



Sevépi

www.sevepi.fr

Producteurs
de qualité

Décembre 2018

ÉDITO

Confiance pour l'avenir !



Laurent Levesque, président de Sevépi

Nous terminons avec un bon exercice 2017-2018, malgré des prix qui n'ont pas été à la hauteur. Les résultats financiers de la coopérative concrétisent les actions mises en place il y a deux ans dans le cadre du plan d'économies. Sevépi revient à une situation normale en ayant adopté un cercle plus vertueux au niveau des charges, ce qui permettra pour les années à venir, si les prix sont corrects, de dégager des résultats intéressants.

Concernant la récolte 2018, les volumes sont légèrement inférieurs à la normale. Mais avec la bonne qualité des céréales et des prix qui se tiennent mieux, nous espérons rémunérer nos adhérents à la hauteur de leurs attentes.

La politique agricole reste, tant du côté gouvernemental qu'europpéen, peu claire voire obscure avec une absence complète de perspectives sur le long terme. De plus, on assiste à la

poursuite de l'élaboration de nouvelles contraintes administratives, de nouvelles normes, de nouvelles taxes, de nouvelles restrictions en matière de produits phytosanitaires... La récente loi Agriculture et Alimentation et ses mesures, concernant en particulier la séparation de la vente et du conseil en matière de phytos ou l'interdiction des néonicotinoïdes, en sont une illustration. La coopérative est là pour accompagner les agriculteurs dans leur métier, dans ce cadre l'ensemble du personnel reste entièrement mobilisé pour effectuer sa mission et accompagner toutes ces mutations.

Notre métier se caractérise toujours par une forte dépendance aux incertitudes climatiques et manifestement cela se complique un peu, mais également aux évolutions des marchés et aux variations importantes des prix sur les marchés mondiaux... Ces contraintes nous amènent à faire preuve d'une grande prudence et d'une grande rigueur pour la gestion de nos exploitations et par voie de conséquence de la coopérative.

Depuis des années, notre politique a été de faire avec d'autres ce que l'on ne pouvait pas faire seul. Aujourd'hui, cette stratégie s'avère être une grande réussite. Elle a permis la création de Terres de France et aussi de multiples alliances sur le terrain dans les silos. Cette recherche permanente de synergies avec d'autres coopératives nous a permis d'optimiser nos propres forces. Pour l'avenir, le prolongement de cette politique reste primordial, elle permettra encore à Sevépi de conserver une position solide dans le milieu coopératif.

Comme vous le savez, je quitte la présidence de la coopérative. La formation « Atouts jeunes » a permis, depuis une dizaine d'années, de faire émerger une nouvelle équipe au sein du conseil d'administration. Ces jeunes administrateurs vont assumer la responsabilité de conduire la coopérative vers de nouveaux horizons qu'ils auront choisis. Je ne me fais aucun souci pour le futur. Affronter l'avenir implique des évolutions, mais sûrement pas de révolution. Notre attachement aux valeurs coopératives (équité, transparence, solidarité), notre structure économique et financière, notre taille, notre territoire avec des outils compétitifs, notre dimension humaine avec un personnel compétent, notre proximité quotidienne avec les adhérents, notre souci permanent de conforter le revenu des agriculteurs, nos unions et partenariats..., voilà les vrais atouts de Sevépi. **Je suis confiant pour l'avenir !**

Un grand merci à tous ! Adhérents, qui êtes au cœur de la coopérative, membres des conseils d'administration successifs depuis mon arrivée en 2001, responsables des coopératives voisines, et enfin au personnel qui tous les jours fait tourner la maison.

**Laurent Levesque :
un homme au service
de la coopération »**

Témoignage de Thierry Jean,
vice-président de Sevépi

à lire en page 3

CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL

ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL SUR LES QUATRE DERNIÈRES CAMPAGNES



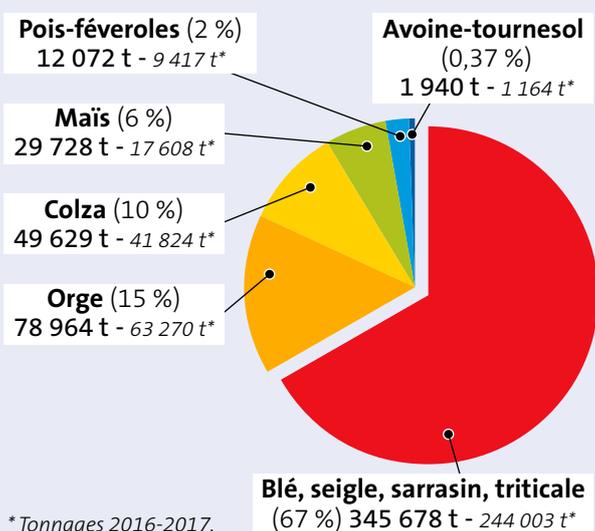
135 741 269,92 €
(111 234 896,71 €*)

Le chiffre d'affaires net total 2017-2018 est en hausse de 22 %. Les activités collecte et services (OAD et prestations pour les adhérents) progressent fortement et retrouvent un niveau « normal ». L'activité approvisionnement progresse légèrement.

* Chiffres 2016-2017.

COLLECTE TOTALE

518 011 t (377 286 t*)



* Tonnages 2016-2017.

ÉVOLUTION DE LA COLLECTE

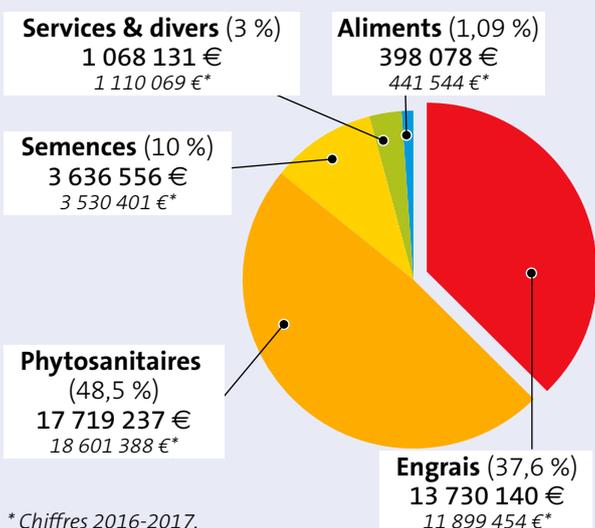


Au cours de l'exercice, Sevépi a collecté 518 011 t, retrouvant ainsi les niveaux habituels. Pour la campagne en cours, les rendements décevants ont fait baisser la collecte de - 7,86 %. « Notre objectif à fin juin se situe autour de 470 000 t, soit légèrement en dessous de notre point mort estimé à 500 000 t. Par conséquent, nous devons être encore prudents pour nos dépenses. Notre plan d'économies drastique mené en 2016 produit encore ses effets et nous aidera à remplir cet objectif. »

* Chiffres 2016-2017.

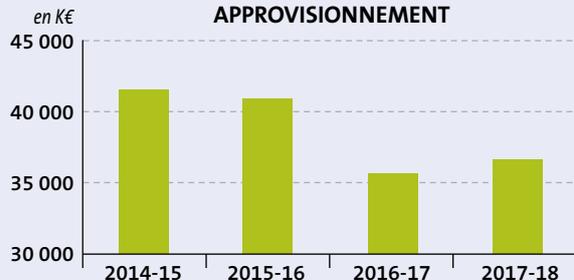
APPROVISIONNEMENT (CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL)

36 552 140,71 € (35 582 854,54 €*)



* Chiffres 2016-2017.

ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES APPROVISIONNEMENT



L'activité approvisionnement progresse de 2,7 % en 2017-2018, pour s'établir à un peu plus de 36,5 millions d'euros. En quatre ans, la baisse est de plus de 13 %, traduisant les baisses de consommation et celles du prix des engrais. L'activité services a progressé pour retrouver un niveau normal après la forte baisse de 2016-2017.

* Chiffres 2016-2017.



Laurent Levesque

« Un homme au service de la coopération »

De l'union Sevépi à la création de la coopérative Sevépi, Laurent Levesque a assumé presque vingt années de présidence. Que de chemin parcouru et beaucoup de projets réalisés. Thierry Jean, vice-président de Sevépi, retrace les grandes étapes de ce long parcours.

UN COOPÉRATEUR FÉDÉRATEUR

« La coopérative est l'outil des agriculteurs, en même temps qu'une somme de valeurs auxquelles je suis attaché », c'est ainsi que Laurent Levesque caractérise son engagement dans la coopération.

En 2001, les coopératives CAPN et IDF Seine Céréales se rapprochent pour donner naissance à l'Union Sevépi, il est élu président. En 2005, les deux coopératives fusionnent : la coopérative Sevépi est née, il en sera le premier président. Quatre ans plus tard, rapprochement et fusion de Sevépi avec la CALQ. Mais l'action de notre président ne s'arrête pas à la frontière de notre coopérative. Afin d'améliorer le revenu des coopérateurs, il a réussi à créer, faire vivre et faire évoluer ce que l'on appelle aujourd'hui « l'union Terres de France ». Ses talents de fédérateur lui ont permis de réunir des coopératives de toutes tailles pour le bien de chaque sociétaire. C'est 25 ans de vice-présidence et de présidence et, à mon avis, une de ses plus grandes réussites !

« Rechercher des collaborations avec d'autres plutôt que de faire seul dans son coin. » Des contacts et rencontres avec les coopératives voisines déboucheront, en particulier, sur la création de l'union Val'Épi, renforcée aujourd'hui par l'adhésion de l'UCAC. Autres initiatives : le partage de notre directeur pendant quatre ans avec l'UCDV, ou le détachement d'Aurélien Caurier à la coopérative de Lin du Neubourg.

UN HOMME D'OUVERTURE ET D'ÉCOUTE

Laurent Levesque affiche une ouverture à d'autres idées, même si ce ne sont pas les siennes. Selon lui, « la politique de la coopérative est de respecter tous les modes de production et chaque sociétaire doit trouver un moyen de les valoriser. » Ainsi l'agriculture biologique a toute sa place chez Sevépi.

D'autres initiatives traduisent son ouverture vers les autres : conseils d'administration décentralisés chez d'autres coopératives (Terre Atlantique, Coopérative de Creully, Valfrance, Coopérative de Namur en Belgique), ou au palais du

Luxembourg suivi d'un échange avec Sophie Primas, sénatrice des Yvelines.

« Plus les agriculteurs s'approprient leur coopérative, plus elle sera forte », d'où la volonté du président d'être à leur écoute lors des assemblées générales, des journées techniques et réunions d'information, ou encore des « passées d'août », moments d'échange et de convivialité qui rassemblent de plus en plus d'adhérents. Autre conviction : « Chacun doit renforcer la puissance de l'entreprise coopérative grâce à sa fidélité et son engagement ». Dans les années 2012, le conseil d'administration entreprend un travail de revalorisation du capital social de la coopérative.

Dans les moments de joie et de peine, pour le bien de nous tous, Laurent Levesque a toujours œuvré avec transparence et volonté d'équité dans l'esprit coopératif. »

...ET CONFIAIT DANS LES HOMMES

Cette volonté d'écoute et d'adaptation se concrétise par la mise en place d'une politique favorisant l'installation des jeunes agriculteurs. Il croit beaucoup à « la confiance intergénérationnelle ». En 2010, le conseil d'administration lance la formation « Atouts jeunes ». Depuis, trois cycles ont été organisés avec comme objectif : inciter les jeunes à prendre des responsabilités dans la coopérative ou ailleurs.

De même, l'évolution des carrières au sein du personnel de la coopérative est favorisée. Ainsi Claire Pelletier, Aurélien Caurier, Isabelle Pourché et Nicolas Pons accèdent à des postes clés.

VALORISATION, ÉQUITÉ ET TRANSPARENCE

Sevépi « Producteurs de qualité », ce slogan apparaît sur l'ensemble des silos de la coopérative et Laurent Levesque y est très attaché. Depuis plusieurs années, la politique céréalière mise sur une production de qualité avec le lancement des contrats Épispé, Épipro, engagement Valor'Épi, Label Rouge, prime protéines, colza érucique, céréales bio..., avec des modes de commercialisation répondant aux demandes des adhérents.

La politique approvisionnement a évolué dans le temps avec la création de la remise fidélité 3A permettant à chaque adhérent fidèle d'obtenir le meilleur prix quelle que soit la taille de son exploitation. Récemment, une nouvelle politique commerciale « produits phytosanitaires » apporte encore plus de transparence tout en conservant l'équité entre les adhérents.

UN INVESTISSEUR ET BÂTISSEUR

Pendant les années de sa présidence, Laurent Levesque a toujours eu la volonté de développer « un outil coopératif performant pour les adhérents ». Ce qui supposait une bonne situation financière de la coopérative. Un des premiers investissements fut la construction du nouveau siège à Douains.

Au cours des ans, de nombreux projets furent réalisés : lancement des Gamm vert en collaboration avec Cap Seine (dans la société Depreaux) ; investissement dans le dossier éthanol pendant cinq ans. Au niveau des silos, parmi les plus importantes réalisations : agrandissement du silo de la Villeneuve en Chevrier, création d'un poste conteneurs à Limay, rénovation du site d'Étrépagny, augmentation des capacités de stockage à Fresne-le-Plan, Ailly et Limay ; conversion au bio du silo de Guitry. Autres gros projets en cours : l'évolution du site de Bréval et la construction du silo de Houdan en collaboration avec la Scael.

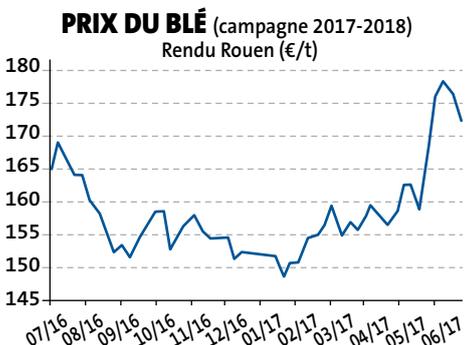
En contrepartie de ces investissements, vente des sites de Mantes-la-Jolie, d'une maison à Houdan, du site de Pacy-sur-Eure, d'un terrain à Louviers et bientôt d'un autre site à Louviers.

Bilan 2017-2018 et perspectives 2018-2019

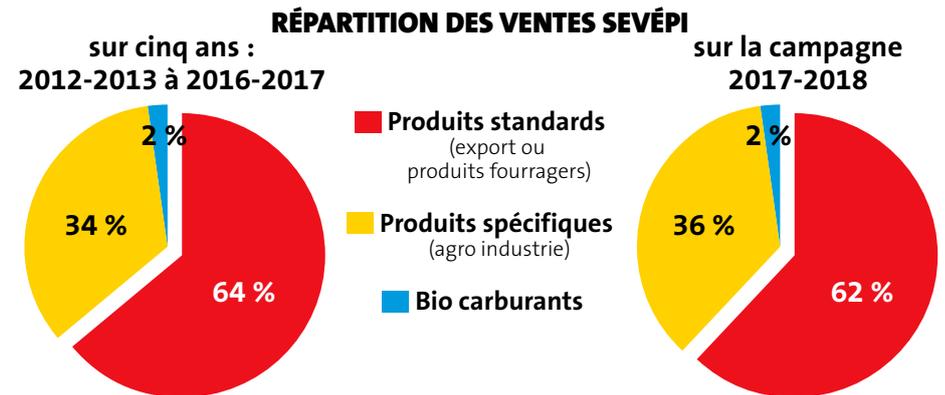
Les faits marquants de la campagne 2017-2018

■ **Une récolte abondante et de bonne qualité** : les niveaux de récoltes ont été bons à très bons chez les plus grands producteurs : 758 Mt au niveau mondial (752 en 2016-2017), 152 Mt en Europe (145 en 2016-2017), 85 Mt en Russie (72 en 2016-2017), 22 Mt en Australie (31 en 2016-2017) pour n'en citer que quelques-uns et la qualité est au rendez-vous surtout pour l'Europe du Nord et particulièrement la France très pénalisée en 2016.

■ **Des prix qui restent sur des niveaux bas** et dans une fourchette de plus ou moins 20 €/t voire de plus ou moins 10 €/t si l'on fait abstraction du début et de la fin de campagne marqués, respectivement, par l'influence de la fin de campagne 2016 et les faibles quantités disponibles et le début de la campagne 2018, prévoyant des rendements en baisse pour cause de sécheresse.



■ **Retour à une répartition des ventes « habituelle »** : la répartition des ventes après une année 2016 atypique marque un retour à une configuration plus habituelle. On notera deux points de plus pour les contrats spécifiques par rapport à la moyenne cinq ans.



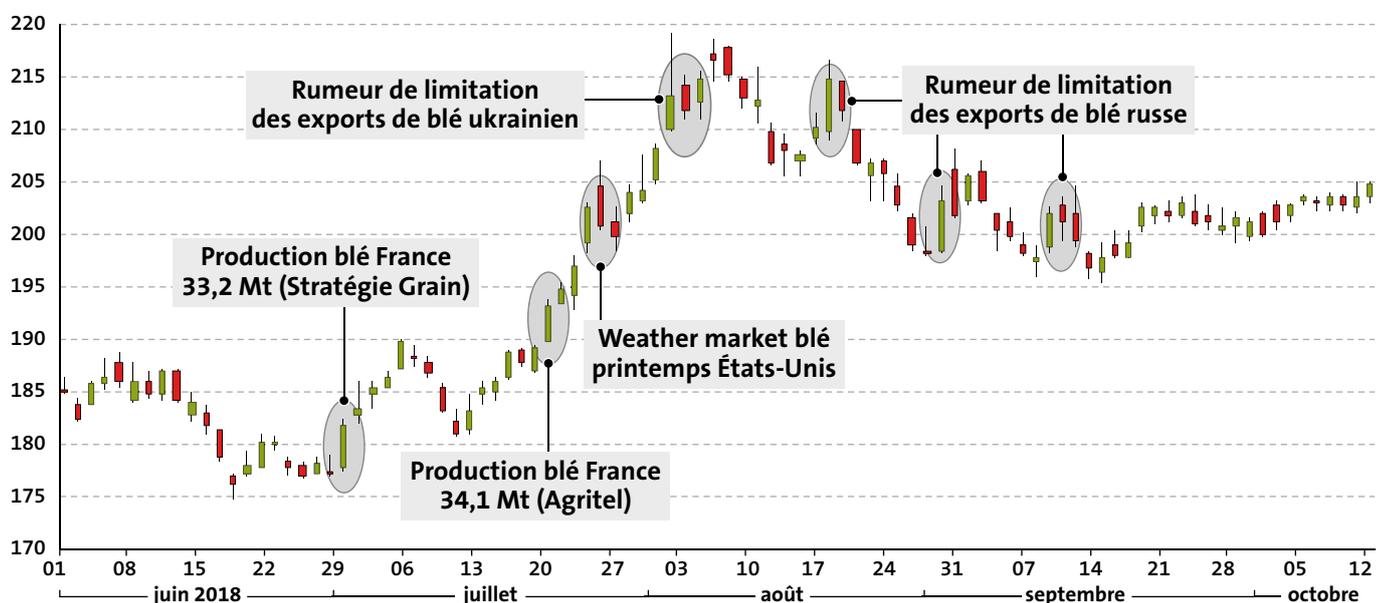
Les données de la campagne 2018-2019

■ **BLÉ** : l'allègement de la production mondiale de 25 Mt a permis un retour des prix au-delà de 200 €/t sur Euronext, un niveau plus atteint depuis juillet 2015. En effet, hormis sur le continent américain, les principaux pays exportateurs enregistrent des récoltes inférieures à l'année dernière. C'est en Europe et en Russie que les baisses sont les plus importantes avec respectivement -12 % et -17 %. Malgré cela, l'origine russe impressionne une nouvelle fois par ses cadences de chargement dès la moisson

(4 Mt/mois). Cette omniprésence devrait logiquement s'estomper sur la deuxième partie de campagne avec, d'une manière ou d'une autre, une limitation des exports qui sera mise en place par les autorités pour maintenir un niveau de stock acceptable. Ce sujet fait, entre autres, l'objet de nombreuses rumeurs qui ont participé à la hausse des prix (graphique ci-dessous). À ce jour, la grande inconnue reste l'Australie, où la sécheresse et le gel en fin de cycle devraient pénaliser le potentiel.

Campagne 2018-2019 : entre info et intox, les bilans s'assainissent

(Euronext blé décembre 2018)



Côté consommation, la demande reste dynamique, avec une hausse de 5 Mt par rapport à 2017-2018. Toutefois, on surveillera de près les discussions entre l'Algérie (1^{er} client du blé français) et la Russie concernant de possibles futurs approvisionnements.

■ **ORGES** : après un début de campagne dynamique, la demande, notamment chinoise, se fait plus discrète. Les primes physiques restent toutefois proches de celles du blé, traduisant la tension du bilan. En effet, les disponibilités à l'Est de l'Europe ont largement alimenté les premières affaires mais devraient prochainement s'assécher, laissant la place aux orges françaises. Reste maintenant à définir quel volume est déjà entre les mains des exportateurs... En brasserie, les mauvaises récoltes en Scandinavie ont soutenu les prix pendant la moisson mais aujourd'hui les malteurs sont globalement retirés et ce sont les exportateurs-traders qui revendent leurs positions, maintenant ainsi la pression sur les prix.

■ **COLZA** : le dossier sur l'importation en UE de biodiesel argentin avance et, après enquête, la commission européenne a annoncé que l'Argentine « favorisait ses produits par un mécanisme de dumping déloyal ». Cependant, aucune mesure de protection n'est prévue pour le moment et les importations continuent... La hausse des prix du pétrole et les difficultés rencontrées sur les semis 2018 en France et en Allemagne ont tout de même redonné un peu de couleurs au marché. De son côté, le soja ne devrait pas apporter de réel soutien pour le moment. En effet, les rendements sont excellents aux États-Unis et la guerre commerciale entre Donald Trump et la Chine a sévèrement freiné le commerce entre ces deux pays qui, surtout en soja, dépendent irrésistiblement l'un de l'autre.

■ **MAÏS** : les rendements record (113 q/ha) aux États-Unis et la bonne production en Ukraine (>30 Mt) compensent au niveau du bilan les petites récoltes de l'Ouest de l'Europe, notamment la France, où les maïs ont souffert de la sécheresse (11,6 Mt contre 13,4 en 2017). Autre conséquence climatique, baissière cette fois-ci, les basses eaux prolongées sur le Rhin qui poussent les acheteurs à désertier ce marché, d'ordinaire très dynamique. Du coup, le marché français cote un maïs peu disponible, en décalage face à une production mondiale bien pourvue, qui favorise actuellement l'importation. Toutefois, la bonne dynamique du blé et de l'orge, laisse envisager en deuxième partie de campagne un intérêt économique des fabricants d'aliments pour le maïs sur le marché intérieur.

Alain Lembré et Nicolas Pons

Besoins et attentes dans les cinq ans à venir

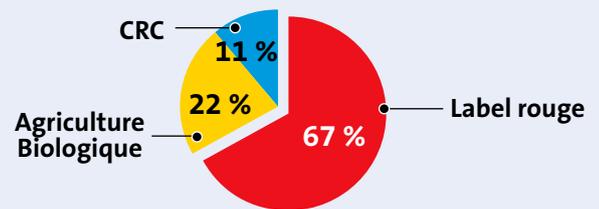
Sevépi questionne ses principaux clients meuniers

D'année en année, Sevépi s'investit toujours plus dans les filières industrielles spécifiques. C'est la raison pour laquelle nous avons proposé en octobre dernier à nos principaux clients meuniers (une douzaine de clients représentant 80 % des tonnages) de

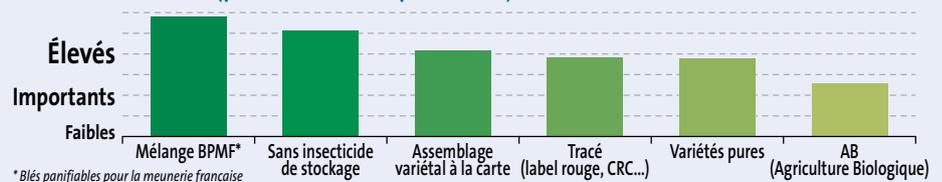
répondre à une enquête afin de mieux cerner leurs besoins et attentes dans les cinq ans à venir. Avec un taux de retour de 90 %, nous pouvons vous présenter une synthèse des résultats que nous jugeons représentative de leur vision du marché de la meunerie.

▶ QUELLE EST LA FILIÈRE, QUI SELON VOUS, A LE PLUS FORT POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT ?

Ces réponses confirment les orientations de Sevépi qui accompagne le développement du bio depuis 1998 et plus récemment du label rouge.



▶ LES BESOINS ESTIMÉS DE NOS CLIENTS EN MATIÈRE DE BLÉ DE MEUNERIE (par ordre d'importance)



Le blé meunier sans insecticide de stockage est le prochain défi à relever pour la filière. C'est une demande sociétale forte qui devrait concerner 100 % des blés destinés à la meunerie française d'ici cinq ans. L'ensemble des acteurs, de la production à la transformation, doit d'ores et déjà s'y préparer et adapter ses méthodes. C'est dans ce cadre que nous

démarrons, cette campagne, l'expérimentation d'un groupe froid sur le silo de la Ville-neuve-en-Chevrie. Dans cette réflexion sur l'équipement des silos de demain, les besoins des clients sur l'assemblage de variétés « à la carte » doivent également être pris en compte notamment sur la taille des unités de stockage.



28 % de nos clients meuniers sont acteurs de la filière Agriculture Biologique.

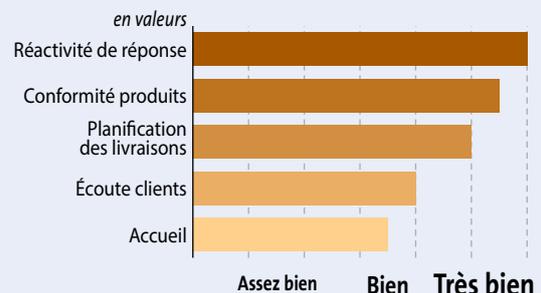
33 % de ceux qui n'en font pas partie pensent y entrer d'ici cinq ans.

L'engouement pour le bio devrait se poursuivre alors qu'aujourd'hui, malgré une progression régulière des surfaces, Sevépi ne parvient pas à honorer l'intégralité des demandes en blé meunier bio. L'union

UCBC (Union coops bio céréales) permet de massifier l'offre sur un marché où la production peut être fortement impactée par le climat sur les aspects à la fois quantitatifs et qualitatifs.

▶ L'IMAGE DE SEVÉPI PERÇUE PAR NOS CLIENTS (sur cinq critères souvent cités comme essentiels)

L'image de Sevépi est globalement bonne auprès de ses clients meuniers. La proximité, valeur cultivée auprès des adhérents, mais également de notre clientèle, permet de répondre rapidement aux demandes. Les bons retours sur la conformité des produits valorisent le travail effectué en silo dès la moisson et confirment la cohérence de notre positionnement stratégique sur les marchés industriels spécifiques.



Loi Agriculture

Les phytosanitaires de plus en plus encadrés

Séparation du conseil et de la vente, interdiction des remises, rabais et ristournes, redevance pour pollution diffuse, retrait de familles chimiques... Aurélien Caurier, responsable commercial, fait le point sur la situation.

La récente loi Agriculture et Alimentation comporte plusieurs mesures dont celle concernant la séparation du conseil et de la vente des produits phytos. Comment Sevépi va s'adapter ?

En effet, l'article 15 de la loi Agriculture et Alimentation issue des États généraux de l'Alimentation (EGAlim) et adoptée définitivement le 2 octobre dernier par l'assemblée nationale, autorise le gouvernement à mettre en place par ordonnances la séparation de la vente et du conseil des phytos. Sevépi conservera la vente des produits phytos. Les agriculteurs devront se faire délivrer « un conseil stratégique annuel » par un tiers habilité (chambres d'agriculture, Ceta...). C'est un nouveau conseil obligatoire que les agriculteurs devront payer et qui représentera une charge supplémentaire. Ce dispositif devrait être opérationnel au cours des prochains mois. Nous espérons conserver le conseil dit de « préconisation sécuritaire » (culture, usage, dose...) qui reste étroitement lié à la vente directe du produit.

Cette loi comprend aussi un article concernant les pratiques commerciales. Qu'en est-il exactement ?

Il s'agit de l'interdiction des remises, rabais et ristournes sur les phytos (appelés plus

couramment les « 3R »). Ce point est spécifié dans l'article 14 de la loi et devrait entrer en application à compter du 1^{er} janvier 2019. Cela signifie qu'il n'existera plus de remises sur les phytos du fournisseur vers le distributeur et du distributeur vers l'agriculteur. Dans ce contexte, nous réfléchissons, dans le cadre d'une future politique commerciale, comment arbitrer cette mesure d'interdiction des « 3R » tout en alliant compétitivité et en conservant une juste marge de fonctionnement.

D'autres mesures sont-elles prévues ?

Dans le but de faire baisser la consommation des phytos, il est prévu au 1^{er} janvier prochain une augmentation de la redevance pour pollution diffuse (RPD) de 50 millions d'euros. Ce supplément de taxe servira à financer notamment le soutien à l'agriculture biologique.

Notons également le retrait important de familles chimiques ou de matières actives (néonicotinoïdes entre autres). À cela s'ajoutent les grandes difficultés d'homologation de nouvelles matières actives que rencontre le secteur de la phytopharmacie.

Dans ce contexte, y a-t-il de nouvelles offres de produits phytos ?

Oui, nous avons inscrit deux nouvelles spécialités à notre gamme :

- **Zorvec** (Corteva Agriscience - division agriculture de DowDuPont) : un fongicide antimildiou sur la pomme de terre. La substance active, l'oxathiapiproline, bénéficie d'un nouveau mode d'action totalement différent des produits existants. Cet antimildiou apporte une persistance plus importante que les références sur le marché.



Sevépi souhaite conserver le conseil dit de « préconisation sécuritaire » qui reste étroitement lié à la vente directe du produit.

- **Rhapsody** (Bayer) : ce fongicide multicul-tures s'associe à un produit conventionnel ou seul en agriculture biologique. C'est une solution naturelle composée de la bactérie *Bacillus subtilis*, souche QST713. En colza, pour lutter contre le sclérotinia, Rhapsody est associé à un fongicide conventionnel à faible dose ; en betterave à sucre, il s'utilise en programme contre la cercosporiose.

A. Caurier

SERVICES

POUR COMMANDER EN LIGNE

Sevépi lance un système de commandes en ligne via l'extranet Sevépi. Dans un premier temps, il concerne la vente d'engrais et de semences d'interculture. Ce service ne sera proposé qu'aux adhérents de Sevépi.

DES STATIONS MÉTÉO CONNECTÉES



Sevépi propose des stations météo connectées via le réseau Sencrop, en partenariat avec la chambre d'agriculture d'Ile-de-France. Ces stations Sencrop collectent des données telles que la température de l'air, l'hygrométrie, la pluviométrie ou encore la vitesse du vent.

Un abonnement annuel permet aux agriculteurs de visualiser en temps réel (à partir d'un smartphone, tablette ou ordinateur) les données centralisées par les stations météo du réseau. Sevépi a déjà équipé plusieurs silos d'une station. Les adhérents ont la possibilité de s'équiper d'une station météo pour l'installer sur leur exploitation, via la coopérative.

LA NOUVELLE POLITIQUE COMMERCIALE « PRODUITS PHYTOSANITAIRES » PLÉBISCITÉE

Lancée en juillet 2017, l'objectif est de différencier notre offre entre les adhérents qui souhaitent du service et ceux qui n'en souhaitent pas. On compte 846 contrats signés soit près de 97 % des adhérents engagés sur la campagne 2017-2018. Ce contrat est complété de la remise 3A, à destination des sociétaires fidèles ayant une forte activité en apports, en engrais et en semences.

• **75 % des adhérents ont choisi l'engagement Sérénité.** Il leur permet de retourner ou d'échanger les produits, de bénéficier de tours

de plaine illimités, de recevoir les guides et les infos techniques, d'avoir des remises sur les outils d'aide à la décision, d'obtenir des préconisations réglementaires.

• **25 % ont choisi le contrat Autonome.** Ils paient moins cher en morte saison, mais le réapprovisionnement est à un prix plus élevé et les services sont limités au minimum légal. Ils peuvent souscrire un pack services (onze sous-crits) qui leur permet d'accéder à une partie des services de la coopérative.

Dans ses projets, Sevépi intègre les exigences de la filière céréalière

Expérimentation d'un groupe froid sur le silo de La Villeneuve-en-Chevrie, réorganisation du site de Bréval tant en conventionnel qu'en bio...

INVESTISSEMENTS COURANTS RÉALISÉS EN 2017-2018

■ Équipement de sondes de prélèvement

Les silos de Guiseniers et Vernon ont été équipés. Saint-Pierre-du-Vauvray le sera pour la moisson 2019. Ainsi, tous les silos de la coopérative seront équipés d'une sonde.

■ Magny en Vexin

Augmentation du débit de réception des fosses (de 70 à 150 t/h). D'autres modifications ont été réalisées : automatisation, amélioration de la ventilation sur une partie du silo (la totalité sera réalisée pour la moisson 2019 avec l'installation d'un nouveau nettoyeur de céréales). La destruction d'une maison d'habitation inutilisée est prévue pour agrandir la cour.

PROGRAMME 2018-2019

■ Houdan



La construction est achevée depuis début décembre 2018, le nouveau site de collecte est maintenant opérationnel. Cette réalisation, partagée avec la SCAEL, est composée d'un silo de

11 250 t, réparti en 6 cellules de 800 t, et de deux cellules de 3 100 t, deux fosses d'un débit de 250 t/h, un nettoyeur séparateur ; un magasin engrais divisé en 5 cases de 200 t et un stockage de solution azotée ; un magasin pour les produits phytosanitaires et un pour les semences.

■ Bréval

Les travaux de réorganisation complète du site de Bréval devraient durer jusqu'en 2024. Cet étalement s'explique par le fait que le site continuera de fonctionner pendant les travaux et que ce projet comprend deux réalisations et donc plusieurs phases de travaux.

- 1^{re} phase : phase administrative qui a débuté et devrait s'étaler sur un ou deux ans.

- 2^e phase : démolition des bureaux, magasins de stockage approvisionnement et silos Martin (d'une capacité de 7 000 t) ;

- 3^e phase : construction d'un silo de 20 000 t (en conventionnel). Ce silo devra répondre à différentes problématiques :

conservation des grains sans insecticide et stockage économe en énergie, gestion des poussières, praticité du travail, allotement ; réalisation prévue pour la moisson 2022. 4^e phase : l'évolution de la collecte en céréales bio nécessite une augmentation des capacités de stockage sur Bréval (de 800 à 14 000 t), projet prévu pour la moisson 2023.

En parallèle, le silo Demay (aujourd'hui occupé par des céréales bio) sera probablement converti en un silo dit « hôpital », pour gérer en curatif (par inertage) les lots de céréales avec insectes.

La partie magasin approvisionnement et le bureau d'accueil devraient être achevés pour la moisson 2019.

■ Guitry

Changement du séchoir maïs (bio).

C. Pelletier

STOCKAGE DES CÉRÉALES SANS INSECTICIDE

Groupe froid : une expérimentation conduite à La Villeneuve-en-Chevrie

Deux objectifs sont recherchés avec l'expérimentation de la ventilation par groupe froid : évaluer l'intérêt d'une telle installation par rapport à une ventilation traditionnelle (air ambiant) et vérifier sa performance en matière de gestion du stockage sans insecticide. Le principe du groupe froid est de pulser de l'air à 6 °C dans les cellules dès la moisson. Ceci pour permettre de baisser la température des cellules plus rapidement en atteignant les 10-12 °C début octobre (contre début décembre par ventilation air ambiant). L'expérimentation sur le site de La Villeneuve-en-Chevrie est conduite depuis le 22 août dernier. Les premiers enregistrements montrent que les cellules descendent très vite en température pour atteindre 10 à 15 °C en trois semaines.

Le stockage sans insecticide devrait concerner la totalité des blés destinés à la meunerie française d'ici cinq ans, ce qui oblige de prévoir la mise en place de techniques ou de technologies pour gérer efficacement les insectes.

Deux approches sont à envisager :

- En préventif : le nettoyage des cellules, le renforcement du nettoyage des céréales et une maîtrise parfaite du refroidissement des cellules ;

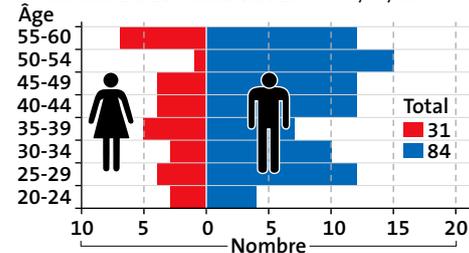
- En curatif : des efforts encore plus importants en matière de nettoyage des grains s'imposent et l'emploi de la technique par inertage des grains peut être nécessaire. Cette technique nécessite des infrastructures spécifiques : cellules totalement fermées et étanches.

RESSOURCES HUMAINES

« Au 30 juin 2018, 115 personnes travaillent chez Sevépi dont six dans nos unions. 31 salariés sont des femmes et nous avons la parité au sein du comité de direction. Pour préparer l'avenir, nous recrutons des jeunes apprentis, nous formons les futurs cadres avec pour objectif d'assurer le remplacement, si possible par promotion interne. Les récentes prises de responsabilité le montrent : Isabelle Pourché au service administratif et financier, Claire Pelletier à l'opérationnel, Aurélien Caurier au commercial et Nicolas Pons qui s'apprête à prendre la

succession d'Alain Lembre, futur retraité. L'investissement en formation en 2017 était de 116 906 €, dépassant notre contribution légale de près de 48 000 €. Pour 2018, l'investissement sera du même ordre, explique Jean-Baptiste Hue. Nous avons investi dans la formation des chefs de silos. Ces deux dernières années, treize d'entre eux ont suivi le parcours de qualification professionnelle pour approfondir les fondamentaux de leur métier. En matière d'intéressement, celui-ci est calculé sur la collecte, le chiffre d'affaires appro-services et le prix moyen payé en blé

PYRAMIDE DES ÂGES SEVÉPI au 30/06/18



aux adhérents. L'an dernier, il intégrait la récolte catastrophique de 2016 pour s'établir à 180 240 €. Pour cette campagne, il retrouve un bon niveau à 265 566 €. Sa répartition à 75 % sous forme égalitaire récompense particulièrement les bas salaires. »

Les faits marquants de l'exercice

UNION TERRES DE FRANCE



L'Union Terres de France, dont la puissance d'achat et l'efficacité nous permettent de gagner des points de marge à l'achat, est animée depuis le 1^{er} juillet 2018 par Emmanuel Fremy. Il a pris la succession d'Hervé Gauthier fraîchement retraité. 2018 a également vu l'élection de Jean-François Gaffet à la présidence de l'union puisque Laurent Levesque, après 25 ans de vice-présidence et de présidence, a cessé son mandat. L'Union Terres de France représente 535 millions d'euros d'approvisionnement et compte dix coopératives réparties sur le grand quart Nord Ouest de la France.

INVIVO



Le pôle partenaires agrofourrière en collaboration avec InVivo a permis, avec sept groupes régionaux et aux côtés d'InVivo, de renforcer notre action d'achat (phytosanitaires : 1 milliard d'euros ; semences : 160 millions d'euros).

SA LISA MANTES

L'exercice est déficitaire et nécessite un abandon de créances de 120 800 € assorti d'une clause de retour à meilleure fortune. Ce chiffre doit être mis en rapport avec la capitalisation que nous faisons à Meulan. À la fin de notre crédit-bail (dans moins de quatre 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. Ajoutons que nous nous félicitons de la collaboration avec Cap Seine dans la société Depreaux. Au cours de l'exercice actuel, nous étudierons précisément l'impact fiscal en fin de crédit-bail pour prendre les bonnes décisions, au bon moment.

UNION DE COOPÉRATIVES AGRICOLES « YVELINES CÉRÉALES » (UCAYC)

Aux côtés d'Axereal, nous gérons le silo de Limay. Nous avons expédié en 2017-2018 le volume record de 243 152 t pour le compte de Sevépi, d'Axereal, ou de confrères dont 5 038 t en conteneur. La forte hausse de l'activité (+ 68 %) est due aux meilleurs rendements et à une forte activité de notre partenaire Axereal qui a expédié 106 452 t contre 43 645 t l'année précédente. Des travaux sur leur silo de Corbeil-Essonnes en aval de Paris, les difficultés de navigation sur la Seine au printemps, ainsi que les grèves SNCF, les ont incités à se reporter sur Limay. Le début de campagne est encourageant avec une activité à fin septembre en hausse date à date.

VAL'ÉPI

Suite à la décision de Valfrance de rejoindre

l'Union de commercialisation Ceremis, notre union se recentre autour du service technique animé par Alain Laloi. La certification BPE (bonnes pratiques d'expérimentation) permet de tester des produits à N-2 et d'inclure les résultats de ces essais dans un dossier d'homologation. Au 1^{er} juillet 2018, l'UCAC (coopérative de l'Oise), qui bénéficiait contre prestations du service technique Val'Épi, a rejoint notre union participant ainsi à son renforcement. Quant à la commercialisation des céréales, nous continuons avec TBG et recherchons des alliances avec des coopératives partageant notre vision, c'est-à-dire une collaboration plutôt qu'une intégration.



POLLEN



Pollen réunit Cap Seine, Interface, Sevépi et Sofiprotéol et conforte sa position de leader européen en colza érucique. Pollen a permis à Sevépi de valoriser sa production de 6 713 t soit une augmentation de 50 % des volumes. Les hectares mis en culture sont en progression cet automne de 30 % grâce à de nouvelles variétés productives.

UNIONS POUR LA GESTION DE CAPACITÉS DE STOCKAGE

- L'Union agricole de la région de Fresne-le-Plan permet de gérer en commun avec Noriap le silo de Fresne-le-Plan. Nos récents travaux de manutention et d'ensilage ont confirmé leur efficacité lors de la moisson 2018. D'autres travaux sont à l'étude sur ce site qui se développe régulièrement depuis quinze ans.
- Citons aussi notre collaboration avec Agora sur le site d'Heudicourt.
- À Houville, nous avons racheté la part de l'UCDV, ainsi depuis le 1^{er} juillet 2017, Sevépi est l'unique opérateur du silo. Nous prévoyons dans les mois qui viennent d'intégrer cette union (UCH) au travers d'une transmission universelle de patrimoine. Dans tous les cas, la collaboration continue avec l'UCDV. Nous stockons des céréales pendant la moisson sur son site de Saussay, et l'UCDV, quant à elle, peut stocker des pulpes à Houville, si nécessaire.
- Les livraisons pour compte réalisées avec Cap Seine, Agora et Interface Céréales. 15 000 t des céréales Sevépi sont livrées chez nos confrères et en retour 15 000 t de céréales de nos confrères sont livrées chez Sevépi. Cette initiative dont Cap Seine a été l'instigateur il y a dix ans, permet de rentabiliser nos investissements silos et offre un meilleur service aux adhérents.

UNION COOPS BIO CÉRÉALES

L'Union des coops bio céréales a commercialisé 10 012 t. Ce volume a plus que doublé

en un an. Sevépi représente 47 % du volume avec 4 734 t collectées en 2017. La récolte 2018 s'annonce décevante avec une prévision de 4 500 t de collecte et ce malgré l'augmentation du nombre de producteurs. Les capacités de réception à Bréval ont été provisoirement améliorées avec l'installation d'une fosse externe, mais ce n'est que du provisoire. Une installation plus fonctionnelle est prévue dans le réaménagement du site. Quoiqu'il en soit, nos capacités de stockage seront très vite insuffisantes et nous devons prévoir la conversion d'autres silos pour assurer la collecte de bio. La politique de la coopérative reste la même : nous respectons tous les modes de production et accompagnons chaque sociétaire dans leur valorisation.



SENALIA



D'importants travaux sont réalisés sur les sites de Rouen : peinture de silos, déchargement péniches, réduction des émissions de poussières au chargement, changement de portiques. Nous avons, chez Sénalia, 14 000 t de capacité privative qui permettent de fluidifier notre logistique sur Rouen.

OMNISEM

Citons encore la participation de 8 % dans OmniseM, producteur de semences, aux côtés de la coopérative de Creully. Cette société qui est située à Fontaine-la-Soret dans l'Eure, se porte bien et son mode de fonctionnement nous apporte entière satisfaction.

FERTIVEXIN

Parlons également de notre 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 Sofiprotéol et de la Caisse des Dépôts, nous voulions soutenir un projet qui a bien du mal à voir le jour. Porter un projet est bien difficile dans ce pays, l'administration veut développer la méthanisation, mais les règles à suivre pour y arriver sont très dissuasives. Nous avons par prudence provisionné dans nos comptes le capital investi et les comptes courants dans cette société pour un montant de 61 272 €.

DES PRESTATIONS FACTURÉES PAR SEVÉPI

Le partenariat, lorsqu'il est possible, est toujours recherché. Au-delà d'économies d'échelle, il rémunère des prestations qui sont ajustées aux services réellement fournis ; elles représentent un total de 281 087,85 €.

ACTIF		EXERCICE EN COURS			RAPPEL AU 30/06/17
		Brut	Amort/prov	Net	
CAPITAL SOUSCRIT NON APPELÉ		293 870,00		293 870,00	231 533,00
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	Servitudes	7 603,06	7 603,06	0,00	0,00
	Logiciels	688 464,04	661 012,74	27 451,30	56 965,60
		696 067,10	668 615,80	27 451,30	56 965,60
IMMOBILISATIONS CORPORELLES	Terrains	2 917 213,44	696 468,24	2 220 745,20	2 261 699,21
	Constructions	37 272 989,25	26 702 167,34	10 570 821,91	10 551 574,07
	Inst.tech.matériel et outillage industriels	25 043 845,36	19 914 436,29	5 129 409,07	4 297 653,29
	Autres	1 920 782,48	1 531 659,03	389 123,45	453 180,24
	Immobilisations corporelles en cours	251 366,50	0,00	251 366,50	101 732,96
	Avances et acomptes	354 659,97	0,00	354 659,97	16 529,00
	Provision pour dépréciation immobilisations		24 068,65	-24 068,65	-24 068,65
		67 760 857,00	48 868 799,55	18 892 057,45	17 658 300,12
IMMOBILISATIONS FINANCIÈRES	Participations	2 365 444,80	226 640,00	2 138 804,80	2 077 560,80
	Créances rattachées à des participations	11 239 491,67	34 632,00	11 204 859,67	8 047 679,61
	Prêts	0,00	0,00	0,00	0,00
	Autres	40 979,78	0,00	40 979,78	40 979,78
			13 645 916,25	261 272,00	13 384 644,25
TOTAL I		82 396 710,35	49 798 687,35	32 598 023,00	28 113 018,91
STOCKS ET EN COURS	Matières consommables	37 201,40	0,00	37 201,40	66 641,68
	Produits agricoles	6 048 154,39	0,00	6 048 154,39	4 275 059,02
	Marchandise approvisionnement	6 461 739,17	187 936,26	6 273 802,91	5 243 142,62
		12 547 094,96	187 936,26	12 359 158,70	9 584 843,32
CRÉANCES	Créances sociétaires	17 238 250,21	1 103 459,46	16 134 790,75	16 339 232,54
	Clients et comptes rattachés	8 511 588,64	54 785,87	8 456 802,77	8 793 438,77
	Autres créances	5 027 614,88	0,00	5 027 614,88	4 389 892,21
VALEURS MOBILIÈRES DE PLACEMENTS DISPONIBILITÉS		1 219 019,65		1 219 019,65	1 312 570,18
		31 996 473,38	1 158 245,33	30 838 228,05	30 835 133,70
TOTAL II		44 543 568,34	1 346 181,59	43 197 386,75	40 419 977,02
CHARGES CONSTATÉES D'AVANCE		368 560,77		368 560,77	292 960,76
		368 560,77	0,00	368 560,77	292 960,76
TOTAL III		368 560,77	0,00	368 560,77	292 960,76
TOTAL GÉNÉRAL (I+II+III)		127 308 839,46	51 144 868,94	76 163 970,52	68 825 956,69

PASSIF		EXERCICE EN COURS	RAPPEL AU 30/06/17
CAPITAUX PROPRES	CAPITAL SOCIAL	4 288 161,00	4 301 643,00
	Réserve légale	4 241 163,50	4 232 206,00
	Réserves réglementées	4 361 296,27	4 385 525,00
	Réserves statutaires ou contractuelles	14 557 738,95	14 557 738,95
	Autres réserves/ réserves facultatives	7 105 476,63	7 103 014,39
	RÉSULTAT DE L'EXERCICE	1 621 476,87	115 786,31
TOTAL I		36 175 313,22	34 695 913,65
PROVISIONS	Provisions pour risques	2 845 252,00	2 617 644,00
	Provisions pour charges	1 275 891,39	1 223 200,45
TOTAL II		4 121 143,39	3 840 844,45
DETTES FINANCIÈRES	Emprunts dettes auprès étab. crédit	25 139 072,00	20 290 733,37
DETTES D'EXPLOITATION	Dettes sociétaires	570 505,52	517 991,54
	Dettes fournisseurs et comptes rattachés	4 668 333,33	3 701 348,25
	Dettes fiscales et sociales	2 225 880,61	2 272 083,76
	Dettes/immobilisations et comptes rattachés	1 107 289,82	222 528,36
	Autres dettes	2 068 275,68	2 916 400,81
TOTAL III		35 779 356,96	29 921 086,09
PRODUITS CONSTATÉS D'AVANCE		88 156,95	368 112,50
TOTAL IV		88 156,95	368 112,50
TOTAL GÉNÉRAL (I+II+III+IV)		76 163 970,52	68 825 956,69

COMPTE DE RÉSULTAT (en euros)

2017-2018

		EXERCICE 2017-2018	EXERCICE 2016-2017
PRODUITS D'EXPLOITATION	Ventes - activité de collecte	97 593 492,59	74 369 363,28
	Ventes - activité approvisionnement	36 552 140,71	35 582 854,54
	Ventes - activités de services	1 117 655,75	814 908,79
	Produits des activités annexes	477 980,87	467 770,10
	Chiffre d'affaires net	135 741 269,92	111 234 896,71
	Autres produits	710 184,64	482 441,40
	Reprises sur provisions et transferts de charges	2 911 633,05	3 343 059,73
	TOTAL DES PRODUITS D'EXPLOITATION (I)	139 363 087,61	115 060 397,84
CHARGES D'EXPLOITATION	Apports - activité de collecte	89 564 200,20	68 273 182,85
	Variation de stock activité de collecte	- 1 754 928,37	- 281 671,62
	Achats - activité approvisionnement	28 000 308,65	25 410 540,09
	Variation de stock activité approvisionnement	- 1 004 651,49	1 213 326,53
	Achats de matières consommables	1 043 080,55	867 300,19
	Variation de stock matières consommables	29 440,28	- 25 751,48
	Autres achats et charges externes	8 987 293,12	7 196 332,18
	Impôts taxes et versements assimilés	1 192 899,19	1 264 366,46
	Salaires et traitements	4 588 284,57	4 387 658,31
	Charges sociales	2 041 714,19	2 082 672,71
	Dotations aux amortissements & provisions		
	- Dotations aux amortissements	1 504 393,13	1 465 738,11
	- Dotations aux provisions	3 114 443,26	2 946 026,58
	Autres charges	15 970,36	78 791,92
		TOTAL DES CHARGES D'EXPLOITATION (II)	137 322 447,64
	1 - RÉSULTAT D'EXPLOITATION (I-II)	2 040 639,97	181 885,01
PRODUITS FINANCIERS	Participation à des organismes coopératifs agricoles	39 596,60	34 756,64
	Autres intérêts et produits assimilés	104 098,15	115 051,99
	Produits des valeurs mobilières de placement		47 419,67
	Reprises sur provisions et transferts de charges	-	-
	TOTAL DES PRODUITS FINANCIERS (III)	143 694,75	197 228,30
CHARGES FINANCIÈRES	Charges financières & charges assimilées	360 013,29	328 493,17
	Dotations aux amortissements - charges financières	61 272,00	-
	TOTAL DES CHARGES FINANCIÈRES (IV)	421 285,29	328 493,17
	2 - RÉSULTAT FINANCIER (III-IV)	- 277 590,54	- 131 264,87
	3 - RÉSULTAT COURANT (I-II+III-IV)	1 763 049,43	50 620,14
PRODUITS EXCEPTIONNELS	Produits exceptionnels s/opérations de gestion		-
	Produits exceptionnels s/opérations capital	15 751,67	222 100,00
	Produits exceptionnels divers	6 670,61	24 298,15
	Reprise de provision et transferts de charges		-
	TOTAL DES PRODUITS EXCEPTIONNELS (V)	22 422,28	246 398,15
CHARGES EXCEPTIONNELLES	Charges exceptionnelles s/opérations de gestion	143 599,32	130 298,43
	Charges exceptionnelles s/opérations capital	14 140,05	25 373,71
	Charges exceptionnelles diverses	6 255,47	25 559,84
	Dotations aux amortissements - charges exceptionnelles		-
	TOTAL DES CHARGES EXCEPTIONNELLES (VI)	163 994,84	181 231,98
	4 - RÉSULTAT EXCEPTIONNEL (V-VI)	- 141 572,56	65 166,17
	Impôts sur les sociétés		
	TOTAL DES PRODUITS (I+III+V)	139 529 204,64	115 504 024,29
	TOTAL DES CHARGES (II+IV+VI+VII)	137 907 727,77	115 388 237,98
	RÉSULTAT	1 621 476,87	115 786,31



Sevépi

Producteurs
de qualité

PROJET D'AFFECTATION DU RÉSULTAT AU 30 JUIN 2018 (en euros)

RÉSULTAT NET

RÉSERVES			780 445,08	1 621 476,87
Réserve indisponible (TNA)			25 969,02	
Réserve légale			46 997,50	
Réserve compensant le remboursement de parts sociales			65 054,00	
Prov p. parfaire intérêts parts			83 988,00	
Réserve pour remplacement des immobilisations-pour investissements			558 436,56	
INTÉRÊTS AUX PARTS SOCIALES			117 432,16	
Intérêts sur capital coopérateurs (capital libéré)	3 849 525,00	2,94 %	113 176,04	
Intérêts sur capital non coopérateurs (Intérêts versés à partir de 10 euros, les sommes non versées seront portées en réserve facultative)	144 766,00	2,94 %	4 256,12	
RISTOURNE APPROVISIONNEMENT			525 619,63	
Phytoprotecteurs	16 814 552,00	2,50 %	420 363,80	
3A Fidèles		Doublement de l'abondement de 20 %	105 255,83	
RISTOURNE CÉRÉALES			197 980,00	
Apports maïs au prix moyen	19 798,00	10,00 €/t	197 980,00	
TOTAL			1 621 476,87	1 621 476,87

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 **totalité** des ristournes et des intérêts aux parts sera effectué.



Sevépi

*Producteurs
de qualité*

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