



GROUPE COOPÉRATIF AGRICOLE VAL DE GASCOGNE

# RAPPORT ANNUEL

2024 - 2025

---

[WWW.VALDEGASCOGNE.COOP](http://WWW.VALDEGASCOGNE.COOP)



# SOMMAIRE

L'année 2024-2025 a été marquée par des contrastes forts, à l'image d'un monde agricole en pleine mutation. D'un côté, les conditions climatiques ont mis les cultures à rude épreuve : pression accrue des maladies, printemps pluvieux, rendements céréaliers parfois en retrait... De l'autre, certains secteurs comme le maïs ou le tournesol ont connu de belles performances, et la dynamique coopérative est restée soutenue.

Face à cette instabilité, le Groupe Coopératif Val de Gascogne a su faire preuve d'agilité. L'exercice a été rythmé par des avancées structurantes : intégration de nouveaux

magasins Gamm Vert, modernisation des installations de collecte, extension de notre outil viticole, lancement de la nouvelle usine de Presse de Gascogne, accompagnement renforcé des exploitations, développement de nos filières différenciées.

Au-delà des chiffres, c'est une volonté claire qui guide nos actions : renforcer la valeur créée pour nos adhérents, agir pour la transition agricole, et ancrer notre coopérative dans une dynamique d'innovation, de proximité et de performance partagée.

<b>ÉDITO DU PRÉSIDENT</b>	<b>03</b>
<b>CHIFFRES FINANCIERS</b>	<b>04</b>
<b>COLLECTE &amp; FILIÈRES GRANDES CULTURES</b>	<b>05</b>
<b>EXPLOITATION / LOGISTIQUE</b>	<b>06</b>
<b>APPRO / AGRICULTURE DURABLE</b>	<b>07</b>
<b>LA CAVE COOPÉRATIVE</b>	<b>08</b>
<b>MEUNERIE - GERS FARINE</b>	<b>09</b>
<b>HUILERIE - PRESSE DE GASCOGNE</b>	<b>09</b>
<b>DISTRIBUTION - GREEN VAL // NÉGOCES</b>	<b>10</b>
<b>IRRIPRO // SERVICE MATÉRIEL</b>	<b>11</b>
<b>RAPPORT FINANCIER</b>	<b>12</b>

# ÉDITO DU PRÉSIDENT

## CÉDRIC CARPÈNE - PRÉSIDENT



L'année écoulée a, une nouvelle fois, mis à l'épreuve la résilience du monde agricole et celle de notre groupe coopératif Val de Gascogne. Entre des conditions climatiques contrastées, des marchés sous tension et un contexte économique incertain, nos équipes et nos adhérents ont su, par leur engagement et leur solidarité, faire face à ces défis.

**Malgré ces aléas, Val de Gascogne affiche cette année des résultats positifs**, une performance collective dont nous pouvons être fiers après deux exercices déficitaires.

Ce résultat est avant tout celui d'un état d'esprit : celui d'un collectif qui se remet en question, qui innove, qui s'adapte. Nous avons su tirer les enseignements des années passées pour retrouver un équilibre solide et une trajectoire porteuse. Le Conseil d'administration et moi-même tenons à saluer le travail accompli par l'ensemble des équipes et à **remercier nos adhérents pour la confiance qu'ils nous témoignent**.

### **DES ACTIVITÉS EN MOUVEMENT, UNE COOPÉRATIVE EN ACTION.**

Sur l'ensemble de nos métiers, cette année a été marquée par une forte intensité d'activité et par de nombreuses réalisations structurantes.

**Nos infrastructures agricoles ont poursuivi leur modernisation**, avec des investissements ciblés pour améliorer la qualité de la collecte, du stockage et de la valorisation des productions.

**Le réseau Green Val**, avec ses 20 magasins Gamm Vert et son Grand

Panier Bio, confirme sa solidité et son attractivité malgré un marché concurrentiel et des conditions parfois difficiles. Les projets d'agrandissement et de réaménagement témoignent d'une ambition affirmée : être au plus près des territoires et des besoins de nos clients. **Nos filiales connaissent, elles aussi, des évolutions majeures.** La création de Moulins du Sud, issue de la fusion de Gers Farine et de la Toulousaine des Farines, constitue un tournant stratégique. En conjuguant savoir-faire, ancrage territorial et nouveaux débouchés, cette structure renforce notre position sur le marché de la meunerie.

**La Cave de Val de Gascogne**, quant à elle, continue de faire face à des campagnes viticoles rendues difficiles par les aléas climatiques, mais reste portée par la détermination de ses équipes et la qualité de ses vins. Les investissements réalisés en cuverie et en matériel témoignent de notre volonté d'accompagner les viticulteurs dans la durée, notamment par le développement de solutions d'irrigation plus résilientes. **D'autres activités, comme Presse de Gascogne, inaugurée en septembre, ou encore IRRIPRO, acteur clé de l'irrigation agricole, poursuivent leur structuration.** Presse de Gascogne incarne notre vision d'une valorisation locale et durable des productions, tandis qu'IRRIPRO, malgré une année plus difficile, prépare son rebond grâce à la diversification de ses services et à l'accompagnement technique de proximité. **Le Service Matériel**, en lien direct avec nos éleveurs et viticulteurs, illustre quant à lui la vitalité de notre savoir-faire coopératif : développer des

solutions locales, adaptées et de qualité pour répondre concrètement aux besoins du terrain.

### **POUR SUIVRE LA DYNAMIQUE, CONSOLIDER L'AVENIR.**

Si nous pouvons être satisfaits du chemin parcouru, nous devons rester lucides : notre environnement demeure fragile. La crise du revenu agricole, la volatilité des marchés et la fréquence des aléas climatiques continueront de peser sur nos filières.

C'est pourquoi nous devons poursuivre nos efforts de modernisation, d'agilité et d'innovation, tout en affirmant notre rôle d'acteur responsable de la transition agroécologique.

**Des démarches structurantes comme COVALO Sud-Ouest**, pilotée par Val de Gascogne, illustrent notre **capacité à créer de la valeur pour nos adhérents à travers la différenciation, la qualité et la rémunération juste des productions**. Ces initiatives démontrent qu'une coopérative ancrée dans son territoire peut être aussi un acteur national de l'innovation agricole et économique.

Enfin, au-delà des chiffres et des résultats, c'est un état d'esprit collectif que je souhaite saluer : celui de femmes et d'hommes qui croient en leur métier, en leur territoire et en leur coopérative. Grâce à votre engagement, Val de Gascogne aborde l'avenir avec confiance et détermination, fidèle à ses valeurs fondatrices : la proximité, la solidarité et la performance partagée.

# LES CHIFFRES FINANCIERS DU GROUPE VAL DE GASCOGNE À RETENIR DE 2024-2025

Après deux exercices difficiles, le Groupe Val de Gascogne retrouve des résultats consolidés positifs, fruit de l'engagement des salariés, de la confiance des adhérents et de la volonté du Conseil d'Administration.

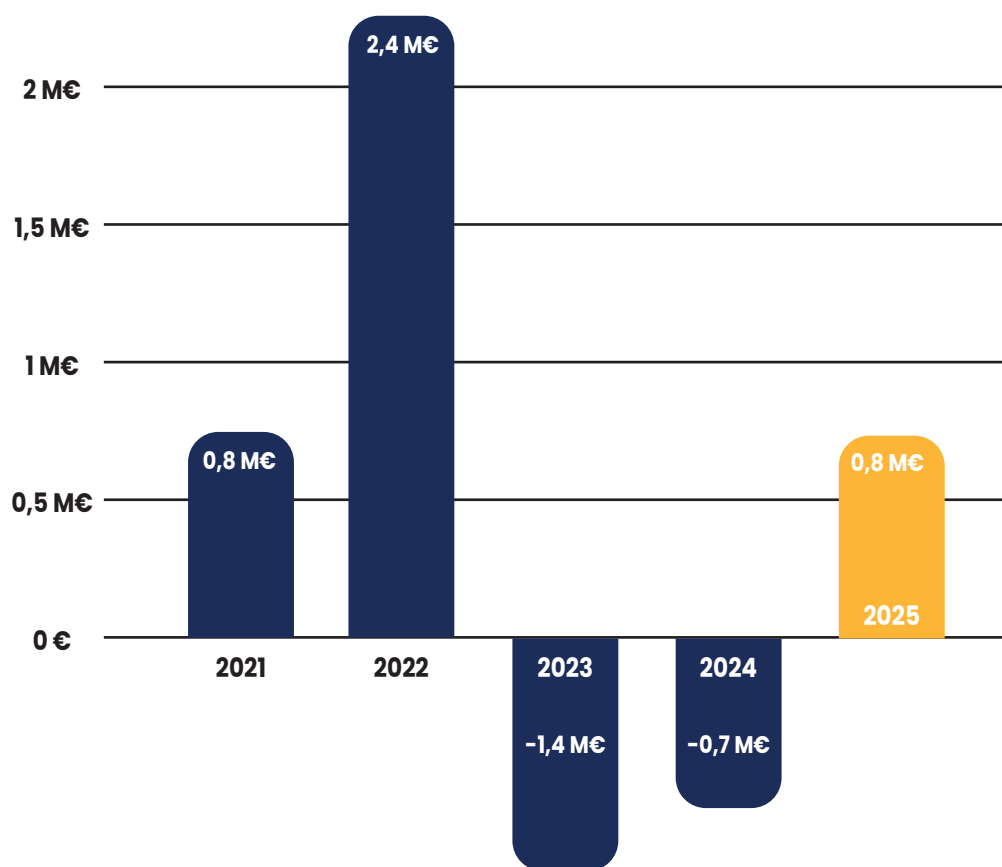
Un travail de fond a été mené sur l'ensemble des activités, notamment autour des charges de structure et de la réorganisation du Groupe (fusion de Gers Farine et d'@xion, accord de performance collective, rationalisation des sites).

Cette dynamique se poursuivra en 2025/2026 avec de nouveaux investissements dans la conservation des grains, la modernisation du réseau Green Val, l'accompagnement de Moulins du Sud et la maîtrise continue des coûts.

En cultivant son agilité et sa capacité d'adaptation, le Groupe Val de Gascogne confirme sa place d'acteur majeur de l'agriculture et du commerce local.

**JEAN-LOUIS VALADIÉ - Directeur Général**

## ÉVOLUTION DU RÉSULTAT NET



### CHIFFRE D'AFFAIRES

**268 M€**

### CAPITAUX PROPRES

**83 M€**

### EBE

**10 M€**

### DETTES FINANCIÈRES

**32 M€**

**3 500**

ADHÉRENTS  
CLIENTS ACTIFS

**406**

SALARIÉS

**415 820 T**

COLLECTE DE  
CÉRÉALES

DONT

**16 980 T**

COLLECTE DE CÉRÉALES  
BIO



# COLLECTE & FILIÈRES GRANDES CULTURES

## MAINTENIR LA COLLECTE : UN ÉQUILIBRE TOUJOURS FRAGILE



### ENTRE ALÉAS, ADAPTATION ET NOUVELLES OPPORTUNITÉS DE FILIÈRES.

Un des défis qui se répète à chaque campagne pour notre groupe est de maintenir un niveau de collecte aux alentours des 400 000 tonnes. Si nous pouvons nous réjouir d'y être parvenus cette année, nous en mesurons aussi la fragilité.

### DES CONDITIONS DE PRODUCTION DE PLUS EN PLUS EXIGEANTES.

Entre les aléas climatiques, la difficulté à maintenir un niveau de production élevé et la pression de la non-culture encouragée par une rentabilité des exploitations en baisse, le challenge est toujours plus complexe pour le Groupe Val de Gascogne.

### MISER SUR LES FILIÈRES À FORTE VALEUR AJOUTÉE.

Pour atteindre nos objectifs, nous sommes convaincus qu'une des solutions est d'apporter à nos adhérents des possibilités de contractualisation dans des filières premium. Avec plus de 35 000 tonnes engagées dans ces

filières, nous restons leaders sur notre territoire grâce aux contrats CRC, Label Rouge et autres démarches qui apportent de la plus-value à nos adhérents.

### VERS DE NOUVELLES VOIES DE DIFFÉRENCIATION.

Nous sommes déterminés à trouver d'autres solutions pour les grandes cultures, qu'elles soient biologiques ou conventionnelles, afin d'élargir encore nos opportunités de différenciation. Bientôt, des contrats en filières agroécologiques viendront compléter notre offre, avec le même objectif : une meilleure rémunération pour les agriculteurs et le maintien des volumes pour le groupe.

# EXPLOITATION & LOGISTIQUE

Le Groupe Val de Gascogne poursuit sa politique d'investissements ciblés au cœur de ses métiers historiques.



## EXPLOITATION

**Sur le plan humain**, un plan de formation pluriannuel a été déployé afin de renforcer la sécurité des salariés et de favoriser la montée en compétence des équipes. Cet engagement traduit la volonté du Groupe de placer l'humain au centre de sa performance opérationnelle.

**Sur le volet infrastructures**, plusieurs actions significatives ont été menées pour améliorer les conditions de stockage et la performance des sites. **L'installation de groupes froids à Escanecrabe et Saint-Christie**, ainsi que le remplacement de systèmes de thermométrie sur différents silos, participent à une meilleure maîtrise de la qualité des céréales.

**La mise en service du site de Mézin**, avec l'accroissement de ses capacités de stockage, a permis une optimisation des flux logistiques et une meilleure fluidité du site de Condom.

**En matière d'approvisionnement**, l'évolution de la réglementation conduit le Groupe à adapter son organisation, notamment par le développement des livraisons directes et la centralisation des stocks en plateforme. Parallèlement, Val de Gascogne réaffirme son ancrage territorial en maintenant un réseau de magasins de proximité, tout en enrichissant leur offre avec le développement de gammes complémentaires.



## LOGISTIQUE

**Sur la partie Approvisionnement – Céréales**, la filiale GTL confirme pleinement son rôle de société de service au sein du Groupe. Elle assure à la fois la continuité des livraisons auprès des adhérents et le dégagement des silos, en adaptant ses flux de transferts et de livraisons clients selon les opportunités du marché du transport. Cette organisation garantit une gestion fluide et réactive des volumes, au service des besoins du terrain.

**La société GTL** poursuit son développement sur les activités GNR, Fuel et AdBlue, en s'appuyant sur un équilibre maîtrisé entre tarification compétitive et réactivité du service. Cette stratégie permet de maintenir une dynamique commerciale positive et de renforcer la satisfaction de la clientèle.



# L'APPROVISIONNEMENT

Grâce à une écoute attentive du terrain, Val de Gascogne confirme sa capacité d'adaptation et son engagement à accompagner durablement les agriculteurs dans leurs choix culturels et économiques.



## Des assolements de printemps en progression

Avec des surfaces de colza et de céréales à paille dans la moyenne, les cultures de printemps, et en particulier le maïs, ont enregistré une hausse significative des surfaces implantées. Cette évolution traduit l'adaptation des assolements aux conditions climatiques et économiques du moment.

## Des offres adaptées aux besoins du terrain

Face aux défis rencontrés par les adhérents, Val de Gascogne a fait évoluer sa politique commerciale afin de proposer des offres techniques et financières ciblées, répondant concrètement aux réalités des exploitations. Cet accompagnement personnalisé renforce la relation de confiance entre la coopérative et ses adhérents, et confirme le rôle de partenaire de proximité que joue Val de Gascogne au service de leurs performances.

# AGRICULTURE DURABLE

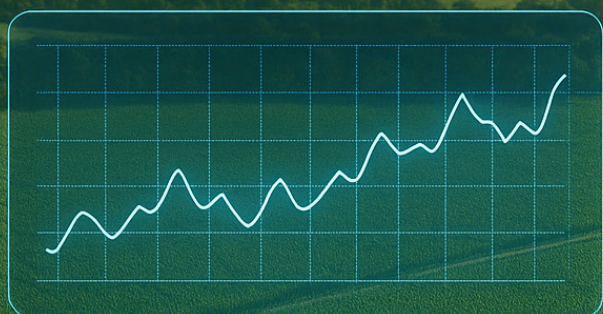
## AGRICULTURE DE PRÉCISION, TRANSITION AGROÉCOLOGIQUE ET GESTION DE L'EAU.

La campagne 2024/2025 marque un infléchissement des surfaces engagées en **be Api**, reflet du **manque d'investissement dans la connaissance des sols**, en lien avec les difficultés économiques rencontrées par de nombreuses exploitations agricoles.

Dans ce contexte, nous renforçons notre accompagnement technique

pour la **transition agroécologique**, en mettant particulièrement l'accent sur le **projet COVALO**, mené en partenariat avec Pour une Agriculture Du Vivant (PADV). Ce projet a pour objectif de massifier la transition agroécologique via la mise en place de dispositifs de financement innovants, public et privé permettant de couvrir les coûts et les risques liés à ces changements de pratiques.

Par ailleurs, l'année voit le **lancement de notre offre de pilotage de l'irrigation, OPTIMEAU**, un service destiné à optimiser l'utilisation de l'eau tout en garantissant des rendements et une qualité de production optimale. Cette démarche s'inscrit pleinement dans notre ambition de concilier performance agricole et préservation des ressources.



# LA CAVE COOPÉRATIVE

Entre pression climatique, évolution réglementaire et mutation de la consommation, la Cave Coopérative ajuste son modèle pour garantir la pérennité de la filière viticole.



**CHIFFRE  
D'AFFAIRES**  
**11,8 M€**

**SALARIÉS**  
**17 PERSONNES**

**SURFACE  
VIGNE**  
**1 500 HA**

## UNE FILIÈRE QUI S'ADAPTE ET INNOVE FACE AUX DÉFIS CLIMATIQUES.

La récolte 2024 s'élève à 128 600 hectolitres, un volume une nouvelle fois inférieur à la moyenne des vingt dernières années. Il s'agit de la quatrième année consécutive de baisse, bien que plus contenue cette fois-ci, à -6 %. Le Colombard, cépage emblématique et majoritaire de la Cave, a particulièrement été impacté par un printemps pluvieux ayant freiné la pousse et perturbé la floraison.

Cette tendance met en évidence une baisse structurelle des rendements dans les exploitations viticoles. Les aléas climatiques (gel, grêle, sécheresse, pluies intenses) combinés à la réduction progressive des matières actives autorisées pour la protection du vignoble imposent une révision des standards de production.

Dans ce contexte, le Conseil de Gestion concentre ses réflexions sur le dimensionnement optimal des outils et la gestion des nouveaux entrants. Il a notamment été décidé

de reporter la seconde phase d'investissements — incluant l'acquisition de nouvelles cuves et de nouveaux pressoirs — dans l'attente d'un retour à des volumes plus conséquents.

Sur le plan commercial, la conjoncture demeure tendue : la France, comme de nombreux autres pays, connaît une baisse marquée de la consommation de vins, particulièrement sur le segment des vins rouges.

Face à ce contexte, la recherche de produits différenciants et innovants (vieux cépages, vins à faible degré, nouvelles cuvées...) s'impose comme un levier essentiel pour maintenir la dynamique du marché.

La marque Elia illustre pleinement cette orientation : elle poursuit sa croissance rapide, aussi bien en France qu'à l'international, confirmant son potentiel de développement et la pertinence de son positionnement.



# GERS FARINE

**CHIFFRE  
D'AFFAIRES**  
**22 M€**

**BLÉ  
ÉCRASÉ**  
**32 000 T**

**FARINE  
PRODUITE**  
**27 736 T**

L'année a été marquée par une baisse continue de la consommation chez les artisans boulangers, partiellement compensée par une croissance des volumes auprès des industriels de la panification, en forte expansion ces

dernières années en raison des évolutions des modes de consommation. Grâce à l'engagement et aux efforts des équipes et aux réorganisations mises en place, Gers Farine termine l'exercice en positif.



Fort de ce succès, **Gers Farine a fusionné avec la Toulousaine des Farines pour donner naissance à Moulins du Sud depuis le 1er juillet 2025**. Cette nouvelle structure, en opérant à la fois auprès des artisans boulangers et des industriels, offrira une visibilité et une solidité accrues, tout en poursuivant la création de valeur ajoutée sur le territoire et en répondant aux attentes de ses clients et actionnaires.

# PRESSE DE GASCOGNE

**CHIFFRE  
D'AFFAIRES**  
**2,9 M€**

**HUILE DE TOURNESOL  
PRODUITE**  
**1 025 000 L**

**HUILE DE COLZA  
PRODUITE**  
**258 000 L**

L'année 2025 marque une étape clé pour Presse de Gascogne avec le transfert du site de Cologne vers la nouvelle usine de Gimont.

La production d'huiles, arrêtée début 2025 à Cologne, a été progressivement reprise sur le nouveau site, inauguré le 26 septembre 2025 en présence de nombreuses per-

sonnalités, partenaires et clients — signe fort de l'intérêt suscité par cet outil moderne et performant.

Les derniers aménagements, prévus fin 2025, viendront encore optimiser la production, notamment en améliorant la richesse en protéines des tourteaux.



# DISTRIBUTION GREEN VAL



## DES RÉSULTATS SOLIDES DANS UN CONTEXTE CONCURRENTIEL EXIGEANT.

Malgré un marché sous tension et une concurrence particulièrement agressive, notamment sur les segments jardin et alimentation animale, le réseau Green Val — qui regroupe 20 magasins Gamm Vert et un Grand Panier Bio — affiche un résultat nettement positif.

L'année a pourtant été dense et mouvementée : de grands travaux ont été menés sur les sites d'Estancarbon et de Montréjeau, tandis que l'ouverture de nouveaux magasins concurrents dans nos zones de chalandise et la canicule de juin ont pesé sur l'activité commerciale.

Malgré ces défis, les perspectives demeurent très favorables. Plusieurs projets sont déjà en cours : agrandissements, réaménagements et réorganisations ciblées destinés à renforcer la performance et l'attractivité de nos points de vente.

Porté par l'investissement et la mobilisation de l'ensemble des équipes, le réseau Green Val aborde l'avenir avec confiance et ambition, fidèle à sa mission de proximité et de service auprès de ses clients.

**CHIFFRE D'AFFAIRES**  
**29,5 M€**

**MAGASINS**  
**21**

**SALARIÉS**  
**125 PERSONNES**

## NÉGOCES

La fusion d'@xion au sein des Établissements Lamothe, effective au 11 juillet 2025, vise à garantir un niveau de service élevé tout en assurant la rentabilité et la cohérence de nos activités.

Parfaitement intégrée au Groupe Val de Gascogne, l'activité de négoce renforce notre ancrage territorial et contribue positivement aux résultats du Groupe.

**OGR**  
**CHIFFRE D'AFFAIRES**  
**43,1 M€**  
**SALARIÉS**  
**39**

**LAMOTHE**  
**CHIFFRE D'AFFAIRES**  
**20,5 M€**  
**SALARIÉS**  
**18**

**@XION**  
**CHIFFRE D'AFFAIRES**  
**8,2 M€**  
**SALARIÉS**  
**3**



# IRRIPRO



Après une saison 23/24 particulièrement performante, la campagne 24/25 s'est avérée plus contrastée. Une activité hivernale quasi à l'arrêt, un printemps très pluvieux et la fin des aides FranceAgriMer sur les enrouleurs ont freiné la dynamique commerciale.

Malgré ce contexte, l'activité pièces détachées s'est distinguée par d'excellents résultats, portée par un été sec et une forte réactivité des équipes.

L'agence de L'Isle-en-Dodon reste un point d'attention : sa pérennité dépendra des performances commerciales à venir sur ce secteur.

Pour 2026, notre ambition est claire : maintenir notre cap et renforcer notre résilience, en adaptant nos offres et nos stratégies face à une conjoncture exigeante. Plus que jamais, l'écoute du terrain et la proximité avec nos clients seront les clés de notre réussite collective.



## SERVICE MATÉRIEL

Véritable relais entre la coopérative et les adhérents éleveurs, le service matériel poursuit son développement au plus près des besoins du terrain. Après avoir élargi son offre au matériel de stockage, **le service a pris en charge, dès le début de la campagne, les achats et l'animation du dossier palissage vigne**, en étroite collaboration avec les référents techniques de cette activité.

**Cette coopération s'est révélée particulièrement fructueuse**, en permettant de proposer aux viticulteurs une offre dynamique, complète et renouvelée.

**Le service matériel a également conçu et fabriqué en interne son propre abri de prairie**, un produit qui rencontre un succès croissant et illustre le savoir-faire ainsi que la qualité du travail des équipes.

Fort de cette réussite, le service sera renforcé par l'arrivée d'un nouveau monteur dès le lancement de la prochaine campagne, afin de poursuivre sur cette belle dynamique.



# RAPPORT FINANCIER - GROUPE



**EBE**  
**EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION**  
**10 MILLIONS €**

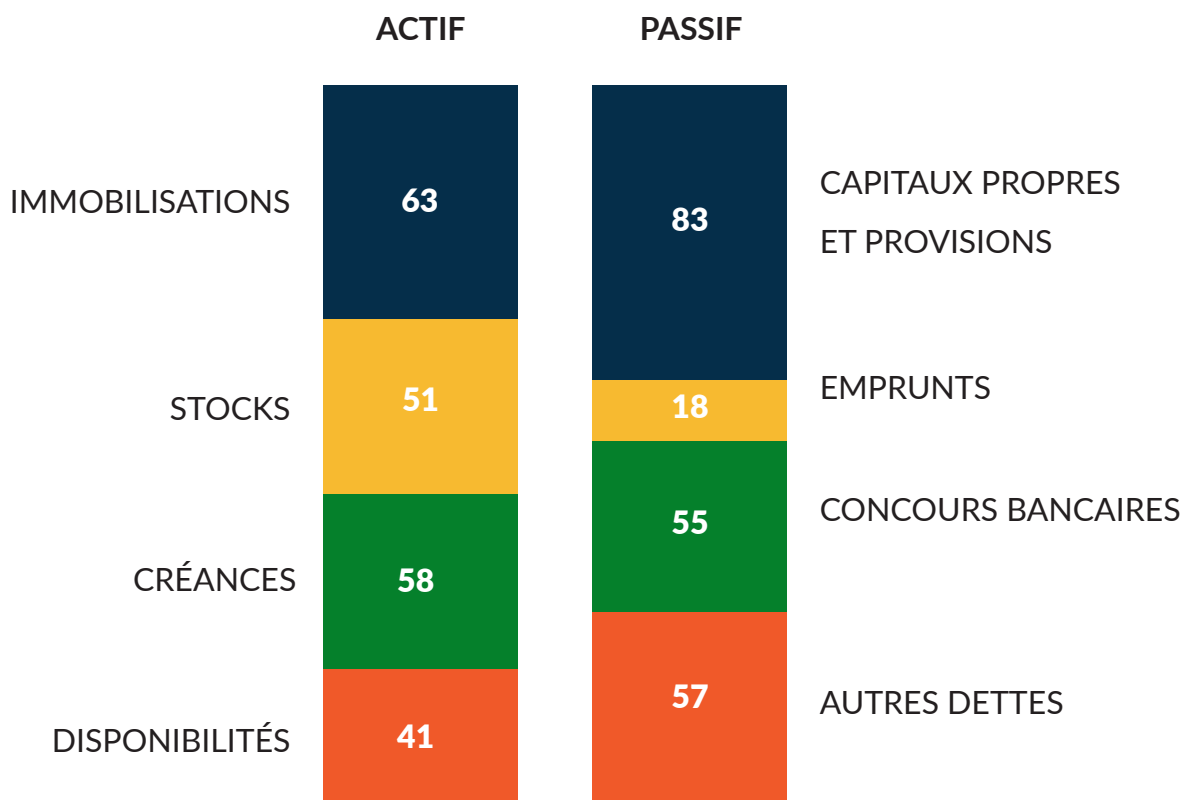
**CAF**  
**CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT**  
**6,6 MILLIONS €**

**RÉSULTAT NET**  
**0,78 MILLIONS €**

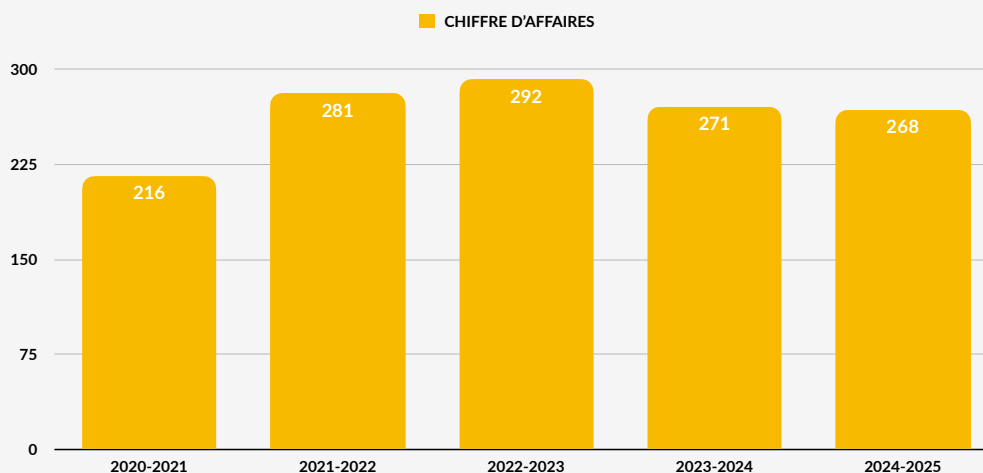
**ENDETTEMENT**  
**31,9 MILLIONS €**

## BILAN - GROUPE

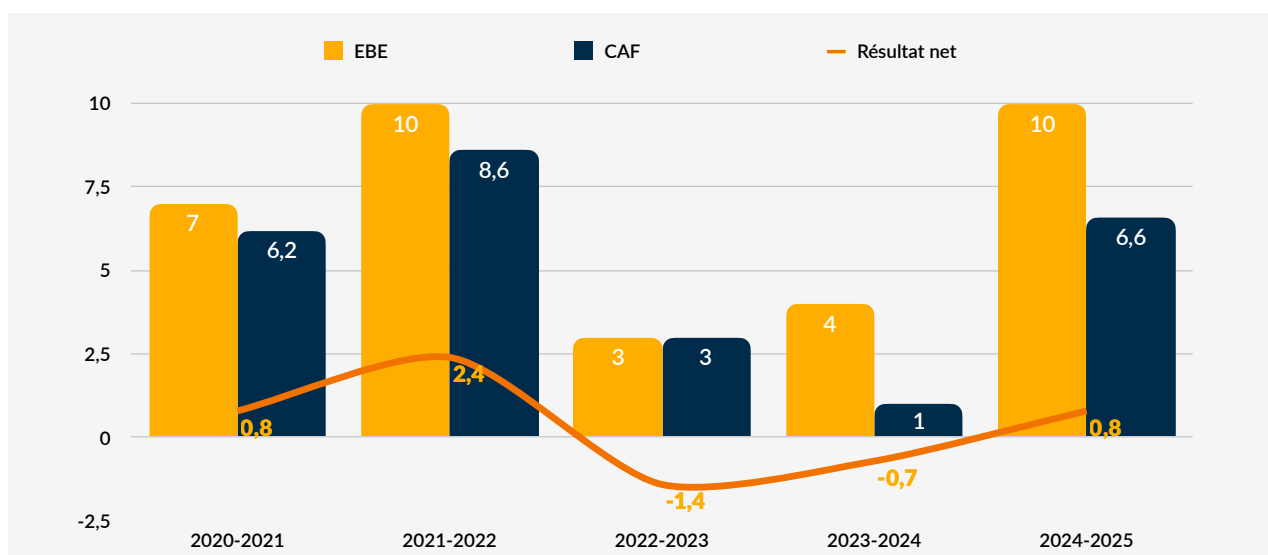
(EN MILLIONS D'EUROS)



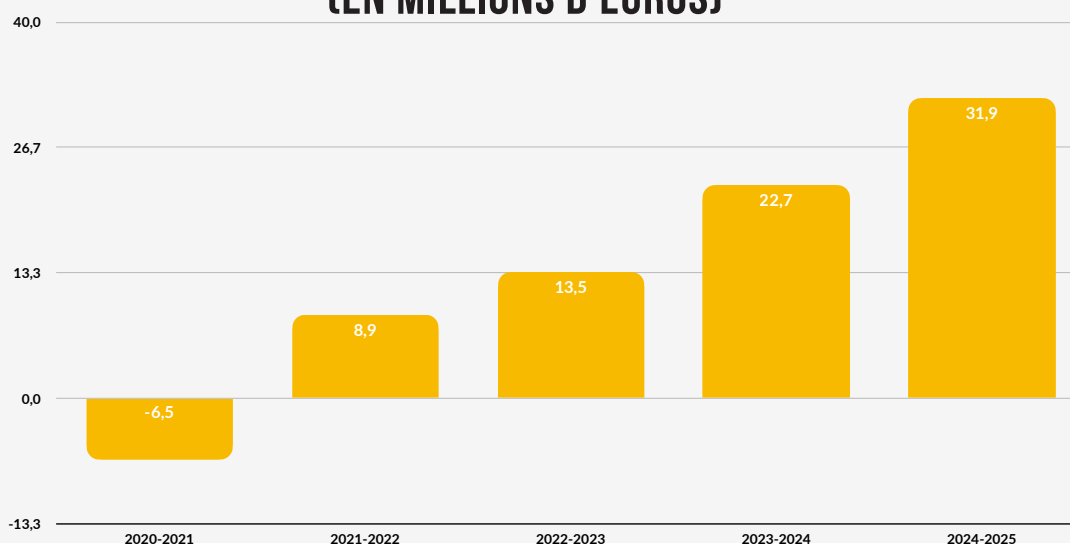
## ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES (EN MILLIONS D'EUROS)



## ÉVOLUTION DE L'EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION DE LA CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT ET DU RÉSULTAT NET (EN MILLIONS D'EUROS)



## ENDETTEMENT (EN MILLIONS D'EUROS)



## NOTES

[illegible]



[illegible]

# MERCI.

## EN SAVOIR PLUS

[WWW.VALDEGASCOGNE.COOP](http://WWW.VALDEGASCOGNE.COOP)

---

**Siège social**  
28 chemin de Mouchac  
32390 SAINTE-CHRISTIE

---

**Siège administratif**  
100 route de Vignolles  
32220 LOMBEZ

---

**Téléphone :**  
05 62 62 32 04  
**Contact :**  
[contact@valdegascogne.coop](mailto:contact@valdegascogne.coop)

