Sevépi Producteurs de qualité

www.sevepi.fr

Décembre 2014

SPÉCIAL ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

2013-2014

DANS CE NUMÉRO

BILAN ET PERSPECTIVES DES ACTIVITÉS
(Céréales, Approvisionnement, Services, Investissements)

UNIONS ET PARTENARIATS
Le point avec les administrateurs représentant votre coopérative

SEVÉPI, UNE OPPORTUNITÉ POUR AFFRONTER L'AVENIR !

L'éditorial de Laurent LEVESQUE, président de SEVÉPI

(p2-3)

ÉDITO

SEVÉPI, UNE OPPORTU POUR AFF

Laurent LEVESQUE,
président de SEVÉPI

Notre coopérative est en bon ordre de marche. Les résultats de l'exercice 2013-2014, malgré une conjoncture difficile, sont satisfaisants et permettent d'optimiser la rémunération de nos apports. La politique de qualité, mise en place depuis des années, associée à la compétence et au dévouement du personnel de la coopérative nous permet de garder nos marchés. Votre fidélité conjugue efficacité et rentabilité. Je tiens à vous en remercier.

Le chiffre d'affaires net total de l'exercice s'établit à 155,7 millions d'euros, en baisse de 12,3 %. Cette baisse s'explique essentiellement par la diminution du prix des céréales associée à une baisse du prix des engrais. Après quelques bonnes années, les prix du blé sont repartis à la baisse, nous avons perdu près de 40 euros/t entre la campagne 2012-2013 et celle de 2013-2014. Et pour 2014-2015, les prix seront bien en dessous des prix de revient.
Pour SEVÉPI, la collecte moisson 2014, si l'on y inclut les maïs, devrait rester stable et se situer autour des 500 000 tonnes. Cette moisson 2014 est une des plus difficiles que nous ayons vécue. Seules les orges d'hiver tirent leur épingle du jeu. Par contre, le blé, le colza, les pois ou les féveroles, avec des rendements qui n'ont pas été au niveau de nos espérances et des qualités de blé très dégradées, promettent une campagne d'exécution très difficile. A cela, s'ajoutent les dégâts de grêle dans certains secteurs... De plus, nous sommes confrontés à une accélération de la baisse des prix sur les marchés : l'abondance et la bonne qualité des récoltes dans le reste du monde entraînent les prix à la baisse. Nous devons donc supporter une double peine avec des réfactions importantes et des niveaux de prix bas. Cette chute des prix est un souci majeur car les comptes de nos exploitations vont être mis à mal. L'effet ciseau des mauvaises récoltes qui succèdent à de bonnes années risque d'assécher nos trésoreries par les prélèvements fiscaux et sociaux. Il est urgent que la profession se mobilise auprès des Pouvoirs publics pour obtenir un lissage fiscal adapté.

Dans ce contexte, notre politique commerciale montre toute sa pertinence. Les règles définies dans le règlement moisson et le règlement intérieur sont les bases des relations entre les adhérents et la coopérative. L'agréage de la moisson 2014 nous a posé beaucoup de questions et la tentation a été forte de changer les modes de réception. L'hagberg ne fait pas partie de l'agréage, mais le taux de germés y étant fortement corrélé, nous avons pu faire les classements nécessaires à la bonne mise en marché de nos céréales.

Cette année, la qualité et la performance de nos installations s'avèrent des atouts majeurs pour notre commercialisation. La constance de notre stratégie, tant envers nos adhérents que dans nos alliances avec des partenaires pour optimiser nos performances, reste d'actualité dans le contexte difficile de cette année 2014-2015.

Le contexte politico-économique imposé à nos exploitations n'est pas du fait de la coopérative. L'empilage de contraintes

NITÉ
RONTER L'AVENIR !

environnementales et administratives, la multiplication des freins à l'innovation, les restrictions d'utilisation des facteurs de production, la partialité du dispositif national de mise en œuvre de la PAC, la complaisance vis-à-vis des milieux écologistes, les reculades en tous genres... Que de délais, d'incohérences, de lourdeurs et de partis pris qui, à la différence de nos concurrents, y compris au sein même de l'Union européenne, pénalisent la productivité et la compétitivité de nos exploitations. La coupe est pleine, il faut arrêter de charger la mule ! Il est temps de faire marche arrière, de rétropédaler afin de s'occuper de choses plus sérieuses et plus réalistes. Nous devons pouvoir exercer notre métier sereinement et en responsables. L'avenir de l'agriculture en dépend. La coopération est prête à lancer des pistes de réflexion sur l'avenir, à condition que les agriculteurs aient, eux-mêmes, les moyens d'avoir une vraie vision de leur avenir. Ce n'est pas à partir d'une soi-disant « Loi d'avenir » pour l'agriculture que cela sera possible. Cette loi n'a d'avenir que le nom..., elle n'apporte pas grand-chose, si ce n'est renforcer les contraintes qui pèsent sur chacun d'entre nous.

La coopérative est un outil formidable. Elle doit rester le relais indispensable pour nos activités. Demain, elle doit poursuivre son développement stratégique en conservant un lien profond de proximité avec ses adhérents. Bien entendu, nous comptons bien conforter nos partenariats à travers les différentes unions ou participations initiées aux niveaux local, régional et national. Il s'agit de trouver des opportunités intelligentes en matière de développement à travers des synergies avec des coopératives proches de nous. Et tout cela dans le seul intérêt de nos adhérents. Dans la coopération, il y a un mot qui revêt une importance toute particulière : **la fidélité.** C'est la clé du monde coopératif, car sans fidélité il est difficile de prévoir l'avenir. La politique de SEVÉPI est claire : faire en sorte que ceux qui nous font confiance aient la meilleure rémunération. Pour 2013-2014, à l'assemblée générale, nous vous proposerons d'affecter une partie du résultat à la remise AAA. Les fidèles auront à nouveau le juste retour de leur engagement envers SEVÉPI.

La coopérative est un outil formidable. Elle doit rester le relais indispensable pour nos activités. Demain, elle doit poursuivre son développement stratégique en conservant un lien profond de proximité avec ses adhérents.

Malgré tous les soucis liés à la campagne passée, les semis d'automne se sont réalisés dans de bonnes conditions. Que 2015 soit pour tous une occasion d'entrevoir l'avenir et que cette fin d'année soit pour vous tous l'occasion de passer de joyeuses fêtes en famille. ■

FAITS MARQUANTS DE L'EXERCICE ET PERSPECTIVES

Trois questions à Jean-Baptiste Hue, directeur de SEVÉPI, sur le déroulement de la campagne 2013-2014 et sur les perspectives pour l'exercice en cours. Selon lui, ***« il faut d'ores et déjà préparer le futur. »***

■ ***Quel bilan tirez-vous de l'exercice achevé au 30 juin 2014 ?***

Cette campagne a vu l'aboutissement de notre projet de revalorisation du capital social. Chaque adhérent a pu en mesurer directement l'intérêt.
Les résultats de la coopérative sont bons et permettent de rémunérer de façon satisfaisante les apports des adhérents. En 2013-2014, le chiffre d'affaires a été impacté à la fois par la baisse de prix des céréales et par celui des engrais. La collecte est en hausse de 1 % notamment sur le secteur de Louviers Quittebeuf malgré la grêle de juillet 2013. La qualité de la récolte a été correcte. Le taux de protéines un peu faible à 11,02 % a été en partie corrigé grâce à la mise en place d'un nouveau barème.

■ ***Comment évoluent la valorisation et la rémunération de la collecte ?***

Comme vous le savez, après quelques bonnes années, le prix des céréales est malheureusement reparti à la baisse à partir du début mai 2014, une tendance baissière que nous subissons encore... L'évolution des débouchés commerciaux de SEVÉPI montre que les produits standards diminuent au profit des contrats spécifiques (de 26 % en 2009, ils atteignent les 35 % en 2013).

L'offre Valor'Epi, qui rémunère les engagements précoces au prix moyen et au prix ferme et récompense la fidélité à la coopérative, a encore confirmé son succès en 2013-2014.
Autre constat : les adhérents reconduisent leur confiance à travers l'engagement pour le prix moyen. Si on examine la répartition prix moyen/prix ferme depuis sept ans, on observe que le prix moyen évolue autour d'une moyenne de 55 % avec des pointes à 67 %, la prévision récolte 2014 le situe autour de 60 %. Rappelons que pour 2013-2014 la coopérative a versé 5 915 000 d'euros de complément de prix.

■ ***Et les autres activités ?***

Le chiffre d'affaires de l'activité approvisionnement a baissé de 4 %, suite à la diminution de prix des engrais azotés, alors que les volumes se sont maintenus. Sur les quatre dernières années, on note que l'activité approvisionnement progresse en chiffre d'affaires de près de 28 %. Nul doute que l'efficacité de l'Union Terres de France et l'attrait de la remise 3A expliquent cette progression.
L'activité services est essentielle et nous tenons à la conforter. Les outils d'aide à la décision développés sont apporteurs de solutions sur le plan agronomique et vis-à-vis des questions environnementales. Cette activité continue sa progression en chiffre d'affaires et en volume.
Au titre des mauvaises nouvelles, citons le préjudice important avec le vol de 580 000 € de produits phytosanitaires à Saussay la Campagne. Ce qui nous oblige à mettre en place un plan de sécurisation sur les plus gros magasins.
Je terminerai ce bref bilan avec une note positive en signalant le test transbordeur que nous avons fait sur Magny en Vexin. Pendant une journée, l'ETA BEERNAERT a utilisé un transbordeur et remplit des camions en bout de champs. Ce système peut être avantageux et votre conseil a décidé de renouveler ce test lors de la moisson 2015. Si vous êtes intéressés, nous vous proposerons une pré-inscription et après étude de faisabilité, nous organiserons le chantier. Au vu de cette deuxième année, nous prendrons une décision définitive sur l'intérêt de ce service.

ET POUR 2014-2015 ?

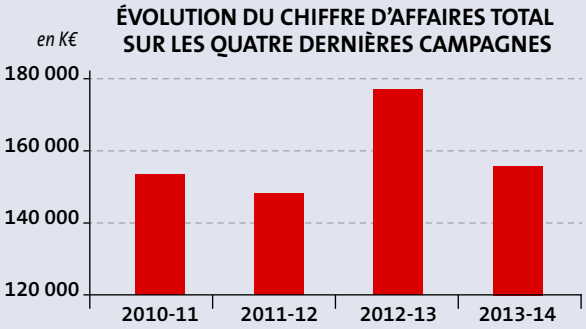
- **La prévision pour la campagne en cours** se situe autour de 500 000 t. La baisse de collecte est due à la grêle sur le secteur d'Hargeville et aux rendements moyens constatés dans les secteurs de vallée, malgré des gains de part de marché sur la région de Louviers Quittebeuf.

- **Le gros problème de cette campagne** est la conjugaison de la baisse des prix et la médiocre qualité des blés (30 % sont déclassés en blé fourrager). Nul doute que la campagne d'exécution sera difficile. Une situation qui risque d'impacter les trésoreries des exploitations de nos adhérents...

- **Heureusement, les années se succèdent mais ne se ressemblent pas !** D'ores et déjà, il faut préparer le futur. SEVÉPI ne compte pas opérer des changements profonds, mais continuer sa politique de développement. Il s'agit de poursuivre l'optimisation de l'outil coopératif dans le seul intérêt des adhérents et, en particulier, les investissements au niveau des sites : les travaux d'agrandissement d'Ailly ont démarré, la réorganisation de Bréval est en cours de réflexion, la cession en cours des sites de Louviers la Demi-lune, de Louviers Winston Churchill, de Vernon et de Pacy sur Eure est plus que jamais d'actualité... Nous allons conforter notre politique de partenariats intelligents à travers nos unions. Nous comptons aussi, au cours de cet exercice, lancer une réflexion sur notre politique commerciale afin de coller au plus près avec le terrain, et répondre encore mieux aux attentes des agriculteurs adhérents.

CHIFFRES CLÉS 2013-2014

CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL



155 671 087,78 €

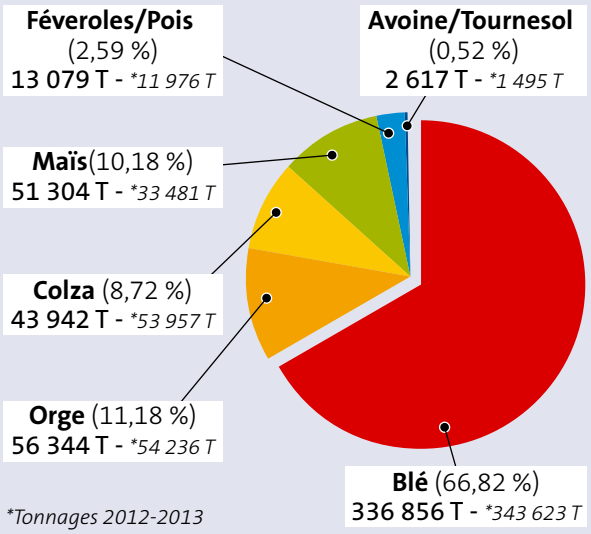
*(*177 662 817,79 €)*

Le chiffre d'affaires 2013-2014 est en baisse de 12,3 %. Cette baisse s'explique essentiellement par la baisse des céréales qui impacte la collecte conjuguée à une baisse des prix des engrais qui impacte l'activité approvisionnement.

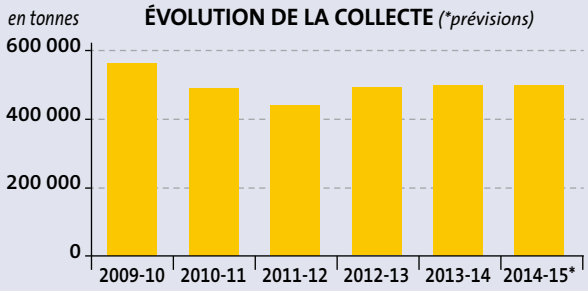
**Chiffre 2012-2013*

COLLECTE TOTALE

504 142 T *(*498 929 T)*



**Tonnages 2012-2013*

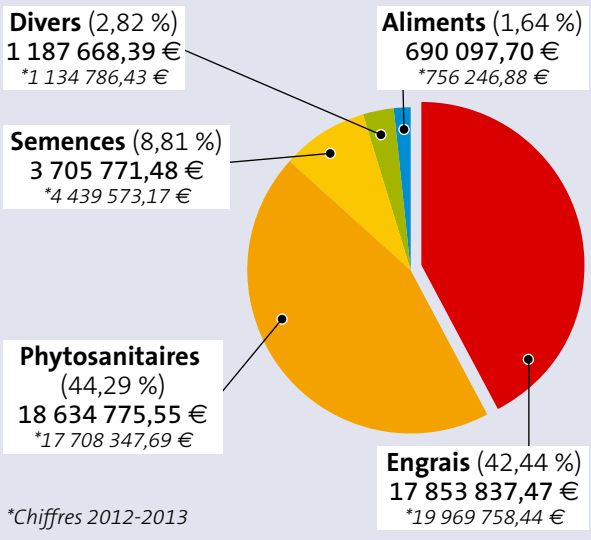


La collecte 2013-2014 est en hausse de 1 %. Ceci s'explique par une augmentation de la collecte de maïs de 15 000 t qui a compensé une perte de près de 8 000 t due à la grêle de juillet 2013 qui a détruit bon nombre de récolte dans un couloir allant d'Evreux à Magny en Vexin.

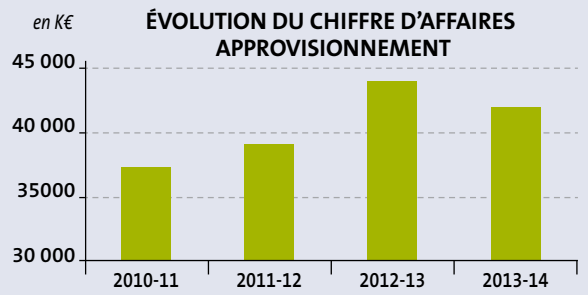
On observe encore une fois de plus la prédominance du blé sur les autres espèces. Le maïs a dépassé les colzas. On notera aussi que 1 988 t sont issues de l'agriculture biologique.

APPROVISIONNEMENT (CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL)

42 072 150,59 € *(*44 008 712,61 €)*



**Chiffres 2012-2013*



L'activité approvisionnement est en baisse de 4 % en 2013-2014. Cette baisse s'explique par la diminution du prix des engrais azotés sur l'exercice. Les volumes d'engrais étant restés stables.
En 4 ans, la progression s'élève à 27,7 %. La politique commerciale articulée autour de la remise AAA qui récompense l'engagement et la fidélité y contribue fortement.

Campagne 2013-2014 et début de campagne 2014-2015

Le tandem Blé/Maïs toujours d'actualité

BILAN CAMPAGNE 2013/2014

■ **Les prévisions de collecte de maïs aux USA** que nous annoncions à 355 millions de tonnes dans ces mêmes colonnes en novembre 2013 ont été confirmées à 354 millions de tonnes et la production mondiale à 989 millions de tonnes.
L'alourdissement du bilan maïs s'est donc confirmé ; toutefois les consommations en progression (maïs et blé) ont permis une relative stabilité des prix jusque fin 2013 : 200-210 €/t en blé et 170-180 €/t en maïs sur Euronext ①.

■ **Les bonnes conditions climatiques** (douceur de l'hiver) et les prises de profit des financiers en fin d'année orientent les marchés à la baisse fin décembre 2013. La tendance des quatre mois suivants a surtout été donnée par la géopolitique et le conflit Russo-Ukrainien avec l'annexion par la Russie de la Crimée le 18 mars 2014 ② et les différents heurts liés à ce conflit, en particulier le gros incendie dans la ville d'Odessa faisant craindre des difficultés pour les chargements de céréales. Ce conflit reste d'actualité et peut, à tout moment, avoir un impact sur l'évolution des marchés.

■ **A partir de début mai,** les bonnes conditions climatiques sur tout l'hémisphère nord, les surfaces record de maïs annoncées aux USA et le bon déroulement des semis inversent la tendance et les marchés s'installent durablement dans un canal baissier. L'échéance blé Euronext novembre 2014 cote au 30 juin 2014 : 185,75 €/t ③ perdant 35 €/t par rapport à son plus haut de début mai.

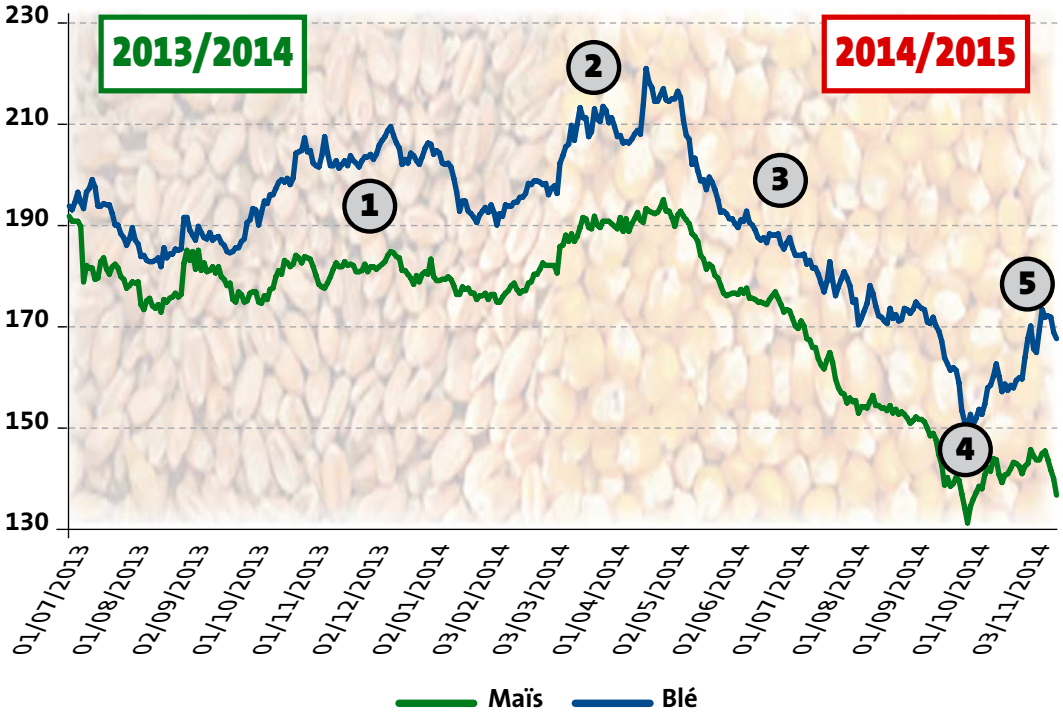
LES FAITS MARQUANTS DU DÉBUT DE CAMPAGNE 2014/2015 :

■ **La tendance baissière** constatée sur la fin de campagne 2013/2014 se poursuit au début de cette campagne 2014/2015. Les prévisions de récoltes abondantes et les conditions de pollinisation idéales pour les maïs aux USA en sont les principales responsables. Blé et maïs poursuivent leur mouvement baissier ; le blé clôturera à 150,25 €/t sur Euronext (le 23 septembre 2014), au plus bas depuis juillet 2010 ④. Cette situation génère une forte rétention en culture accentuée par les aspects qualitatifs.

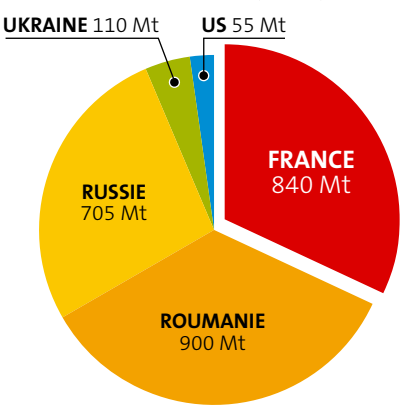
■ **En effet, l'été frais et humide et la moisson pour le moins « chaotique »** engendrent des problèmes de germination sur pied et de PS dégradés. Pour certaines régions françaises, cette situation est inédite avec parfois 80 % des blés dont le temps de chute de Hagberg est inférieur à 180 secondes. Chez SEVÉPI environ 1/3 des blés sont déclassés en blé fourrager et le PS moyen toutes catégories de blés confondues s'établit à 74.9 kg/hl.

■ **La commercialisation est ainsi rendue plus complexe.** Les débouchés export habituels de la France (Algérie, Maroc...) sont très difficilement accessibles avec cette qualité « intermédiaire » ne permettant pas de garantir les minimum requis : PS : 78 kg/hl et Hagberg : 220 mini voire 240 ou 250 dans certains cas. Nous avons cependant une carte à jouer sur l'Egypte qui accepte un Hagberg à 200 mini, un PS à 76 kg/hl mini mais une humidité à 13.5 % maxi, nécessitant de sécher les blés qui sont naturellement à un taux d'humidité supérieur à cela. A ce jour, la France a vendu 840 000 tonnes de blé à l'Egypte contre seulement 660 000 tonnes sur toute la campagne dernière.

HISTORIQUE DES COTATIONS EURONEXT BLÉ ET MAÏS

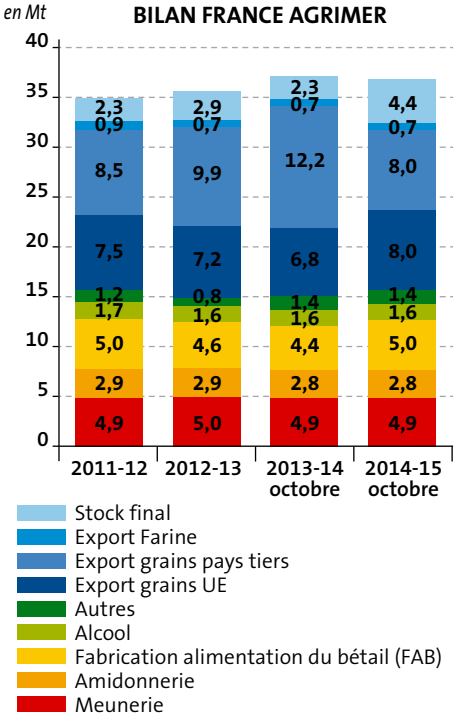


ORIGINE DES IMPORTATIONS ÉGYPTIENNES (GASC)



Parallèlement, des débouchés blé fourrager se mettent progressivement en place (surtout en Intra-communautaire) pour évacuer les plus mauvaises qualités.

Le bilan France Agrimer ci-dessous prévoit une baisse de l'export pays tiers de 4 millions de tonnes, une hausse de l'export Union Européenne de 1.2 millions de tonnes (essentiellement en blé fourrager) et un stock final en hausse de 2.1 millions de tonnes.



Les hésitations des marchés et en particulier d'Euronext à se caler sur une qualité de référence en début de campagne ont vraisemblablement accentué la baisse des prix. Pour l'ouverture de l'échéance septembre 2017, Euronext a précisé que le contrat blé intégrerait les spécifications : Hagberg 220 mini et protéines 11 % mini. D'ici là, les spécifications actuellement en vigueur restent valables.

A partir de début octobre, la pénurie de tourteaux consécutive au retard de récolte de soja aux USA et aux grosses difficultés logistiques pour cause de mobilisation des moyens sur le transport de gaz de schiste contribue à une inversion de tendance des prix et une sortie du canal baissier. La faible couverture des opérateurs sur ces marchés entrainant des achats massifs a accentué le mouvement. Parallèlement, le weather-market (sécheresse) en Russie et en Australie, le conflit Russo-Ukrainien toujours présent, l'évolution de la parité euro/dollar et les rachats de positions par les financiers ont permis une remontée des cours des céréales d'environ 20 €/t par rapport aux plus bas précédemment cités ignorant ainsi momentanément la lourdeur des bilans ⑤.

Alain LEMBRÉ et Nicolas PONS (21/11/2014)

CHIFFRES CLÉS

Les céréales dans le monde

BLÉ *(millions de tonnes)*

	2013-2014	2014-2015 *(prévisions)*
Stocks début	174.76	185.72
Production	714.74	719.86
Consommation	703.78	712.69
Stocks fin	185.72	192.90

MAÏS *(millions de tonnes)*

	2013-2014	2014-2015 *(prévisions)*
Stocks début	137.78	172.99
Production	989.19	990.32
Consommation	953.98	971.81
Stocks fin	172.99	191.50

COLZA *(millions de tonnes)*

	2013-2014	2014-2015 *(prévisions)*
Stocks début	5.10	7.85
Production	69.95	68.21
Consommation	67.20	69.51
Stocks fin	7.85	6.55

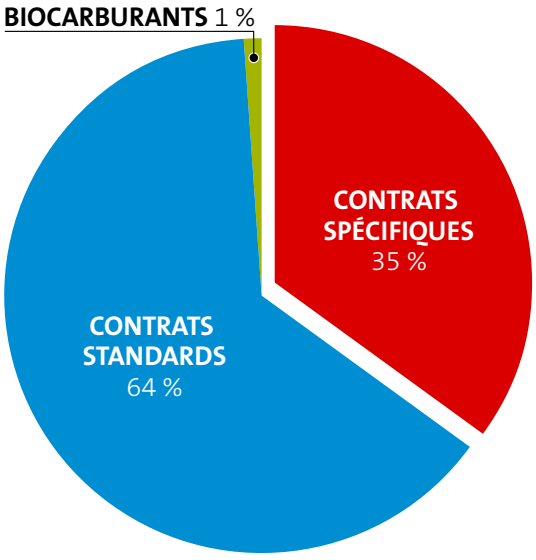
ORGES *(millions de tonnes)*

	2013-2014	2014-2015 *(prévisions)*
Stocks début	21.00	24.00
Production	144.00	136.00
Consommation	141.00	138.00
Stocks fin	24.00	22.00

Les débouchés commerciaux de SEVÉPI

SEVÉPI poursuit sa stratégie de développement des débouchés spécifiques. La recherche de nouveaux débouchés ou de nouveaux produits pour certains clients, avec pour objectif une meilleure valorisation des productions, permettent l'évolution illustrée dans le graphique ci-contre.

Les produits standards, dont la part diminue année après année, correspondent aux critères qualitatifs minimum demandés pour l'alimentation animale ou l'export. Les contrats spécifiques sont en hausse (de 26 % en 2009 à 35 % en 2013), il s'agit de tous les blés à destination des meuniers, des céréales issues de l'agriculture biologique, des orges de brasserie, des féveroles et pois pour l'alimentation humaine, des tournesols striés, des colzas éruciques par exemple. Les débouchés biocarburants qui confortent les filières Diester restent tout de même modestes.



Évolution des débouchés sur les trois dernières campagnes

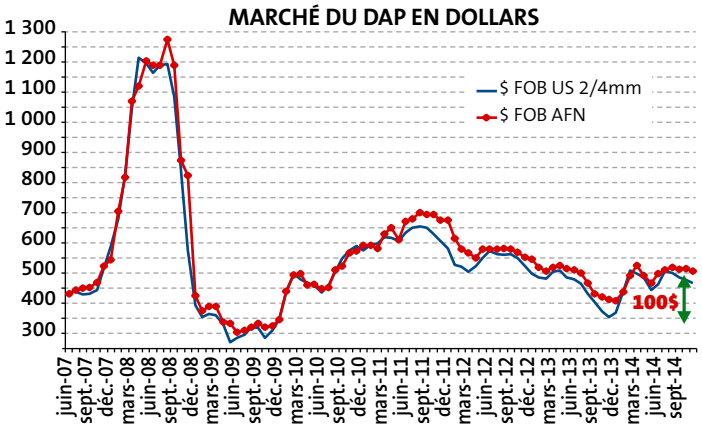
	2011	2012	2013
Contrats Spécifiques	28%	31%	35%
Contrats Standards	68%	67%	64%
Biocarburants	4%	2%	1%

Une campagne marquée par un climat doux et humide

BILAN 2013-2014

ENGRAIS

La campagne a été marquée par une baisse des niveaux de prix sur l'automne. Nous avons atteint en octobre-novembre 2013 les plus bas niveaux connus depuis 5 ans (courbe Marché du DAP). La période de printemps a été animée par la logistique ammonitrate. En effet, de nombreuses pannes d'usine sur la fin de l'automne ont engendré de gros retards sur la logistique. Ceci s'est traduit par une vigilance accrue sur les sorties de commandes. L'attention de tous a permis d'honorer l'ensemble des commandes de nos adhérents en ammonitrate.
En chiffre d'affaires nous avons baissé de 10 %, ce qui reflète également la baisse de valeur du marché. Ainsi en volume les engrais minéraux ont progressé (+4 %) surtout les bases azotées, par contre les amendements organiques sont en diminution (-6 %).



SEMENCES

L'organisation mise en place pour la gestion des semences de blé et d'orge à l'automne a porté ses fruits (commandes précoces, plate-forme centrale). Elle a permis de traiter les 17 800 q de semences dans les temps impartis.

- **Blé :** les conditions de semis ont été favorables à un retour à la normale sur les emblavements de blé soit 11 000 q (contre 13 000 q à l'automne 2012).
- **Orge d'hiver :** la variété Etincel poursuit son fort développement et représente 40 % des semences d'orge, c'est-à-dire 90 % des variétés lignées. Les hybrides représentant 48 % des ventes de semences.
- **Colza :** les surfaces sont restées stables. Les semis ont été marqués par une pression des ravageurs très forte (tant limaces qu'altises).
- **Maïs :** en baisse par rapport au printemps record de 2013. Toutefois, les surfaces se sont maintenues autour de 5 000 ha.
- **Orges de printemps :** les surfaces sont revenues sur des niveaux moyens autour de 1 200 ha. Les surfaces de pois sont stables, par contre celles de fèverole ont été divisées par deux.

PHYTOSANITAIRES

Le chiffre d'affaires progresse de 8 % dans un marché « grand Bassin parisien » en progression également. On constate :

- **une forte consommation d'anti-limaces** à l'automne ;
- **un désherbage important** dès l'automne et également au printemps ;
- **un marché fongicide en forte hausse,** liée à un contexte maladies (notamment rouille jaune) très présent dès le début du printemps. Cette dernière a été accompagnée de la septoriose à partir du mois d'avril quand les pluies sont revenues. La forte humidité de la deuxième partie de saison a favorisé le développement de ces maladies et également perturbé le bon déroulement des interventions.

PERSPECTIVES 2014-2015

ENGRAIS

Le marché des engrais phosphatés et potassiques est sur des niveaux bas depuis le début de la campagne. Ils repartent dans un mouvement légèrement haussier actuellement.
Pour les engrais azotés, les perspectives sont plutôt haussières pour le début du printemps, notamment en ammonitrate, car les usines rencontrent toujours des problèmes de fonctionnement et la logistique de livraison est en retard.

SEMENCES

- **Blé et orge :** les semis se sont déroulés dans de bonnes conditions. Les surfaces augmentent de 2 à 3 % en blé et de 3 à 4 % en orges d'hiver, au détriment des cultures de printemps.
- **Colza :** les surfaces sont stables. Les implantations ont été assez délicates pour certaines zones. Les pressions limaces, surtout en non labour, et altises restent importantes encore cette année.
- **Semences de printemps :** on s'attend à une baisse des surfaces de maïs.

PHYTOSANITAIRES

A noter quelques homologations de fongicides :

- **Sur blé :** Librax de BASF ;
- **Sur colza :** Propulse de Bayer et Acapella Soft Control de Dupont (alliance d'un fongicide et d'un micro-organisme d'origine naturelle pour lutter contre le sclérotinia).

Claire PELLETIER

Dans le cadre de Coop de France, SEVÉPI est engagée dans deux actions

- **La charte du conseil coopératif** qui nous engage sur 10 points à fournir un conseil de qualité, objectif et tracé. Elle est garante de notre sérieux dans le conseil donné aux sociétaires.

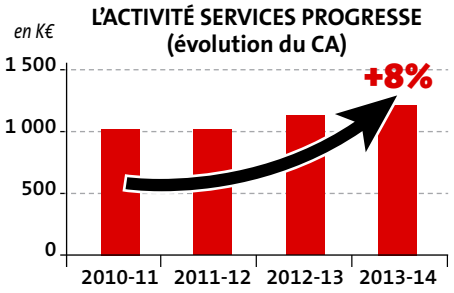
- **La charte de gestion du risque prix** qui nous guide pour mettre en place des procédures de contrôle des opérations de vente de céréales et notamment sur le MATIF. Là aussi, notre implication dans cette démarche est une sécurité supplémentaire dans une activité où les dérives peuvent être très coûteuses.

SERVICES

Pour progresser et répondre aux enjeux environnementaux

SEVÉPI propose une large de gamme d'OAD (outils d'aide à la décision) au service d'une agriculture productive et respectueuse de l'environnement. Parmi eux :

- **Epiclès :** plan de fumure NPK, il permet de réaliser un plan de fumure prévisionnel et définitif tant en azote que pour les éléments phosphore et potasse. 10 % des adhérents utilisent ce service.
- **Défisol** est développé par le GRCETA d'Evreux. Nous sommes en période de rodage, cet outil combiné à Epiclès permet des progrès sur la connaissance des sols et la gestion intra-parcellaire des fertilisants de fond.
- **Atland :** outil permettant aux adhérents de réaliser la traçabilité de leurs interventions sur leurs parcelles tant pour les produits de protection des plantes que pour les matières fertilisantes.
- **Atland Sérénité** est un service proposant une prestation de saisie par la coopérative du registre phytosanitaire et du plan de fumure. Ceci pour fournir à l'adhérent les documents règlementaires requis.
- **Farmstar :** outil de pilotage de la fertilisation azotée des blés, colza et orge. Cet outil est en constante progression. Il utilise des images satellites couplées aux modèles d'Arvalis Institut du végétal pour fournir un conseil de fertilisation azotée. 40 % des surfaces de colza sont pilotées par Farmstar.
- **Atlas :** le « petit dernier » permet de piloter la protection fongicide des blés. Il fonctionne grâce à l'alliance des modèles maladies d'Arvalis Institut du végétal et des modèles de renouvellement de traitement de BASF agro. Cet outil n'utilisait qu'un modèle septoriose, il sera pour le printemps prochain doté d'un modèle rouille jaune.10 % des surfaces de blé ont été pilotées avec Atlas lors de la campagne dernière.



Les services, ce sont aussi la mise à disposition d'AMMOS pour épandre les engrais et le triage à façon des semences autogames.

Claire PELLETIER

DÉMARCHE QUALITÉ

Les engagements de SEVÉPI

Toutes les actions menées par SEVÉPI s'inscrivent dans l'esprit d'une démarche qualité.
La coopérative est d'ailleurs certifiée :
- ISO 9001, ENR (énergie renouvelable),
- CSA (charte de la sécurité alimentaire)
- ISO 14001 : pour le silo de Bréval.

Elle est également agréée pour la distribution des phytosanitaires. « *Dans les prochaines années,* précise Jean-Baptiste Hue, *nous espérons aller encore plus loin en certifiant tous nos silos ISO 14001, qui est la norme de management environnemental* ». Le respect de l'environnement prend également d'autres formes chez SEVÉPI. C'est par exemple :

- **Le soutien au développement de l'agriculture biologique** que nous considérons comme un mode de production à part entière. Les adhérents bio sont accompagnés comme les conventionnels dans leur démarche de production et de valorisation de leur collecte. Thierry LEGRIS producteur bio a été élu au sein du conseil d'administration de SEVÉPI. « *Grâce à lui, nous pouvons mieux intégrer les problématiques spécifiques à ce mode de production* ».

- **Les économies d'énergies :** la consommation électrique à la tonne manipulée est en baisse de 10 %.

- **L'organisation du stockage** allant de pair avec la rationalisation logistique, « *nous limitons au maximum le déplacement des céréales en utilisant le fluvial, élément essentiel de notre logistique* ». Ainsi 191 000 t de la collecte SEVÉPI ont été expédiées de Limay, Vernon, ou d'Hardricourt. « *Ce mode de transport représente plus d'un tiers de nos expéditions, le solde étant du camion* ».

- **L'approvisionnement de la meunerie locale** et plus généralement des filières implantées sur le secteur de la coopérative. Cette tendance à la consommation locale doit être prise en compte.

- **Le plan de surveillance de la qualité de nos produits.** En 2013-2014, SEVÉPI a réalisé plus de 500 analyses. Elles s'ajoutent aux 150 000 analyses d'agréage entrées et sorties effectuées annuellement.

- **L'environnement c'est aussi l'apport de services dans nos exploitations comme :**

- L'équipement des silos en antennes RTK dans le cadre du GIE Coop et Tech. Cette action permet aux utilisateurs du signal d'économiser de l'énergie et d'optimiser les intrants en évitant les doubles passages.
- Le développement continu des outils d'aides à la décision (OAD).

- La collecte des EVPP (emballages vides de produits phytosanitaires), le taux de ramassage est proche de 100 %.
- C'est également l'appui de la coopérative, en collaboration avec les chambres d'agriculture, aux **formations Certiphyto.**

Un axe fort de développement et d'optimisation économique

TÉMOIGNAGES **Plusieurs administrateurs représentent SEVÉPI au sein des différents partenariats ou unions dans lesquels elle est impliquée. Bilan sur les activités et point sur les projets à venir.**

Laurent LEVESQUE

UNION TERRES DE FRANCE

Laurent Levesque souligne que « *la puissance d'achat et l'efficacité de l'Union Terres de France* permettent de gagner des points de marge à l'achat. La campagne dernière a vu le départ d'AGRIAL, coopérative de l'ouest, représentant près de 20 % de l'activité. AGRIAL a préféré rejoindre une autre union où se trouvent déjà d'autres coopératives de l'ouest. Ce changement de format est l'occasion de réfléchir à la stratégie de Terres de France et débouche sur un renforcement des relations avec les autres unions régionales ainsi qu'avec InVivo. Dans tous les cas, Terres de France nous permet d'accéder aux meilleures références aux meilleurs prix et d'être compétitifs sur le terrain tout en confortant notre résultat approvisionnement* ».

*BONNEVAL, CABEP, CAPROGA, CAP SEINE, COOP de BROONS, CECAB, IDF Sud, NORIAP, SCAEL, SEVÉPI, TERRES BOCAGE GÂTINAIS, UCAC, VALFRANCE

INVIVO

Toujours selon Laurent Levesque : « *InVivo a connu de nombreux changements après deux exercices difficiles dus à des pertes sur l'activité céréales. Un nouveau directeur général et une partie du comité de direction appliquera la stratégie de croissance décidée par le conseil d'administration* ».

Thierry JEAN

SA LISA MANTES

Thierry Jean annonce que « *l'exercice de la SA LISA MANTES est déficitaire en 2013-2014. Ceci nécessite un abandon de créances de 109 355,11 € assorti d'une clause de retour à meilleure fortune. Ce chiffre peut paraître important, mais il doit être mis en rapport avec la capitalisation que nous faisons à Meulan. A la fin de notre crédit-bail, dans 7 ans, nous serons pour 1 € propriétaires d'un magasin, aujourd'hui estimé à 3 millions d'euros. Nos pertes cumulées seront largement couvertes par la valeur de cet actif très bien situé* ».

« *A fin juin 2014, Meulan est encore le premier magasin en chiffre d'affaires de Depreaux (locataire gérant). Bréval a doublé son chiffre en quatre ans. Nous nous félicitons de la collaboration avec Cap Seine dans la société Depreaux tout en étant conscients que les concentrations dans ce domaine sont inévitables. A terme, seules quelques centrales d'achat organisées autour de plates-formes logistiques subsisteront. Notons aussi que le magasin de Bréval qui est en forte et constante progression bénéficiera de la démolition en cours du silo Henry 1, ce qui lui permettra d'agrandir sa zone de chalandise* ».

UNION DE COOPÉRATIVES AGRICOLES YVELINES CÉRÉALES (UCAYC)

Jean-Luc Durand rappelle que l'UCAYC est « *une union de coopératives où, aux côtés d'AXEREAL, SEVÉPI gère le silo de Limay. En 2013-2014, 223 500 t ont été expédiées pour le compte de SEVÉPI, d'AXEREAL, ou de confrères, dont plus de 85 000 t à l'export. Les principales destinations sont Rouen, le nord Communauté, l'Angleterre, La Chine, Lillebonne et le Danemark* ».

Jean-Luc DURAND

« *L'activité conteneurs se rapproche des prévisions initiales de 35 000 t par an. Nos exportations d'orges de brasserie sur la Chine ont repris. Les expéditions de blé sur le Japon ou la Chine complètent ce volume. La campagne actuelle démarre bien avec déjà près de 19 000 t expédiées à fin novembre, notamment des blés fourragers. Dans tous les cas, notre investissement est maintenant rentabilisé. Aujourd'hui l'outil nous donne la possibilité de répondre à une croissance de ce type de transport* ».

« *L'extension de Limay prévue pour la moisson a été mise en service complet avec un peu de retard. Cette extension permet à l'Union de bénéficier de 19 800 t complémentaires, ce qui porte la capacité totale du silo à 63 800 t. Une fosse supplémentaire complète le dispositif. Cet agrandissement a été l'occasion de revoir les règles d'utilisation des capacités. Jusqu'à ce jour, des cellules étaient attribuées à AXEREAL ou à SEVÉPI et les marchandises n'étaient pas mélangées. Ce système n'était pas idéal pour optimiser l'outil. Depuis juillet, nos partenaires ont souhaité une mutualisation des cellules pour les produits standards. Les marchandises spécifiques ou tracées sont toujours séparées. Cette nouvelle organisation permet à Denis Taillard, le chef de silo, dont l'équipe a été renforcée, de mieux gérer les flux et d'être plus réactif. Auparavant, il devait obtenir un accord préalable avant de mélanger deux produits identiques dans une cellule* ».

« *Le montant de cet investissement est de 3,6 millions d'euros répartis en 2,7 millions pour SEVÉPI (soit 3/4) et 0,9 million pour AXEREAL (1/4). Nous avons négocié une assurance multi-risque industrielle de l'UCAYC indépendamment de SEVÉPI. Ce site ne faisant pas d'appro et donc ne supportant ce type de risque, nous avons pu économiser sur la prime d'assurance. Pour terminer, je crois pouvoir dire que les relations avec nos partenaires sont bonnes, une confiance mutuelle permet de travailler dans de bonnes conditions* ».

Jérôme CHARPENTIER

VAL'EPI

Jérôme Charpentier note que « *l'union de commercialisation Val'Epi avec Valfrance a commercialisé en 2013-2014 près de 1,3 million de tonnes de céréales, en hausse de près de 3 %. La présidence de l'Union est assurée par Philippe Heusele, vice-président de Valfrance. Les services qualité ainsi que le service expérimentation d'Alain Laloi sont intégrés à Val'Epi* ».

« *Une réflexion est en cours pour collaborer de manière encore plus*

étroite avec Valfrance en partageant des compétences. La récolte 2014 a prouvé l'importance de s'appuyer sur différents terroirs pour répondre aux attentes des clients dans les années difficiles. Il n'en reste pas moins que la stratégie est claire : chacun reste responsable de ses décisions de commercialisation et des risques qui y sont liés. Un impayé ou une erreur d'arbitrage n'est pas mutualisé. Ce type de collaboration intéresse d'ailleurs d'autres coopératives et cette union à vocation à s'agrandir ».

Sébastien BOITTE

POLLEN

Sébastien Boitte représente SEVÉPI au comité de direction : *« Pollen, avec Cap Seine, Interface et Sofiprotéol conforte sa position de leader en colza érucique et a permis de valoriser la production de 2 930 t de colza érucique, dans un marché où la demande est toujours forte. La présidence de cette SAS est assurée par Louis CHOUAINS, vice-président de Cap Seine ».*

« Lorsque l'on parle d'usage non alimentaire, nous sommes avec le colza érucique au cœur du sujet. Les utilisations de cette production font partie de notre vie de tous les jours en particulier avec l'Erucamide (agent lubrifiant utilisé pour limiter la friction des polymères), que l'on retrouve par exemple pour réduire le couple nécessaire pour ouvrir une bouteille de Coca-Cola ou pour réduire l'adhérence des feuilles d'un sac plastique, ou encore comme agent de démoulage pour les articles moulés par injection... ».

« La prime qui soutient cette production est de 39 à plus de 50 €/t par rapport au colza 00, suivant la teneur en acide érucique. Lorsque les prix du colza sont en baisse, cette prime est relativement plus incitative comme c'est le cas cette année, ce qui explique que nous sommes passés de 960 à 1 300 ha lors des semis d'automne. Il faut maintenant trouver de nouvelles variétés plus productives pour conforter notre offre dans un marché en développement. Pour ce faire, une collaboration entre POLLEN et le semencier RAGT est en cours pour élaborer de nouvelles variétés. Quelques-unes sont en test et semblent déjà prometteuses ».

Hervé BÉGUIN

UNIONS POUR LA GESTION DE CAPACITÉS DE STOCKAGE

Hervé Béguin représente SEVÉPI au sein de l'Union Agricole de la Région de Fresne le Plan (UARF) qui gère en commun avec NORIAP le silo. Olivier JULIEN, vice-président de NORIAP, préside cette union.

« Nous avons sur ce silo investi dans un bâtiment de stockage à plat de 7 500 t pour 1,6 million d'euros qui était opérationnel juste avant la moisson. Cet investissement a été supporté par SEVÉPI en totalité car le développement de la collecte ne permettait plus de gérer convenablement les apports ».

« Le site a collecté en 2013-2014 : 25 410 t pour une capacité de stockage avant agrandissement de 10 400 t. NORIAP collecte 5 200 t ce qui correpond à sa capacité de stockage. SEVÉPI collecte plus de 20 000 t. Dans ces conditions, on comprend pourquoi l'extension devait être supportée par SEVÉPI. Les travaux ont été l'occassion de faire un nouveau plan de circulation, d'installer un nouveau pont bascule et de rénover le magasin à engrais en partageant ces investissements à 50/50. La moisson a montré l'intérêt de ce nouveau stockage puiqu'il n'y a pas eu de blé dehors, mais pour être totalement efficace, il doit être complété par un nouveau bungalow pour l'agréage. Nous étudions également l'augmentation des capacités de stockage en solution azotée qui concerne à la fois SEVÉPI et NORIAP ».

Rappelons aussi que SEVÉPI collabore avec AGORA sur le site d'Heudicourt et l'UCDV sur le site d'Houville en Vexin. Ces collaborations intelligentes permettent d'optimiser les investissements. Depuis le 1er avril 2014, l'UCDV est dirigée par Thomas LAVENU qui a repris les rênes à la suite de Jean-Baptiste Hue, dont la mission de réorganisation était terminée.

Thierry LEGRIS

UNION COOP BIO CÉRÉALES (UCBC)

Thierry Legris, producteur bio en grandes cultures à côté de Bréval, représente SEVÉPI auprès de l'UCBC*. Gonzague Proot, agriculteur dans la Somme en est le président.

« L'UCBC a bouclé son troisième exercice. SEVÉPI fait l'essentiel de l'activité qui ne se développe que très lentement chez nos confrères. Pour soutenir ce mode de production en croissance, mais encore de taille modeste, la mutualisation des moyens est nécessaire. L'organisation sous forme d'Union de Coopératives permet de mettre à la disposition des producteurs un réseau de réception et de travail du grain et de conforter nos débouchés ».

« Nous avons des projets de renforcement du maillage de silos dédiés et plus particulièrement pour SEVÉPI, d'investissement dans le travail du grain sur Bréval. A ce titre, nous déposerons au printemps une demande de soutien auprès des Pouvoirs publics. Je rappelle que la politique de la coopérative est de respecter tous les modes de production, et chaque sociétaire doit trouver chez SEVÉPI un moyen de les valoriser ».

« Certes nous ne sommes qu'une quinzaine de producteurs au sein de SEVÉPI, mais le conseil est attentif à ce que les marges prises en bio couvrent les frais, ce qui est normal. Enfin je suis certain que certaines de nos méthodes dites alternatives pourront se diffuser au profit de tous pour faire face à des questions de résistance ou d'amélioration de la vie des sols. Dans tous les cas le débat est ouvert ».

**AGORA (60), CERENA (02), COOP MILLY (60), COOP ROSIERES (80), NORIAP (80), SCAEL (28), SEVÉPI (27), UCAC (60), UNEAL (62), VALFRANCE (60).*

Grégoire FORZY

SENALIA UNION

Grégoire Forzy est depuis 2014 le représentant de SEVÉPI. *« La vocation de SÉNALIA est de mettre à la disposition de ses sociétaires des outils de manutention et d'exportation. C'est 500 000 t de capacités de stockage (dont 14 000 t de capacités privatives qui appartiennent à SEVÉPI), 6,5 millions de tonnes manipulées et 139 salariés. Également des diversifications et des partenariats dans le sucre, l'éthanol, les engrais, la trituration et dans le cacao... L'hinterland de collecte dépasse largement le Bassin parisien. Les marchandises sont acheminées essentiellement par camion (75 %), puis par péniches (15 %) et par train avec une part de 10 % qui a tendance à diminuer. SÉNALIA a fortement investit pour réceptionner des péniches et SEVÉPI participe au développement de ce mode de transport ».*

OMNISEM/FERTIVEXIN

Citons encore la participation de 8 % dans OMNISEM aux côtés de la coopérative de CREULLY. Cette société qui produit des semences certifiées, est située à Fontaine La Soret dans l'Eure. Elle se porte bien et son mode de fonctionnement nous apporte entière satisfaction.

De même que la participation de 11,1 % dans la société FERTIVEXIN dont l'objet est de construire un méthaniseur à Saussay La Campagne. Aux côtés de FERTIGAZ, actionnaire majoritaire, de l'UCDV, de SOFIPROTEOL et de la Caisse des Dépôts, nous soutenons un projet dont le permis de construire et le permis d'exploiter ont été déposés. La route est encore longue et la phase finale ne sera engagée que si les 2/3 de l'approvisionnement sont contractualisés à long terme ce qui n'est pas encore le cas. SEVÉPI disposera alors d'un exutoire pour ses déchets et pourra commercialiser les bio-fertilisants issus de la méthanisation.

INVESTISSEMENTS

Maintenir les capacités de stockage

En 2013-2014, SEVÉPI a réalisé plusieurs gros investissements. D'abord sur le silo de Fresne le Plan avec un bâtiment de stockage à plat de 7 500 t (pour 1,6 million d'euros), cette capacité supplémentaire s'avère déjà indispensable pour gérer les exécutions en année difficile comme en 2014 ; ensuite sur le site de Limay avec une extension des capacités de stockage de 19 800 t (pour 3,6 millions d'euros dont 3/4 pour le compte SEVÉPI et 1/4 pour AXEREAL). Ces réalisations sont complètement opérationnelles depuis la dernière moisson.

831 000 € ont été dépensés en investissements courants auxquels s'ajoutent 105 000 € pour les mises aux normes. Parmi ces dépenses :

- **Investissements courants :** chariot élévateur à Château sur Epte, aspirateur industriel à Hardricourt et à Gasny, reprise armoire électrique et automatisation du site d'Hargeville, colonne sèche poussière à Sainte Colombe, changement de transporteurs à chaine à Hargeville, Quatremare et Bréval.
- **Mises aux normes :** passerelles et issues de secours sur le site de Bréval, rénovation des cases à engrais à Hargeville, étanchéité (rétention des cuves azote) à Etrépagny, démontage du séchoir à Magny, rénovation des cases à engrais à Morgny et Saussay.

SEVÉPI compte poursuivre sa politique de rationalisation de ses sites. Cette politique se traduit notamment par la cession en cours des sites de Louviers la Demi-lune, de Louviers Winston Churchill, de Vernon et de Pacy sur Eure. *« Le silo de Louviers est maintenant détruit et la vente du terrain est en cours. Nous sommes assez optimistes quant à la valorisation de cet actif, mais il est trop tôt pour crier victoire. La démolition place de la demi-lune est terminée et la ville vient de nous informer qu'elle n'exercerait pas son droit de préemption. Quelques offres d'achat se font jour ».*

PROGRAMME POUR 2014-2015

- **L'agrandissement d'Ailly** est lancé et comprend une capacité supplémentaire de 6 000 t, une nouvelle fosse et un nouveau plan de circulation. Cette extension sera opérationnelle pour la moisson 2015, elle offrira plus d'autonomie pendant la collecte et évitera les dégagements sur Rouen ;
- **Sur Bréval,** *« nous commençons les démolitions des installations désaffectées comme le silo Henry 1 ou les Rimbert. Après quelques réunions sur le terrain avec des sociétaires, nous avons une vision assez claire de la manière de réorganiser ce site (reconstruction d'un magasin d'approvisionnement, d'un poste de commande et un nouveau plan de circulation). Des études sont en cours et nous ne manquerons pas de les partager avec vous ».*
- **Houdan** est un cas particulier. *« Nous voulons déménager, mais le terrain ne nous appartient pas. Nous négocions notre départ et dans l'intervalle, nous avons testé avec succès lors de cette moisson un stockage extérieur. Nous avons également mis en commun depuis la moisson notre activité approvisionnement avec la SCAEL. Tout n'est pas parfait, mais cette décision était un préalable à la réorganisation future de ce site »*, précise Jean-Baptiste Hue.
- SEVÉPI développe également une collaboration intelligente avec l'**UCDV** située à Saussay La Campagne *« où nous avons utilisé pour cette moisson une partie des capacités de stockage ».*

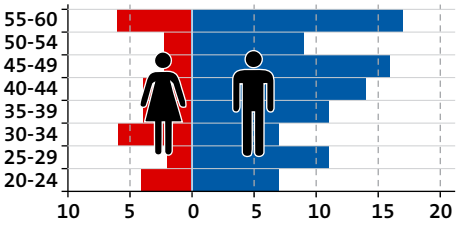
Concernant les mises aux normes et l'entretien des silos, un budget de 150 000 € est provisionné, dont 45 000 € pour la protection contre le vol des sites approvisionnement, une décision prise suite au vol important de phytosanitaires sur le site de Saussay la Campagne en mars dernier.

André FÉRARD

RESSOURCES HUMAINES

LE NOMBRE DE SALARIÉS

Au 30 juin 2014, 122 salariés composent SEVÉPI dont 8 sont dans nos unions.
30 salariés sont des femmes. Le seul service exclusivement masculin étant l'atelier.



La pyramide des âges est bien équilibrée, conséquence d'une gestion prudente du personnel. « Pour préparer l'avenir, nous recrutons de jeunes apprentis, nous formons les futurs cadres avec pour objectif d'assurer le remplacement, si possible par promotion interne, de ces départs. L'investissement en formation a dépassé 95 000 €, au-delà de notre contribution légale de 47 490 € », explique Jean-Baptiste Hue.

BIEN-ÊTRE AU TRAVAIL, FORMATION ET POLYVALENCE DU PERSONNEL

Plusieurs actions sont menées en collaboration avec l'Union Economique et Sociale qui regroupe le comité d'entreprise et les délégués du personnel :
- Le suivi du plan de formation,
- La négociation annuelle sur les salaires,
- Les échanges et demandes d'avis sur l'organisation de l'entreprise,
- La prise en compte du bien-être au travail,
- Une étude sur la polyvalence du personnel qui s'est traduite par la mise en place, à périmètre égal, de quatre salariés polyvalents qui pourront être affectés à différents silos en fonction des demandes.

« Ces discussions, parfois animées, se passent dans un esprit de construction et de respect mutuel et je voudrais remercier les représentants du personnel qui y participent. La campagne 2013-2014 a permis, au travers de notre accord d'intéressement, de récompenser collectivement les efforts des salariés en tenant compte du contexte économique.
Trois critères permettent de constituer une enveloppe plafonnée, qui est ensuite répartie entre les salariés présents. 70 % de la somme est répartie de manière égalitaire, 30 % en fonction du niveau de rémunération. »*

**Les trois critères, qui contribuent à part égale, sont le niveau de collecte, le chiffre d'affaires approvisionnement et le niveau de prix moyen, base moisson, payé en blé. Ce dernier critère permet de corréler l'intéressement au revenu des adhérents.*

BILAN au 30 juin 2014 (en euros)

2013-2014

ACTIF		EXERCICE EN COURS Brut	Amort/prov	Net	RAPPEL AU 30/06/13
CAPITAL SOUSCRIT NON APPELÉ		**77 105,00**		**77 105,00**	**88 012,00**
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	Servitudes	7 603,06	7 603,06	0,0	0,0
	Logiciels	602 169,52	443 167,37	159 002,15	175 996,93
		609 772,58	**450 770,43**	**159 002,15**	**175 996,93**
IMMOBILISATIONS CORPORELLES	Terrains	2 677 439,25	564 519,39	2 112 919,86	2 024 147,38
	Constructions	34 491 968,15	24 747 206,03	9 744 762,12	10 053 889,69
	Inst.tech.matériel et outillage industriels	22 992 641,61	18 555 112,56	4 437 529,05	4 431 864,08
	Autres	1 811 652,43	1 280 191,78	531 460,65	612 662,18
	Immobilisations corporelles en cours	151 301,78		151 301,78	23 463,80
	Avances et acomptes	11 737,47		11 737,47	23 229,12
	Provision pour depréciation immobilisations	0,0	24 068,65	-24 068,65	-24 068,65
		62 136 740,69	**45 171 098,41**	**16 965 642,28**	**17 145 187,60**
IMMOBILISATIONS FINANCIÈRES	Participations	2 734 050,22	584 980,75	2 149 069,47	2 143 663,87
	Créances rattachées à des participations	7 974 330,17		7 974 330,17	5 833 531,33
	Prêts	14 675,00		14 675,00	20 475,00
	Autres	31 832,84		31 832,84	31 832,84
		10 754 888,23	**584 980,75**	**10 169 907,48**	**8 029 503,04**
	TOTAL I	**73 578 506,50**	**46 206 849,59**	**27 371 656,91**	**25 438 699,57**
STOCKS ET EN COURS	Matières consommables	80 495,60		80 495,60	109 892,15
	Produits agricoles	3 766 623,00		3 766 623,00	5 264 366,38
	Marchandise approvisionnement	6 874 117,69	159 615,07	6 714 502,62	7 140 289,27
		10 721 236,29	**159 615,07**	**10 561 621,22**	**12 514 547,80**
CRÉANCES	Créances sociétaires	12 921 869,94	678 106,02	12 243 763,92	11 258 048,76
	Clients et comptes rattachés	7 364 899,42	54 785,87	7 310 113,55	5 938 046,43
	Autres créances	4 402 662,59		4 402 662,59	3 499 871,96
DISPONIBILITÉS		2 279 906,95		2 279 906,95	1 562 710,53
		26 969 338,90	**732 891,89**	**26 236 447,01**	**22 258 677,68**
	TOTAL II	**37 690 575,19**	**892 506,96**	**36 798 068,23**	**34 773 225,48**
CHARGES CONSTATÉES D'AVANCE		730 939,02		730 939,02	457 499,28
	TOTAL III	**730 939,02**	**0,00**	**730 939,02**	**457 499,28**
	TOTAL GÉNÉRAL (I+II+III)	**112 000 020,71**	**47 099 356,55**	**64 900 664,16**	**60 669 424,33**

PASSIF		EXERCICE EN COURS	RAPPEL AU 30/06/13
CAPITAUX PROPRES	CAPITAL SOCIAL	4 165 852,00	3 680 693,00
	Réserve légale	4 148 225,86	4 148 225,86
	Réserves réglementées	4 267 833,63	4 196 054,63
	Réserves statutaires ou contractuelles	13 804 376,57	12 895 823,17
	Autres réserves/ réserves facultatives	6 724 817,94	7 382 945,27
	RÉSULTAT DE L'EXERCICE	1 846 178,49	1 647 339,26
	TOTAL I	**34 957 284,49**	**33 951 081,19**
PROVISIONS	Provisions pour risques	2 690 889,00	2 350 058,65
	Provisions pour charges	1 418 706,41	1 255 812,32
	TOTAL II	**4 109 595,41**	**3 605 870,97**
DETTES FINANCIÈRES	Emprunts dettes auprès étab. crédit	15 695 275,34	13 398 248,64
DETTES D'EXPLOITATION	Dettes sociétaires	1 564 812,70	1 647 175,40
	Dettes fournisseurs et comptes rattachés	4 415 889,38	3 703 456,99
	Dettes fiscales et sociales	2 276 509,03	1 847 826,42
	Dettes/immobilisations et comptes rattachés	225 157,46	173 633,97
	Autres dettes	1 410 820,87	1 550 194,88
	TOTAL III	**25 588 464,78**	**22 320 536,30**
PRODUITS CONSTATÉS D'AVANCE		245 319,48	791 935,87
	TOTAL IV	**245 319,48**	**791 935,87**
	TOTAL GÉNÉRAL (I+II+III+IV)	**64 900 664,16**	**60 669 424,33**

COMPTE DE RÉSULTAT (en euros)

2013-2014

		EXERCICE 2013-2014	EXERCICE 2012-2013
PRODUITS D'EXPLOITATION	Ventes - activité de collecte	111 900 126,69	132 108 451,84
	Ventes - activité approvisionnement	42 072 150,59	44 008 712,61
	Ventes - activités de services	1 211 714,82	1 117 475,31
	Produits des activités annexes	487 095,68	428 178,03
	Chiffre d'affaires net	**155 671 087,78**	**177 662 817,79**
	Autres produits	308 429,14	626 024,15
	Reprises sur provisions et transferts de charges	2 752 621,60	3 342 753,59
	TOTAL DES PRODUITS D'EXPLOITATION (I)	**158 732 138,52**	**181 631 595,53**
CHARGES D'EXPLOITATION	Apports - activité de collecte	100 000 781,33	123 924 831,77
	Variation de stock activité de collecte	1 497 743,38	(1 212 473,66)
	Achats - activité approvisionnement	32 281 609,58	34 577 491,98
	Variation de stock activité approvisionnement	541 804,84	805 403,79
	Achats de matières consommables	1 478 619,74	1 447 355,18
	Variation de stock matières consommables	50 643,92	(15 638,32)
	Autres achats et charges externes	8 676 903,25	9 527 990,72
	Impots taxes et versements assimilés	1 161 775,24	1 093 972,32
	Salaires et traitements	4 586 025,95	4 584 074,15
	Charges sociales	2 190 653,76	2 094 920,50
	Dotations aux amortissements & provisions		
	- Dotations aux amortissements	1 279 696,45	1 199 146,05
	- Dotations aux provisions	3 264 789,84	2 850 018,53
	Autres charges	50 998,34	136 901,99
	TOTAL DES CHARGES D'EXPLOITATION (II)	**157 062 045,62**	**181 013 995,00**
	1 - RÉSULTAT D'EXPLOITATION (I-II)	**1 670 092,90**	**617 600,53**
PRODUITS FINANCIERS	Participation à des organismes coopératifs agricoles	16 962,96	31 479,19
	Autres intérêts et produits assimilés	317 443,41	270 993,41
	Reprises sur provisions et transferts de charges	0,00	100 000,00
	TOTAL DES PRODUITS FINANCIERS (III)	**334 406,37**	**402 472,60**
CHARGES FINANCIÈRES	Charges financières & charges assimilées	533 570,25	738 786,34
	TOTAL DES CHARGES FINANCIÈRES (IV)	**533 570,25**	**738 786,34**
	2 - RÉSULTAT FINANCIER (III-IV)	**(199 163,88)**	**(336 313,74)**
	3 - RÉSULTAT COURANT (I-II+III-IV)	**1 470 929,02**	**281 286,79**
PRODUITS EXCEPTIONNELS	Produits exceptionnels s/opérations de gestion	2 648,87	1 455,00
	Produits exceptionnels s/opérations capital	12 400,00	1 200 678,24
	Produits exceptionnels divers	1 156 292,28	521 659,04
	TOTAL DES PRODUITS EXCEPTIONNELS (V)	**1 171 341,15**	**1 723 792,28**
CHARGES EXCEPTIONNELLES	Charges exceptionnelles s/opérations de gestion	111 709,39	124 332,87
	Charges exceptionnelles s/opérations capital	16 034,62	70 615,60
	Charges exceptionnelles diverses	668 347,67	162 791,34
	TOTAL DES CHARGES EXCEPTIONNELLES (VI)	**796 091,68**	**357 739,81**
	4 - RÉSULTAT EXCEPTIONNEL (V-VI)	**375 249,47**	**1 366 052,47**
	Impôts sur les sociétés		
	TOTAL DES PRODUITS (I+III+V)	**160 237 886,04**	**183 757 860,41**
	TOTAL DES CHARGES (II+IV+VI+VII)	**158 391 707,55**	**182 110 521,15**
RÉSULTAT		**1 846 178,49**	**1 647 339,26**

PROJET DE RÉPARTITION DE L'EXCÉDENT (en euros)

2013-2014

				AFFECTATION	ORIGINE
EXCÉDENT DE L'EXERCICE 2013/2014					**1 846 178,49**
RÉSERVES				**396 600,66**	
Réserve légale			17 626,14		
Réserve indisponible (T.N.A)			26 278,13		
Réserve pour parts annulées			0,00		
Réserve pour plus value sur cessions immobilisations			0,00		
Réserve facultative			352 696,39		
INTÉRÊTS AUX PARTS SOCIALES				**100 174,30**	
Intérêts sur capital coopérateurs (Capital libéré)	3 988 919,00	2,45 %	97 728,52		
Intérêts sur capital non coopérateurs	99 828,00	2,45 %	2 445,78		
(Intérêts versés à partir de 10 euros, les sommes non versées seront portées en Réserve Facultative.)					
RISTOURNE APPROVISIONNEMENTS				**1 033 846,14**	
Phytosanitaires	18 127 032,00	5,00 %	906 351,60		
Doublement de l'abondement de 20 % de la remise 3A fidèles	637 472,70	20,00 %	127 494,54		
RISTOURNE CÉRÉALES				**315 557,39**	
Apports maïs au prix moyen	28 643,097	10,00 €/T	286 430,97		
Apports féveroles au prix moyen	2 912,642	10,00 €/T	29 126,42		
TOTAL CONTRÔLE RÉSULTAT				**1 846 178,49**	**1 846 178,49**

Pour les Associés coopérateurs non à jour avec leurs obligations de souscription ou libération de parts sociales conformément aux statuts de la coopérative, un prélèvement maximum de la moitié des ristournes et des intérêts aux parts sera effectué.

www.sevepi.fr

Siège social et administratif : ZAC Le Normandie Parc - 27120 DOUAINS
Tél. : 02 32 77 37 37 - Fax : 02 32 77 37 50