atteints : lancement de nouveaux produits en France, démarrage des ventes en Grande-Bretagne.

L'activité de Life Scientific progresse de manière très satisfaisante. Son chiffre d'affaires 2015-2016 s'élève à 19 millions d'euros.

En France, trois nouveaux produits : Metcostar 90 (fongicide céréales), Clodinastar (herbicide céréales) et Mesostar (herbicide maïs) sont venus s'ajouter à la gamme Star dédiée aux coopératives adhérentes du PPA (Pôle Partenaires Agro-fourniture). Cette dynamique résulte de la forte implication des coopératives du PPA dans le comité de pilotage stratégique et opérationnel de Life Scientific et dans le développement commercial de la gamme. Elle est aussi portée par les synergies qui se sont nouées avec InVivo, en termes de gestion mais aussi de recherche et réflexion stratégique, et par l'approfondissement du partenariat industriel et de distribution avec Phyteurop. Cette année est également marquée par le démarrage des ventes de Life Scientific en Grande-Bretagne grâce au référencement par un important distributeur britannique. ●

BIOLINE + BIOTOP: UN ACTEUR MAJEUR DU BIOCONTÔLE

L'acquisition de Bioline confirme la volonté d'InVivo de devenir un acteur de premier plan sur le marché du biocontrôle, dans le domaine des macro-organismes. Au même titre que l'agriculture numérique, les biosolutions figurent parmi les voies d'avenir que le groupe InVivo entend explorer pour aider les agriculteurs à produire plus et mieux.

Fort de son savoir-faire historique en biocontrôle avec Biotop, l'acquisition de Bioline donne à InVivo Agriculture les capacités à développer une activité significative en biosolutions. Bioline dispose de deux sites de production, l'un en Grande-Bretagne à Clacton, l'autre aux États-Unis à Osnard (Californie). La société est présente sur le marché des insectes auxiliaires, et des acariens prédateurs des cultures maraîchères et florales sous serre. Elle est déjà très internationalisée avec une solide implantation en Europe du Nord et en Amérique du Nord. Son chiffre d'affaires est de 18 millions d'euros. Biotop dont la biofabrique est située dans le sud de la France, est spécialisée dans la production d'œufs d'Ephestia (utilisés pour l'élevage d'insectes auxiliaires), de trichogrammes (microguêpes permettant de lutter contre certains insectes ravageurs des cultures, notamment la pyrale du maïs) et de coccinelles

prédatrices des pucerons. Son chiffre d'affaires avoisine 6 millions d'euros.

Les deux sociétés sont très complémentaires par leurs expertises, leurs implantations géographiques et leur portefeuille de macro-organismes. Les synergies déployées à tous les niveaux: R&D, ingénierie industrielle, marketing, commercial permettent d'envisager des retombées positives très rapidement.

Une gamme complète de biosolutions

L'innovation sera l'un des moteurs de cette dynamique. Biotop a lancé un programme de R&D sur les acariens avec déjà trois brevets déposés dont un au niveau mondial. Elle poursuit également son programme de diversification des utilisations des trichogrammes. Trois produits sont en phase de pré-lancement contre les ravageurs du soja en Uruguay, contre les tordeuses de la grappe sur vigne et contre la pyrale du buis.

La signature d'accords de partenariat avec d'autres acteurs majeurs des biosolutions devrait également permettre d'accélérer la constitution d'une gamme complète de produits de biocontrôle et de biostimulants sur les trois marchés cibles d'InVivo Agriculture à savoir: les cultures spécialisées, les grandes cultures et la vigne. ●

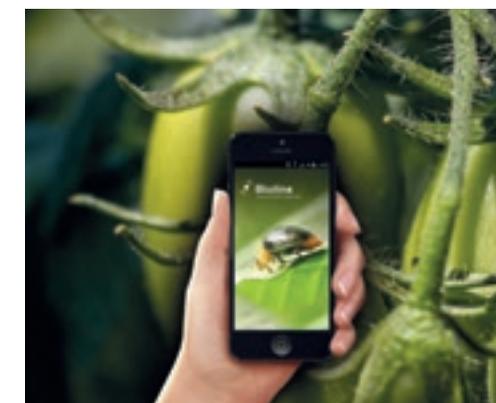


Trichotop buxus: la solution contre la pyrale du buis

Les trichogrammes *Trichotop buxus* parasitent les œufs des pyrales du buis. Ils empêchent ainsi la naissance des chenilles ravageuses avant même qu'elles ne puissent commencer à faire des dégâts. Les démonstrations effectuées chez les clients, en particulier dans les parcs des châteaux sont très prometteuses. ●

Bioline App: l'expertise technique en biosolutions

Bioline App consolide plus de 20 ans d'expérience dans la lutte intégrée contre les ravageurs. L'application particulièrement pertinente sur cultures fruitières et maraîchères offre également de nombreuses fonctionnalités qui sont autant de points d'appui pour l'intégration des biosolutions dans les programmes de protection des cultures. ●



SMAG: LE NUMÉRIQUE AU CŒUR DE L'AGRICULTURE

Avec une croissance annuelle de plus de 15 % sur le marché français des systèmes d'information et logiciels pour l'agriculture, Smag accélère son développement et ouvre son activité à l'international avec des premières investigations en Amérique du Nord et en Asie du Sud-Est.

Intégré au pôle agrodigital d'InVivo Agriculture, dédié à la détection, l'accélération et le développement des projets innovants à forte intensité agrodigitale, Smag enclenche sa phase d'internationalisation avec la création d'une filiale à Québec, annonçant ainsi sa prospection de nouvelles zones stratégiques de commercialisation et déploiement de ses solutions digitales.

L'année 2016 est marquée par une grande vague de projets et la mise en place d'un plan stratégique autour de trois axes majeurs : R&D innovation, développement de produits et services à haute valeur ajoutée pour le secteur agricole et agro-industriel, accélération de la diffusion de ses outils auprès des exploitants agricoles en France et à l'international. Smag réalise un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros.

Partenaire d'avenir

L'enrichissement de l'offre produits et services de Smag est le fruit de nouvelles collaborations avec Agrosolutions dans l'univers de la télédétection, des technologies collaboratives et de l'agronomie. Un partenariat a également été signé avec Coop de France

Languedoc-Roussillon et Alpes-Méditerranée pour accélérer le déploiement d'Agreo vigne & vin, solution de pilotage des vignobles et chai de vinification, auprès des coopératives vitivinicoles des régions du sud de la France.

En accord avec l'ambition du groupe InVivo, Smag renforce son positionnement sur le marché des vins et spiritueux où elle enregistre un chiffre d'affaires en très forte hausse.

L'ère de l'agrodigital

Parallèlement, elle intensifie ses travaux de R&D. Pour répondre aux besoins grandissants en agriculture de précision, Smag a structuré son service et accueilli de nouveaux collaborateurs pour renforcer son expertise dans le big data et l'IOT (Internet of Things). Le fruit de ces recherches devrait permettre de proposer à la vente dès 2017 une nouvelle gamme d'objets connectés (station météo et pièges à insectes). De nouvelles typologies de données (température du sol, taux d'humidité, type d'insectes ravageurs...) connectables avec les plateformes web Agreo et Atland, viendront compléter les informations parcellaires déjà enregistrées et donneront à l'exploitant de nouveaux moyens pour appréhender plus rapidement encore ses interventions au champ et anticiper les risques sur récoltes.

La croissance organique de Smag lui permet également de concrétiser ses ambitions de développement dans le domaine de la gestion de la donnée agricole.

Le déménagement des locaux de Smag dans un quartier high-tech de Montpellier est aussi l'occasion pour Smag d'héberger le Studio agrodigital d'InVivo Agriculture. ●

Precision : le module d'agriculture de précision full web



Le module Precision est intégré à Agreo et Atland, solutions logicielles de pilotage technico-économique de l'exploitation agricole, afin d'assurer les échanges de données avec les consoles des tracteurs. Une avancée importante qui assure la compatibilité entre les matériels et logiciels agricoles, jusqu'alors considérée comme l'un des freins au développement de l'agriculture de précision. ●

AGROSOLUTIONS: LE CABINET D'EXPERTISE- CONSEIL AGRICOLE

Dès son premier exercice, Agrosolutions a élargi son portefeuille clients sur ses trois domaines d'intervention : agriculture, filière, territoire.

Agrosolutions, filiale expertise-conseil agricole, a pris le relais du département agronomique d'InVivo. Cette filialisation lui a permis de gagner en lisibilité et de conquérir de nouveaux clients. Les résultats positifs de ce premier exercice valident la pertinence de son modèle économique et confortent la volonté d'élargissement de sa palette de compétences.

L'offre de services aux coopératives, premiers partenaires d'Agrosolutions, a été entièrement renouvée. Parallèlement, le Pôle Partenaires Agrofourniture de l'Union InVivo s'appuie sur les expertises et l'animation techniques d'Agrosolutions.

Agrosolutions s'adresse aussi aux acteurs des filières (agro-industrie, alimentation, distribution alimentaire) et de l'aménagement du territoire (énergie renouvelable, bâtiment et travaux publics, transport) pour toujours mieux répondre aux enjeux de qualité des productions agricoles et de gestion durable des ressources (biodiversité, eau, climat, sol, air). Ces acteurs avaient été identifiés comme relais de croissance lors de la création d'Agrosolutions.

La pluridisciplinarité des équipes d'Agrosolutions, sa capacité de déploiement sur le terrain grâce aux coopératives agricoles partenaires, sa culture de l'innovation ●●●

●●● et ses forts investissements en R&D (35 % de son chiffre d'affaires) comptent parmi les atouts appréciés des clients de la jeune société.

L'expertise récompensée

La vingtaine de publications scientifiques annuelle de ses ingénieurs, les thèses de doctorat qu'elle coencadre témoignent de l'approfondissement de ses expertises. Deux d'entre elles ont été primées cette année. L'hydrogéologue Séverine Charrière a obtenu le premier prix Avenir de l'eau 2015, décerné par l'IM2E (Institut montpelliérain de l'eau et de l'environnement). Le doctorant, Nicolas Urruty, dont les travaux sont coencadrés par Agrosolutions et l'Inra (Institut national de recherche agronomique) déjà récompensé au niveau national a obtenu la troisième place de la finale internationale « Ma thèse en 180 secondes » avec sa thèse : *Impact de la réduction des pesticides sur le rendement blé*. ●

Des prestations d'accompagnement juridique



Carole Hernandez-Zakine,
docteur en droit, manager Agrosolutions

« Dotés de compétences en droit rural, de l'environnement et de l'urbanisme, Agrosolutions propose à ses clients de compléter leur approche technique par une approche juridique pour préserver et améliorer les conditions d'exercice des métiers agricoles, et leur permettre d'élaborer une stratégie de gestion de leur territoire en fonction de leur zonage et de le faire fructifier économiquement. » ●

LOGISTIQUE & STOCKAGE: GAGNER DES POINTS DE COMPÉTITIVITÉ

Avec 6,3 millions de tonnes de grains chargées, l'exercice 2015-2016 d'InVivo Logistique & Stockage se situe dans la moyenne des cinq dernières années.

Après avoir réalisé une activité record en 2014-2015 avec 7 millions de tonnes de grains chargées, 2015-2016 apparaît comme un exercice normal avec 6,3 millions de tonnes de grains chargées. Ce recul de 9 % découle de la baisse de la récolte de maïs qui a beaucoup affecté l'activité sur Bordeaux-Blaye et des basses-eaux sur le Rhin et la Moselle qui ont perturbé celle des silos de Metz, Ottmarsheim et Huningue d'août à décembre. À l'inverse, les chargements à La Grande-Paroisse (Seine) et à Saint-Usage (relié au Rhône) progressent en lien avec la bonne récolte 2015 de blé et le développement des relations avec les coopératives, mais aussi avec la mise en place de navettes fluviales entre La Grande-Paroisse et Rouen.

Certifiée Iso 50001 – Management de l'énergie

L'activité des silos maritimes de Nantes-Montoir, de plus en plus utilisés par InVivo Trading pour les exportations pays tiers, est équivalente à celle de 2014-2015 avec 1,5 million de tonnes chargées. Le développement des navettes ferroviaires pour acheminer les blés de la Beauce et du Centre participe à la compétitivité de ce site. L'accroissement de la performance des silos passe aussi par une moindre consommation énergétique. InVivo Stockage a obtenu la certification Iso 50001 – Management de l'énergie de ses quatre principaux sites : Nantes, Bassens, Metz et Ottmarsheim. ●

Le silo virtuel pour accroître la performance logistique



Charger un panamax de 65 000 tonnes sur un seul quai à Montoir, tel est l'objectif du « silo virtuel ». Pour y parvenir, InVivo mise sur deux points essentiels : le partage d'information entre les coopératives et InVivo qui permet de connaître les volumes disponibles et les caractéristiques des lots ; la rapidité d'acheminement des grains des silos des coopératives vers le silo d'exportation en augmentant les rotations. C'est ainsi qu'il devient possible de mobiliser la collecte au moment opportun et d'améliorer la compétitivité de la filière export. ●

INVIVO TRADING: INTERNATIONALISATION ET DIVERSIFICATION DE L'ACTIVITÉ

L'exercice 2015-2016 s'inscrit dans le plan de transformation sur trois ans fixé lors de la filialisation d'InVivo Trading en 2014-2015. L'ouverture du bureau de Singapour est la première étape du déploiement global de la société.

Après une première année où les efforts ont été focalisés sur la mise sous contrôle des risques et la montée en puissance des outils de risk management, d'analyse des marchés et d'excellence opérationnelle, InVivo Trading a sur cet exercice défini et initié la stratégie d'internationalisation et de diversification de son activité dans le but de construire un modèle économique plus résilient.

C'est dans ce contexte qu'InVivo Trading a ouvert un bureau de trading en Asie, sur la plateforme du groupe à Singapour, afin de couvrir cette région qui soutient la croissance de la demande et offre de nouvelles perspectives de flux d'affaires. Malgré les aléas inhérents à la création d'une start-up, InVivo Trading a réussi à se positionner sur les principaux pays asiatiques en exportant, par exemple, des blés australiens et argentins sur les Philippines, du blé meunier européen sur l'Indonésie et le Vietnam ainsi que des maïs ukrainiens et brésiliens sur différents pays.

Le déploiement d'InVivo Trading sur cette nouvelle zone a généré une hausse significative des volumes traités sur l'exercice 2015-2016 avec près de 14,5 millions de tonnes de

grains traités par les deux bureaux de Paris et Singapour. Cette accélération du déploiement global a généré une dynamique favorable aux exportations de céréales françaises: InVivo Trading ayant battu son record avec 5,5 millions de tonnes exportées.

Une réflexion sur l'efficacité de la filière blé française à l'export

Malgré une capacité reconnue de maîtrise des risques et la formulation d'une stratégie internationale pertinente, les résultats sur l'exercice sont décevants. InVivo Trading souffre encore d'un modèle de supply chain à l'export qui ne génère pas de valeur. Par ailleurs, InVivo Trading reste encore excessivement exposée aux opportunités liées aux blés français. Le blé a été la matière première agricole offrant le moins de tendance et de mouvements significatifs de prix sur l'exercice passé, ce qui n'a pas permis de trouver des opportunités suffisantes pour contrebalancer la faiblesse structurelle du modèle économique traditionnel d'exportateur de céréales françaises.

Le déploiement du nouveau modèle de niche player global se poursuit avec plusieurs projets de diversification et d'équilibrage des sources de revenus. Une réflexion est également engagée avec les autres parties prenantes sur l'efficacité de la filière blé française à l'export. ●

La gestion du risque pour compte de tiers

InVivo Trading développe avec des partenaires internationaux de renom un modèle de trading et de gestion pour compte de tiers. Un projet dans lequel elle fait valoir son approche d'allocation dynamique des risques. Une approche rendue possible grâce à l'implémentation du logiciel d'analyse des risques et à la mise en place d'une base de données de prix permettant des études statistiques sur les résultats d'InVivo Trading. ●



SIGMA TERME S'ENGAGE DANS UNE NOUVELLE DYNAMIQUE

Les activités de compensation et de négociation sur les marchés à terme progressent très fortement. Trente ans après sa création, Sigma Terme s'engage dans une nouvelle dynamique au travers d'un partenariat avec Caceis, groupe Crédit Agricole.

Sur les métiers de compensation et de négociation, Sigma Terme progresse cette année encore. De nouveaux clients ont fait appel à ses services. Son portefeuille clients compte près de 200 opérateurs de la filière agricole. Les volumes traités sur Euronext et les marchés à terme étrangers au titre de la compensation s'élèvent à 2,7 millions de lots, soit une progression de 17 % par rapport à l'exercice précédent. Ceux traités au titre de la négociation à 2,2 millions de lots, soit une hausse de 31 %.

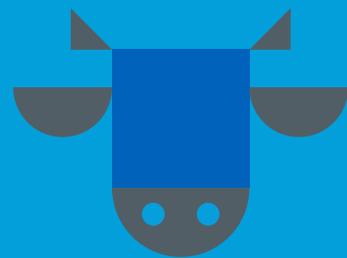
Un partenariat ambitieux

Pour mener à bien de nouveaux projets qu'elle ne peut engager seule au regard des nouvelles dispositions de la réglementation européenne Emir (European Market Infrastructure Regulation), Sigma Terme s'est engagée dans la construction d'un partenariat avec un acteur bancaire. Un projet ambitieux qui vise à créer un acteur de référence pour offrir à la filière agricole des services de compensation et de négociation de tout premier plan.

Sigma Terme a lancé une nouvelle offre d'analyse de marché à destination des opérateurs des filières céréalière et oléagineuse: Market Insight. Une vingtaine de clients y ont souscrit. Les programmes de formation à la gestion du risque de prix ont également été relancés avec succès.

Reconnue pour son expertise sur les marchés à terme, Sigma Terme a été sélectionnée par le ministère de l'Agriculture pour mener une étude sur l'utilisation des marchés à terme par les acteurs commerciaux exposés à la volatilité des marchés des grains et du sucre qu'elle lui a remise en juillet 2016. ●

neovia



Comment renforcer une offre de services globale et innovante combinée à un fort développement international?



Entrepreneuriat, innovation et croissance durable pour une « nouvelle voie ». L'année 2016 marque un tournant dans l'histoire d'InVivo NSA avec l'adoption d'une nouvelle identité: Neovia. Ce nouveau nom matérialise le développement accéléré de la société depuis 2010 et souligne son ambition entrepreneuriale. Il illustre également la dimension innovante de sa proposition de services et incarne une stratégie de croissance durable.

1,6 milliard d'euros de chiffre d'affaires consolidé

7 métiers: aliments complets, aquaculture, petcare, prémix/firme-services, additifs et ingrédients, santé animale, laboratoires d'analyses

72 sites de production, 11 stations de recherche appliquée

Une nouvelle voie pour la nutrition et santé animale

Neovia poursuit la mise en œuvre de sa stratégie articulée autour de trois axes majeurs : équilibrer ses revenus, optimiser son organisation et ses processus, développer les activités relais de croissance via des acquisitions ciblées dans des métiers ou pays à fort potentiel. L'ouverture de We'nov, centre mondial de l'innovation, et la création du fonds d'investissement Neovia Venture illustrent cette dynamique entrepreneuriale.

En 2015-2016, Neovia a réalisé un chiffre d'affaires de 1,6 milliard d'euros en hausse de 8,9 %, en dépit de l'impact défavorable des taux de change et d'un contexte économique international contrasté. Une performance remarquable portée notamment par la croissance organique de ses zones géographiques, les bons résultats de l'activité additifs et ingrédients, la croissance confirmée des activités petcare et aquaculture ainsi que par l'intégration réussie des acquisitions passées et des six acquisitions réalisées au cours de l'année. La performance de Neovia démontre la pertinence du modèle économique équilibré et résilient de la société. Son approche multimétier, multizone et multispèce est en effet unique sur le marché de la nutrition et santé animale

et lui permet d'apporter une réponse individualisée à l'ensemble de ses clients ou partenaires. Par ailleurs, les expertises « locales » de l'entreprise constituent un moteur puissant d'innovation, de création de valeur et de différenciation au niveau mondial.

Une approche résolument entrepreneuriale et l'ADN de l'innovation

Neovia a ouvert au printemps 2016 son centre mondial de l'innovation à Vannes, dans le Morbihan. Ce centre baptisé We'nov travaille principalement sur cinq champs d'innovation fortement différenciants : smart farming, aquaculture, optimisation des ressources, interactive petline et ingrédients fonctionnels.

Cette nouvelle structure vise à multiplier les innovations en lien avec le réseau mondial de partenaires internes et externes. Elle vise également à accélérer la mise en marché des nouvelles solutions, produits ou services.

Pour atteindre ces objectifs, Neovia a su créer un contexte favorable à l'entrepreneuriat et sait valoriser les modes de fonctionnement collaboratifs ainsi qu'une forte intimité avec ses clients et partenaires.

La démarche Design Thinking, mise en œuvre par l'entreprise depuis plusieurs années, illustre cette approche. Il s'agit de comprendre les usages et besoins des parties prenantes dans une logique de coélaboration et de coconstruction des solutions, produits ou services.

De même, la création de Neovia Venture, un fonds d'investissement doté de 5 millions d'euros dédié à la prise de participations dans



We'nov,
centre mondial
de l'innovation
de Neovia

des start-up innovantes, marque clairement cette volonté. Elle illustre également une stratégie de développement axée sur l'entrepreneuriat.

Aquaculture, petcare : deux nouvelles activités accélératrices de croissance

Neovia a décidé de passer de cinq à sept activités. Ce choix lui permet de structurer et d'accélérer le développement de son offre de services au niveau mondial dans deux activités à fort potentiel figurant parmi ses cinq champs d'innovation prioritaires : aquaculture et petcare.

La production aquacole va augmenter de 450 % d'ici à 2040 et représente un enjeu majeur pour les années à venir. Neovia appréhende

ce marché à travers une approche holistique qui va de l'aliment larvaire jusqu'au pilotage des bassins d'élevage et vise à assurer une production de qualité respectueuse de l'environnement. L'entreprise y dispose d'ores et déjà de positions de leader dans plusieurs marchés clés : Brésil, Mexique et Vietnam. De même, le marché mondial du petfood (73 milliards de dollars), et plus largement du petcare (plus de 100 milliards de dollars) affiche une croissance régulière et rapide. Il s'agit d'un métier contractuel dynamique dans lequel Neovia accélère son développement. Neovia bénéficie déjà de positions solides appuyées sur des marques fortes et un savoir-faire reconnu au Brésil et au Mexique. ●

FRANCE: UNE BONNE RÉSISTANCE DE L'ACTIVITÉ

Les activités françaises ont bien résisté dans un contexte de marché difficile. L'exercice a également été marqué par la mise en œuvre du projet de rapprochement des firmes-services françaises.

Neovia a été confrontée cette année à un marché français particulièrement difficile: activité structurellement en décroissance, crise majeure de l'élevage et survenance d'une crise sanitaire dans la filière canard.

Dans ce contexte, les activités de la société ont globalement résisté avec un chiffre d'affaires de 252 millions d'euros, en légère baisse de 3,1 %. La performance des activités nutrition est en ligne avec les attentes, alors que l'activité firme-services a connu un léger recul dans un marché déprimé et extrêmement compétitif.

Un projet de transformation réussi

Afin d'apporter une réponse adaptée à un environnement de marché particulièrement exigeant, Neovia a décidé de transformer son organisation en France et de rapprocher progressivement ses activités prémix/firme-services, minéraux et spécialités. Ce rapprochement des firmes-services, mené au cours de l'exercice 2015-2016, vise à renforcer la position de leadership de Neovia en France. Il permet notamment à la société de proposer désormais des offres complémentaires et différenciées (repositionnement des marques commerciales) mieux adaptées au contexte de marché et à ses différents segments.

Ce projet de rapprochement a donné lieu à une simplification et à une rationalisation de l'organisation. Cette nouvelle organisation, en place depuis juillet 2016, permet une mutualisation des fonctions de back-office (achats, production, logistique et formulation). Elle favorise également l'efficacité et la réactivité des équipes pour un meilleur service rendu au client. ●

Sweetan, la protection naturelle des protéines

Inzo° innove en alimentation des ruminants et développe grâce au savoir-faire de Neovia une technologie permettant d'améliorer les performances de production et l'efficacité protéique de la ration sans usage de formol. Le procédé Sweetan est une approche unique et efficace qui consiste à protéger les protéines végétales (tourteaux de soja et de colza) pour limiter leur dégradation dans le rumen. Le traitement Sweetan permet aux acides aminés issus de ces protéines protégées de conserver une haute digestibilité. ●



ZONE EMEA: UNE PERFORMANCE EN LIGNE AVEC LES ATTENTES

Neovia réalise une bonne performance dans la zone Europe Moyen Orient Afrique avec un chiffre d'affaires global en légère progression à 155 millions d'euros. La zone se caractérise par la diversité de ses marchés et une dynamique de croissance contrastée.

La zone Europe Moyen Orient Afrique affiche une performance en ligne avec les attentes. Deux filiales contribuent particulièrement aux résultats de la zone. L'Espagne, qui réalise une très bonne année et conforte sa position de leader du prémix sur le marché porcin national. La Belgique, spécialiste de l'aliment larvaire aquacole au niveau mondial à travers la marque Bernaqua, qui affiche une croissance en forte hausse à l'international.

Les performances des filiales en Italie et au Portugal demeurent plus mitigées dans un contexte de marché mature difficile caractérisé par une baisse de la demande de prémix au sein des deux marchés. Les filiales roumaine, hongroise et tchèque réalisent quant à elles des résultats satisfaisants globalement en ligne avec les prévisions.

L'Afrique, un continent à fort potentiel

Neovia a également accéléré son plan de transformation en Afrique du Sud à travers plusieurs investissements significatifs et devrait très prochainement annoncer une acquisition structurante dans le domaine du prémix.

Le dynamisme de l'Afrique du Sud illustre plus largement la volonté de Neovia de se développer en Afrique dans une série de pays à fort potentiel, tels que le Nigeria, l'Angola ou le Mozambique.

Dans ce cadre, Neovia a d'ores et déjà entamé son développement au Nigeria en signant un important contrat de services de deux ans avec Olam, acteur mondial de l'agro-industrie, qui vise à renforcer son activité et son expertise en nutrition animale sur ce pays. ●

PhysioLick, une identité forte pour les seaux à lécher au niveau mondial

Cette année, Neovia a étendu à l'ensemble des marchés de la zone EMEA l'offre PhysioLick pour l'alimentation des ruminants. Issue de l'expertise nutritionnelle de Neovia, associée au savoir-faire industriel unique de sa filiale française Nutrilac, l'offre PhysioLick répond aux besoins des éleveurs grâce à un mode d'administration de l'aliment innovant: le seau à lécher. Basée sur le besoin de salivation des ruminants, cette solution permet d'ajuster l'apport nutritionnel aux besoins spécifiques de chaque animal. ●



AMÉRIQUE CENTRALE : DES POSITIONS FORTES DANS UN MARCHÉ EN CROISSANCE

Neovia a réalisé une croissance significative de ses activités au Mexique : quatrième marché mondial des aliments complets et du petfood. La société s'appuie sur ses positions au Mexique pour développer son activité dans les pays limitrophes.

Neovia affiche de très bons résultats au Mexique avec notamment un chiffre d'affaires de 362 millions d'euros, en hausse de 7,4 %. Cette performance s'appuie sur un solide réseau commercial de distributeurs : le premier réseau national pour les ruminants et les volailles, et des positions fortes sur le marché des animaux de compagnie sur lequel elle occupe la troisième place. Elle repose également sur l'élargissement réussi du portefeuille de marques petfood, ainsi que sur les synergies développées avec Total Alimentos au Brésil. La diversification des activités mexicaines en matière de prémix/firme-services et de santé animale a également contribué à la bonne performance de la filiale.

Des investissements industriels au service de la croissance

La filiale mexicaine a également investi fortement cette année dans son parc industriel avec l'acquisition puis la réhabilitation de son usine de Texcoco. Ce site produit principalement des aliments pour les porcs, les volailles, l'aquaculture, les ruminants et les chevaux. Par ailleurs, la société a obtenu cette année la certification Iso 22000 pour l'une de ses usines de prémix et la certification Iso 9900 pour ses usines de Yecapixtla et Tlaxcala. Au-delà, Neovia souhaite s'appuyer sur ses fortes positions au Mexique pour développer son activité export et accélérer sa croissance dans les pays limitrophes à fort potentiel. ●

Evialis : la technologie française au service de la croissance mexicaine

En octobre 2015, Neovia a lancé la marque d'aliments complets Evialis au Mexique. Cette offre de produits et services différenciante vise le segment des éleveurs laitiers de taille moyenne (50 à 200 vaches). Au-delà du produit, cette nouvelle offre s'intègre dans des programmes alimentaires destinés aux animaux à haut niveau de production. Dans ce segment de marché très exigeant, l'offre Evialis se démarque par son innovation et son positionnement premium. ●

EVIALIS

AMÉRIQUE DU SUD : UNE STRATÉGIE SOLIDE ET RÉSILIENTE

Dans un contexte économique et politique compliqué, le modèle économique de Neovia démontre cette année encore sa solidité et sa capacité de résilience. Les objectifs sont atteints avec un chiffre d'affaires de 326 millions d'euros réalisé sur la zone.

Neovia atteint ses objectifs en Amérique du Sud et réalise un chiffre d'affaires 2015-2016 de 326 millions d'euros, en augmentation de 1,8 %, dans un contexte de marché national brésilien très défavorable marqué par une triple crise économique, politique et monétaire. Cette bonne performance prouve la réactivité des équipes brésiliennes (mise en place d'un plan de performance en cours d'année), ainsi que la solidité du modèle économique de Neovia déployé au Brésil au cours des cinq dernières années.

Neovia a su renforcer ses positions de leader sur les marchés de l'aquaculture et du cheval. Elle s'est également distinguée par sa capacité de différenciation en matière de technologie et de qualité de ses produits et solutions. À titre d'exemple, Neovia est la seule société à détenir une usine des produits microextrudés pour l'aquaculture en Amérique latine et à être en mesure de les proposer aux grands acteurs brésiliens du marché.

Troisième acteur du petfood en Amérique latine

Le Brésil a également achevé au cours de l'exercice l'intégration de Total Alimentos, une société acquise fin 2014 et troisième acteur brésilien du petfood. La société bénéficie désormais au Brésil d'une position clé dans l'ensemble des segments petcare (standard à super premium, snacks) ainsi que d'un outil industriel performant et d'un centre de recherche mondialement reconnu. Au-delà du territoire brésilien, l'offre petfood du Brésil est exportée dans plus de 40 pays. Ces atouts confèrent aujourd'hui à Neovia une position de premier plan sur le marché latino-américain du petcare. Neovia est également le troisième acteur du petfood au Mexique.

Concernant les synergies relatives à l'activité nutrition (ruminants, aquaculture, cheval), l'offre Total Alimentos est aujourd'hui commercialisée via le réseau de distribution et la force de vente de Neovia sur l'ensemble du territoire brésilien. ●

Freeze Dried Nutrition : les snacks innovants pour chiens exigeants

Total Alimentos a lancé une gamme de produits très innovants sur le marché du petfood brésilien. Il s'agit de snacks lyophilisés : Equilibrio Freeze Dried Nutrition. Destinés aux races de petits chiens, ce produit satisfait pleinement leurs propriétaires. Le processus de lyophilisation permet de préserver les nutriments et les saveurs. Equilibrio Freeze Dried rencontre un fort succès commercial au Brésil et ses ventes se développent rapidement à l'international. ●



ASIE: UNE ANNÉE DE TRANSITION

L'exercice 2015-2016 a été marqué par une acquisition stratégique aux Philippines. Ce pays devient ainsi le troisième pilier de croissance de Neovia en Asie aux côtés du Vietnam et de l'Indonésie.

Les résultats de Neovia en Asie à périmètre constant sont en léger retrait par rapport au budget, avec un chiffre d'affaires de 236 millions d'euros. Ils ont été marqués par la bonne performance du Vietnam, le déploiement de l'activité au Cambodge, et un environnement de marché toujours très difficile en Indonésie en dépit d'une stratégie de repositionnement qui commence à porter ses fruits. S'agissant de l'activité prémix, l'Inde réalise une année conforme aux attentes, alors que la performance de la Chine affiche un léger retrait.

Deux acquisitions majeures

Dans ce cadre, Neovia confirme son ambition de développement en Asie et a réalisé deux acquisitions majeures au cours de l'exercice: la société Welgro en Indonésie et les actifs de Popular Feedmill Corporation aux Philippines.

L'acquisition de Welgro confirme la confiance de Neovia dans le potentiel de moyen terme du marché indonésien et lui permet de renforcer sa présence dans le marché en croissance de la nutrition animale dédiée à la volaille de ponte.

L'acquisition des actifs de Popular Feedmill Corporation constitue un mouvement stratégique plus structurant puisqu'il permet à Neovia de confirmer son ancrage aux Philippines et de bâtir un troisième pilier de croissance en Asie du Sud-Est, aux côtés du Vietnam et de l'Indonésie. Ce mouvement stratégique permet à l'entreprise de se renforcer durablement dans un pays à fort potentiel, de diversifier ses revenus dans la zone et de réduire son exposition aux crises nationales qu'elles soient économiques, politiques ou sanitaires. ●

Un partenariat pour développer le marché indien de l'aquaculture

Neovia a signé avec Unibait Feed un partenariat de trois ans pour la fourniture de prémix de haute qualité associée à des services à valeur ajoutée pour la production d'aliment crevette premium en Inde. Neovia valorise ainsi son savoir-faire de haut niveau en aquaculture (expertise espèce, formulation, laboratoires d'analyses, R&D, achats et qualité). Ce partenariat permet également de renforcer les positions de Neovia sur ce marché à fort potentiel. ●



ADDITIFS ET INGRÉDIENTS: DEUX NOUVELLES ACQUISITIONS

La filiale de Neovia accélère son développement sur le marché mondial des additifs et ingrédients. L'acquisition des sociétés Daavision (Pays-Bas) et Btech (Brésil) atteste de cette dynamique.

L'activité additifs et ingrédients de Neovia a réalisé une bonne performance au cours de l'exercice avec un chiffre d'affaires de 103 millions d'euros démontrant la pertinence de la stratégie menée et le dynamisme de ce secteur à fort potentiel au niveau mondial.

Dans ce cadre, sa filiale additifs et ingrédients, qui jouit d'une forte autonomie, a fait l'acquisition au cours de l'année de deux sociétés complémentaires: B-tech et Daavision.

Un portefeuille renforcé de produits et solutions

Réalisée en décembre 2015, l'acquisition de B-tech, acteur brésilien de premier plan spécialisé en additifs de spécialités, consolide les positions et le réseau de distribution de la société au sein d'un marché en forte croissance. Cette acquisition s'intègre pleinement dans la stratégie de l'activité additifs et ingrédients, renforce son accès direct aux clients des principaux marchés de la nutrition animale, dont le Brésil fait partie.

L'acquisition de Daavision, une entreprise néerlandaise internationale spécialisée dans la production et la commercialisation d'additifs pour la nutrition animale, permet quant à elle de renforcer le poids de la société dans les produits conçus à partir d'acides gras organiques. Fondée en 2004, Daavision fabrique ses produits aux Pays-Bas et les commercialise dans plus de 30 pays.

L'acquisition de ces deux sociétés renforce le pôle additifs et ingrédients et lui permet de compléter son offre de produits et services au niveau mondial. ●

Nex, une nouvelle génération d'additifs



L'activité additifs et ingrédients se distingue par une approche scientifique du métier et le dynamisme de son offre de produits et services. Elle investit fortement dans l'innovation et propose à ses clients de nouveaux concepts innovants comme la non-nutrition. Elle est également très active dans le champ à fort potentiel des ingrédients fonctionnels. Ce concept a notamment donné lieu à la création d'une gamme baptisée Nex, lancée au mois de mars 2016. Les deux premiers produits de cette gamme, NexUlin et NexTend, sont destinés respectivement aux vaches laitières et aux poules pondeuses. ●

SANTÉ ANIMALE: UNE ANNÉE DE CONSOLIDATION

Dans un environnement difficile, marqué par un ralentissement de l'activité en France, Neovia poursuit sa stratégie de développement à l'export.

L'activité santé animale a réalisé un chiffre d'affaires de 34 millions d'euros au cours de l'exercice. Ce dernier a été marqué par l'accélération du mouvement de démediation en France. Concernant l'export, la performance apparaît contrastée en fonction des zones et ne compense pas totalement, en dépit du dynamisme constaté, les effets du ralentissement de l'activité en France.

Le plan d'optimisation industriel commence à porter ses fruits. Il a permis de réduire le niveau de ses coûts logistiques, notamment au sein de la zone France, et de renforcer la compétitivité de l'entité.

Enfin, la société continue à bénéficier du déploiement progressif de l'activité au sein de l'ensemble des cinq zones géographiques de la société, et de la structuration d'équipes business développement corporate ou locales dédiées au développement de l'activité santé animale. ●

Virkon H2O, l'hygiène au cœur de la stratégie de Qalian

Afin de compléter son offre de produits d'hygiène, Qalian a lancé au cours de l'année Virkon H2O, un désinfectant de l'eau de boisson pour les volailles.

Ces animaux sont des hôtes naturels pour une multitude d'organismes pathogènes, et l'eau qu'ils boivent durant leur cycle de vie peut constituer une importante source d'infection. Cette innovation est destinée à limiter la propagation de l'infection d'oiseau malade à oiseau sain. ●



LABORATOIRES D'ANALYSES: UNE REPRISE DE LA CROISSANCE

L'activité laboratoires d'analyses renoue avec la croissance. L'acquisition du laboratoire italien Agrindustria confirme la stratégie de développement de la société à l'international.

La performance de l'activité laboratoires d'analyses de Neovia est en ligne avec le budget. Le plan de transformation mené au cours de l'année se caractérise par de premiers résultats positifs et permet aux laboratoires de renouer avec la croissance avec un chiffre d'affaires de 14 millions d'euros. Un projet de refonte des systèmes d'information a également été lancé en France. Il devrait permettre de continuer à renforcer la compétitivité et la réactivité de la société sur son marché.

L'intégration de la société AdGène, acquise en 2015 et intégrée au cours de l'exercice, a également contribué à la performance des laboratoires d'analyses en France. L'offre biologie moléculaire d'AdGène a notamment été intégrée au portefeuille d'analyses des laboratoires en France et est aujourd'hui commercialisée par l'équipe de vente sur l'ensemble du territoire.

Par ailleurs, l'activité laboratoires d'analyses se développe également à l'international avec un renforcement des positions de l'activité en Europe, au Mexique, au Brésil et au Vietnam notamment.

Dans ce cadre, Neovia a fait l'acquisition en février 2016 d'Agrindustria en Italie. Ce laboratoire propose des analyses chimiques et microbiologiques pour la nutrition animale, la nutrition humaine et le secteur viticole. L'acquisition d'Agrindustria confirme la stratégie de développement de l'activité laboratoires d'analyses de Neovia à l'international. ●



Reconnaissance ministérielle pour l'identification d'ADN ruminant

Le laboratoire AdGène, spécialiste de l'analyse en biologie moléculaire, est le premier laboratoire français à avoir obtenu la reconnaissance du ministère français de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt, pour les analyses d'autocontrôle de la détermination par réaction d'amplification en chaîne par polymérase (PCR) de l'espèce d'origine ruminant des protéines animales transformées dans l'alimentation animale. ●

invivo retail



Comment développer de nouveaux concepts alimentaires pour permettre au monde agricole d'avoir un accès direct aux consommateurs et de nouvelles offres qui mettent en avant le savoir-faire agricole ?



InVivo Retail poursuit son déploiement stratégique sur ses trois univers métiers : jardinerie, distribution alimentaire, mise en marché sur les circuits verts. Les trois activités sont complémentaires, chacune étant génératrice de valeur ajoutée pour les deux autres.

Multimarque, multiformat et multicanal, InVivo Retail consolide sa position de leader de la jardinerie. Le pôle développe aussi une activité alimentaire solide autour de Frais d'Ici. L'activité de mise en marché assurée par Néodis poursuit elle aussi une stratégie de croissance qui s'appuie sur la captation de valeur ajoutée en amont par l'acquisition d'entreprises de production ou de négoce de produits destinés aux circuits verts.

1,5 milliard d'euros de chiffre d'affaires sortie de caisse en jardinerie

N°1 de la jardinerie en France avec les enseignes Gamm vert, Delbard, Jardineries du Terroir et le site de vente en ligne Plantes et Jardins

2 millions de visiteurs uniques par mois sur le site Plantes et Jardins

GAMM VERT: UN JARDIN D'AVANCE

Malgré des conditions météorologiques très défavorables au jardinage sur le printemps 2016, les innovations dans l'univers végétal et la progression de ses ventes de produits de terroir permettent à Gamm vert de tirer son épingle du jeu.

Sur un marché national en retrait de 2 à 3 %, le réseau Gamm vert affiche un chiffre d'affaires stable.

Les ventes de végétaux ont continué de progresser, portées notamment par les nouvelles offres. Le nouveau concept de pépinière proposé depuis deux ans s'installe progressivement : 100 magasins étaient rénovés à l'automne 2015, 200 au printemps 2016. Après la pépinière, l'enseigne revisite son concept de serre chaude. Elle sera réorganisée autour de trois espaces thématiques aux tonalités différentes. L'offre s'adapte également aux nouvelles tendances : plus de plantes fleuries et à offrir.

« Je jardine au naturel »

L'adaptation aux dispositions de la loi sur la transition énergétique qui prévoit l'interdiction de vente des produits phytosanitaires issus de la chimie de synthèse pour les particuliers en 2019 représente un enjeu majeur. Dès janvier 2017, le dispositif de vente assistée des produits, qui sont présentés sous vitrine, sera déployé sur l'ensemble du réseau. Par ailleurs, Gamm vert lance le plan « Je jardine au naturel » pour accompagner au mieux les jardiniers amateurs sur cette période de transition.

Sur son autre univers majeur, l'animalerie, qui représente 25 % des ventes, Gamm vert propose un nouveau concept plus attractif avec un élargissement de l'offre et deux nouvelles boutiques : soin et hygiène, accessoires et produits connectés. La constance des ventes face aux variations saisonnières fait du rayon animalerie un pôle majeur à développer.

Dans l'univers vêtements-chaussants, côté professionnel, l'enseigne élargit son offre en EPI (équipement de protection individuelle) confirmant ainsi son positionnement de spécialiste du vêtement de travail agricole ; côté grand public, elle affirme sa volonté de développement dans l'outdoor avec le lancement d'une offre randonnée.

Les produits de terroir portent la croissance

Cette année encore, le modèle économique de Gamm vert a une nouvelle fois apporté la preuve de sa pertinence pour les franchisés. Si l'enseigne tire son épingle du jeu malgré un contexte difficile sur le jardin, c'est aussi grâce à ses rayons identitaires, notamment alimentaires. Les ventes de produits de terroir affichent une belle croissance. De plus, une centaine de magasins possède déjà un rayon frais. Quant aux tests effectués dans une vingtaine de magasins sur le nouveau rayon surgelés, Igloo, 100 % français, à l'origine et à la traçabilité maîtrisées, les résultats sont très positifs en particulier dans les Gamm vert village qui apportent ainsi un service supplémentaire en zone rurale, et dans les magasins qui disposent déjà d'un espace produits de terroir. L'enseigne accélère le déploiement de sa stratégie multicanal. Premier site de vente en ligne de végétaux en France, Plantes et Jardins est aussi un vecteur de trafic et d'activité en magasin. Plus de 800 magasins proposent le service click and collect. ●

Le nouveau projet animalerie



Gamm vert propose un nouvel univers animalerie plus attractif, structuré et hiérarchisé par famille de produits, intégrant deux types de boutiques : soin et hygiène, accessoires et produits connectés. ●

La boutique de la rose



Delbard réinvente son histoire par une sublimation de l'offre autour de cette fleur : encore plus de rosiers et de roses, d'objets de décoration, de fragrances d'intérieur et de parfums. Une offre qui sera mise en valeur soit en cross marketing, soit dans une boutique dédiée. ●

DELBARD, JARDINERIES DU TERROIR: DEUX ENSEIGNES ATTRACTIVES

De nouveaux franchisés rejoignent Nalod's, démonstration de la réussite de l'intégration des deux enseignes Delbard et Jardinerias du Terroir au sein d'InVivo Retail. Aujourd'hui, une deuxième phase est enclenchée, celle du renouvellement de l'offre par l'innovation.

Le groupe familial Demange (9 jardinerias) situé dans l'est de la France, Végétalis (6 magasins) en région Provence-Alpes-Côte d'Azur et RAGT avec 29 magasins en Nouvelle Aquitaine et Occitanie ont rejoint les réseaux Delbard/Jardinerias du Terroir soit au total 44 magasins supplémentaires. Réunis, ils totalisent un chiffre d'affaires de 50 millions d'euros, soit 25 % du chiffre d'affaires de Nalod's qui avoisine 150 millions d'euros.

Cette stratégie de recrutement très volontariste est le résultat d'une intégration réussie de Nalod's dans InVivo Retail, générant une amélioration des conditions d'achat par un accroissement de la puissance de la centrale d'achat et un abaissement des coûts logistiques. Le tiers des magasins Nalod's utilise déjà les plateformes InVivo et un tiers adhère à la centrale de facturation.

Un renouvellement de l'offre

Un important travail est en cours chez Delbard concernant le renouvellement de l'offre. Toutes les gammes sous marque distributeur ont été revues. Un concept de boutique alimentaire axé sur les spécialités des terroirs français est testé dans quelques magasins. L'enseigne revisite également les points forts qui ont fait la renommée de la marque – les roses, les arbres fruitiers – et l'attractivité de ses jardinerias – le végétal et la décoration. ●

Frais d'Ici – Gamm vert: deux en un

Avec l'ouverture d'un magasin partagé Gamm vert – Frais d'Ici à Auch, InVivo Retail innove en changeant les codes et les flux de la jardinerie. Ce nouveau concept alimentaire de proximité offre aux coopératives la possibilité d'étendre leurs activités de distribution vers de plus grandes zones urbaines. ●



FRAIS D'ICI: UNE ENSEIGNE, DEUX MODÈLES

Le concept de distribution alimentaire Frais d'Ici se décline sous deux formes: création d'un magasin ad hoc, implantation associée à une jardinerie Gamm vert. Deux nouveaux magasins ont ouvert leurs portes: l'un en Bourgogne, l'autre dans le Sud-Ouest.

Deux ans après son lancement, le concept de distribution alimentaire développé en franchise, Frais d'Ici, est installé. Son positionnement autour de la promesse « Mangez frais, achetez local » est plébiscité par les clients car il correspond à leurs attentes en matière d'alimentation et de développement des territoires. Des liens très forts se tissent entre les équipes de vente, les producteurs et les consommateurs grâce aux nombreuses rencontres organisées en magasin et au développement des communautés de clients. Frais d'Ici est aujourd'hui le seul réseau qui garantisse un sourcing régional et une traçabilité des produits depuis le producteur.

Le second magasin Frais d'Ici porté par les coopératives Dijon Céréales et Bourgogne du Sud a été inauguré en octobre 2015 à Chenôve en Bourgogne, aux portes de Dijon.

L'ouverture en mai 2016 à Auch dans le Gers, sous l'égide du groupe coopératif Vivadour, du troisième magasin accolé à un Gamm vert ouvre de nouvelles perspectives. L'adossement d'un Frais d'Ici à une jardinerie Gamm vert, tout en conservant la même ligne de caisses, est particulièrement porteur: 70 magasins pourraient ouvrir sur ce modèle d'ici à 5 ans.

Avec son offre issue à 70 % du travail des producteurs locaux et régionaux, Frais d'Ici démontre que les coopératives ont un rôle majeur à jouer dans le développement d'un circuit de distribution alimentaire alternatif. ●

NÉODIS: DES MARQUES QUI SE REMARQUENT

Si Néodis est affectée par la morosité des marchés grand public maison et jardin, les lancements réussis de ses nouvelles gammes confirment son potentiel de croissance et sa capacité d'innovation en B to B comme en B to C.

La dynamique marketing de Néodis est en marche. Lancée fin 2015, la gamme d'aliments chiens super premium Pure Origine a rencontré un écho très favorable en distribution. Son positionnement – une teneur en protéines élevée, une fabrication à partir de produits d'origine France, une gamme très simple avec six références seulement – répond aux besoins nutritionnels des chiens et aux attentes des consommateurs et des distributeurs. Une gamme d'aliments chats Pure Complicity est en préparation.

Le petfood, activité principale de Néodis, représente les deux tiers de son chiffre d'affaires. Les fabrications sous marques distributeurs (Gamm vert, Delbard et Everland) dédiées aux filiales du groupe InVivo progressent également.

La nature s'invite dans la maison

La déclinaison de la marque Plume & Compagnie à la petite faune sauvage du jardin (oiseaux, petits mammifères, insectes) autour du concept « La Nature à la Maison » est également très bien accueillie. Elle est en phase avec les attentes sociétales en faveur de la biodiversité et de la distribution verte à la recherche d'activités désaisonnalisées.

En B to B, les ventes d'insecticides pour la protection des stockages de grains ont bénéficié des récoltes abondantes en 2015 et des nécessités de traitement. La nouvelle solution de traitement alternatif ProCrop permet à Néodis d'envisager une progression des ventes dans les années à venir. ●

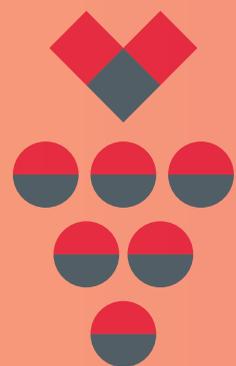
Agrinet: une gamme biosourcée issue des savoir-faire agricoles



Mathieu Belmond,
chef produits Néodis Pro

« Expert dans l'hygiène et l'entretien de la maison, détenteur des savoir-faire agricoles, Agrinet investit l'univers du jardin et du bricolage avec une nouvelle gamme de nettoyeurs pour les particuliers. Lancé en mai 2016, Agrinet 360°, le premier nettoyeur dégraissant multiusage pour outils à moteur, matériel et mobilier de jardin, composé de tensioactifs issus de coproduits agricoles (blé et betterave), est le premier produit emblématique du renouveau de la marque. » ●

invivo wine



Comment développer des marques fortes pour accroître la notoriété des vins français à l'international?



Le pôle Vin d'Invivo s'est structuré à tous les niveaux. En amont, la création d'une section vin au sein d'Union Invivo a permis d'ouvrir l'adhésion aux caves coopératives. En aval, les orientations stratégiques des deux sociétés Cordier et Mestrezat Grands Crus ont été définies. L'alliance Invivo Wine - Vinadeis se renforce avec pour objectif de faire grandir la plateforme d'exportation de vins français et de marques. Cette architecture originale est un atout pour regagner des parts de marché à l'international et faire briller la France en faisant valoir la qualité de ses vins dans toute leur diversité.

340 millions de chiffre d'affaires dont 110 millions réalisés à l'international dans 135 pays

21 coopératives comptant 26 centres de vinification adhérent au pôle Vin

25 000 hectares de vigne

UNION INVIVO: LES CAVES COOPÉRATIVES ADHÉRENT AU PROJET

Vingt et une coopératives ont rejoint l'Union InVivo, six mois après la création de la section Vin.

En juillet 2015, InVivo créait InVivo Wine avec pour ambition de développer les exportations de vin français en fédérant les coopératives viticoles autour d'un projet créateur de valeur. Une étape supplémentaire a été franchie lors de l'assemblée générale extraordinaire du 17 décembre 2015 qui a voté la possibilité d'adhésion directe des coopératives viticoles à l'Union InVivo dès lors qu'elles souhaitent devenir actrices à part entière du projet InVivo Wine, en souscrivant du capital et en s'engageant sur des volumes pluriannuels d'apport de vin répondant à des cahiers des charges qualitatifs précis. Au cours du premier semestre 2016, 21 coopératives ancrées sur les différents terroirs viticoles (Bordeaux, Rhône, Sud-Ouest, Languedoc, Roussillon, Beaujolais) ont adhéré à la section Vin de l'Union InVivo.

Fort de cette base viticole, le pôle vin d'InVivo est en mesure de maîtriser la qualité des vins pour développer son portefeuille de marques. ●

MESTREZAT GRANDS CRUS: LE SPÉCIALISTE DES GRANDS CRUS CLASSÉS

Mestrezat Grands Crus qui a fêté son bicentenaire en 2015 se concentre sur son domaine d'expertise historique: les grands crus classés.

Après quinze ans de fusion, les deux entités Cordier et Mestrezat Grands Crus réapparaissent sous leur forme originale. Le management des deux entreprises a été confié à Vinadeis et son directoire.

Les efforts importants effectués pour rétablir des liens forts avec les grands crus classés portent leurs fruits. Le bilan de la campagne primeur 2015 est très positif: les allocations des grands crus bordelais sont en hausse, attestant de leur confiance dans le nouvel actionnaire InVivo. ●

CORDIER: UNE MARQUE FRANÇAISE POUR L'INTERNATIONAL

La nouvelle marque Cordier a été présentée au salon Vinexpo Hong Kong en mai 2016. Le positionnement de la gamme affirme clairement son origine France et son art de vivre dans la modernité.

Le développement d'une offre française InVivo Wine pour l'export s'appuiera dans un premier temps sur une offre Bordeaux et cépages à travers la marque Cordier et quelques marques identitaires fortes de chaque bassin viticole.

Un important travail a été fait sur le mix Cordier, son positionnement et ses promesses. Arme de conquête à l'international, la marque Cordier s'adresse d'abord aux jeunes générations désireuses de connaître ou de redécouvrir des vins qui respectent le savoir-faire viticole français et le mettent en valeur. La gamme Cordier est composée de vins de grande qualité et facile à appréhender. En offrant des repères simples aux consommateurs, elle a pour ambition de faciliter leur découverte du vin et de la richesse du territoire viticole français. ●

i n
Cordier:
Enjoy la vie



Avec sa signature « Enjoy la vie », la marque Cordier revendique l'héritage du savoir-faire viticole français et l'art de vivre à la française dans lequel la dégustation de vin est avant tout un moment de plaisir et de convivialité. ●

INVIVO - VINADEIS: L'ALLIANCE SE RENFORCE

Les deux groupes coopératifs ont pour objectif de faire grandir une plateforme de développement global et d'accélérer sa croissance externe.

Après l'entrée d'InVivo au capital de Vinadeis en 2015, l'alliance stratégique entre les deux groupes coopératifs se renforce. En amont, les actionnaires de Vinadeis sont devenus sociétaires d'Union InVivo. En aval, InVivo a apporté sa filiale vrac Vignobles du Soleil International dans Vinadeis.

Actionnaire à hauteur de 22 % au capital de Vinadeis, InVivo Wine a pour ambition d'accroître sa montée au capital permettant ainsi à Vinadeis d'accélérer son développement dans les pays où la consommation de vin augmente, notamment en Amérique du Nord et en Asie, mais aussi dans les grands pays européens et en France, fief de ses marques. Encouragée par l'adhésion de 21 coopératives viticoles à l'Union InVivo, une réflexion est engagée pour développer une offre France portée par d'autres marques fortes complémentaires de Cordier: Mythique (Méditerranée), Le Val (Languedoc-Roussillon), La Bastide (Sud-Ouest), Louis Tête (Beaujolais, Bourgogne), Terre des templiers (Collioure, Banyuls).

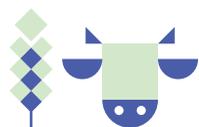
Le renforcement des liens entre InVivo et Vinadeis conforte l'objectif de faire grandir une plateforme de développement global qui permettra de maîtriser la supply chain en France et à l'export, d'accélérer la croissance externe notamment dans la distribution, de créer des marques et de développer les segments à forte valeur ajoutée (grands crus, grands vins, bio). ●

LA RSE, SOURCE D'INNOVATION

En 2050, il faudra nourrir 9 milliards d'êtres humains. Développer une agriculture capable de nourrir la planète de façon durable et responsable est un défi majeur. L'innovation est la clé de voûte qui permettra cette nouvelle croissance agricole de toutes les agricultures dans tous les pays, et d'avoir ainsi un impact favorable sur la santé humaine et animale. La construction d'une smart agriculture sera catalysée par notre responsabilité sociétale et environnementale.

Smart agriculture, Smart cooperation : pour une croissance durable

La politique RSE d'InVivo s'appuie sur trois engagements majeurs :



Produire plus et mieux



**Favoriser l'accès
à une meilleure
alimentation**



**Placer l'homme
au cœur de nos actions**

Avec l'ensemble de nos parties prenantes, animés par un esprit de Smart cooperation, nous imaginons et construisons l'agriculture du futur, la smart agriculture.

InVivo adhère au pacte mondial des Nations Unies

Le pacte mondial des Nations Unies est la plus large initiative internationale d'engagement volontaire en matière de développement durable. Plus de 1 000 entreprises françaises et une centaine d'ONG l'ont déjà rejoint. Entreprise citoyenne et responsable, InVivo a décidé d'en faire de même. Ces dix principes relatifs au droit du travail, au respect des normes internationales du travail, au respect de l'environnement et à la lutte contre la corruption seront intégrés dans nos organisations.

InVivo Foundation : un engagement sociétal réaffirmé

Une mobilisation collective qui remet les agriculteurs au cœur de l'action est indispensable pour relever le défi alimentaire planétaire.

InVivo a décidé de créer un fonds de dotation, InVivo Foundation, qui mobilisera les énergies, compétences et moyens, permettant aux agriculteurs d'exercer fièrement leur métier et d'en vivre pleinement.

La mission d'InVivo Foundation s'articule autour de trois axes :

- Aider les agriculteurs à mieux vivre de leur métier ;
- Porter de nouvelles solutions d'alimentation durables ;
- Prendre soin des ressources naturelles.

InVivo Foundation déploiera ses programmes y compris à l'international, dans une logique de transmission de savoir-faire et soutiendra des projets d'économie sociale et solidaire. ●



invivo

Coopérer, source de valeur

www.invivo-group.com
www.twitter.com/InVivoGroup



la
coopération
agricole
produisons l'avenir