



Sevépi

www.sevepi.fr

Producteurs
de qualité

décembre 2019

Édito

Anticiper les mutations



Jérôme Charpentier, président de Sevépi

C'est ma première année de président. Dois-je reconnaître, j'ai eu de la chance d'arriver après Laurent Levesque. La coopérative fonctionnait bien, solide sur le plan financier, bien ancrée sur son territoire, proche de ses adhérents avec un conseil d'administration homogène, jeune (près de la moitié des membres ont moins de 40 ans), opérationnel et efficace et une équipe de cadres dirigeants très professionnelle. Ma volonté reste de poursuivre dans cette voie, en gardant le souci d'adapter notre outil coopératif aux évolutions actuelles et à venir, et cela dans l'intérêt des adhérents de Sevépi.

Aujourd'hui, la coopérative joue toujours un rôle d'intermédiaire entre les clients finaux qui expriment les attentes des consommateurs et les adhérents qui, eux, expriment leurs besoins en tant que producteurs. La coopérative doit maintenir une relation de proximité forte avec ses adhérents, en particulier à travers la recherche de solutions techniques efficaces et de

nouveaux marchés pour apporter une réelle valeur ajoutée aux productions.

Comme vous le savez, l'agriculture et l'alimentation sont en plein bouleversement. Les nouvelles demandes des clients, la loi Egalim et les nouvelles contraintes réglementaires obligent à revoir certains aspects de notre métier. Nous devons conforter nos engagements en matière de filières bio et label rouge, nous engager vers de nouveaux marchés et chercher à nous démarquer par rapport à notre environnement. C'est dans cet esprit que Sevépi s'intéresse à des filières de diversification comme le sarrasin, le tournesol strié ou encore le pois chiche...

Face à ce contexte, Sevépi a mis en place une nouvelle politique commerciale au 1^{er} juillet dernier, axée principalement sur la fidélité, fondement même de l'esprit coopératif Sevépi.

Il nous appartient également de développer une forme de lobbying auprès des instances locales pour alerter les élus politiques et syndicaux sur certains aspects. Récemment, nous avons défendu auprès d'eux le maintien des traitements aux abords des riverains dans le débat sur les ZNT ; demain, ce sera le maintien de solutions techniques pour conserver nos marchés filières...

Notre politique d'investissements reste primordiale pour notre développement. Il s'agit d'adapter notre outil de travail aux nouvelles demandes formulées par nos clients ou encore répondre aux nouvelles contraintes réglementaires, comme par exemple le stockage des grains sans insecticide. En mai dernier, nous avons inauguré le nouveau silo d'Houdan. Partagé avec la SCAEL, opérationnel depuis la dernière moisson, il sera encore plus performant pour la prochaine récolte après cette période de rodage.

Le projet de Bréval s'inscrit comme le plus gros projet de la coopérative pour les dix années à venir. La réorganisation complète du site s'étalera jusqu'en 2023 et, au final, permettra de travailler à la fois les productions conventionnelles et les productions bio pour les clients meuniers.

Au niveau de l'évolution du personnel dans la coopérative, notons le départ en retraite d'Alain Lembré, responsable céréales et développement. Il quittera l'entreprise fin décembre après y avoir exercé ses responsabilités pendant vingt-cinq ans. Il incarnait « la force tranquille » des métiers du grain. Il a su préparer sa succession avec Nicolas Pons. Nous lui souhaitons une bonne retraite.



La feuille de route est écrite !

Jean-Baptiste Hue, directeur de Sevépi, dévoile la stratégie de la coopérative pour les cinq prochaines années...

à lire en page 4

Chiffre d'affaires total

Évolution du chiffre d'affaires total



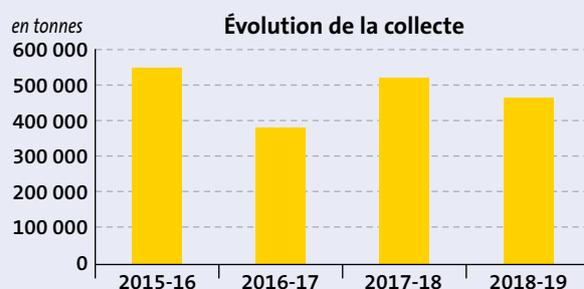
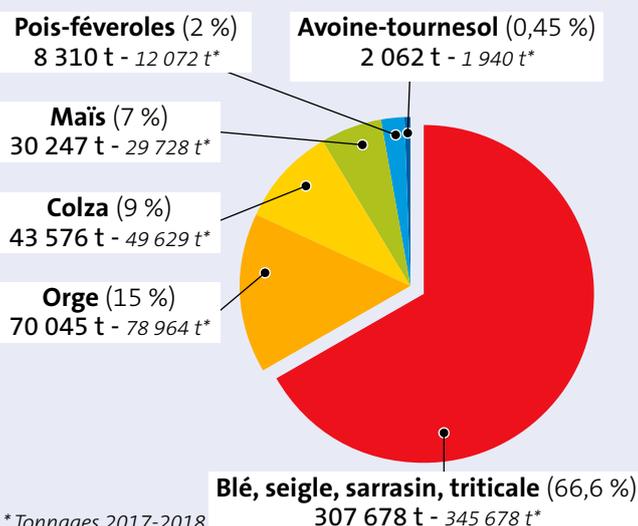
142 793 695,90 €
(135 741 269,92 €*)

Le chiffre d'affaires net total 2018-2019 est en hausse de 5,2 %. L'augmentation de l'activité collecte résulte de la conjonction de rendements inférieurs à la moyenne, partiellement compensés par de meilleurs prix. Les approvisionnements progressent sous l'effet d'anticipation d'achat, l'activité services est en baisse.

* Chiffres 2017-2018.

Collecte totale

461 917 t (518 011 t*)

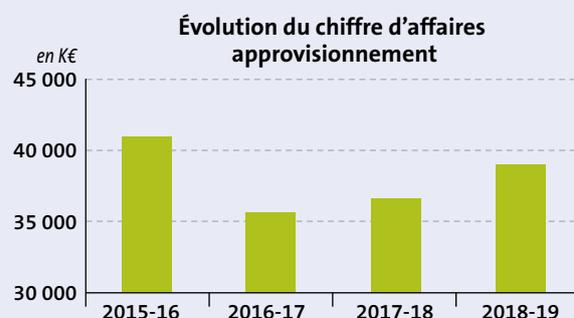
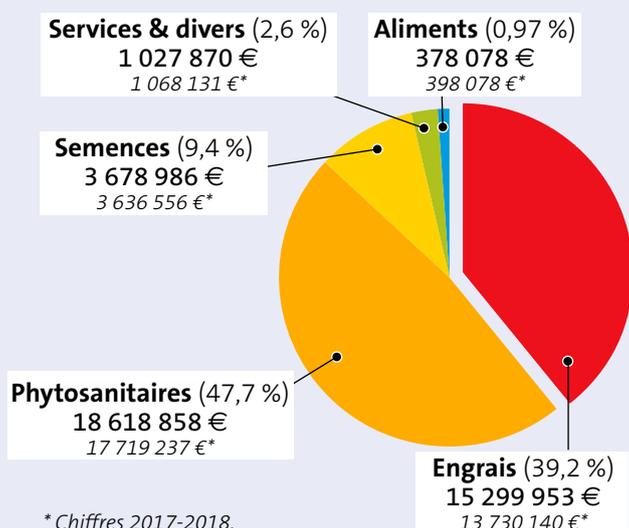


Sevépi a collecté 461 917 t au cours de l'exercice, soit une baisse de 10,8 %, en dessous des niveaux habituels que nous retrouverons pour la récolte 2019. Pour la récolte 2018, le taux de protéines est resté très satisfaisant (alors qu'il s'est replié pour la moisson 2019). Même si l'effet rendement est important, il faut se féliciter de l'évolution des pratiques de fertilisation (notamment les apports en fin de cycle), accompagnée par le barème protéines incitatif.

* Chiffres 2017-2018.

Approvisionnement (chiffre d'affaires total)

39 003 745,11 € (36 552 140,71 €*)



L'activité approvisionnement progresse de 6,7 % en 2018-2019 pour s'établir à 39 millions d'euros : l'activité engrais et l'anticipation des achats de phytosanitaires expliquent cette hausse. Sur cinq ans, la baisse de l'activité atteint les 6 %, traduisant une diminution de la consommation de phytosanitaires et la baisse du prix des engrais. L'activité services a reculé de 9 %.

* Chiffres 2017-2018.

Gros plan sur cinq orientations stratégiques de Sevépi

Cinq binômes constitués d'opérationnels et d'adhérents pour parler filières et diversification, production bio, investissement, commercialisation des grains, politique commerciale.

FILÈRE BIO SEVÉPI



Estelle Daunas (responsable filière bio) et Samuel Lefort (producteur)

Jeune administrateur, Samuel Lefort a démarré le bio depuis mai 2019, il cultive 140 ha de grandes cultures (notamment blé, triticale, féverole et luzerne). Le bio a démarré chez Sevépi en 1997 avec un adhérent, puis quatre à cinq producteurs entre 2000 et 2010 dont Thierry Legris (président de l'UCBC). Jusqu'en 2015, le nombre de producteurs s'est stabilisé autour de 15 avec une collecte de 2 000 t sur le site de Bréval, puis Guitry. Sur les quatre dernières années, près de 45 producteurs, importante évolution des surfaces et de la conversion en bio : près de 6 000 t collectées en 2019. Les prévisions pour 2020 : 3 000 t de C2 (2^e année de conversion) et 5 500 t de bio avec bientôt près de 70 producteurs.

LABEL ROUGE ET BLÉS SANS INSECTICIDE DE STOCKAGE



Angéline David (responsable qualité) et Thomas Brebion (producteur habilité)

Afin de conforter son image de « producteurs de qualité », la coopérative s'est lancée dans la production de blé pour farine label rouge (pain de tradition française) dès la récolte 2017. Nous proposons aux agriculteurs d'adhérer à ce cahier des charges strict mais offrant une production

de blés de qualité supérieure. Aujourd'hui 252 producteurs sont habilités pour le cahier des charges label rouge. Grâce à ce travail conjoint entre producteurs et coopérative, nous avons accès à un marché haut de gamme pour nos clients en label rouge et en blés sans insecticide de stockage.

Thomas Brebion, agriculteur à Jeufosse dans les Yvelines, a été habilité pour ce cahier des charges dès son lancement. Selon lui, « il est important d'adhérer à des démarches de qualité, même s'il faut pour cela être audité sur un référentiel strict. Cela valorise le travail effectué, renvoie une image positive au consommateur tout en générant une rémunération supplémentaire pour l'agriculteur ».

INVESTISSEMENT « BRÉVAL »

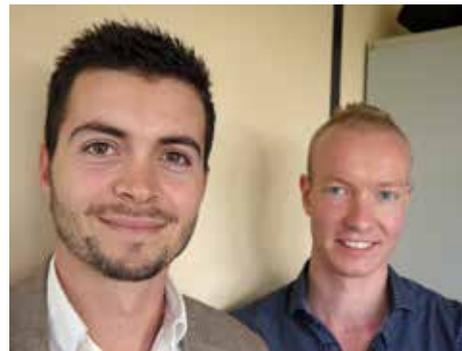


Claire Pelletier (responsable opérationnelle) et Cédric Huard (administrateur du secteur de Bréval)

Le site de Bréval va connaître une complète réorganisation. Les travaux ont déjà débuté courant 2019, et devraient durer jusqu'en 2023. Le montant de l'investissement est de l'ordre de 15 millions d'euros, il sera le plus gros projet de la coopérative pour les dix ans à venir. Ce nouveau silo sera équipé pour travailler les productions conventionnelles comme les productions de la culture biologique. La conception de ces nouvelles installations intègre des éléments techniques permettant de satisfaire les attentes des adhérents, des clients et du personnel. Il présentera de plus un degré de nuisance réduit pour les riverains.

Cédric Huard, adhérent du secteur de Bréval et administrateur présente la conception générale du projet, Claire Pelletier aborde les différents aspects plus techniques.

COMMERCIALISATION DES GRAINS (contractualisation et filières spécifiques)



Nicolas Pons (responsable céréales) et Gaëtan Synaëve (assistant commercial)

Depuis 2010, le volume céréales valorisé chez les industriels (meuniers, malteurs, amidonniers...) a progressé de 14 % et c'est aujourd'hui plus d'un tiers de la collecte de Sevépi qui est contractualisé sous cahiers des charges et/ou filières spécifiques. Le blé représente la part la plus importante mais de nouveaux marchés voient le jour en protéagineux (pois jaunes filière) et se renforcent en oléagineux (colza érucique, tournesol strié). Le développement de productions plus « exotiques » dans les rotations (sarrasin, pois chiche...) peut s'avérer être un bon levier agronomique mais se heurte à des marchés très étroits et souvent saturés. C'est donc pour répondre à la fois aux demandes de diversifications du terrain et aux besoins des industriels que le service céréales s'organise aujourd'hui.

NOUVELLE POLITIQUE COMMERCIALE



Aurélien Courier (responsable commercial)

La suppression des rabais, remises et ristournes sur les produits phytosanitaires nous a conduit à mettre en place, au 1^{er} juillet 2019, une nouvelle politique commerciale simple, transparente et équitable, récompensant l'engagement et la fidélité des adhérents.



Les enjeux à cinq ans de Sevépi « La feuille de route est écrite ! »

Jean-Baptiste Hue, directeur de Sevépi, dévoile la stratégie parfaitement réfléchie de la coopérative pour les cinq prochaines années...

Les secteurs de l'agriculture et de l'agroalimentaire connaissent de profonds bouleversements en raison d'attentes sociétales de plus en plus fortes. Certains consommateurs sont en quête de transparence sur les processus de production, sur les questions environnementales... Ces bouleversements impactent le métier des producteurs et, par voie de conséquence, celui du secteur coopératif.

Ce constat nous a conduit à entreprendre une réflexion de fond sur l'avenir de Sevépi. Début 2018, un séminaire décentralisé du conseil d'administration a examiné comment anticiper le virage et les enjeux à cinq ans de Sevépi. Cette réflexion s'est poursuivie sur presque deux ans, lors des conseils d'administration (une dizaine dans l'année), réunions de bureau, groupes de travail... Dans les régions, les élus ont échangé avec leurs adhérents. Assemblée générale, rencontres informelles, journée technique, pots de moisson (plus de 500 adhérents), autant d'occasions d'enrichir le débat. Si le conseil d'administration précise les orientations de la coopérative, il est important qu'elles soient confortées et partagées avec les adhérents sur le terrain. Comme dit le vieil adage : « *Tout seul, on va plus vite. Ensemble, on va plus loin !* ».

Avec ce nouveau schéma, notre stratégie est parfaitement réfléchie. Nous ne sommes pas pris de court, les décisions sont intégrées dans notre démarche.

LA PIERRE ANGULAIRE DE LA COOPÉRATIVE

Le conseil d'administration a confirmé les « enjeux de la coopérative à cinq ans » à travers huit mots clés : **proximité, indépendance, esprit coopératif, performance, compétence, montée en gamme, partenariat, communication**. Ils constituent en quelque sorte la pierre angulaire des actions de Sevépi pour les années à venir. Les enjeux ont été clairement précisés au niveau de chaque service de la coopérative (direction, opérationnel, technique, commercial, administratif et financier, qualité, céréales).

La stratégie est claire : « *Pour le bénéfice des adhérents, optimiser les activités appro-collecte, si possible avec des partenaires* ». Ces orientations permettront à Sevépi de sortir par le haut de la situation actuelle. Pour les accompagner, nous devons poursuivre nos investissements dans la formation du personnel, dans la relation avec les adhérents, dans les outils de stockage...

ADAPTATION, ANTICIPATION ET DÉVELOPPEMENT

- Premier enjeu pour le **service opérationnel**, poursuivre l'adaptation de l'outil de travail aux nouvelles demandes clients et/ou réglementaires (évolution de la bio, des labels, des réglementations sur le stockage des approvisionnements...). Le projet de Bréval va dans ce sens : la conception de l'outil de travail du grain prend en compte les nouvelles demandes des producteurs, des clients et la prise en compte de l'évolution des réglementations... Autre piste : développer la flexibilité du personnel sur les sites (géographique et compétences).
- L'adaptation au durcissement de la réglementation (Egalim, pression sociétale, ZNT, CEPP, engrais) reste l'enjeu à poursuivre pour le **service commercial**. Plusieurs initiatives sont déjà lancées : la livraison anticipée des produits fin décembre 2018 suite à la hausse de la RPD ; la mise en place d'une nouvelle politique commerciale le 1^{er} juillet dernier, après l'interdiction des

rabais, remises et ristournes (3R) sur les phytosanitaires (loi Egalim).

Autres enjeux : réorienter le modèle économique. Cela passe par une adaptation des fonctions, le développement des solutions de biocontrôle, des filières et du bio.

Les cinq points du plan d'action

- **Terminer la restructuration de l'outil :** restructurer Bréval (2023), vendre Louviers la demi-lune ;
- **Conforter les partenariats :** Union Terres de France, Val'Épi, Union agricole de la région de Fresne-le-Plan (UARF), Union de coopératives agricoles de la région d'Houdan (UCARH), Union du silo d'Heudicourt (USH), Union des coopératives agricoles Yvelines céréales (UCAYC), Pollen... ;
- **Accélérer la dynamique commerciale collecte** pour pallier à la baisse des phytosanitaires ;
- **Conserver et renforcer l'autonomie financière** de la coopérative ;
- **Améliorer la communication** (définir les cibles, messages, moyens...).

Conserver la relation avec les adhérents : réelle proximité, expertise des TC qui passe par la formation. Des pistes sont déjà en cours : l'orientation de certains techniciens sur d'autres activités, la formation en achat de collecte avec l'ISA de Lille et Agritel...

- **Le service technique** Val'Épi, animé par Alain Laloi doit maintenir la certification BPE (bonnes pratiques d'expérimentation), rester indépendant financièrement et intellectuellement. Nous devons également conserver notre politique de partenariat avec d'autres coopératives, chambres d'agriculture, Arvalis...

- Deux enjeux concernent le **service céréales** : consolider la position de leader dans les filières et les niches (meunerie, malterie, micromalterie, bio...); assurer la

Les enjeux de la direction

■ Renouveler les générations

en s'appuyant sur des collaborateurs compétents et bien formés;

■ Monter en gamme

pour compenser la baisse des ventes de phytosanitaires;

■ Développer les partenariats

avec nos voisins;

■ Améliorer la communication

en déterminant des objectifs, messages, cibles, moyens... Il serait souhaitable de développer cet axe en s'appuyant sur la démarche Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE).



« Poursuivre nos investissements dans la formation du personnel, dans la relation avec les adhérents, dans les outils de stockage... »



performance aux achats cultures avec des prix et des offres innovantes.

Face à la demande sociétale, la réponse des pouvoirs publics est de favoriser la montée en gamme des productions. Nous y sommes prêts et avons dans certains secteurs une petite avance. Deux labels sont reconnus par l'administration : le label rouge, le label bio. À nous de continuer sur notre lancée.

- Pour le **service qualité**, deux enjeux primordiaux : continuer la certification ISO 9001 et le management par la qualité (en conservant notamment le rattachement du service à la direction) ; développer les certifications pour répondre aux réglementations et à la montée en gamme. Autre enjeu : étoffer le service afin de rester présent auprès des silos.

Céréales

Les trois chiffres à retenir

► Pour 2018-2019

14 c'est en millions de tonnes la baisse de production de blé en Europe entre la récolte 2017 et la 2018. Les difficultés de semis et la sécheresse en fin de cycle ont dégradé les potentiels.

En France, le rendement moyen s'établit à 69 q/ha, en baisse de 5 % par rapport à l'année précédente.

30 c'est en euros par tonne la hausse de la moyenne des prix traités sur le marché à terme Euronext blé entre la campagne 2017 et la campagne 2018. Le manque de disponibilités en Europe et en mer Noire, couplé à la demande mondiale dynamique, a poussé les cours en août 2018 sur des niveaux qui n'avaient plus été atteints depuis février 2013.

37 c'est en pourcentage la part de collecte valorisée chez les industriels (meuniers, malteurs, amidonniers...) par Sevépi lors de la campagne 2018/2019. Les bonnes qualités de l'année (blé : PS 80,3 kg/hl et protéine 11,85 %) et l'organisation de la coopérative autour des filières (label rouge, érucique...) ont permis de répondre aux différents cahiers des charges de nos clients.

► Pour le début de la campagne 2019-2020

11,7 c'est en millions de tonnes le volume de blé que la France devrait exporter vers les pays tiers cette campagne, soit une hausse de 20 % sur un an. Actuellement compétitif, le blé français trouve le chemin de destinations historiques (Algérie, Maroc) et plus ponctuelles (Egypte, Chine) soutenant les primes portuaires.

6 c'est en millions de tonnes les besoins d'importations en colza/canola de l'Europe pour alimenter la trituration, un record. La production UE en baisse de 15 % laisse un déficit en graines qui devrait être compensé par l'Ukraine (44 %), le Canada (33 %) et l'Australie (23 %).

104,7 c'est en tonnes par hectare le rendement prévisionnel de l'USDA pour le maïs aux États-Unis. Élément de soutien des prix depuis le printemps après des semis qui se sont déroulés dans des conditions historiquement mauvaises, le rendement ne devrait finalement baisser que de 5 % par rapport à l'an passé. Les chiffres s'affineront encore en janvier, une fois que l'on connaîtra les surfaces réellement récoltées.

Nicolas Pons

Opérations d'arbitrage

Une palette d'outils de contrôle

Soucieuse de garder son indépendance pour la commercialisation des céréales, la coopérative dispose de moyens de contrôle pour ses opérations d'arbitrage. Tous ces outils sont réunis dans le « cadre de gestion » défini par le conseil d'administration et la direction et qui fait l'objet d'un audit « Charte gestion du risque prix ». Courbes d'avance-

ment des ventes (benchmarks), règles d'arbitrage matif (limites de positions), reporting (au conseil d'administration, à la direction...) sont quelques exemples de la palette mise en place par Sevépi et révisée par Coop de France tous les trois ans. La coopérative est certifiée niveau II de la charte, niveau le plus élevé de certification.

Service commercial

Produits phytosanitaires Une nouvelle politique commerciale

Deux faits marquants ont impacté le secteur de l'approvisionnement :

■ La hausse de la redevance pour pollution diffuse (RPD) au 1^{er} janvier 2019, d'où la livraison anticipée des produits avant le 31/12/2018 ;

■ La mise en place de la loi Egalim avec la suppression des rabais, remises et ristournes (3R) sur les produits phytosanitaires.

Ce nouveau contexte a conduit Sevépi à mettre en place une nouvelle politique commerciale au 1^{er} juillet 2019, articulée autour de trois axes forts :

■ **La fidélité** est plus que jamais récompensée au travers de l'engagement total et du Valor'Épi. Les adhérents toucheront en fin de campagne une remise fidélité basée sur les achats d'engrais, amendements et la collecte livrée chez Sevépi sur la campagne précédente (ex-3A). Elle sera versée en totalité et abondée de 20 % pour les adhérents (à 100 % en appro et collecte). Pour les autres, elle sera versée partiellement à hauteur de la collecte livrée et des engagements Valor'Épi.

■ **La sérénité** qui passe par la fourniture de produits homologués et le bon usage de ceux-ci par l'accompagnement réglementaire et à l'utilisation. Les adhérents pourront s'appuyer sur leurs techniciens pour l'utilisation du bon produit sur la bonne



Biocontrôle

Nouvelles solutions pour protéger les cultures

Le service technique VAL'ÉPI, animé par Alain Laloj, teste aussi bien les solutions pour la protection conventionnelle que les biocontrôles ou les solutions alternatives. Ce qui nous permet de mettre en avant le soufre en protection fongicide céréales et le Ballad (Corteva) en solution fongicide colza. L'ensemble des biocontrôles couvre aujourd'hui plus de 15 000 ha sur la coopérative.

cible à la bonne dose et au bon moment.

■ **La sécurité d'approvisionnement** avec la possibilité de commander les produits en morte-saison à un tarif attractif et de les ramener en saison si l'utilisation n'est pas nécessaire ou adaptée à la problématique.

NOUVEAU DÉSHÉRBANT COLZA

Mozzar : un anticycotylédone de post-levée à large spectre, fortement sollicité en septembre dernier étant donné les conditions sèches.

DIFFICULTÉ D'APPROVISIONNEMENT

Ce fut le cas avec le désherbant céréales à base de Prosulfoarbe à l'automne dernier. De moins en moins de molécules sont disponibles sur le marché : une situation liée au durcissement réglementaire et aux contraintes industrielles (fermeture d'usines en Chine). Ce phénomène risque de se généraliser dans l'avenir. D'où l'intérêt d'anticiper ses commandes avec les offres morte-saison.

NOUVELLES ACTIVITÉS POUR LES AGENTS DE RELATION EN CULTURE

« *La séparation du conseil et de la vente des phytosanitaires inscrite dans la loi Egalim augmentera nos charges, complexifiera les démarches et ne modifiera en rien la consommation des produits.* » Sevépi a décidé de garder la vente et de laisser l'agriculteur choisir où bon lui semble le conseil stratégique annuel. La coopérative garde tout de même, comme la loi l'exige, le conseil de sécurité. « *Nos douze techniciens (ARC) vont poursuivre leur fonction, mais nous les réorientons sur d'autres activités : accompagner le développement des produits de biocontrôle, l'activité bio, la mise à disposition de services, la mise en place de contrats de production et l'achat de céréales en cultures.* » Ainsi, quatre ARC démarrent une formation de certification en achats de collecte avec l'ISA de Lille et Agritel.

QUELQUES CHANGEMENTS

■ Dans le cadre du départ en retraite d'Alain Lembré, Gaëtan Synaevé quitte ses fonctions d'ARC coordinateur de région (Louviers-Quittebeuf) pour seconder Nicolas Pons en tant qu'assistant commercial Céréales.

■ L'équipe de la filière bio Sevépi se renforce avec l'arrivée d'Arnaud Reigner en tant qu'ARC bio.

Aurélien Courier

Investissements

Adapter les aux nouvelles

Nouvelles exigences des clients, nouvelles attentes des producteurs, évolutions réglementaires... Sevépi poursuit la restructuration de ses outils industriels pour y répondre.

► Réalisations 2018-2019

■ Magny-en-Vexin

Sur les deux dernières campagnes, plusieurs nouvelles installations et améliorations renforcent la performance de ce silo : augmentation du débit de réception de 70 à 150 tonnes par heure, automatisation du silo, modification de certains circuits de réception, perfectionnement du système de ventilation, mise en place d'un nouveau

Restructuration du site de Bréval Répondre aux nouvelles

La réorganisation du site de Bréval a démarré. La destruction des « Martin », des zones de stockage approvisionnement et de la maison est en cours. Le permis de construire et d'exploiter est déposé et l'enquête d'utilité publique s'est tenue en novembre dernier.

La prochaine étape sera la construction du nouveau silo d'une capacité de 25 000 tonnes : 20 000 tonnes pour le conventionnel (prévu pour 2021) et 5 000 tonnes pour répondre à l'évolution de la collecte en céréales bio (prévu pour 2023).

L'investissement total atteindra les 15 millions d'euros : 12 millions seront financés par l'emprunt, le complément par les subventions et les fonds propres de la coopérative.



outils de la coopérative les demandes

nettoyeur rotatif. Autre aménagement : la destruction d'une maison inutilisée a permis l'agrandissement de la cour.

■ Houdan

Partagé avec la SCAEL, le nouveau site a été inauguré en mai 2019. « La première moisson a dépassé nos espérances avec plus de 18 000 t collectées pour un silo de 11 182 t ». Après cette première année de rodage, il sera encore plus opérationnel pour la prochaine moisson.



■ Bréval



Les capacités de réception en bio ont été augmentées avec la conversion du silo « Henry » (capacité de 3 600 t). Ce silo offre une fosse de réception supplémentaire de déchargement, il est équipé maintenant d'un système de nettoyage performant.

■ Heudicourt

Des travaux d'automatisation du site ont été réalisés, ainsi qu'une augmentation du débit de réception (de 80 à 150 t/h) sur l'une des deux fosses.

► Projets 2019-2020

■ Démarche « économie d'énergie » via ISO 50001

La norme ISO 50001 vise une gestion efficace de l'énergie afin de réduire les consommations d'énergie et réaliser des économies. Pendant une année un relevé de consommation d'énergie est réalisé. Les

données recueillies seront ensuite analysées pour rechercher les pistes d'amélioration possibles. Cette démarche globale est en cours chez Sevépi, elle concerne l'ensemble des sites de la coopérative (sites, siège et flotte de transport).

■ Le test refroidissement des grains via un groupe froid se poursuit

L'expérimentation de la ventilation par groupe froid (photo) conduite sur le site de La Villeneuve-en-Chevrie consiste à évaluer l'intérêt d'une telle installation par rapport à une ventilation traditionnelle (air ambiant). Elle vise à vérifier la performance de ce nouveau procédé en matière de refroidissement rapide des grains sans surcoût de consommation énergétique. C'est une des pistes pour ne plus recourir aux insecticides de stockage. Des relevés de mesures réalisées pendant la moisson 2019 sont en cours d'analyse. La température des cellules est de 12 °C depuis le 20 octobre, alors qu'avec la ventilation classique elle oscille entre 15 et 20 °C (suite à la douceur du temps en septembre et au début de l'automne).



Claire Pelletier

exigences de la filière

L'élaboration du projet intègre l'adaptation de l'outil de travail du grain aux nouvelles demandes des producteurs et des clients ainsi que la prise en compte de l'évolution des réglementations... Ainsi l'investissement a été réfléchi en tenant compte des attentes des adhérents (débit de moisson), des clients (filiale bio, filiale label rouge...) et pour le personnel (praticité des installations pour le travail quotidien et la maintenance). Les évolutions réglementaires comme le « zéro insecticide » de stockage, la limitation de la poussière ont également été incluses. Dans la conception du projet, la présence des riverains a aussi été prise en considération en mettant tout en œuvre pour tendre vers un degré de nuisance limité.



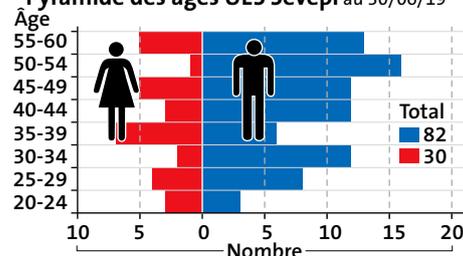
Ressources humaines

Au 30 juin 2019, 112 personnes travaillent chez Sevépi dont sept dans nos unions. Nous poursuivons notre politique de gestion serrée des effectifs qui devrait continuer au cours de cette campagne. Trente-trois salariés sont des femmes. Nous embauchons autant de femmes que d'hommes et nous avons la parité au comité de direction.

La pyramide des âges est bien équilibrée et pour préparer l'avenir, nous recrutons de jeunes apprentis, nous formons les futurs cadres avec pour objectif d'assurer le remplacement des départs, si possible par promotion interne.

L'investissement en formation en 2018 était de 95 636 euros dépassant notre contribution légale (58 000 euros). Pour l'année 2019, l'investissement sera au-dessus de 100 000 euros.

Pyramide des âges UES Sevépi au 30/06/19



En matière d'intéressement : celui-ci est calculé sur la collecte, le chiffre d'affaires appro-services et le prix moyen payé en blé aux adhérents. Pour cette campagne, il s'établit à un bon niveau à 318 208 euros. Sa répartition à 80 % sous forme égalitaire récompense particulièrement les bas salaires qui ont reçu fin novembre plus d'un mois de salaire au travers de ce dispositif.

Jean-Baptiste Hue

Faits marquants 2018-2019

UNION TERRES DE FRANCE

L'Union Terres de France, dont la puissance et l'efficacité nous permettent de gagner des points de marge à l'achat, a vu son chiffre d'affaires progresser. L'Union étudie un rapprochement avec Sicapa, l'Union régionale des Hauts de France, pour continuer à peser auprès de fournisseurs toujours plus mondialisés.



INVIVO

Le pôle partenaires agrofourniture en collaboration avec InVivo a permis, avec sept groupes régionaux et aux côtés d'InVivo, de renforcer notre action d'achat.



SA LISA MANTES

L'exercice de la SA Lisa Mantes est déficitaire et nécessite un abandon de créances de 111 412 euros assorti d'une clause de retour à meilleure fortune. À la fin de notre crédit-bail, dans moins de trois ans, nous serons pour 1 euro, propriétaires d'un magasin aujourd'hui estimé à 3 millions d'euros. Nos pertes cumulées seront couvertes par la valeur de cet actif très bien situé. Quant à Bréval, le développement continu du chiffre d'affaires nous amène à envisager un déménagement en collaboration avec Depreaux, filiale de Natup.

UNION DE COOPÉRATIVES AGRICOLES « YVELINES CÉRÉALES » (UCAVC)

Avec l'UCAVC, aux côtés d'Axéreal nous gérons le silo de Limay. En 2018-2019, nous avons expédié 224 885 tonnes pour le compte de Sevépi, d'Axéreal, ou de confrères, dont 13 096 tonnes en conteneur. L'activité conteneur reprend fortement et nous avons déjà dépassé les 15 000 tonnes sur cette campagne.

VAL'ÉPI

Val'Épi, notre union constituée de quatre coopératives, est recentrée autour du service technique animé par Alain Laloi. Nous sommes certifiés BPE (bonnes pratiques d'expérimentation), ce qui nous permet de tester des produits à N-2 et d'intégrer les résultats de ces essais dans un dossier d'homologation.



POLLEN

Concernant la filière Colza érucique, Pollen réunissant Natup, Sevépi et Sofiprotéol, conforte sa position de leader européen. Pollen a permis à Sevépi de valoriser sa production de 6 503 tonnes, soit une stabilité des volumes. Lors de la récolte 2019, les colzas précoces et notamment les éruciques ont décroché en rendement. Pour soutenir la filière, Pollen a immédiatement réagi et nous verserons une prime exceptionnelle de 20 euros par tonne aux producteurs qui ont continué à semer des éruciques. La recherche de nouvelles variétés plus productives commence à porter ses fruits.



UNIONS POUR LA GESTION DE CAPACITÉS DE STOCKAGE

- L'union agricole de la région de **Fresne-le-Plan**, nous permet de gérer en commun avec Noriap, le silo de Fresne-le-Plan. Nous avons refait la cour et construisons un auvent pour les big bags. Ce site se développe régulièrement depuis 15 ans.

- Citons également **notre collaboration avec Agora sur le site d'Heudicourt**.

- À Houville, nous avons intégré l'UCH à Sevépi 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-la-Campagne, et l'UCDV, quant à elle, peut stocker des pulpes à Houville si nécessaire.

- Il ne faut pas oublier **les livraisons pour compte réalisées avec Natup et Agora**. 15 000 tonnes des céréales Sevépi sont livrées chez nos confrères et en retour, 15 000 tonnes de céréales de nos confrères sont livrées chez Sevépi. Cette initiative dont Natup a été l'instigateur il y a 10 ans permet de rentabiliser nos investissements silos et offre un meilleur service aux adhérents.

UNION COOPS BIO CÉRÉALES (UCBC)

L'Union a commercialisé 7 239 tonnes en 2018-2019. Ce volume a baissé de 28 % sous l'effet d'une mauvaise récolte,



Sevépi réalise plus de la moitié des volumes. Notons que la coopérative de Beton Bazoches (CABB) a rejoint l'Union au 1^{er} juillet 2019, alors que Cerena a demandé son retrait suite à une fusion avec une coopérative qui n'était pas dans l'UCBC.

SENALIA

Nous profitons des outils de manutention et d'exportation de Sénalia. D'importants travaux ont été réalisés sur les sites de Rouen. Nous avons chez Sénalia 14 000 tonnes 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, 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 Fervivexin dont l'objet était 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. Ce projet ne verra pas le jour et dès l'an dernier, nous avons par prudence provisionné dans nos comptes le capital investi et les comptes courants dans cette société pour un montant de 61 272 euros.

Des prestations facturées par Sevépi

Vous l'aurez compris, le partenariat lorsqu'il est possible est toujours recherché. Au-delà d'économies d'échelle, il rémunère des prestations (réalisées auprès de Val'Épi, UCAVC, UCARH, USH, UARF). Ces prestations sont ajustées aux services réellement fournis, et représentent une mutualisation des coûts pour un total de 362 518,31 euros.

Bilan au 30 juin 2019 (en euros)

Actif		Exercice en cours			Rappel au 30/06/18
		Brut	Amort./prov.	Net	
Capital souscrit non appelé		206 146,00		206 146,00	293 870,00
Immobilisations incorporelles	Servitudes	7 603,06	7 603,06	0,00	0,00
	Logiciels	757 869,02	690 039,90	67 829,12	27 451,30
		765 472,08	697 642,96	67 829,12	27 451,30
Immobilisations corporelles	Terrains	3 502 630,44	747 294,61	2 755 335,83	2 220 745,20
	Constructions	40 689 044,11	28 537 810,11	12 151 234,00	10 570 821,91
	Inst.tech.matériel et outillage industriels	28 109 924,63	20 678 434,24	7 431 490,39	5 129 409,07
	Autres	1 897 571,82	1 626 905,51	270 666,31	389 123,45
	Immobilisations corporelles en cours	1 715 363,63	0,00	1 715 363,63	251 366,50
	Avances et acomptes	0,00	0,00	0,00	354 659,97
	Provision pour dépréciation immobilisations		24 068,65	-24 068,65	-24 068,65
	75 914 534,63	51 614 513,12	24 300 021,51	18 892 057,45	
Immobilisations financières	Participations	2 347 070,30	226 640,00	2 120 430,30	2 138 804,80
	Créances rattachées à des participations	7 302 158,19	34 632,00	7 267 526,19	11 204 859,67
	Prêts	0,00	0,00	0,00	0,00
	Autres	40 979,78	0,00	40 979,78	40 979,78
		9 690 208,27	261 272,00	9 428 936,27	13 384 644,25
TOTAL I		86 576 360,98	52 573 428,08	34 002 932,90	32 598 023,00
Stocks et en cours	Matières consommables	104 710,57	0,00	104 710,57	37 201,40
	Produits agricoles	5 178 644,57	158 623,00	5 020 021,57	6 048 154,39
	Marchandise approvisionnement	8 991 603,53	92 365,29	8 899 238,24	6 273 802,91
	14 274 958,67	250 988,29	14 023 970,38	12 359 158,70	
Créances	Créances sociétaires	16 630 232,17	1 227 484,60	15 402 747,57	16 134 790,75
	Clients et comptes rattachés	7 072 224,40	54 785,87	7 017 438,53	8 456 802,77
	Autres créances	6 048 941,14		6 048 941,14	5 027 614,88
Valeurs mobilières de placements disponibles		1 660 750,42		1 660 750,42	1 219 019,65
		31 412 148,13	1 282 270,47	30 129 877,66	30 838 228,05
TOTAL II		45 687 106,80	1 533 258,76	44 153 848,04	43 197 386,75
Charges constatées d'avance		652 058,45		652 058,45	368 560,77
		652 058,45	0,00	652 058,45	368 560,77
TOTAL III		652 058,45	0,00	652 058,45	368 560,77
TOTAL GÉNÉRAL (I+II+III)		132 915 526,23	54 106 686,84	78 808 839,39	76 163 970,52

Passif		Exercice en cours	Rappel au 30/06/18
Capitaux propres	CAPITAL SOCIAL	4 241 344,00	4 288 161,00
	Réserve légale	4 288 161,00	4 241 163,50
	Réserves réglementées	4 536 307,29	4 361 296,27
	Réserves statutaires ou contractuelles	15 116 175,51	14 557 738,95
	Autres réserves/ réserves facultatives	7 108 590,22	7 105 476,63
	RÉSULTAT DE L'EXERCICE	1 123 968,87	1 621 476,87
TOTAL I		36 414 546,89	36 175 313,22
Provisions	Provisions pour risques	2 898 186,00	2 845 252,00
	Provisions pour charges	1 264 558,85	1 275 891,39
TOTAL II		4 162 744,85	4 121 143,39
Dettes financières	Emprunts dettes auprès étab. crédit (moyen-long terme)	2 005 621,56	3 621 527,27
	Emprunts dettes financières divers (court terme)	22 321 765,51	21 517 544,73
Dettes d'exploitation	Dettes sociétaires	611 199,31	570 505,52
	Dettes fournisseurs et comptes rattachés	7 829 587,55	4 668 333,33
	Dettes fiscales et sociales	2 477 225,79	2 225 880,61
	Dettes/immobilisations et comptes rattachés	1 181 033,28	1 107 289,82
	Autres dettes	1 666 234,58	2 068 275,68
TOTAL III		38 092 667,58	35 779 356,96
Produits constatés d'avance		138 880,07	88 156,95
		138 880,07	88 156,95
TOTAL IV		138 880,07	88 156,95
TOTAL GÉNÉRAL (I+II+III+IV)		78 808 839,39	76 163 970,52

Compte de résultat (en euros)

		Exercice 2018-2019	Exercice 2017-2018
Produits d'exploitation	Ventes - activité de collecte	102 225 498,41	97 593 492,59
	Ventes - activité approvisionnement	39 003 745,11	36 552 140,71
	Ventes - activités de services	1 016 773,51	1 117 655,75
	Produits des activités annexes	547 678,87	477 980,87
	Chiffre d'affaires net	142 793 695,90	135 741 269,92
	Autres produits	368 324,42	710 184,64
	Reprises sur provisions et transferts de charges	3 048 305,85	2 911 633,05
	TOTAL DES PRODUITS D'EXPLOITATION (I)	146 210 326,17	139 363 087,61
Charges d'exploitation	Apports - activité de collecte	91 884 870,58	89 564 200,20
	Variation de stock activité de collecte	869 509,82	- 1 754 928,37
	Achats - activité approvisionnement	31 081 375,26	28 000 308,65
	Variation de stock activité approvisionnement	- 2 529 864,36	- 1 004 651,49
	Achats de matières consommables	1 058 864,38	1 043 080,55
	Variation de stock matières consommables	- 67 509,17	29 440,28
	Autres achats et charges externes	9 392 158,77	8 987 293,12
	Impôts taxes et versements assimilés	1 429 077,71	1 192 899,19
	Salaires et traitements	4 852 184,72	4 588 284,57
	Charges sociales	2 034 536,92	2 041 714,19
	Dotations aux amortissements & provisions		
	- Dotations aux amortissements	1 606 304,45	1 504 393,13
	- Dotations aux provisions	3 274 747,89	3 114 443,26
	Autres charges	20 008,68	15 970,36
		TOTAL DES CHARGES D'EXPLOITATION (II)	144 906 265,65
	1 - RÉSULTAT D'EXPLOITATION (I-II)	1 304 060,52	2 040 639,97
Produits financiers	Participation à des organismes coopératifs agricoles	43 903,09	39 596,60
	Autres intérêts et produits assimilés	227 296,90	104 098,15
	Produits des valeurs mobilières de placement		
	Reprises sur provisions et transferts de charges		-
	TOTAL DES PRODUITS FINANCIERS (III)	271 199,99	143 694,75
Charges financières	Charges financières & charges assimilées	371 910,67	360 013,29
	Dotations aux amortissements - charges financières		61 272,00
	TOTAL DES CHARGES FINANCIÈRES (IV)	371 910,67	421 285,29
	2 - RÉSULTAT FINANCIER (III-IV)	- 100 710,68	- 277 590,54
	3 - RÉSULTAT COURANT (I-II+III-IV)	1 203 349,84	1 763 049,43
Produits exceptionnels	Produits exceptionnels s/opérations de gestion		-
	Produits exceptionnels s/opérations capital	61 513,13	15 751,67
	Produits exceptionnels divers	6 866,00	6 670,61
	Reprise de provision et transferts de charges		
	TOTAL DES PRODUITS EXCEPTIONNELS (V)	68 379,13	22 422,28
Charges exceptionnelles	Charges exceptionnelles s/opérations de gestion	111 480,34	143 599,32
	Charges exceptionnelles s/opérations capital	25 237,95	14 140,05
	Charges exceptionnelles diverses	11 041,81	6 255,47
	Dotations aux amortissements - charges exceptionnelles		
	TOTAL DES CHARGES EXCEPTIONNELLES (VI)	147 760,10	163 994,84
	4 - RÉSULTAT EXCEPTIONNEL (V-VI)	- 79 380,97	- 141 572,56
	Impôts sur les sociétés		
	TOTAL DES PRODUITS (I+III+V)	146 549 905,29	139 529 204,64
	TOTAL DES CHARGES (II+IV+VI+VII)	145 425 936,42	137 907 727,77
	RÉSULTAT	1 123 968,87	1 621 476,87



Projet d'affectation du résultat au 30 juin 2019 (en euros)

				Résultat net	
RÉSERVES				501 005,40	1 123 968,87
Réserve indisponible (TNA)				25 546,47	
Réserve compensant le remboursement de parts sociales				50 340,00	
Réserve pour remplacement des immobilisations-pour investissements				425 118,93	
INTÉRÊTS AUX PARTS SOCIALES				117 827,78	
Intérêts sur capital coopérateurs (capital libéré)		3 899 865	2,92 %	113 876,06	
Intérêts sur capital non coopérateurs (Intérêts versés à partir de 10 euros, les sommes non versées seront portées en réserve facultative)		135 333	2,92 %	3 951,72	
RISTOURNE ACTIVITÉ				505 135,69	
3A Fidèles - Doublement de l'abondement		635 069,36	20 %	127 013,87	
CA appro (hors RPD, hors TNA)		37 797 184,15	0,50 %	188 985,92	
Engagement Valor'Épi		420 302 t	0,45 €/t	189 135,90	
TOTAL CONTRÔLE RÉSULTAT				1 123 968,87	1 123 968,87

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