



**Laurent LEVESQUE,**  
président de SEVÉPI

La campagne 2009-2010 se termine et je voudrais partager avec vous quelques réflexions.

La volatilité des marchés, élément nouveau de notre métier, est un problème complexe. Notre coopérative SEVÉPI assume toutes ses responsabilités lors de la mise en marché des productions de ses adhérents. C'est pourquoi, sentir les sociétaires de SEVÉPI solidaires et unis derrière leur conseil d'administration est une priorité pour le bon fonctionnement de notre coopérative. En matière

## VERS DE NOUVEAUX DÉFIS !

de commercialisation, si chaque jour apporte son lot de risques, ils sont maîtrisés et aujourd'hui, les résultats sont satisfaisants.

L'ébauche de la future PAC vient d'être dévoilée. Elle repose sur un projet à cheval entre compétitivité et développement durable. Cette nouvelle dimension de la compétitivité nous l'avons déjà largement intégrée. Nous continuons d'investir dans les outils de collecte, dans les mises aux normes ainsi qu'à la rationalisation de nos sites. Nous poursuivons également notre politique de partenariat en amont avec d'autres entreprises coopératives. C'est une stratégie gagnante - gagnante qui permet d'optimiser nos activités. Sur le plan de l'innovation, nous mettons à votre disposition une panoplie d'outils

d'aide à la décision comme Farmstar, Epiclès, Atlas, ... En matière d'agriculture de précision, SEVÉPI a décidé de proposer le système de guidage RTK, un outil de plus pour le développement durable.

Nous devons aussi investir pour l'avenir, en pensant aux jeunes agriculteurs. Lors de notre dernière journée technique, nous avons constaté un rajeunissement de notre sociétariat. Même si la technique constitue un vrai centre d'intérêt pour les jeunes, la coopérative a décidé de les accompagner dans un registre plus large en leur proposant, dans le cadre du groupe « Atouts jeunes », une réflexion sur leur vie d'agriculteur face au contexte économique actuel.

La coopérative continue à avancer... La participation

de SEVÉPI dans la gestion de l'UCDV ne se fait que par la mise à disposition de son directeur. Les capitaux des deux entités coopératives restent séparés. L'intérêt de SEVÉPI se limite à la continuité de l'activité et à la réussite du développement de l'UCDV, mais aussi à la possibilité d'optimiser les capacités de stockage entre les deux coopératives.

Les valeurs de la coopération doivent rester au centre de notre activité : transparence, équité, proximité et engagement. Les équipes de SEVÉPI sont avec nous pour réaliser nos projets. Le conseil d'administration les initie et les contrôle.

2010 se termine, c'est l'occasion pour moi de vous souhaiter une bonne fin d'année et de vous présenter mes meilleurs vœux pour 2011.

## LES ÉVÉNEMENTS QUI ONT MARQUÉ 2009-2010

De tous les événements, la fusion avec la Coopérative de Louviers Quittebeuf, aura été l'évènement principal de cette campagne 2009-2010. Mais d'autres événements importants sont aussi intervenus sur l'exercice :

► La montée en puissance de LIMAY, outil moderne, permettant d'accéder à la grande exportation avec son poste de chargement

conteneurs. Cinq rotations ont été faites sur le site permettant d'expédier plus de 200 000 tonnes ;



► La création du GIE Coop&Tech et l'installation d'antennes RTK sur les silos permettant une précision de guidage centimétrique ;  
► La proposition d'assurance risque revenu ;

► L'adhésion au Groupe d'échange et de développement de filières non alimentaires NOVEA, via la Fédération régionale des coopératives de Haute Normandie ;

► La mise en place du groupe « Atouts Jeunes » ;

► L'acquisition de 3 000 tonnes de capacités privatives supplémentaires chez SENALIA à Rouen ;

► La mise en place de nouveaux accords triennaux pour le colza Diester ;

► L'obtention, certes tardive, d'une autorisation de rouler à 44 tonnes, non plus seulement vers Rouen, mais également vers les sites d'expéditions fluviaux de SEVÉPI ;



► L'incendie des bureaux administratifs d'Etrépanny ;

► L'ouverture, avant la moisson de l'extension de La Villeneuve en Chevré ;

► Le renouvellement des certifications ISO 9001 et CSA ;

► Et enfin pour couronner cette année riche en événements, la présence de Claude ALLÈGRE lors de la journée technique.



## Campagne 2009-2010

### Chiffre d'affaires

► **Le chiffre d'affaires net total de l'exercice s'établit à 117 250 871,78 €, en baisse de 23,6 % par rapport au chiffre d'affaires consolidé 2008-2009 SEVÉPI + CALQ et stable par rapport au chiffre d'affaires de SEVÉPI 2008-2009 seul. La diminution du chiffre consolidé est due à la forte baisse du prix des céréales entre les deux exercices.**

### Récolte record



► **Une collecte de 569 669 t, soit 1 267 t de plus que la collecte cumulée de SEVÉPI et de la CALQ en 2008-2009. C'est la meilleure collecte de la coopérative depuis sa création, battant de peu le record de 2008-2009.**

Pour 2010-2011, la collecte est prévue en retrait de 12 %, suite à une baisse de rendement d'environ 8 %, ajoutée à une perte de part de marché à la moisson sur la région Louviers Quittebeuf.

### Débouchés

► **Sur les 569 669 t collectées: 70 % pour les produits standards; 26 % pour les contrats spécifiques (blés meuniers, céréales issues de l'agriculture biologique, orges de brasserie, féveroles et pois pour l'alimentation humaine, tournesols striés, colzas éruciques...); 4 % pour les bio-carburants (Diesel et Bioéthanol).**

### Collecte par silo

► **Le direct ferme sur Rouen a pris la première place en 2009-2010. Vient ensuite le silo de Bréval, talonné par Limay. Sur les 30 sites de la coopérative, 24 collectent plus de 10 000 t, dont 12 plus de 20 000 t. En excluant, le direct ferme sur Rouen, la moyenne de collecte par site dépasse les 17 000 tonnes. L'objectif: atteindre une collecte moyenne de 20 000 t par site.**



## Commercialisation des céréales

# « La volatilité est l'élément nouveau de notre métier »

### Comment se caractérise la campagne 2010-2011 ?

La campagne 2009/2010 nous a laissé des stocks de report élevés signe de pessimisme sur les prix. C'était sans compter avec dame nature et en particulier la sécheresse qui a sévi au cours de l'été en Russie et en Ukraine réduisant à quasi néant les possibilités d'exportation de nos deux principaux concurrents sur le marché mondial. Cela a conduit le gouvernement russe à décider l'embargo sur les exportations de céréales dans un premier temps jusque fin décembre et désormais jusqu'au 1<sup>er</sup> juillet. Nos voisins européens n'ayant pas la qualité, la France est le seul pays Européen à pouvoir alimenter le marché mondial en début de campagne et les prévisions de FranceAgrimer sont à ce jour de 11.5 millions de tonnes de potentiel exportable peut-être 12 millions de tonnes constituant un record. Cette situation a évidemment eu pour conséquence, à partir de juillet, une forte évolution des prix (environ 100 €/t en blé), situation qui n'était pas prévisible à fin juin. La forte demande exportation a été alimentée par les agriculteurs et les OS et le pourcentage de marchandise engagé est estimé aujourd'hui à 75/80 %. Cependant certains opérateurs ont souhaité alimenter le marché tout en restant sensibilisés à la hausse par une couverture d'options; cette couverture est majoritairement fournie par les organismes financiers et elle contribue à l'augmentation d'activité sur le marché à terme au même titre que les prises de positions des fonds de pension qui, par là même, favorisent la fluidité du marché mais engendrent une forte volatilité.

### Comment évolue votre métier de responsable de la commercialisation ?

Cette volatilité est très certainement l'élément nouveau de ce métier. La suppression des aides à l'exportation (restitutions) au début des années 2000 et le rap-



**Alain LEMBRE, responsable du service céréales et développement, explique l'évolution du marché des céréales et, en premier lieu, comment s'adapter à la volatilité des prix.**

prochement de nos prix avec le marché mondial a mis un terme à la stabilité des prix.

Nécessairement, à partir de cette période, nos yeux se sont davantage ouverts sur le monde et toutes ses tribulations. En effet, nos marchés n'étant plus protégés par ce système de régulation, il nous fallait désormais observer de près toute l'actualité céréalière à travers le monde, analyser les bilans des grands pays exportateurs et scruter la météo de l'ensemble de la planète.

Des sociétés spécialisées dans l'analyse de marchés et le conseil se sont créées afin de fournir aux opérateurs de la filière les informations dont ils ont besoin. Le marché à terme, prenant alors tout son sens, s'est considérablement développé et plus récemment l'utilisation des outils d'arbitrage et d'optimisation

que sont les options et les produits structurés. Chaque opérateur de la filière, selon sa position et selon sa formation a du s'adapter et, le cas échéant, se former à ces nouvelles techniques pour pouvoir mieux appréhender son métier.

Il a fallu conjuguer cette évolution avec la prise en compte de l'évolution des exigences des clients, des contraintes réglementaires et des impératifs saisonniers de notre métier (dégagement moisson, difficultés logistiques etc.). Notre indexation au marché mondial nous fait aujourd'hui réagir à toutes les informations qui peuvent de près ou de loin impacter le marché des céréales. Ceci peut être générateur de stress pour les opérateurs mais raison peut être gardée grâce aux outils d'arbitrage dont nous disposons. ■

### Comment maîtrisez-vous les risques encourus par la volatilité des marchés ?

*En arbitrant au jour les achats au prix de marché ou par le biais de MAT-Épi. Cet arbitrage est toujours possible avec la fluidité actuelle des marchés à terme et la possibilité d'adosser ces ventes sur des contrats à prime. L'arbitrage des options proposées aux sociétaires est également couvert dans le marché et sans délai.*

*Les quantités confiées par les adhérents à la coopérative dans le cadre du prix moyen de campagne sont arbitrées progressivement dans un souci d'optimisation du prix moyen de vente; l'écoute des informations de marché est permanente et les décisions de vente sont prises en fonction de la synthèse de ces informations. Selon le besoin, l'orientation et la configuration du marché, l'analyse de l'évolution des cultures et des conditions climatiques chez les grands pays producteurs, les options ou les produits structurés disponibles peuvent être utilisés pour optimiser le prix moyen de vente.*

*L'engagement des sociétaires de SEVÉPI au 30 avril permet d'avoir dès cette date un premier niveau de connaissance des quantités à commercialiser et d'accompagner le marché s'il est jugé opportun de le faire et si la demande est présente. Ces engagements sont complétés par les livraisons faites à la moisson sans engagement préalable et SEVÉPI dispose alors de toutes les informations quantitatives nécessaires pour construire sa stratégie de mise en marché qui évoluera, sera modifiée et se redéploiera en fonction des observations de chaque instant et de l'écoute permanente des marchés. ■*

## Offre SEVÉPI céréales Répondre aux attentes des sociétaires

Parmi les valeurs fondamentales de SEVÉPI, la volonté d'offrir à chaque sociétaire le choix d'un ou de plusieurs modes de commercialisation est essentielle. Il en existe trois chez SEVÉPI: **MAT-Épi, Prix de marché, Prix Moyen de Campagne (PMDC)**. Valor'Épi, mis en place en 2009-2010, décline l'ensemble des offres collecte.

■ **Le PMDC** reste aujourd'hui, malgré toutes les turbulences du marché, l'outil le plus utilisé par les sociétaires. Grâce à ses atouts majeurs (performance pluri-annuelle et récente), il représente 70 % de la collecte; les offres « **Prix de marché** » et

« **MAT-Épi** » représentant 30 %. L'opération Valor'Épi (PMDC) sera lancée à nouveau, courant décembre 2010, pour la valorisation de la collecte 2011.

■ **Les offres ÉpiSpé et ÉpiPro** sont de plus en plus prisées par les sociétaires et reconnues sur le marché des blés de qualité. Pour la campagne en cours 2010-2011, les volumes traités dans ce cadre ont connu un accroissement de 5 %.

■ **Opté-H** est une assurance qui permet de bénéficier d'une hausse des prix qui interviendrait soit après une vente en MAT-Épi ou en prix de marché, soit après un engagement en

prix moyen de campagne. Particulièrement adaptées à des marchés très volatils, les options Opté-H se sont largement développées et ont permis de profiter de la hausse du prix des céréales.

Dans un contexte de forte volatilité, les outils SEVÉPI permettent de répondre aux différentes configurations et choix des sociétaires. Demain, d'autres produits seront proposés dans le cadre de la refonte du site extranet SEVÉPI, qui sera opérationnel à partir du 1<sup>er</sup> juillet 2011.

**Denis Huet**, responsable du service commercial

## Approvisionnement

# Le prix des céréales soutient la consommation des intrants

### Bilan 2009-2010

#### Engrais

■ **Les consommations d'engrais azotés** ont progressé de 3 %; celles des engrais potassiques sont restées étales; les engrais phosphatés simples ont connu une hausse de consommation de 78 %; la consommation d'engrais ternaires est restée également stable.

■ **Les amendements organiques** ont légèrement baissé suite à une forte hausse l'année précédente.

#### Semences

■ **Blé**: après la forte progression de l'automne 2008, baisse importante à l'automne 2009 (-25 %) suite à un recours plus conséquent à la semence de ferme. En orge d'hiver, les volumes de semence sont restés stables.

■ **Au printemps 2010**, on a enregistré un recul (-5 %) sur les semences de maïs, par contre une progression de 100 % sur les semences de pois et de féveroles, suite à la mise en place des aides aux protéagineux et à la diversité des assolements.

#### Phytosanitaires

■ **Le chiffre d'affaires SEVÉPI** est en recul de 6 % dans un marché grand Bassin Parisien en baisse de

12 %. Sur céréales, Les désherbants progressent (+8 %), alors que les fongicides accusent une baisse (-19 %). Autre fait marquant: le recul des anti-limaces à l'automne 2009 (-5,5 %).

### Perspectives 2010-2011

#### Engrais

■ **Le marché connaît à nouveau une progression forte** des engrais azotés et phosphatés. En solutions azotées, les premiers prix de campagne tournaient autour de 160 €/T, pour atteindre aujourd'hui les 230 €/T. Les engrais phosphatés connaissent aussi une hausse, mais plus modérée; le prix de la potasse reste étales. Ce contexte haussier s'explique en particulier par une demande soutenue, compte tenu de la hausse des prix des céréales.

#### Semences

À l'automne 2010, **la consommation de semences certifiées** de blé est proche de celle de 2009, avec une évolution attendue des assolements de l'ordre de 2 à 3 %. Notons un recul assez important des orges d'hiver en surface et donc en consommation de semences. Les surfaces de colza restent sta-

bles. Grâce à l'élaboration de nouvelles variétés performantes, les hybrides couvrent plus de 60 % des surfaces SEVÉPI.

Maïs: en termes de nouvelles variétés, le cru pour le printemps 2011 est prometteur (Advanta, KWS, Semences de France, Pioneer...).

#### Phytosanitaires



**Plusieurs nouveautés sont attendues**, parmi elles:

■ L'homologation du pinoxaden, nouvelle substance active anti-graminées foliaire sur blé et orge, issue de la recherche Syngenta.

■ L'arrivée de deux nouvelles spécialités homologuées pour le désherbage de la betterave: Centium (Belchim) et Isard (Bayer).

■ En fongicide blé, on notera l'arrivée d'une nouvelle solution: Prosaro (Bayer). Cette spécialité (125 g/l prothioconazole - 125 g/l tébuconazole) devrait permettre d'améliorer la lutte contre les fusarioses du blé. ■ **Denis Huet**



## Outils d'Aide à la Décision

► **C'est Farmstar qui tire cette activité Outil d'Aide à la Décision (OAD)**. Farmstar a confirmé sa pertinence sur la culture du colza; sur blé, des expérimentations sont encore nécessaires pour affiner ses performances.

► En plus de Farmstar, Epiclès, reliquats d'azote, analyses de terre, N-Sensor, SEVÉPI a testé en 2010 un outil de modélisation d'application des fongicides sur blé (**Atlas**), en collaboration avec Arvalis-Institut du végétal et BASF. **Atlas** permet d'apporter des conseils sur l'opportunité d'une intervention fongicide du traitement piétin verse au traitement fusariose en passant par les maladies des feuilles. Cet outil sera à nouveau proposé pour la campagne 2011.

► **Autre nouvel outil: Atland**. C'est une solution informatique, avec un socle cartographique, qui permet le pilotage des assolements, des interventions et de la réglementation liée à la production. La solution **Atland** sera proposée aux sociétaires de SEVÉPI, dès cet hiver.

## Agriculture de précision

► **Le guidage RTK: le GIE Coop&Tech dont SEVÉPI est membre fondateur, va mailler la zone d'activité de la coopérative avec des balises radio pour mettre à disposition des agriculteurs, un signal de guidage d'une précision de 2,5 cm. Coop&Tech a pour objectif de mutualiser les coûts d'installation et de structurer un réseau important avec une couverture complète.**

La technologie RTK (Real Time Kinematic) offre la possibilité d'une assistance à la conduite des engins agricoles, de la suppression des zones de recouvrement entre deux passages des outils agricoles et donc de minimiser la consommation énergétique et la consommation d'intrants.

Le guidage RTK aide à gérer la largeur de travail des outils, des déports (passage, irrigation...), les coupures du pulvérisateur, de respecter les Z.N.T.; d'enregistrer des points de repères. Il permet d'apporter la bonne dose au bon endroit (modulation et localisation de la fertilisation)... Pour tous renseignements: [www.coop-tech.fr](http://www.coop-tech.fr)

**Social**

**Un bilan plutôt positif**

► Au 30 juin 2010, 123 salariés composent SEVÉPI dont cinq sont dans les unions. 22 salariés sont des femmes. Il faut également noter qu'au-delà du personnel siège où les femmes sont majoritaires, la coopérative compte une femme adjointe dans un silo, une femme chauffeur et une femme technico-commercial. Le seul service exclusivement masculin est l'atelier.

► La pyramide des âges est bien équilibrée, conséquence d'une gestion prudente du personnel.

► Sur l'exercice, quatre personnes ont pris une retraite bien méritée. Dans les dix ans, près de 25 % du personnel devrait partir en retraite. Il faut dès maintenant préparer cette situation en recrutant le personnel nécessaire et en formant les futurs cadres, avec pour objectif d'assurer le remplacement de ces départs.

► Au sein de l'entreprise, le **turn over** est faible: une seule démission a été constatée sur l'exercice.

► L'investissement en formation a dépassé 82 000 €, nettement au-delà du minimum légal qui est de 33 400 €.

**Démarche qualité**

**Certifications renouvelées avec succès**

► SEVÉPI a renouvelé avec succès en mai 2010, ses certifications ISO 9001 et Charte de Sécurité Alimentaire. « C'est toujours avec conviction que nous confirmons nos démarches qualité », souligne Jean-Baptiste Hue. Dans cette voie, SEVÉPI à l'intention d'étendre son action aux silos de la région Louviers Quittebeuf et étudie la certification ISO 14001, management environnemental, au silo de Magny, puis à celui de Bréval.



**Des partenariats solides en amont**

**Une politique payante pour SEVÉPI**

*SEVÉPI entretient de longue date des partenariats en amont avec des coopératives voisines. Une stratégie confortée qui concourt à la performance de l'entreprise.*

**Union Terres de France**

Après l'arrivée de nouvelles coopératives en 2008-2009, l'Union Terres de France a consolidé son périmètre. Aujourd'hui, elle rassemble onze coopératives : Groupe AGRIAL, BONNEVAL, COOP de BROONS, Groupe CAPSOM, Groupe CECAB, CAPSEINE, NORIAP, SCAEL, SEVÉPI, UCAC, VALFRANCE. Sa puissance d'achat a permis de gagner des points de marge à l'achat. La facturation fournisseur passe maintenant par l'union.

**SA Lisa Mantes**

L'exercice de la SA LISA MANTES a de nouveau été déficitaire en 2009-2010, ce qui a nécessité un abandon de créances, assorti d'une clause de retour à meilleure fortune. Dans le cadre d'une location gérance, la Société Nouvelle DEPREAUX gère maintenant l'ensemble de l'exploitation et verse à la SA des loyers et un pourcentage sur le chiffre d'affaires réalisé. Souhaitant rester intégré à cette activité, SEVÉPI a pris une participation dans DEPREAUX. Concernant le magasin de Buchelay, la renégociation du loyer trop élevé n'ayant pu aboutir, la décision a été prise, avec DEPREAUX, de fermer ce magasin.

**Union de coopératives agricoles « Yvelines Céréales » (UCAYC)**

C'est à travers cette union qu'Agralys et SEVÉPI gèrent le silo de Limay. Un record a été encore battu, en 2009-2010, avec 202 000 tonnes expédiées pour le compte de SEVÉPI, d'Agralys, ou de confrères, dont plus de 100 000 tonnes à l'export, avec comme principales destinations : Rouen (56 %), nord Communauté (17 %), Angleterre (12 %), Lillebonne (8 %), Danemark (5 %). L'activité s'est également développée grâce aux exportations conte-



neurs sur la Chine où 51 750 tonnes ont été expédiées. À ce rythme, le retour sur investissement devrait être inférieur à 3 ans.

Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2010, déjà plus de 115 000 t ont été expédiées dont 30 000 en conteneurs. Les réalisations de l'an passé seront certainement dépassées en 2010-2011.

Toujours dans le cadre de l'UCAYC, le silo domanial de la route de Buchelay a été mis en vente, la ville de Mantes La Jolie souhaitant y installer une chaudière biomasse. En accord avec Agralys, les sommes recueillies seront investies sur Limay. Ces futurs investissements ont associé les adhérents livreurs de Limay pour conforter le service qui leur est apporté : une troisième fosse, des boisseaux, une manutention permettant de charger les conteneurs toute l'année sont en construction. Le plan de circulation sera amélioré avec la mise en place d'un pont bascule supplémentaire. Tout sera prêt pour la prochaine moisson et le prix de vente du domanial couvrira ces investissements.

**Val'Épi**

L'union de commercialisation Val'Épi, avec Valfrance a commercialisé en 2009-2010 près de 1 400 000 t de céréales. Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2010, les responsables qualité de Valfrance et de Sevépi ont été transférés dans cette Union.

*Silo de Limay : depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2010, déjà plus de 82 000 t ont été expédiées dont 17 000 en conteneurs. Les réalisations de l'an passé seront certainement dépassées en 2010/11.*

**Pollen**

Avec Cap Seine et Interface, Pollen conforte sa position de leader en colza érucique. Ainsi, SEVÉPI a valorisé sa production de 4 554 t.

**UCS Développement**

L'UCS avec Agralys, Ile de France Sud et Agora, détient un brevet d'extraction d'huile de colza avec du bioéthanol. Cette filiale n'a pas d'activité, si ce n'est la possession (pour 36,46 %) de ce brevet : Multival.

**Unions pour la gestion commune de capacités de stockage**

Union agricole de la région de Fresne Le Plan avec NORIAP, Union du silo d'Heudicourt avec AGORA, Union de coopérative d'Houville en Vexin avec l'UCDV : ces unions avec des coopératives voisines, destinées à gérer des capacités de stockage en commun, apportent entière satisfaction et permettent d'optimiser les activités de la coopérative SEVÉPI. ■



## Développement durable & investissements

# Le respect de l'environnement sur les sites est une préoccupation

■ Depuis plusieurs années, SEVEPI travaille à la rationalisation de ses sites. « L'objectif est de quitter les centres villes et investir sur les centres de collecte moisson en plaine et les centres d'expéditions », explique Jean-Baptiste Hue, directeur de SEVEPI.

Cette politique se traduit notamment par :

- la cession en cours ou programmée des sites de Louviers la Demi lune, de Louviers Winston Churchill, du domanial de Buchelay, de Vernon et de Pacy sur Eure ;
- l'agrandissement de La Villeneuve en Chevré et demain celui d'Ailly

- les investissements à Limay qui vient de fêter sa millionième tonne expédiée.

Houdan est un cas particulier. SEVEPI souhaite déménager, mais le terrain ne lui appartient pas. Il lui faudrait déménager et démolir à ses frais, laissant un terrain idéalement situé à notre propriétaire Réseau Ferré de France. La coopérative veut négocier ce départ.

Quant à Etrépagny, l'investissement est mis en attente. SEVEPI a pourtant obtenu le permis de construire et le permis d'exploiter, mais privilégie une collaboration intelligente avec l'UCDV à Saussay La Campagne. Si le redéveloppement des activités de l'UCDV ne laisse pas de place disponible, SEVEPI reprendra son plan initial de modernisation du site d'Etrépagny. Sinon, elle utilisera les capacités rendues disponibles.

**Les sites de la coopérative soumis à déclaration ou à autorisation, nommés ICPE ou Installation Classée pour la Protection de l'Environnement.**

**Autorisation :** Hargeville, Bréval, Limay, Villeneuve-en-Chevré, Magny-en-Vexin, Tilly, Guîtres, Etrépagny, Saussay-la-Campagne, Houville-en-Vexin, Morgny

**Déclaration :** Ormes, Quittebeuf, Quatremare, Ailly, Ste Colombe, Hardricourt, Fresne-le-Plan, Heudicourt.

■ Sur l'exercice 2009/2010, SEVEPI a dépensé 792 000 € en investissement courant dont 240 000 € pour les mises aux normes.

« Nous attachons un soin particulier à avoir des sites conformes et nous privilégions la collaboration avec les DRIRE, qui nous contrôlent scrupuleusement », souligne André Ferard, responsable opérationnel (exploitation des dépôts, logistique et maintenance). « La Villeneuve est un bon exemple. C'est en amont que nous avons présenté un projet à la DRIRE, écouté ses demandes et bâti notre dossier. Nous avons eu les autorisations en moins de huit mois. Nous avons procédé de même pour Limay et Etrépagny, et nous continuerons cette politique d'ouverture ».

Pour les sites soumis à déclaration, la donne est un peu différente. Les contrôles sont faits par une société extérieure et la DRIRE se borne à recueillir et analyser ces dossiers. « Les exigences sur les sites soumis à

déclaration sont proches de celles des sites soumis à autorisation, et nos investissements courants vont dans ce sens ».

SEVEPI a également au cours de l'exercice finalisé les documents pompiers.

Dans le cadre de la Charte de la Sécurité Alimentaire, SEVEPI a recensé les principaux risques et défini des mesures adaptées. Enfin, les sites de Limay et Bréval ont été expertisés par l'assureur Multi risque industrielle AXA. ■



Le site de la Villeneuve en Chevré après extension (+ 7 300 t) est opérationnel depuis la moisson 2010.

## Investissements

### 2009-2010

■ Le grand chantier a été l'extension (+ 7 300 t sur le silo existant) du site de la Villeneuve en Chevré, qui a représenté un investissement de près de 1,5 millions d'euros.

■ L'installation des balises pour le guidage RTK (GIE Coop&Tech) sur la zone de la coopérative représente un investissement de 120 000 euros.

### 2010-2011

■ Limay : des investissements en cours concernent l'amélioration du poste de chargement conteneurs et la création d'une troisième fosse de réception avec un circuit de manutention adapté, ainsi que la mise en place de deux boisseaux supplémentaires et un second pont bascule. Ce qui représente un investissement de 1,05 millions

d'euros (3/4 pour SEVEPI, 1/4 pour Agralys).

■ Ailly : il est prévu une augmentation des capacités de réception, avec la création d'une fosse et une augmentation du stockage. Le tout sera opérationnel pour la moisson 2012.

■ Bréval : le dossier est toujours en réflexion. Faut-il remplacer les capacités de stockage (10 000 à 12 000 T) les plus anciennes ou privilégier une extension sur le site de Limay, qui de toute façon reste la destination finale ?

■ Mises en conformité : ces actions se poursuivent et concernent essentiellement la protection contre la foudre sur sites soumis à autorisation et la mise en conformité (par rapport aux derniers arrêtés) pour les sites soumis à déclaration. Cela représente un investissement de l'ordre de 300 000 euros.



## Le respect de l'environnement prend également d'autres formes chez SEVEPI.

C'est par exemple :

► **Les économies d'énergies** qui sont suivies par un indicateur de consommation électrique à la tonne manipulée : ce dernier est en baisse de 8,8 % ;

► **Le développement du transport fluvial** : 190 000 tonnes de la collecte SEVEPI ont été expédiées de Limay, Vernon, Hardricourt ou Saint Pierre du Vauvray. Ce mode de transport représente un tiers des expéditions, le reste étant du camion ;

► **Le développement du « 44 tonnes »** : déjà autorisé pour les marchandises acheminées sur le port de Rouen, SEVEPI a obtenu début juillet, après un intense lobbying, une autorisation provisoire sur les ports fluviaux de Limay, Vernon, Hardricourt, Saint Pierre du Vauvray ;

► **Le développement continu des Outils d'aides à la décision (OAD)** : avec pour rôle d'optimiser les interventions culturales ;

► **La collecte des EVPP (emballages vides de produits phytosanitaires)** : en six années, le taux de ramassage est passé de 0 à près de 100 % ;

► **L'appui aux formations Certi phyto**, en collaboration avec les chambres d'agriculture ;

► **Le photovoltaïque** : soutien aux adhérents désireux de s'équiper, la coopérative a organisé une réunion en collaboration avec le CER 27 ;

► **Le plan de surveillance de la qualité des produits** : en 2009-2010, SEVEPI a réalisé plus de 250 analyses, s'ajoutant aux 140 000 analyses d'agrégage entrées et sorties effectuées annuellement ;

► **Le soutien au développement de l'agriculture biologique** : SEVEPI accompagne les adhérents bio comme les conventionnels dans leur démarche de production et de valorisation de leur collecte.

<b>ACTIF</b>		<b>EXERCICE EN COURS</b>			<b>RAPPEL AU 30/06/09</b>
		<b>Brut</b>	<b>Amort/prov</b>	<b>Net</b>	
<b>CAPITAL SOUSCRIT NON APPELÉ</b>		<b>282 952,00</b>		<b>282 952,00</b>	<b>177 660,00</b>
<b>IMMOBILISATIONS INCORPORELLES</b>	Logiciels	336 725,57	267 306,39	69 419,18	59 573,98
	Servitudes	3 342,68	3 342,68	0,00	0,00
		<b>340 068,25</b>	<b>270 649,07</b>	<b>69 419,18</b>	<b>59 573,98</b>
<b>IMMOBILISATIONS CORPORELLES</b>	Terrains	2 492 403,02	445 926,01	2 046 477,01	1 727 647,20
	Constructions	32 565 602,21	23 465 665,28	9 099 936,93	7 058 550,91
	Inst.tech.materiel et outillage industriels	21 464 086,63	18 007 171,87	3 456 914,76	3 127 385,13
	Autres	2 050 058,52	1 476 315,83	573 742,69	313 198,88
	Immobilisations corporelles en cours	48 732,00	0,00	48 732,00	246 944,57
	Avances et acomptes	15 245,22	0,00	15 245,22	43 460,00
	Provision pour dépréciation immobilisations	0,00	24 068,65	-24 068,65	-24 068,65
		<b>58 636 127,60</b>	<b>43 419 147,64</b>	<b>15 216 979,96</b>	<b>12 493 118,04</b>
<b>IMMOBILISATIONS FINANCIÈRES</b>	Participations	2 740 291,17	584 980,75	2 155 310,42	1 611 076,27
	Créances rattachées à des participations	5 852 661,50		5 852 661,50	6 480 044,71
	Prêts	50 835,08		50 835,08	20 438,81
	Autres	32 772,84		32 772,84	20 314,77
		<b>8 676 560,59</b>	<b>584 980,75</b>	<b>8 091 579,84</b>	<b>8 131 874,56</b>
<b>TOTAL I</b>		<b>67 935 708,44</b>	<b>44 274 777,46</b>	<b>23 660 930,98</b>	<b>20 862 226,58</b>
<b>STOCKS ET EN COURS</b>	Matières consommables	114 831,41		114 831,41	122 867,50
	Produits agricoles	4 510 736,23	0,00	4 510 736,23	2 942 597,09
	Marchandises approvisionnements	5 926 466,32	226 671,51	5 699 794,81	5 325 391,02
		<b>10 552 033,96</b>	<b>226 671,51</b>	<b>10 325 362,45</b>	<b>8 390 855,61</b>
<b>CRÉANCES</b>	Créances sociétaires	11 458 582,81	557 993,56	10 900 589,25	11 016 760,38
	Clients et comptes rattachés	6 805 755,61	127 107,05	6 678 648,56	7 249 171,42
	Autres créances	3 735 469,01		3 735 469,01	2 583 406,39
<b>DISPONIBILITÉS</b>		1 765 719,21		1 765 719,21	1 795 555,13
		<b>23 765 526,64</b>	<b>685 100,61</b>	<b>23 080 426,03</b>	<b>22 644 893,32</b>
<b>TOTAL II</b>		<b>34 317 560,60</b>	<b>911 772,12</b>	<b>33 405 788,48</b>	<b>31 035 748,93</b>
<b>CHARGES CONSTATÉES D'AVANCE</b>		147 704,68		147 704,68	159 002,38
<b>TOTAL III</b>		<b>147 704,68</b>	<b>0,00</b>	<b>147 704,68</b>	<b>159 002,38</b>
<b>TOTAL GÉNÉRAL (I+II+III)</b>		<b>102 400 973,72</b>	<b>45 186 549,58</b>	<b>57 214 424,14</b>	<b>52 056 977,89</b>

<b>PASSIF</b>		<b>EXERCICE EN COURS</b>	<b>RAPPEL AU 30/06/09</b>
<b>CAPITAUX PROPRES</b>	<b>CAPITAL SOCIAL</b>	3 845 731,00	3 047 063,00
	Réserve légale	3 533 319,12	3 163 070,00
	Réserves réglementées	4 079 166,25	3 690 723,74
	Réserves statutaires ou contractuelles	12 341 199,26	12 235 968,30
	Autres réserves/ réserves facultatives	6 826 847,86	6 317 358,18
	<b>RÉSULTAT DE L'EXERCICE</b>	1 598 387,93	1 570 938,35
<b>TOTAL I</b>		<b>32 224 651,42</b>	<b>30 025 121,57</b>
<b>PROVISIONS</b>	Provisions pour risques	1 509 420,65	1 477 949,50
	Provisions pour charges	1 128 432,28	1 158 857,02
<b>TOTAL II</b>		<b>2 637 852,93</b>	<b>2 636 806,52</b>
<b>DETTES FINANCIÈRES</b>	Emprunts dettes auprès étab. crédit	14 170 550,73	10 493 569,30
<b>DETTES D'EXPLOITATION</b>	Dettes sociétaires	1 710 534,76	1 443 305,48
	Dettes fournisseurs et comptes rattachés	3 093 354,77	2 697 581,99
	Dettes fiscales et sociales	2 107 183,26	1 433 259,68
	Dettes/immobilisations et comptes rattachés	259 676,60	345 696,39
	Autres dettes	953 797,10	2 916 476,32
<b>TOTAL III</b>		<b>22 295 097,22</b>	<b>19 329 889,16</b>
<b>PRODUITS CONSTATÉS D'AVANCE</b>		56 822,57	65 160,64
<b>TOTAL IV</b>		<b>56 822,57</b>	<b>65 160,64</b>
<b>TOTAL GÉNÉRAL (I+II+III+IV)</b>		<b>57 214 424,14</b>	<b>52 056 977,89</b>

# Compte de résultat (en euros)

**2009-2010**

	EXERCICE 2009-2010	EXERCICE 2008-2009	
<b>PRODUITS D'EXPLOITATION</b>	Ventes - activité de collecte	82 338 769,10	81 407 189,78
	Ventes - activité approvisionnement	33 452 279,36	35 459 663,15
	Ventes - activités de services	1 049 378,40	961 345,54
	Produits des activités annexes	410 444,92	344 496,64
	<b>Chiffre d'affaires net</b>	<b>117 250 871,78</b>	<b>118 172 695,11</b>
	Autres produits	730 008,65	420 631,87
	Reprises sur provisions et transferts de charges	3 045 158,25	208 037,16
<b>TOTAL DES PRODUITS D'EXPLOITATION ( I )</b>	<b>121 026 038,68</b>	<b>118 801 364,14</b>	
<b>CHARGES D'EXPLOITATION</b>	Apports - activité de collecte	73 681 197,14	70 625 355,35
	Variation de stock activité de collecte	(683 547,46)	679 430,93
	Achats - activité approvisionnement	24 763 346,60	27 372 915,74
	Variation de stock activité approvisionnement	1 558 805,43	709 271,61
	Achats de matières consommables	1 193 647,48	1 208 921,91
	Variation de stock matières consommables	8 036,09	(32 899,05)
	Autres achats et charges externes	8 169 889,39	6 646 599,27
	Impôts taxes et versements assimilés	966 952,74	487 731,54
	Salaires et traitements	4 331 254,94	3 680 820,75
	Charges sociales	1 954 007,84	1 646 942,15
	Dotations aux amortissements & provisions		
	- Dotations aux amortissements	997 515,29	742 508,17
	- Dotations aux provisions	1 988 391,01	2 672 291,02
Autres charges	33 925,20	15 242,48	
<b>TOTAL DES CHARGES D'EXPLOITATION ( II )</b>	<b>118 963 421,69</b>	<b>116 455 131,87</b>	
<b>1 - RÉSULTAT D'EXPLOITATION ( I-II )</b>	<b>2 062 616,99</b>	<b>2 346 232,27</b>	
<b>PRODUITS FINANCIERS</b>	Participation à des organismes coopératifs agricoles	32 927,79	175 100,31
	Autres intérêts et produits assimilés	383 529,98	288 121,57
	Produits des valeurs mobilières de placement	3 861,85	2 643,68
<b>TOTAL DES PRODUITS FINANCIERS ( III )</b>	<b>420 319,62</b>	<b>465 865,56</b>	
<b>CHARGES FINANCIÈRES</b>	Charges financières & charges assimilées	811 041,46	899 677,78
<b>TOTAL DES CHARGES FINANCIÈRES ( IV )</b>	<b>811 041,46</b>	<b>899 677,78</b>	
<b>2 - RÉSULTAT FINANCIER ( III-IV )</b>	<b>(390 721,84)</b>	<b>(433 812,22)</b>	
<b>3 - RESULTAT COURANT (I-II+III-IV)</b>	<b>1 671 895,15</b>	<b>1 912 420,05</b>	
<b>PRODUITS EXCEPTIONNELS</b>	Produits exceptionnels s/opérations de gestion	12 000,83	482,66
	Produits exceptionnels s/opérations capital	67 566,88	65 956,86
	Produits exceptionnels divers	604 691,71	206 547,28
<b>TOTAL DES PRODUITS EXCEPTIONNELS ( V )</b>	<b>684 259,42</b>	<b>272 986,80</b>	
<b>CHARGES EXCEPTIONNELLES</b>	Charges exceptionnelles s/opérations de gestion	391 296,32	513 402,56
	Charges exceptionnelles s/opérations capital	2 196,40	2 724,36
	Charges exceptionnelles diverses	364 273,92	98 341,58
<b>TOTAL DES CHARGES EXCEPTIONNELLES ( VI )</b>	<b>757 766,64</b>	<b>614 468,50</b>	
<b>4 - RÉSULTAT EXCEPTIONNEL ( V-VI )</b>	<b>(73 507,22)</b>	<b>(341 481,70)</b>	
Impôts sur les sociétés			
<b>TOTAL DES PRODUITS ( I+III+V )</b>	<b>122 130 617,72</b>	<b>119 540 216,50</b>	
<b>TOTAL DES CHARGES ( II+IV+VI+VII )</b>	<b>120 532 229,79</b>	<b>117 969 278,15</b>	
<b>RÉSULTAT</b>	<b>1 598 387,93</b>	<b>1 570 938,35</b>	

# Projet de répartition du résultat (en euros)

2009-2010

				AFFECTATION	ORIGINE
<b>EXCÉDENT DE L'EXERCICE 2009/2010</b>					<b>1 598 387,93</b>
Reprise provision pour parfaire l'intérêt aux parts sociales					3 145,07
<b>RÉSERVES</b>				<b>654 566,28</b>	
Réserve légale					153 301,74
Réserve pour plus value sur cessions immobilisations					65 370,48
Réserve facultative					435 894,06
<b>INTÉRÊTS AUX PARTS SOCIALES</b>				<b>131 653,36</b>	
Intérêts sur capital coopérateurs (Intérêts versés à partir de 15 euros, les sommes non versées seront portées en Réserve Facultative.)	3 558 199,00	3,70%	131 653,36		
<b>RISTOURNE APPROVISIONNEMENTS</b>				<b>740 517,33</b>	
Phytosanitaires	14 810 127,00	5,00%	740 517,33		
<b>RISTOURNE PRODUITS DU SOL</b>				<b>74 796,03</b>	
Maïs	37 398,014	2,00 €/T	74 796,03		
<b>TOTAL CONTRÔLE RÉSULTAT</b>				<b>1 601 533,00</b>	<b>1 601 533,00</b>

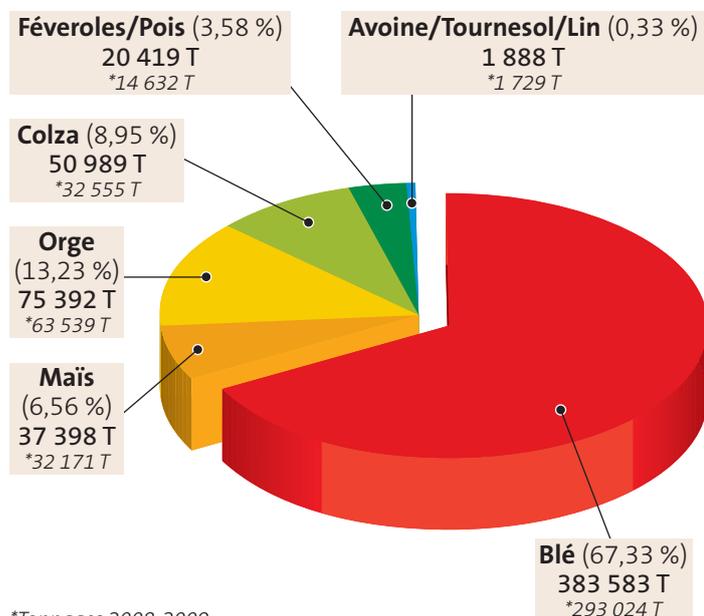
# Chiffre d'affaires total

2009-2010

**117 250 871,78 €** (\*118 172 695,11 €)

## COLLECTE TOTALE :

**569 669 tonnes** (\*437 650 T)

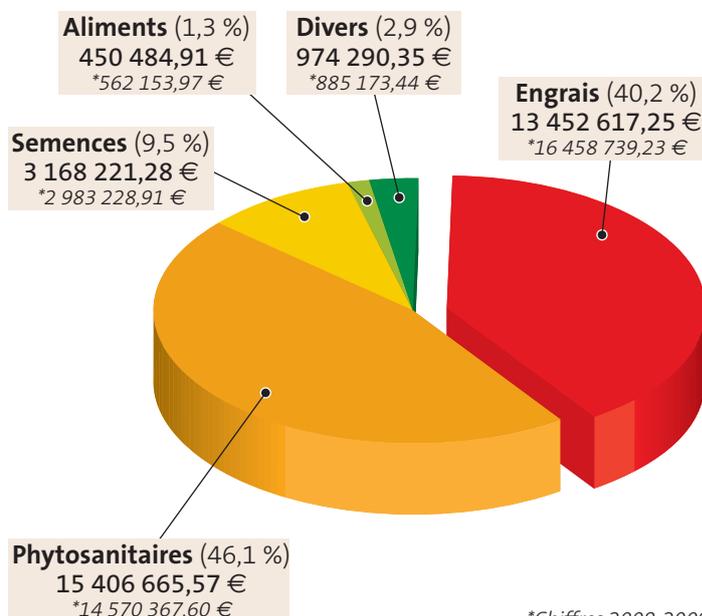


\*Tonnaages 2008-2009

## APPROVISIONNEMENT

Chiffre d'affaires total :

**33 452 279,36 €** (\*35 459 663,15 €)



\*Chiffres 2008-2009