



www.groupe-scael.com

RAPPORT ANNUEL

22

GROUPE COOPÉRATIF SCAEL

3, avenue Victor Hugo
28 000 CHARTRES
Tél : +33(0)2 37 20 30 40
scael@groupe-scael.com

Des champs ouverts
sur le monde.



Des champs ouverts
sur le monde.



SOMMAIRE

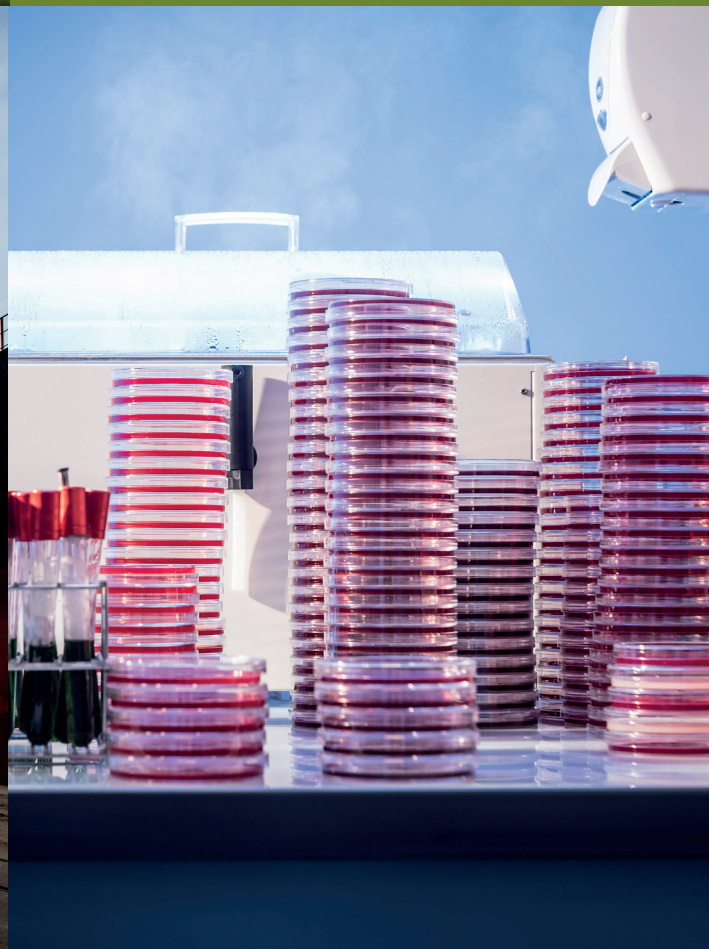
01	● LE GROUPE SCAEL	02
	● Rétrospective 2021/22	4
	● Une Coopérative engagée	6
	● Le Groupe SCAEL en un clin d’œil	12
02	● VISION ET ORGANISATION	14
	● Projet d’Entreprise	16
	● Notre vision à 2025	18
	● Les 6 axes SCAEL 2025	19
	● Notre stratégie RSE en 10 axes	20
	● Interview agriculteur : Jonas DELALANDE	26
	● La Gouvernance	28
	● Conseil et commissions	29
	● Le Conseil d’Administration	30
	● Le Comité de Direction	32
03	● NOS PÔLES D’ACTIVITÉ	34
	● Nos activités	36
	● Pôle Agricole	38
	● Interview agriculteur : Sébastien LUCAS	46
	● Pôle Négoce Export	48
	● Interview collaborateur : Jade DAUCE	52
	● Pôle Laboratoires et Services	54
	● Interview client : Jean-Philippe PERRAULT	58
	● Pôle Distribution Grand Public	60
	● Interview fournisseur : Olivier LE CLOÎTRE	64
	● Pôle Innovation et Développement	66
	● Interview partenaire : Olivier SOULAS	70



LE GROUPE SCAEL



01



02 LE GROUPE SCAEL

- 04 RÉTROSPECTIVE DE L'ANNÉE 2021/22
- 06 UNE COOPÉRATIVE ENGAGÉE
- 12 LE GROUPE SCAEL EN UN CLIN D'ŒIL

RÉTROSPECTIVE DE L'ANNÉE 2021-22

Évolution de notre maillage territorial, innovations technologiques et agronomiques, culture d'entreprise et marque employeur...

RETOUR SUR
LES FAITS
MARQUANTS
QUI ONT
RYTHMÉ
L'ANNÉE

FÉV. 22

Sur Le Champ !
passe à un
modèle
d'achat-revente

←

MAI. 22

Arrivée du Groupe
SCAEL sur **Welcome
to the jungle**

←

SEPT. 21

Sur Le Champ !
Assemblée
Générale

→

MAI. 22

Convention des
collaborateurs

→

JUIN. 22

Inauguration
de la Distillerie
de la Conie

→

SEPT. 21

Lancement
de la phase
d'expérimentation
du projet
d'aquaculture
OLIS

←

JUIN. 22

Inauguration
du Laboratoire
Microsept

←

JUIN. 22

Agricampus
Lumière sur
les leviers
agro-écologiques
en grandes cultures

←

SEPT. 21

Démarrage
des travaux des
nouveaux
locaux de **Céralim**
à Saint Cyr en Val
(45)

→

DÉC. 21

Assemblée
Générale 100%
digitale pour
la 2ème année
consécutive

→

JUIN. 22

Clap de fin de
l'exposition « **Portraits
d'Agriculteurs
Portrait d'un
Territoire** »

Festival **Jazz In
Lavandin**

→

JUIN. 22

Première utilisation
des **nouvelles
infrastructures**
de collecte suite à
la sortie du silo de
Gellainville

→



L'ANNÉE DÉCRYPTÉE

par Éric BRAULT, Président du Groupe SCAEL
et Jean-Sébastien LOYER Directeur Général.

ENTRE LE CONTEXTE COVID ET LE CONFLIT RUSSO/UKRAINIEN, L'ANNÉE 2021-2022 A ÉTÉ PARTICULIÈREMENT AGITÉE POUR L'AGRICULTURE ?

ÉRIC BRAULT : Bien sûr ces derniers mois ont été particulièrement denses pour les agriculteurs et la coopérative. Nos exploitations ont dû faire face à une envolée des cours des matières premières. D'une part, cette hausse a été bénéfique par l'augmentation du prix des céréales, d'autre part, elle a grevé le résultat des exploitations par l'envolée jusqu'alors inconnue des prix des intrants. Certains engrais ont vu leur prix quadrupler. Le rôle de la coopérative n'a peut-être donc jamais été aussi important que ces derniers mois : assurer les meilleurs débouchés pour les productions des agriculteurs tout en préservant la continuité de l'approvisionnement en intrants et ne pas hypothéquer la prochaine récolte.

Toutes les équipes du Groupe SCAEL, celles de la coopérative et du pôle Négocier Export en premier lieu, mais aussi celles de nos Gammes vert et de nos laboratoires se sont mobilisées massivement pour gérer cette situation quasi inédite, je ne peux que les féliciter de leur engagement.

Ainsi au terme de cet exercice, le Groupe SCAEL a achevé cette année avec un niveau d'activité et des résultats très positifs, c'est une vraie satisfaction.

LE CONSEIL D'ADMINISTRATION S'EST PLEINEMENT MOBILISÉ POUR FAIRE FACE À CE CONTEXTE D'INCERTITUDE.

ÉRIC BRAULT : Absolument, à situation inédite, mobilisation encore plus forte du conseil d'administration. Le conseil d'administration en collaboration étroite avec l'équipe de direction du Groupe a suivi au plus près les impacts de ce contexte sanitaire et géopolitique sur l'activité de la coopérative avec un objectif toujours unique : assurer le meilleur accompagnement des agriculteurs.

Je me réjouis de constater l'adaptation et la mobilisation de chacun. L'organisation de notre gouvernance s'appuie sur le travail de différentes commissions composées d'élus et de collaborateurs. Cette coordination, au sein du conseil, lui apporte la réactivité, la compétence et la sérénité avec lesquelles il prend ses décisions. Notre modèle de gouvernance montre, au quotidien, toute sa robustesse.



POUVEZ-VOUS NOUS DRESSER UN RAPIDE BILAN DE L'ACTIVITÉ 2021-2022 ?

JEAN-SÉBASTIEN LOYER : L'année 2021-2022 s'est achevée sur des performances très satisfaisantes aussi bien du point de vue de l'activité que des résultats économiques, un constat valable pour l'ensemble des pôles d'activité du Groupe.

Le Pôle Agricole a enregistré une collecte de près de 800Kt, un volume en progression de 26,6% par rapport à l'année précédente. Nous sommes très satisfaits de ce résultat qui s'explique par des bons rendements mais également par une très bonne dynamique sur le terrain. Je rappellerai que les conditions climatiques étaient très difficiles pendant la moisson 2021. Nos collaborateurs dans les silos ont su répondre présents pour apporter le meilleur service possible aux adhérents et faciliter leurs travaux de récolte en adaptant les horaires d'ouverture et de fermeture.

Par ailleurs, les équipes se sont très fortement mobilisées sur les engrais afin d'assurer la disponibilité dans un contexte très compliqué.

Avec près de 4 000 000 de tonnes commercialisées, le Pôle Négoces Export poursuit son développement et notre partenariat avec Sénalia continue de créer de la valeur partagée pour l'ensemble des acteurs de la filière céréales. De plus, le développement de l'activité du Pôle

Négoces a été sécurisé avec la mise en place d'un crédit syndiqué spécifique pour ce pôle.

Pour sa part, le Pôle Distribution Grand Public a connu une année plus contrastée après deux années exceptionnelles liées au boom de la consommation des Français en matière de jardinage pendant les confinements. Si le chiffre d'affaires est en léger recul, le pôle reste contributif en résultat pour le Groupe. Avec plus 320 000 passages en caisse dans les 11 magasins Gamm vert du réseau, la dynamique reste très encourageante.

« L'ANNÉE 2021-2022 S'EST ACHEVÉE SUR DES PERFORMANCES TRÈS SATISFAISANTES AUSSI BIEN DU POINT DE VUE DE L'ACTIVITÉ QUE DES RÉSULTATS ÉCONOMIQUES »

Le Pôle Laboratoires & Services poursuit, quant à lui, sa progression puisque les trois laboratoires du Groupe (Microsept, Ceralim, Olcea) ont enregistré une progression de leur chiffre d'affaires, du nombre d'analyses et de formations réalisées. Cette année a marqué une vraie accélération de notre stratégie de développement du pôle avec l'agrandissement du Laboratoire Microsept dont la taille a été doublée et le déménagement de Ceralim dans un nouveau laboratoire agrandi et modernisé. Nous disposons aujourd'hui d'outils neufs et performants qui vont permettre d'ap-

porter du confort de travail à nos collaborateurs mais également le développement de ces activités.

Pour finir avec le Pôle Innovation et Développement qui loge les investissements du Groupe en matière d'immobilier et d'innovation, je suis aussi très satisfait de la dynamique de Cereapro et de la foncière Agrimmo. Cereapro.com poursuit activement son développement et démontre chaque jour qu'un négoce digital peut être orienté proximité et qualité du service client. La foncière Agrimmo enregistre également de bons résultats financiers et l'ouverture de son capital aux salariés et agriculteurs en fait un outil véritablement participatif.

ALORS QUE LA COLLECTE DE CÉRÉALES S'EST ÉTABLIE EN HAUSSE CETTE ANNÉE, COMMENT ALLEZ-VOUS POURSUIVRE LE PLAN SILO DE LA COOPÉRATIVE ?

JEAN-SÉBASTIEN LOYER : L'objectif de la coopérative à travers le projet SCAEL 2025 est simple et complexe à la fois : conserver la meilleure proximité avec les agriculteurs et leur apporter les meilleurs services tout en optimisant la logistique et les coûts associés pour offrir la meilleure performance à nos adhérents. Pour ce faire, nous avons pris de grandes orientations que nous allons poursuivre au cours des prochains mois.

Premièrement, construire de nouvelles capacités de stockage et de travail du grain sur des sites qui, jusqu'à présent, étaient déficitaires en capacité. Deuxièmement, continuer de construire des plateformes de réception sur certains sites de collecte pour accélérer les temps de livraison pendant la moisson, des moissons de plus en plus accélérées et condensées.

Un exemple illustre parfaitement cette stratégie, la cession du silo de Gellainville à un partenaire industriel. Avec le développement de l'agglomération de Chartres, ce silo s'est trouvé de plus en plus enclavé et était utilisé quasi exclusivement comme site de dégagement pendant la moisson. Nous avons donc décidé de reconstruire des capacités de stockage au plus proche de la collecte de nos adhérents.

AU-DELÀ DU MAILLAGE TERRITORIAL, LE PLAN SCAEL 2025 AMBITIONNE LE DÉVELOPPEMENT DE FILIÈRES AGRICULTURE DURABLE. OÙ EN ÊTES-VOUS ?

JEAN-SÉBASTIEN LOYER : Les choses avancent puisque nous avons réalisé en juillet 2022 la première récolte et la première distillation de lavandin, une nouvelle filière au sein de la coopérative. Construire de véritables filières est un travail de longue haleine, un travail qui nécessite de construire un partenariat gagnant-gagnant pour tous les partenaires, agriculteurs, la coopérative et bien sûr le client.

Nous ambitionnons de poursuivre notre travail de développement des filières mais plus généralement notre objectif est d'être capable d'offrir l'accompagnement le plus personnalisé possible aux agriculteurs en fonction de la typologie de leur exploitation et de leurs projets et cela qu'il s'agisse de filières, de valorisation liée au carbone ou de circuits-courts.

LA SCAEL POURSUIT SA TRANSFORMATION DIGITALE AVEC LE DÉPLOIEMENT EN 2023 D'UN NOUVEAU SOCLE ERP / GESTION DES RÉFÉRENTIELS. POURQUOI CETTE STRATÉGIE ?

JEAN-SÉBASTIEN LOYER : Les enjeux du digital sont nombreux mais je n'en citerai que deux : amélioration de l'expérience client et optimisation de nos process et méthodes. D'un côté, les adhérents de la coopérative attendent toujours plus de réactivité, d'échanges et parfois d'autonomie.

D'un autre côté, nous avons des gisements de performance à mobiliser en interne pour optimiser certains process, améliorer la communication ou fluidifier les échanges. Avant de déployer une stratégie omnicanale ou de lancer des outils de dématérialisation, nous avons fait le choix de

refondre le cœur de notre système d'information avec un nouvel ERP et une gestion centralisée de nos référentiels.

Il s'agit de projets complexes qui ont mobilisé fortement les équipes ces derniers mois mais ces projets sont nécessaires pour construire un système d'information solide et suffisamment ouverts et évolutifs pour faciliter nos futurs projets informatiques.

« NOUS AVONS RÉALISÉ UNE MOISSON 2022 TRÈS SATISFAISANTE. C'EST UN SIGNAL ENCOURAGEANT QUI DOIT NOUS INCITER À POURSUIVRE NOS EFFORTS »

QUELLES SONT LES PERSPECTIVES POUR L'ANNÉE EN COURS 2022-2023 ?

JEAN-SÉBASTIEN LOYER : Nous avons réalisé une moisson 2022 très satisfaisante par rapport à l'année précédente. C'est un signal encourageant qui doit nous inciter à poursuivre nos efforts. L'activité des autres pôles est également encourageante à l'heure d'écrire ces lignes mais il est encore trop tôt pour tirer des conclusions. Nous allons poursuivre nos efforts !



UN MOT POUR CONCLURE ?

ÉRIC BRAULT : Je voudrais remercier au nom du conseil d'administration les agricultrices et les agriculteurs pour leur confiance en la coopérative. Cette confiance est un encouragement à poursuivre les actions lancées au service des adhérents et du territoire. Je tiens également à remercier chaleureusement la Direction et les équipes du Groupe SCAEL qui montrent un engagement sans faille. Au-delà des résultats, je ne peux que me réjouir de la dynamique en cours. C'est une réelle satisfaction pour le conseil d'administration et moi-même de constater à quel point les projets avancent en fédérant les énergies présentes au sein de notre Groupe SCAEL.

JEAN-SÉBASTIEN LOYER : Je tiens également à remercier et féliciter toutes les collaboratrices et collaborateurs du Groupe. Ils sont au cœur de notre projet SCAEL 2025, ils sont au cœur de tous les projets et leur investissement de chaque instant est un moteur fondamental dans la réussite de notre plan stratégique. Je pense que les prochains mois seront tout aussi rythmés de projets passionnants avec le déploiement de notre stratégie RSE, le renforcement de notre démarche qualité de vie au travail, le lancement de nouveaux projets de transformation digitale et la poursuite de nos efforts en matière d'optimisation de logistique ou transport.

LE GROUPE EN UN CLIN D'ŒIL

LE GROUPE SCAEL
EN 8 CHIFFRES
CLÉS :

74M€

capitaux propres

1 498M€

de C.A. consolidé

16M€

excédent brut
d'exploitation

450

collaborateurs

792^{kt}

de collecte

630^{kt}

de stockage

5 147^{Mt}

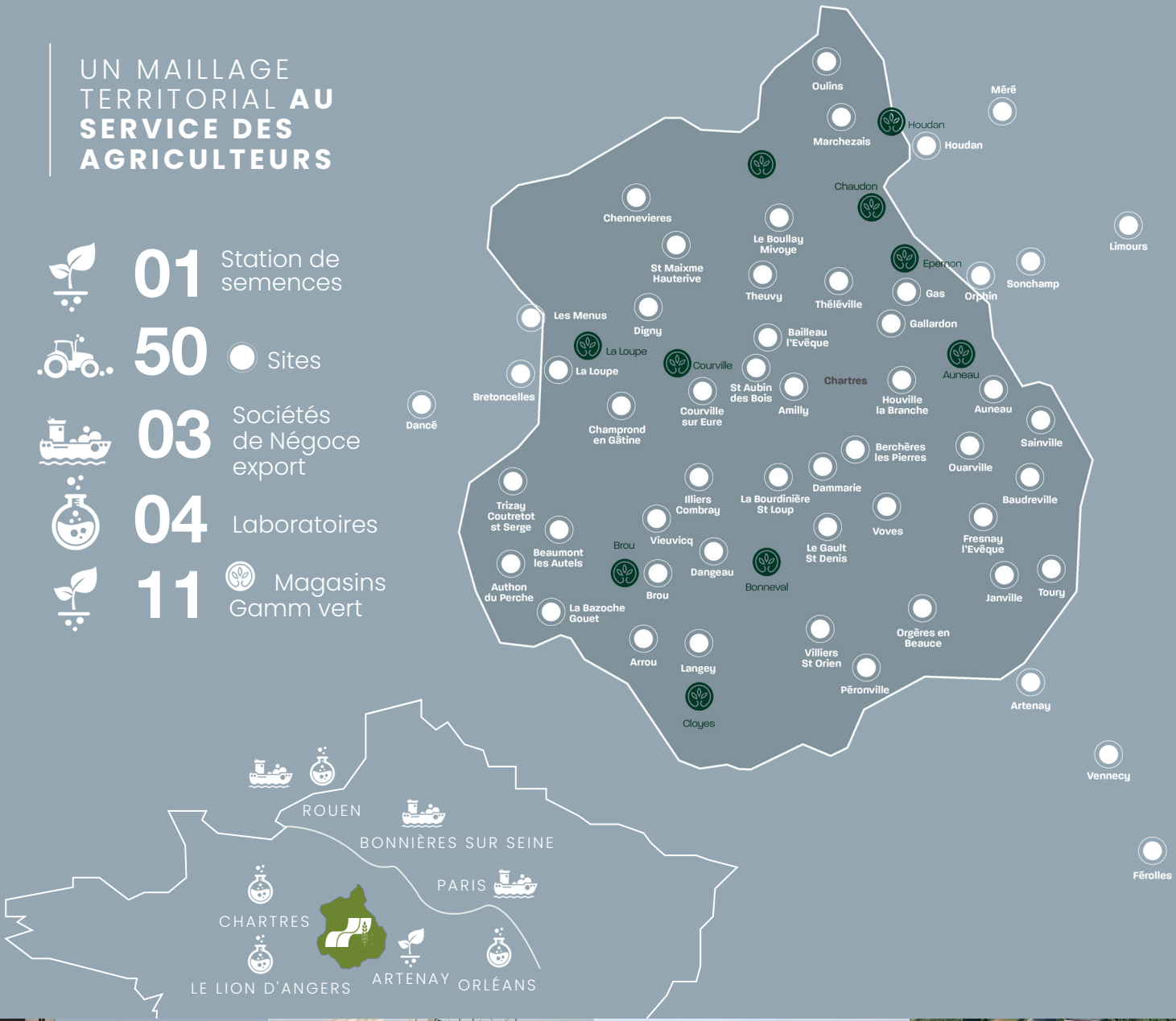
commercialisées

1 800

Agriculteurs
Adhérents

UN MAILLAGE
TERRITORIAL AU
SERVICE DES
AGRICULTEURS

- 01 Station de semences
- 50 Sites
- 03 Sociétés de Négocier export
- 04 Laboratoires
- 11 Magasins Gamm vert



MÉRÉ

HOUVILLE LA
BRANCHE

ILLIERS

ORGÈRES EN
BEAUCE

VOVES

BROU

CHENNEVIÈRES

ARTENAY



VISION ET ORGANISATION



02



14 VISION ET ORGANISATION

- 16 NOTRE PROJET D'ENTREPRISE
- 18 NOTRE VISION À 2025
- 19 LES 6 AXES DE SCAEL 2025
- 20 NOTRE STRATÉGIE RSE EN 10 AXES
- 28 UNE GOUVERNANCE ENGAGÉE



DES CHAMPS
OUVERTS
**SUR LE
MONDE !**

PROJET D'ENTREPRISE

”

**SCAEL 2025,
des champs
ouverts sur le
monde !**

La SCAEL est un groupe coopératif agricole qui prend ses racines en Eure-et-Loir et s'étend à ses départements voisins. Pour répondre aux attentes des agriculteurs, la coopérative s'est diversifiée avec des activités d'Export, de Laboratoire et de Distribution Grand Public.

Le Groupe SCAEL, au travers de ses Hommes, adhérents et collaborateurs, porte avec conviction ses valeurs : Audace, Engagement et Proximité.

Dans un contexte sociétal et réglementaire évolutif, nous ambitionnons d'être un partenaire privilégié des exploitations agricoles et de leur apporter des solutions et des services personnalisés, pour une agriculture performante et durable. Nous mettons nos expertises à disposition des initiatives des agriculteurs de notre territoire pour favoriser l'émergence de projets innovants.

À travers son projet SCAEL 2025, le Groupe affirme son positionnement et son ancrage territorial. À la recherche de l'excellence opérationnelle, il s'engage résolument dans la voie du changement : celui de la digitalisation, de la transversalité et de l'agilité.

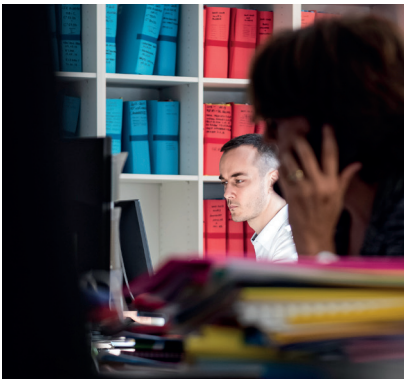
NOTRE VISION À 2025



6 axes	1	2	3	4	5	6
	Organisation	Filières agriculture durable	Responsabilité sociétale des entreprises	Innovation	Digitalisation	Maillage territorial
Valeurs	Engagement – Audace – Proximité					

LES 6 AXES SCAEL 2025

Le plan SCAEL 2025 définit la stratégie du Groupe SCAEL et son ambition à cinq ans. Construit par le Conseil d'Administration et la Direction du Groupe SCAEL, ce plan est structuré autour de six axes opérationnels majeurs.



Optimiser notre organisation

Cultivons l'efficacité



Développer des filières agriculture durable

Cultivons durablement



Déployer une démarche RSE

Cultivons nos pratiques éco-circulaires



Faire évoluer notre relation adhérents grâce au digital

Cultivons l'excellence relationnelle



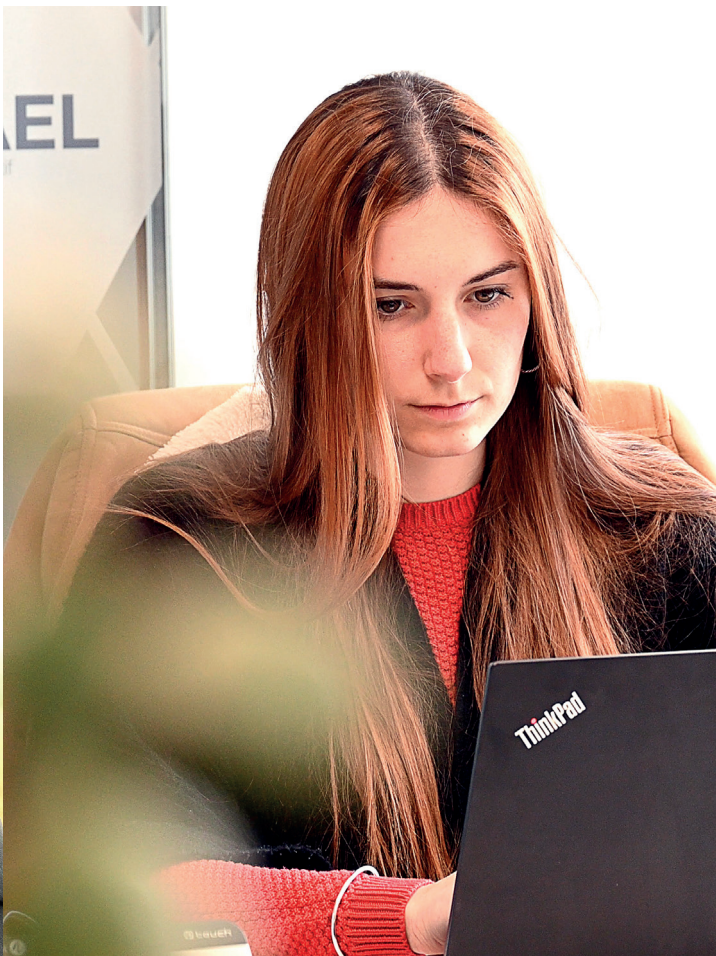
Construire de nouvelles offres et services innovants

Cultivons notre différence



Redéployer notre maillage territorial

Cultivons une proximité source de valeurs



**ACCOMPAGNER
LES MUTATIONS
DES
EXPLOITATIONS
EN PROPOSANT
DES SYSTÈMES DE
DIVERSIFICATION**

NOTRE STRATÉGIE RSE À TRAVERS **10 ACTIONS** **CONCRÈTES ET MESURABLES**

Le Groupe SCAEL s'engage à atteindre ses objectifs RSE d'ici 2025, il recense déjà chaque jour sur le terrain les actions menées par ses collaborateurs et ses adhérents. Nous considérons que le succès de notre démarche RSE passera par la mobilisation de nos parties prenantes internes et externes. Notre démarche se veut participative et évolutive.

Nous vous proposons de découvrir ici dix actions concrètes en faveur d'un modèle de gestion que nous ambitionnons plus juste, plus performant et plus durable.

MESURER NOS IMPACTS À TRAVERS **DES INDICATEURS CLAIRS ET TRANSPARENTS**

Le succès de notre démarche RSE passera par un pilotage au plus juste de nos actions et une mesure concrète de nos progrès. Ainsi, ce ne sont pas moins de 21 indicateurs de performance répartis en trois catégories qui ont été définis.

Les 9 indicateurs de performance sociale visent à mesurer le bien-être et l'épanouissement des collaborateurs (part des effectifs en CDI, index d'égalité professionnelle, taux de fréquence des accidents, etc.).

Les 6 indicateurs de performance sociétale calculent notre impact sur le marché de l'emploi, la valorisation du tissu économique local ou encore notre engagement dans les filières durables.

Enfin, **les 15 indicateurs de performance environnementale** mesurent l'optimisation énergétique, la part des déchets valorisés ou encore la surface de collecte en agriculture biologique.

Découvrez tous
nos indicateurs sur
www.groupe-scael.com

Favoriser les circuits courts

Offrir de nouveaux débouchés aux agriculteurs, soutenir leurs projets entrepreneuriaux, participer à la dynamisation de notre territoire. Autant d'objectifs que la SCAEL a souhaité atteindre en créant la plateforme logistique Sur le Champ ! avec la Chambre d'Agriculture d'Eure-et-Loir. Sur Le Champ ! est une plateforme dédiée aux professionnels (restaurateurs, GMS,...) et aux particuliers souhaitant s'approvisionner auprès de producteurs euréliens et des départements limitrophes.

	Résultats 19/20	Résultats 20/21	Résultats 21/22	CIBLE 2025
Nombre de partenariats locaux engagés par la SCAEL grâce à la plateforme Sur Le Champ !	115	149	249	281

Développer nos filières bio et accompagner les agriculteurs dans la certification HVE

Agriculture Raisonnée, Agriculture Biologique, Agriculture Urbaine, la SCAEL ambitionne de porter toutes les formes d'agriculture. Au cœur de notre stratégie d'accompagnement des agriculteurs figure ainsi la mise en place de filières tracées mais aussi l'accompagnement aux certifications HVE et le développement de l'Agriculture Biologique.

	Résultats 19/20	Résultats 20/21	Résultats 21/22	CIBLE 2025
Surface de production sous engagements filières raisonnées et tracées (ha)	3 412	5 073	5 714	14 439
Surface de collecte en agriculture biologique (ha)	779	1 050	1 833	3 797

Structurer une offre de services en faveur de l'environnement

La Coopérative mobilise ses équipes pour accompagner les agriculteurs avec une gamme de services sur-mesure. À ce titre, nos services participent à une meilleure gestion des ressources naturelles.

L'irrigation des cultures est par exemple optimisée grâce à un réseau de stations météo connectées couplé à des sondes hydriques.

Nous sommes également investis dans la gestion qualitative de l'eau du territoire à travers l'optimisation de la gestion azotée au champ. Nous accompagnons les agriculteurs dans une nouvelle démarche de paiement pour services environnementaux sur une durée de 5 ans, sur l'aire d'alimentation de captage de Chartres Métropole. Cela se traduit par la mise en place de cultures diversifiées plus favorables à la qualité de l'eau souterraine.

	Résultats 18/19	Résultats 19/20	Résultats 20/21	Résultats 21/22	CIBLE 2025
Surfaces pilotées avec OAD (ha)	34 261	36 400	38 700	45 700	47 780
Surfaces déployées sous couverts (ha) (Semences pour interculture ; semences CIPAN (réglementaire) ; hors fourragère)	9 118	9 292	8 688	7 450	10 000
Surfaces déployées fertilisées en engrais organiques (ha)	3 458	4 023	3 814	6 029	5 000

Valoriser nos déchets

La Coopérative est membre actif de la filière Adivalor qui permet de récupérer 100% des emballages vides de nos agriculteurs (emballages vides de produits santé du végétal, de fertilisants, de semences, films agricoles...). La coopérative assure également un suivi rigoureux de ses propres déchets (bois, métaux, cartons, plastiques, etc.) sur l'ensemble de ses sites et valorise 25% d'entre eux.

	Résultats 18/19	Résultats 19/20	Résultats 20/21	Résultats 21/22	CIBLE 2025
Part de déchets valorisés* (%) sur le volume total des déchets valorisables	plus de 95	plus de 95	plus de 95	plus de 95	100

*La valorisation consiste dans " le réemploi, le recyclage ou toute autre action visant à obtenir, à partir des déchets, des matériaux réutilisables ou de l'énergie " (loi du 13 juillet 1992).

Favoriser le bien-être au travail et travailler l'ergonomie des postes de travail

Nous considérons que le bien-être au travail est source d'épanouissement, de productivité et de créativité. En relation avec les représentants du personnel, nous avons donc initié une réflexion de fond sur l'ergonomie des postes de travail.

La répartition de nos équipes sur un grand nombre de sites peut être un facteur d'isolement, nous ambitionnons de renforcer les temps de sociabilité propices aux échanges informels. Par exemple, nous proposons régulièrement des activités sportives, un site intranet dédié à l'actualité de l'ensemble de nos filiales ou encore des kits d'intégration pour les nouveaux arrivants.

Plus récemment, notre nouveau laboratoire d'analyse Microsept a été repensé pour répondre aux besoins des techniciens, des préleveurs et du personnel administratif.

	Résultats 18/19	Résultats 19/20	Résultats 20/21	Résultats 21/22	CIBLE 2025
Taux d'absentéisme (%)	7,40	4,49	4,04	3,83	3,50

Participer à la pérennité et la rentabilité des exploitations agricoles

Nos capacités à analyser rationnellement le potentiel d'une exploitation et ses capacités à rejoindre une filière permettent de fournir un bilan complet aux producteurs en estimant, selon la demande, les débouchés économiques. La qualité des sols, le coût des infrastructures, les bénéfices potentiels, les impacts sur l'environnement, sont autant de critères qui entrent en compte et accompagnent nos adhérents vers un mode d'agriculture qui leur correspond.

	Résultats 19/20	Résultats 20/21	Résultats 20/21	CIBLE 2025
Surface de production sous engagement filière (ha)	23 470	31 629	32 282	40 150

Valoriser nos métiers et assurer la transmission des savoirs

Que ce soit par la valorisation des produits locaux, le recrutement et la formation des jeunes diplômés, nous œuvrons à créer des ponts entre les générations tout en assurant la transmission des compétences.

	Résultats 18/19	Résultats 19/20	Résultats 20/21	Résultats 21/22	CIBLE 2025
Part des effectifs en stage et en alternance (au 31/12 de la période) (%)	2,27	1,83	3,60	4,19	5

	Résultats 18/19	Résultats 19/20	Résultats 20/21	Résultats 20/21	CIBLE 2025
Part des effectifs en CDI (au 31/12 de l'année) (% ETP)	89,3	87,3	84,46	84	88

Un pilotage rigoureux de notre démarche carbone

Une culture d'entreprise responsable se pilote sur la base d'une connaissance fine de notre empreinte carbone. L'objectif du **Bilan Carbone®** est de calculer l'ensemble des émissions de gaz à effet de serre de nos filiales. Dioxyde de carbone, méthane, protoxyde d'azote... des émissions de plusieurs types de gaz sont passées en revue.

La mesure précise de notre empreinte carbone permettra d'élaborer un plan d'action visant :

- La réduction de notre impact environnemental sur le temps long, afin de contribuer à la neutralité carbone mondiale ;
- La résilience de nos activités face au dérèglement climatique. Cela se traduit par la réduction de l'impact du changement climatique sur nos activités, en accompagnant l'adaptation de notre entreprise à un climat changeant, par anticipation des vulnérabilités et de l'exposition aux risques stratégiques et physiques.

INTERVIEW AGRICULTEUR

Jonas Delalande a repris l'exploitation familiale depuis 3 ans après avoir exercé quelques années comme trader. En ayant pris le chemin de la diversification, l'agriculteur de 31 ans a fait de son exploitation un véritable point d'attraction à l'échelle locale et départementale.

« Mes parents voulaient que j'aille voir ce qu'il se passait ailleurs avant de reprendre la ferme. » Jonas décroche un master en Ingénierie à l'ESA d'Angers, spécialité Productions végétales et marchés internationaux. Son épouse, Mélanie, est fille et petite-fille de commerçant, et réalise ses études en commerce international. Jonas exerce

**« CETTE
ACTIVITÉ NOUS
APPORTE UNE
VRAIE SÉRÉNITÉ
CAR C'EST
UNE SECONDE
SOURCE DE
REVENUS. »**

en début de carrière en tant que trader junior chez Invivo puis en tant que chargé de la commercialisation du blé pour une vingtaine de négociants à la Rochelle. Avant de s'engager dans leur nouvelle vie d'agriculteurs, le couple s'octroie une pause, voyageant en Asie et en Australie. Enfin, en 2019, c'est le retour sur l'exploitation. Sur 390 hectares, il cultive du blé, de l'orge, du maïs, du colza et dans une moindre mesure des lentilles et du tournesol. Là, le dessein de développer la vente de produits locaux permet à Mélanie de trouver sa place dans ce projet de vie. Dans la ferme du XVI^{ème} siècle, les granges sont restaurées en épicerie.

SUCCESS STORY À MAGNY-LES-HAMEAUX

« Pendant le second confinement, l'affluence à la boutique a été très forte. On se faisait dévaliser tous les week-ends ! Les gens sont d'abord venus par curiosité. Depuis, notre clientèle vient faire le plein pour la semaine ». Depuis deux ans, un

labyrinthe dans un champ de maïs situé à côté de la boutique séduit les familles franciliennes. Quelques animaux tels que des chèvres, des lamas et des ânes complètent la liste d'atouts du site pour les visiteurs. Le couple est heureux dans sa vie de chef d'entreprise. « Il n'y a pas deux jours qui se ressemblent, c'est un travail passionnant. »

DU BLÉ LOCAL DANS LES ASSIETTES DE LA COMMUNE

Une partie du blé issu de la production de Jonas est moulue à Rambouillet, où est fabriquée la farine qu'il revend à la boulangerie du village. « Là, on sait que c'est notre blé qui est utilisé par le boulanger. C'est génial, pour un céréalier, de pouvoir goûter concrètement au fruit de son travail ! ». Une autre partie de sa farine est utilisée dans les menus des cantines des écoles communales, en partenariat avec l'entreprise de restauration hors domicile Sodexo.

CONTRIBUER À LA DYNAMIQUE DU TERRITOIRE

Il y a trois ans, il n'existait pas dans la région de magasin de producteurs. Souhaitant proposer une grande variété de produits à des prix accessibles, leur offre commerciale comprend presque 2000 produits fermiers locaux et/ou en circuit court. Une partie de leur approvisionnement est réalisé via la plateforme logistique Sur le champ!, du Groupe SCAEL. « Le fonctionnement est très simple. Nous réceptionnons deux commandes par semaine : légumes, crèmerie, pâtes, œufs ». Au total, Jonas travaille en partenariat avec une centaine de producteurs et emploie quatre salariés en CDI et un apprenti en BTS Vente.

UNE VITRINE DE L'AGRICULTURE POUR LE GRAND PUBLIC

Adhérent de la coopérative SCAEL, ses céréales sont envoyées au dépôt de Marchezais. « Le point crucial pendant la moisson est la logistique car je n'ai pas d'espace de stockage. Je suis très satisfait de l'efficacité logistique de la coopérative ». Jonas bénéficie également de l'offre Farmstar. « Il s'agit d'un service rentable : l'agriculture de précision m'aide beaucoup à moduler mes interventions au champ et à faire des économies ». Jonas tient à communiquer sur les réseaux sociaux pour expliquer aux citoyens que l'agriculture peut être intelligente.

« Avec les avancées techniques et technologiques appliquées dans notre domaine, nos pratiques ont très largement évolué depuis les années 1970 et nous devons le faire savoir. »



**JONAS
DELALANDE
AGRICULTEUR
À MAGNY-LES-
HAMEAUX (78)**



LA GOUVERNANCE, CONSEIL ET COMMISSIONS

SCAEL, UN GROUPE COOPÉRATIF AGRICOLE

Fondée par des agriculteurs pour des agriculteurs il y a plus de 130 ans, la SCAEL est un groupe coopératif agricole. Sa gouvernance est basée sur le principe « un homme, une voix ». Ainsi, chaque coopérateur dispose d'une voix pour donner son avis sur les projets de développement envisagés pour le Groupe, quelle que soit la taille de son exploitation.

En plaçant les hommes au cœur de son fonctionnement, le modèle coopératif permet aux 1800 agriculteurs adhérents de participer à la définition de la stratégie du Groupe, en tant que copropriétaires, mais aussi fournisseurs et clients. Aujourd'hui, le Groupe coopératif SCAEL s'engage aux côtés des agriculteurs pour être créateur de valeur sur son territoire, en œuvrant au développement d'une agriculture française moderne, durable et performante à l'international.

DES AGRICULTEURS AU CŒUR DE LA GOUVERNANCE

Présidé par Éric BRAULT, agriculteur à Dangeau, le Groupe coopératif SCAEL est administré par 17 agricultrices et agriculteurs d'Eure-et-Loir parmi lesquels 10 constituent le Bureau du Conseil d'Administration.

Ces administrateurs forment un organe collégial qui fixe les orientations stratégiques de la coopérative et en contrôle la bonne exécution. Ils sont élus en Assemblée Générale plénière tous les ans par leurs pairs.

Si le Conseil d'Administration représente la totalité de notre territoire et reflète la diversité de nos productions végétales et animales, un point d'honneur a été mis à apporter du renouveau au sein du Conseil ces dernières années.

Ainsi, un tiers des administrateurs a moins de 40 ans et leur moyenne d'âge est de 51 ans. Composé par ailleurs de 12% de femmes, le Conseil compte 5 nouveaux administrateurs élus ces 5 dernières années. L'alliance de la jeunesse et de l'expérience fait de la gouvernance du Groupe une véritable richesse et permet d'envisager sereinement l'avenir pour faire face aux enjeux du monde agricole.

Le Conseil se réunit en moyenne une fois par mois pour décider des investissements et des moyens à mobiliser afin de mettre en œuvre la politique définie au préalable. Depuis 2019, la Gouvernance a été renforcée et structurée par la mise en place de



commissions thématiques, composées de 3 à 4 administrateurs dont 1 référent, et d'un ou plusieurs responsables opérationnels de l'activité.

La diversité des profils qui composent ses commissions permet ainsi à chaque administrateur d'être pleinement impliqué dans les projets du Groupe et d'apporter son expertise dans des domaines variés pour un pilotage plus efficace de la stratégie. En pratique, chacun d'eux participe au moins à une commission. En revanche, par souci d'équité et de charge de travail qu'un tel fonctionnement suppose, un administrateur ne peut pas participer à plus de 2 commissions.

Au nombre de quatorze, elles se tiennent une à deux fois par an, en complément des réunions du Conseil d'Administration.

THÈMES DES 14 COMMISSIONS :

- | | | | |
|--|--|---|------------------------------|
| • Agro, Semences, Bio et Nouvelles Cultures (filières) | • Communication et Relations Extérieures | • Immobilier et Patrimoine | • Suivi du Budget du Conseil |
| • Céréales et Politiques Commerciales | • Distribution Grand Public | • Laboratoires | • Audit et Rémunération |
| | • Élevage | • Plan Silo, rénovation et mise à niveau des outils | • OLIS |
| | • Gestion, Finances et Contrôles | • Trading Export | • Club Avenir |

LE CONSEIL D'ADMINISTRATION



Eric BRAULT
Président

Présidé par **Eric BRAULT**, le conseil d'administration de la SCAEL se veut en adéquation avec son époque pour préparer l'agriculture de demain, tout en valorisant son héritage.

Ensemble, les administrateurs fixent les orientations stratégiques de la coopérative et en contrôlent la bonne exécution. Les valeurs et le projet de la coopérative, porteurs de sens et motivants, développent la fierté d'appartenance des coopérateurs engagés et renforcent l'attractivité de notre structure.

« UNE RELATION
APPROFONDIE,
TRANSPARENTE
ET RICHE EST
ENGAGÉE AVEC LES
ADMINISTRATEURS. »



Philippe SCHMIT
Vice-président



Denis-Marc SIROT-FOREAU
Vice-président



Dorian DUTEILLEUR
Trésorier



Hugues ROBERT
Secrétaire



Caroline JALLERAT
Membre du Bureau



Jean-François MINIER
Membre du Bureau



Florent TESSIER
Membre du Bureau



Thierry LANGLOIS
Membre du Bureau



Vincent DOUSSET
Membre du Bureau



Élodie LEVACHER
Administratrice



Édouard BILLARD
Administrateur



Laurent EVEZARD
Administrateur



Max DUBOIS
Administrateur



Florian BOURDELOUP
Administrateur



Guillaume EGASSE
Administrateur



Pascal BOUCHER
Administrateur

LE COMITÉ DE DIRECTION



Jean-Sébastien LOYER
Directeur Général

Autour de son Directeur Général, Jean-Sébastien LOYER, l'équipe de Direction est composée d'un Comité de Direction (CODIR), constitué de 8 directeurs.

Chacun des cinq pôles d'activité de la coopérative y est représenté : Pôle Agricole, Pôle Négoce-Export, Pôle Distribution Grand Public, Pôle Laboratoires et Services et Pôle Innovation et Développement.

Un comité exécutif, composé de cinq directeurs (Comex) constitue par ailleurs une instance de réflexion, d'échanges et de discussion autour des enjeux du groupe.

« L'ÉNERGIE DES COLLABORATEURS ET DES AGRICULTEURS EST LE MOTEUR DE LA COOPÉRATIVE »



Arnaud GRYPONPREZ
Directeur Adjoint
Administratif et Finances
COMEX



Lionel GIBIER
Directeur Pôle
Agricole
COMEX



Rodolphe QUENARDEL
Directeur Pôle
Négoce Export et Collecte
COMEX



Julien MALHERBE
Directeur Digital et
Communication
COMEX



Sébastien DA COSTA
Directeur Pôle
Distribution Grand Public



Jérôme NAIL
Directeur Pôle
Laboratoires et Services



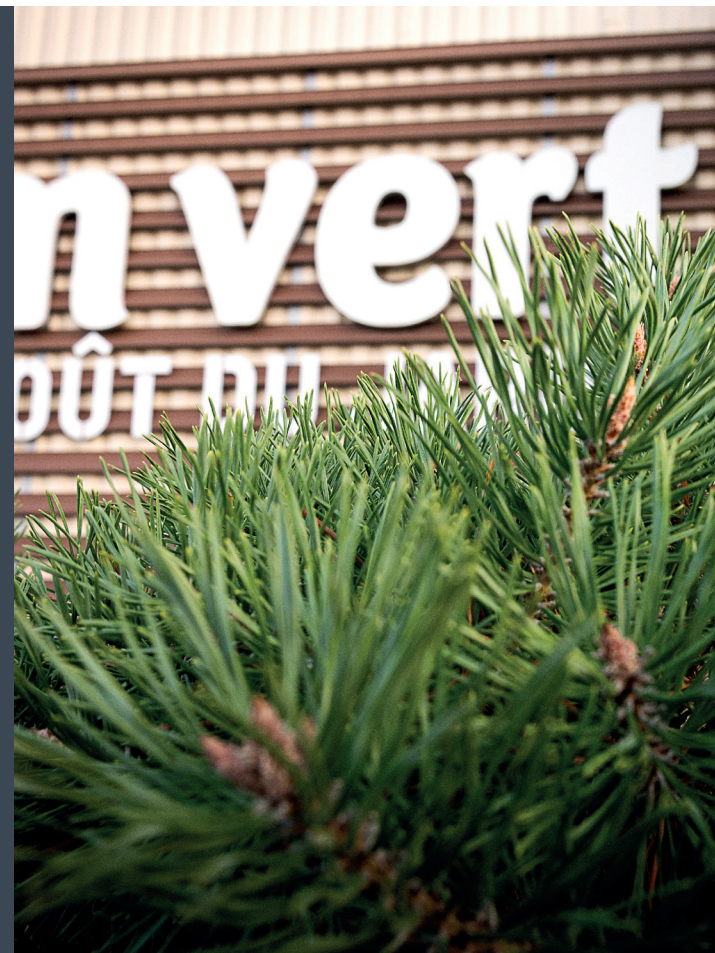
Pascal MARE
Directeur Technique QSE
et Exploitation



Joël LORGEUX
Directeur
Département Agronomie



NOS PÔLES D'ACTIVITÉS



03



36 NOS ACTIVITÉS

- 38 AGRICOLE
- 48 NÉGOCE
EXPORT
- 54 LABORATOIRES
ET SERVICES
- 60 DISTRIBUTION
GRAND PUBLIC
- 66 INNOVATION
ET DÉVELOPPEMENT

NOS ACTIVITÉS

Notre volonté d'accompagner les agriculteurs à tous les stades de production, de la semence à l'exportation, nous a conduit à diversifier nos métiers.

Aujourd'hui, la SCAEL met son savoir-faire au service d'une agriculture solide et performante et poursuit son engagement à travers le développement de services innovants.

PÔLE AGRICOLE

Cœur battant de la coopérative, le Pôle Agricole accompagne l'agriculteur à chaque étape de ses productions.

Des semences jusqu'à la collecte, nos équipes travaillent au plus près du terrain pour fournir des services et des solutions adaptés aux besoins de chacun.

PÔLE NÉGOCE EXPORT

Le Pôle Négoce Export est structuré autour de 3 sociétés : Lecureur, Bonnières Trading et Sigma Conseil.

Il rassemble une équipe d'experts des marchés des grains et est un acteur historique du négoce international de céréales.

Depuis l'analyse des marchés jusqu'à l'exportation de céréales, le Pôle Négoce Export agit en interaction avec les équipes de la SCAEL pour contribuer à une meilleure valorisation de la production de nos agriculteurs.



PÔLE DISTRIBUTION GRAND PUBLIC

Dans nos 11 magasins Gamm Vert, nos conseillers vendeurs proposent aux professionnels et au grand public une offre spécialisée : jardinage, animalerie, produits du terroir et végétal, textile.

En magasin, en livraison directe ou en Click and Collect, la priorité est de donner un accès à des produits de qualité et à une alimentation locale à tous. Le tout, en rémunérant les producteurs à leur juste valeur.

PÔLE LABORATOIRES ET SERVICES

Grâce à leur réactivité et à la fiabilité de leurs analyses, les équipes de notre pôle Laboratoires et Services accompagnent et conseillent les entreprises de l'agriculture céréalière, de l'agro-alimentaire, de l'industrie pharmaceutique, de la cosmétique, de la diététique, les Grandes et Moyennes Surfaces, les métiers de bouche et les métiers de l'eau.

De l'analyse au conseil en passant par la formation, nos laboratoires répondent aux problématiques réglementaires.

PÔLE INNOVATION ET DÉVELOPPEMENT

Conscient que le monde bouge rapidement, le Groupe SCAEL a réorganisé son pôle Innovation et Développement pour structurer la gestion de ses projets innovants.

Économie circulaire, productions agricoles au cœur des villes, outils numériques, le Groupe est en recherche permanente de nouvelles sources de revenus pour nos agriculteurs.



**ACCOMPAGNER
LES MUTATIONS
DES
EXPLOITATIONS
EN PROPOSANT
DES SYSTÈMES DE
DIVERSIFICATION**

NOS PÔLES D'ACTIVITÉ ► AGRICOLE

PÔLE AGRICOLE

205^{ME} 2020/21

311M€

Chiffre d'affaires

587^{KT} 2020/21

792kt

Collecte

53 en 2020/21

50

Sites de collecte

SEMENCES

La performance débute avec des semences de qualité. De la multiplication des semences certifiées jusqu'au traitement à la ferme, SCAEL a la solution qui vous convient.

AGRONOMIE ET SERVICES

Grâce à notre gamme complète de services et de produits, nos adhérents peuvent optimiser leurs itinéraires culturaux.

FILIÈRES ET COLLECTE

Le service Collecte se mobilise toute l'année pour faciliter la commercialisation et la valorisation des productions des adhérents, notamment grâce aux filières proposées.

ALIMENTATION ANIMALE

Grâce à notre gamme complète d'aliments et de produits d'élevage, nos adhérents éleveurs optimisent leurs productions animales.

SANTÉ DU VÉGÉTAL

La coopérative référence des produits de santé du végétal, ainsi que des semences, de manière à fournir à nos adhérents agriculteurs un large choix de solutions ayant prouvé leur efficacité.

ACCOMPAGNEMENT DES TRAVAUX AGRICOLES

Notre filiale Prestarfarm peut assurer tous vos travaux, du semis à la récolte.

Lecureur
SEMENCES

sensoriel.

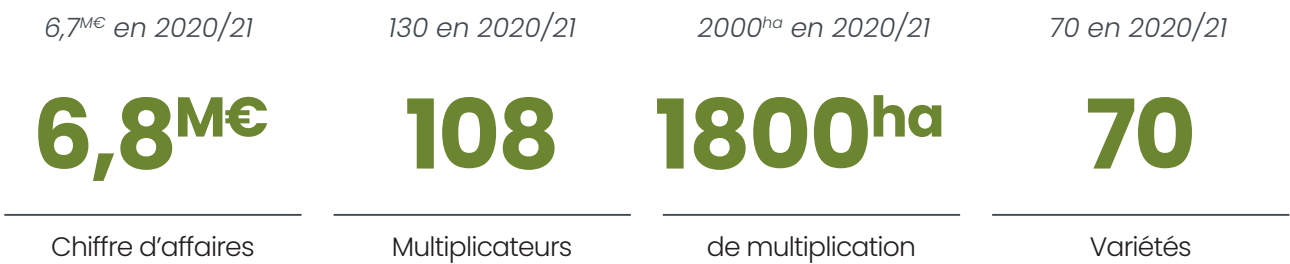
**AGRI
TRANSPORT**

**solu
farm.**

**nutri
farm.**

**presta
farm.**

SEMENCES



Sur l'exercice 2021/2022, l'activité de production de semences certifiées a connu une forte croissance. Alors que l'orientation stratégique vers le bio se confirme pour Lecureur Semences, l'activité logistique de la station est reconnue en local comme à l'international.

Bilan 2021/22

DES VOLUMES EN HAUSSE MALGRÉ UNE LÉGÈRE BAISSÉ DE L'ACTIVITÉ DE PRESTATION

Le circuit court SCAEL a atteint un volume de production de 38 000 q. Quant au circuit long, il a connu une hausse de 13%. La plupart des espèces ont progressé, notamment l'orge d'hiver, les pois de printemps et les espèces bio. L'activité de prestation chez nos partenaires obtenteurs marque une baisse de volume

au cours de cette dernière campagne, passant ainsi de 39 000 q à 36 500 q. Cette baisse s'explique principalement par la diminution des productions d'hybrides d'orge et de blé.

Concernant le pois potager, malgré des rendements en production de semences encore moyens, les hausses des surfaces et des volumes produits en prestation confortent la stratégie de diversification établie depuis plusieurs années par la coopérative.

LE BIO EN PROGRESSION

L'année a été marquée une nouvelle fois par le développement de l'activité bio, tant sur le circuit court SCAEL que le circuit long Semences de France.

UN SAVOIR-FAIRE LOGISTIQUE RECONNU

Le service de livraison de semences chez les agriculteurs au départ de la station se poursuit. À ce niveau, il est à souligner que près de 80% des agriculteurs ont pu être livrés en un seul apport avant fin septembre (hors blé dur), atout pour satisfaire nos adhérents. Cela représente 40% des volumes vendus en 2021/22.

D'autre part, ce savoir-faire logistique est valorisé auprès d'un client obtenteur international pour la troisième année consécutive. Celui-ci a confié aux équipes de Lecureur Semences toute l'activité stockage et logistique pour son marché de semences de pois potagers, en France et à l'international. Sur l'année écoulée, c'est à nouveau plus de 3 500 palettes et 125 000 doses de pois potagers destinés à l'industrie agro-alimentaire qui ont transité sur notre plateforme à destination de plus de 25 pays.

Perspectives 2022/23

Lecureur Semences garde plus que jamais l'objectif de fournir des semences certifiées de qualité, alliant pureté, progrès génétique et protection sanitaire haut de gamme, dans le but d'offrir aux adhérents et clients du Groupe SCAEL les meilleures solutions techniques du marché.

Ainsi, l'offre variétale proposée par la coopérative SCAEL permet aujourd'hui de poursuivre la bonne dynamique de vente sur notre circuit court, avec des performances de variétés installées en blé tendre élevées, comme Chevignon et KWS Ultim. Des nouveautés sont également attendues cet automne

comme Su Addiction, RGT Pacteo ou encore nos orges tolérantes JNO LG Zebra ou KWS Exquis. Les enjeux pour les années à venir :

- Développer nos parts de marché et le volume des semences certifiées au travers du progrès génétique, véritable levier pour accompagner la baisse des produits phytosanitaires et répondre aux enjeux environnementaux.

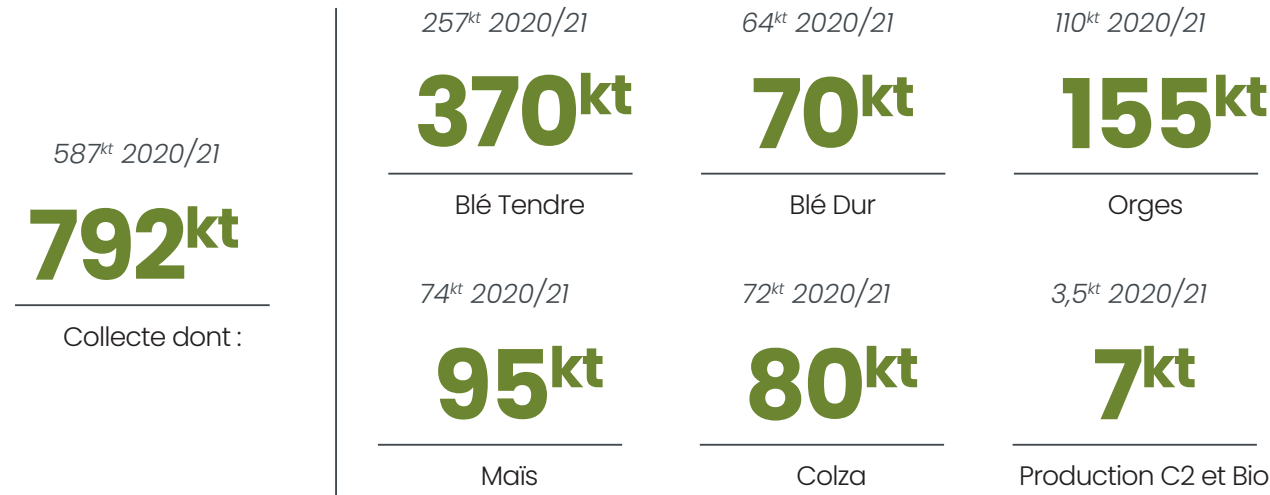
- Accompagner l'essor du bio avec une offre de semences biologiques adaptée et répondant aux attentes des agriculteurs. À ce niveau, un projet

d'investissement d'outils de traitement spécifique et d'ensachage industrialisés est en cours de mise en place avec le concours de l'Agence Bio.

- Maintenir et développer notre savoir-faire logistique grâce à un investissement spécifique renforçant nos accords de partenariat long terme.

C'est dans cette voie portée par l'innovation, la performance et la qualité que Lecureur Semences souhaite s'inscrire pour les années à venir.

COLLECTE ET FILIÈRES



La moisson 2021 fut longue, tardive et atypique mais bonne en volume. Celle-ci a débuté avec plus de 10 jours de retard sur une année normale. La première benne est arrivée le 1^{er} juillet et la dernière le 31 août. Ce fut deux mois de moisson avec des jours d'arrêt, du stress et des craintes sur les rendements et les qualités. La logistique a dû s'adapter pour recevoir plusieurs produits à la fois dans de nombreux silos. Les horaires d'ouverture ont été assouplis et les normes de réception en humidité ont été remontées à 17% en céréales, sans frais de séchage.

Bilan 2021/22

BLÉ TENDRE

Le rendement moyen est de 83 q/ha. Ceci est légèrement décevant, et est dû à des dégâts de gel, un printemps sec et des températures froides en fin de cycle. Il n'y a pas eu de problème de protéine mais des Poids Spécifiques (P.S.) bien souvent dégradés avec une moyenne à 75. Le marché a évolué en fonction des qualités avec des différences de prix importantes entre le meunier et le fourrager. Les outils de la coopérative ont permis dans ces conditions extrêmes

de travailler la marchandise, afin de réduire au maximum les pénalités du marché et valoriser au mieux les productions de nos adhérents.

BLÉ DUR

Les rendements du blé dur sont décevants, à 65 q en moyenne. Toutefois, ce sont surtout les qualités qui ont inquiété. L'excès de pluviométrie et le froid ont déclenché le phénomène de pré-germination, qui a fait descendre fortement le temps de chute de Hagberg aux alentours de 100 pour une norme

à 250. De même, la moyenne des P.S. est à 76 quand la norme est à 78. Là encore, les outils de triage de la coopérative ont été bien utiles pour satisfaire les exigences de nos clients. À la faveur d'une piètre récolte canadienne, le marché s'est emballé et les blés durs ont été très bien valorisés malgré leur qualité.

ORGE

Avec une moyenne à 85 q, l'orge présente des rendements supérieurs aux attentes. Les qualités ont été au rendez-vous, que ce soit en protéines, en P.S. ou en calibrage. Le marché des orges de brasserie a été très dynamique, toujours tiré par les pays asiatiques, avec des primes très intéressantes par rapport à la mouture.

MAÏS

La sole importante de l'année en maïs, cumulée à d'excellents rendements, donne une collecte exceptionnelle. La météo annuelle fait que les maïs ont été tardifs, il manquait bien souvent 150 à 200°C à la date de récolte habituelle. Pour tenir compte de cette situation et ne pas pénaliser les maïsiculteurs, la coopérative a décidé de ne pas augmenter les frais de séchage malgré les hausses du prix du gaz.

COLZA

Les rendements sont très hétérogènes en fonction des parcelles. La moyenne est à 37 q/ha et les teneurs en huile ont été plus faibles que l'an dernier. Les défaillances en canola ont permis au marché d'atteindre des sommets en termes de prix.

PRODUCTION C2 ET BIO

Nous avons collecté 6100 t de blés, orges, maïs, triticales et féveroles en production C2 et bio. La commercialisation de ces productions a été réalisée par l'Union Coop Bio Céréales, UCBC, pour la dernière année.

AGRITRANSPORT

Agritransport a vu sa flotte augmenter de 18 à 28 camions, maintenant à 6 le nombre de tracteurs fonctionnant à l'oléo100. L'équipe a doublé avec l'arrivée d'un directeur et de 10 conducteurs supplémentaires. Au total, 350 000 t de céréales ont été transportées par Agritransport cette année.

Perspectives 2022/23

Les cycles agricoles confirment les prévisions du réchauffement climatique et l'année 2022 a battu de nouveau des records climatiques éloignés de la normale.

Un printemps sec et chaud a suivi un hiver doux et humide. Un épisode de grêle a été très actif début juin, au point d'anéantir de nombreuses parcelles. La moisson 2022 a été très précoce et sans pluie, synonyme de qualité. Les céréales et le colza ont bien résisté aux pics de température et à la sécheresse.

Les rendements sont donc globalement corrects en moyenne, sauf dans les secteurs ayant souffert de la grêle. La coopérative continue d'investir dans des plateformes de collecte afin d'améliorer les services aux adhérents, là où c'est nécessaire.

L'activité d'Agritransport est amenée à être encore plus dynamique, avec le renfort de 2 collaborateurs au siège et une hausse du nombre de conducteurs et de camions.

Une 2^{de} station oléo 100 est à l'étude. Nos futurs 12 camions à l'oléo100 contribueront à l'amélioration du bilan carbone de l'entreprise. Agritransport reste en veille active sur les camions électriques, idéaux pour les transferts intersilos sur petites distances.

AGRONOMIE ET SERVICES

953 ^{K€} 2020/21	760 ^{K€} 2020/21	4802 en 2020/21	25 en 2020/21
936^{K€}	960^{K€}	4850	35
Chiffre d'affaires service Solufarm	Chiffre d'affaires Prestafarm	Micro-parcelles d'expérimentation	Diagnostic Carbone et HVE
47,7 ^{M€} 2020/21	22,8 ^{M€} 2020/21	6,5 ^{M€} 2020/21	15,4 ^{M€} 2020/21
73^{M€}	43^{M€}	7,6^{M€}	19,5^{M€}
Approvisionnement dont :	Engrais	Semences	Protection des plantes

Une fois de plus, le département agronomique de la coopérative a structuré un nombre record de parcelles d'essais. Si la dynamique commerciale de notre gamme Solufarm, solutions d'agriculture de précision, s'est maintenue pour cette campagne, l'année a avant tout été marquée par la progression de 50% du chiffre d'affaires de l'activité Approvisionnement. Ceci s'explique en grande partie par l'envolée du prix des engrais.

Bilan 2021/22

BELLE PERFORMANCE DE LA GAMME SOLUFARM

La campagne 2021-2022 est dans la lignée des précédentes. Nous clôturons l'année avec un chiffre d'affaires à l'échelle de l'année dernière avec une belle performance de l'accompagnement en agriculture de précision. En effet, avec la forte hausse des prix des engrais et notamment les engrais de fond, la solution Be Api a trouvé son public, avec plus de 2500 ha vendus sur la campagne : un record. Cette campagne a vu également l'arri-

vée d'un nouvel outil d'aide à la décision (O.A.D.) dans la gamme : SCAEL devient distributeur de Geofolia, l'outil de traçabilité et de calcul de marge d'ISAGRI.

DES EXPÉRIMENTATIONS AGRONOMIQUES POUR RÉPONDRE AUX ATTENTES DES ADHÉRENTS

Le département Agronomie continue le développement du nombre de micro-parcelles. Le record de l'an passé (4802) est battu avec une augmentation de 48 micro-parcelles par rapport

à la précédente campagne. Cette progression dans la Recherche et Développement pour la SCAEL s'inscrit pleinement dans les préoccupations de nos adhérents en matière d'optimisation des apports d'intrants, du pilotage de la marge hectare et de la recherche de diversification culturale.

La SCAEL mène, en parallèle de l'accompagnement HVE, le projet Agriculture Bas Carbone. La génération des crédits carbone à la ferme, sujet devenu incontournable, a fait l'objet cette année de diagnostics réalisés chez 30 adhérents. Une analyse des leviers d'amélioration du bilan carbone des exploitations a été présentée lors de notre événement annuel Agricampus.

LES CLIENTS DE PRESTAFARM FIDÉLISÉS

L'entreprise de travaux agricoles (E.T.A.) continue son développement et fidélise ses

clients. Au vu de la moisson compliquée, Prestafarm s'est entourée de sous-traitants pour assurer la satisfaction des clients. Les prestations en agriculture biologique progressent avec l'arrivée d'une nouvelle ferme en AB portant à 750 ha la surface travaillée par l'E.T.A.

L'ENGRAIS, UN MARCHÉ PERTURBÉ PAR LA GUERRE

Les volumes d'engrais vendus ont progressé de 20% cette année mais ce sont surtout les prix qui se sont envolés, avec l'entrée en guerre de la Russie et de l'Ukraine. Les décisions politiques de boycott des produits russes en azotés et binaires ont posé quelques problèmes d'approvisionnement mais elles ont surtout été source d'inflation.

La coopérative a pu honorer toutes les commandes afin de ne pas pénaliser la récolte 2022, grâce à ses capacités de stockage et les prises de position précoces de ses adhérents.

L'ACTIVITÉ SEMENCES EN PLEIN DYNAMISME

Notre chiffre d'affaires Semences est en hausse de 17%. Notre dynamisme dans la sélection des variétés et notre performance logistique nous permettent de gagner des parts de marché dans cette activité.

LA SANTÉ VÉGÉTALE EN PROGRESSION

Cette activité est en progression malgré les pénuries de produits de protection des plantes. Le Covid a fortement perturbé les approvisionnements en matières techniques nécessaires à la fabrication de ces produits.

Perspectives 2022/23

Inscrite dans une dynamique de progression et d'innovation, la campagne 2022/23 du département Agronomie & Services sera orientée vers la recherche d'innovations et l'accompagnement des adhérents.

L'équipe Agronomie accueillera un nouvel animateur qui contribuera à l'appui technique des conseillers commerciaux & techniques, au suivi des essais expérimentaux et à la poursuite du projet Agriculture Bas Carbone.

Nous conservons la dynamique sur le développement des O.A.D. et l'expérimentation afin de proposer des solutions d'optimisation des intrants et d'accompagner les agriculteurs dans la rédaction des documents réglementaires (plan prévisionnel de fumure, cahier d'épandage, etc.).

Ce choix contribue également à accompagner et équiper les agriculteurs souhaitant s'inscrire dans une démarche de certification (HVE, etc.).

Les campagnes d'approvisionnement se suivent et se ressemblent avec leurs lots de pénuries et d'extrême volatilité des prix. La guerre en Ukraine perturbe toujours les approvisionnements en engrais. Face à ces difficultés, la coopérative a mis en place un prix moyen en engrais pour les adhérents qui le souhaitent.

INTERVIEW AGRICULTEUR

Issu d'une famille d'agriculteurs, Sébastien Lucas est revenu aux sources après avoir travaillé plusieurs années dans le domaine autoroutier. À la tête d'une exploitation de 80 hectares, ce céréalier s'est posé la question de la diversification. Pasteole, son entreprise de fabrication de pâtes artisanales, est le fruit de sa réflexion.

En 1997, son brevet de technicien agricole en main, Sébastien prend le chemin du monde professionnel mais pour compléter ses revenus, il devra développer une seconde activité. Il travaille ainsi 21 ans chez Vinci. En 2003, il s'installe sur la ferme familiale et reprend l'activité de sa mère, qui souhaite partir à la retraite.

APRÈS VINCI... PASTEOLE !

Sébastien cherche à se diversifier. « Ça faisait 10 ans que je cherchais comment faire. L'idée de Pasteole m'est venue en 2017. À l'époque, j'ai vu un reportage sur un éleveur de poules qui fabri-

« NOS CLIENTS SONT ATTACHÉS À L'HISTOIRE DU PRODUIT ET DU PRODUCTEUR. »

quait des pâtes afin de ne pas perdre ses œufs. Je me suis dit que c'était intelligent. J'avais trouvé ». Sébastien lance sa société en octobre 2018. Les premières pâtes sèches sortent de sa ligne de production en mai 2019.

Sébastien est fier de présenter son extrudeuse. Cette machine est le symbole tangible du succès de son entreprise. « La pâte passe dans une machine à extruder. C'est l'étape où l'on donne la forme que l'on souhaite aux pâtes. Elles passent ensuite au pré-séchage, où la température tourne autour de 45-50 degrés. Les pâtes

sèchent ensuite entre 19 et 24 heures, avant d'être ensachées ».

Son catalogue totalise aujourd'hui 17 références, aux formes et parfums différents : nature, tomates, épinard, curry, encre de seiche ou encore cèpes. Il est rapidement passé d'une production par semaine à deux. « Nous avons observé une augmentation de 40 % de nos ventes entre 2020 et 2021. Nous avons été plusieurs à nous installer en même temps, pour fabriquer des pâtes ». En une journée, Sébastien produit l'équivalent de 1000 paquets. Maude son épouse, s'occupe du commerce, des livraisons et de la facturation.

DU RÉSEAUTAGE POUR MONTER SON AFFAIRE

Il a fallu que Sébastien s'occupe de la promotion de Pasteole. Il a participé régulièrement à des marchés de producteurs, notamment le Pari Fermier. « Les deux premières années, nous avons passé beaucoup de temps à nous faire connaître. En allant sur les marchés, on a réussi à créer une relation avec nos clients », détaille-t-il.

Aujourd'hui, Sébastien constate que son plus gros point de vente est son magasin à la ferme. « Certains de mes clients font 70 kilomètres pour venir chercher des pâtes. D'autres viennent et achètent en gros. Le panier moyen tourne autour de 5 kg par achat. Finalement, je travaille très peu avec la grande distribution, hormis les Gamm vert Eure-et-Loir du Groupe SCAEL ».

SON LIEN AVEC LA SCAEL

« Mon grand-père et ma mère travaillaient déjà avec la SCAEL. Je suis très lié à la coopérative ». Au début de son projet, il se rapproche de la SCAEL pour bénéficier de savoir faire sur les sujets qu'il ne maîtrise pas.

« En tant qu'adhérent, je reçois le Passion Agri. Or, la même semaine où je démarre mon projet, je lis un article qui informait que la SCAEL pouvait nous aider à lancer notre activité. Le service Communication m'est revenu avec une proposition. Aujourd'hui grâce à la coop', mes produits se distinguent visuellement dans les rayons. »

« Au début de notre parcours, la plateforme Sur le Champ ! nous a apporté également de l'aide logistique sur la facturation et au niveau commercial. Nous avons été sollicités afin de distribuer nos produits dans le réseau des magasins Gamm vert et leurs rayons terroirs. » Toutes ces étapes ont aidé Sébastien à se lancer.





NOUS
CHERCHONS À
BÂTIR AVEC NOS
CLIENTS DES
PARTENARIATS
REPOSANT SUR
LA CONFIANCE
ET LE LONG
TERME

NOS PÔLES D'ACTIVITÉ ► NÉGOCE EXPORT

PÔLE NÉGOCE EXPORT

852M€ 2020/21

1 014M€

Chiffre d'affaires

4,22Mt 2020/21

3,93Mt

Commercialisées

1,3Mt 2020/21

1,1Mt

Tonnage chargé
chez Sénalia
à Rouen

COMMERCE INTERNATIONAL DE CÉRÉALES

Lecureur et Bonnières Trading ont développé leur activité à partir du potentiel d'exportation de céréales de la France.

Nous nous situons parmi les principaux exportateurs de blé tendre français vers les pays tiers.

SILOS PORTUAIRES

Les 2 silos, portuaire et fluvial, du Groupe SCAEL sont exploités par son partenaire Sénalia, leader européen de l'agro-logistique. Avec 30 000 tonnes de capacité de stockage, le silo portuaire de Bonnières permet au Groupe SCAEL de fournir meuniers et semouliers en mélanges et variétés pures.

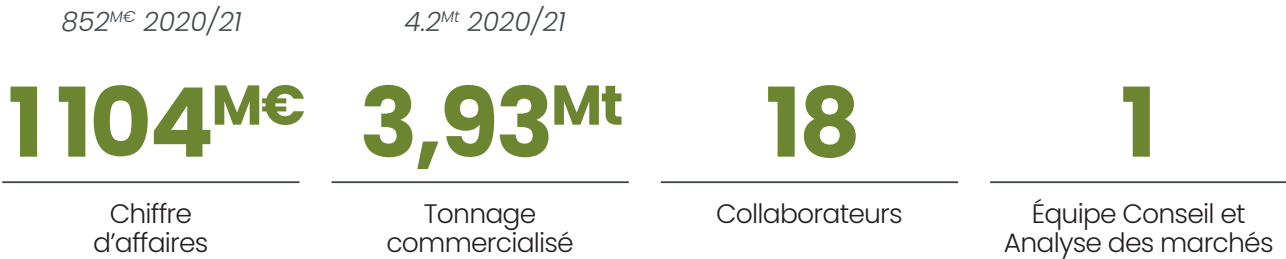
ANALYSES ET CONSEILS

Sigma Conseil développe son activité à partir de son expertise de l'analyse des marchés des céréales et oléagineux.

Partenaire de nombreux opérateurs français et internationaux de la filière céréale, Sigma Conseil interagit également avec les équipes de Lecureur, du Pôle Agricole et de Terris, pour une performance et une gestion des risques maîtrisées de la commercialisation.



LECUREUR



Avec des productions françaises, européennes et mondiales correctes et une demande mondiale en croissance, le contexte de marché permet aux équipes Lecureur de se projeter sur une activité commerciale relativement dynamique.

En comparaison avec les années précédentes, Lecureur a travaillé avec une plus grande diversité de pays d'origine. Même si la France reste notre principale origine, nous avons augmenté la proportion de chargements depuis l'Amérique du Sud, l'Europe du Nord ainsi que de la Mer Noire.

En orge, nous avons poursuivi notre développement, avec une activité soutenue vers la Chine et différents pays d'Afrique du Nord. Un des événements majeurs de cette cam-

pagne a bien entendu été la guerre entre la Russie et l'Ukraine à partir de fin février 2022. Cela a bouleversé à bien des égards nos marchés.

Les équipes de Lecureur ont pu démontrer leurs facultés de réaction et d'adaptation pour poursuivre l'activité dans un environnement très agité et imprévisible, et maintenir le cap, tant dans la gestion de la performance que des risques.

SIGMA CONSEIL

L'équipe Sigma Conseil, dans la continuité des années précédentes, poursuit le développement de son activité : en interne avec les différentes équipes marché, Lecureur, Pôle Agricole et avec ses clients partenaires. Nous maintenons l'objectif de proposer des offres de services toujours pertinentes et diversifiées, basées sur notre expertise d'analyse des marchés agricoles.

Bilan 2021/22

LECUREUR

La production française de céréales 2021 a subi un printemps puis un été très pluvieux. Ces conditions météo ont engendré une récolte tardive.

Pour le blé tendre, principale céréale commercialisée par Lecureur, les rendements se sont situés dans la moyenne, engendrant une production nationale à 35,4 Mt. Néanmoins, la qualité a été assez hétérogène : un taux de protéine satisfaisant dans l'ensemble mais des Poids Spécifiques très variables d'une région à une autre.

Dans ce contexte de production, le potentiel exportable vers les pays tiers se situait autour de 8,5 Mt.

Avec des productions françaises, européennes, et mondiales correctes et une demande en croissance, cela nous permettait d'entrevoir une activité commerciale relativement dynamique.

Le volume total commercialisé sur la campagne 21/22 de 4 Mt, Lecureur a pu à la fois consolider ses positions commerciales vers ses destinations habituelles et poursuivre son développement.

En blé tendre, nos principales destinations ont été les pays du Maghreb, l'Afrique subsaharienne et la Chine. Précisons une mention spéciale pour l'Algérie qui a représenté plus de 30% de nos flux en blé tendre.

Perspectives 2022/23

À l'opposé de l'année précédente, la récolte 2022 en France a été très précoce, suivant une longue période de chaleur et de sécheresse sur tout le territoire. Avec 33,4 Mt, la production nationale de blé tendre se situe malgré tout à un niveau correct, avec une qualité plutôt bonne mais assez distincte entre le nord et le sud Loire : poids spécifiques élevés mais protéine moyenne au nord et l'inverse au sud.

La guerre en Ukraine se poursuit, sans baisser d'intensité et cet événement continue de peser très significativement sur l'ensemble des composantes du marché international des céréales : niveaux de prix, volatilité, flux, etc.

Dans ce contexte, le blé tendre français a été très attractif sur les premiers mois de la campagne, engendrant ainsi une activité assez soutenue depuis le mois de juillet.

En revanche, en orge, la Chine, principal animateur de ces dernières années, a été jusqu'à présent beaucoup plus discrète, manifestant un relatif désintérêt pour l'orge fourragère française. D'où une activité significativement plus calme sur les mois d'été. Mais la campagne est encore longue...

INTERVIEW COLLABORATEUR

Âgée de 30 ans et originaire de la région nantaise, Jade travaille au Service Exécution du Pôle Négoces Export de la coopérative SCAEL en tant que chargée d'exécution maritime.

DE RETOUR CHEZ LECUREUR APRES UN TOUR DU MONDE

Jade débute chez Lecureur SAS il y a 7 ans, après un Master en Finance et logistique maritime internationale, spécialité Shipping & Trading, obtenu à Nantes. Elle effectue un premier stage en agence maritime, puis un deuxième stage à l'exécution chez Cofco.

« MA MISSION EST DE M'ASSURER QUE LA TOTALITÉ DE LA TRANSACTION SE DÉROULE BIEN, SANS ACCROC »

Après avoir intégré la société en 2015, elle interrompt brièvement sa carrière afin de faire le tour du monde. Elle visite l'Amérique latine, la Nouvelle-Zélande et l'Asie.

C'est le confinement qui la fait rentrer au pays, en mars 2020. En décembre de la même année, l'entreprise fait de nouveau appel à son savoir-faire pour renforcer l'équipe.

IL N'Y A PAS DE JOURNÉE TYPE EN COMMERCE INTERNATIONAL

Son périmètre d'action concerne tout ce qui relève de la logistique maritime : le chargement du

navire, le contact avec les silos, les agents maritimes et le client... Elle supervise toute l'opération, de l'approvisionnement jusqu'à la vente et la facturation.

« Au quotidien, nous faisons le point sur la journée qui commence afin d'anticiper au maximum les problèmes qui pourraient se poser. En somme, ma mission est d'optimiser toute l'opération commerciale, de A à Z, y compris le voyage du navire ».

Quelques-unes de ses tâches sont d'anticiper les fumigations, les modes de paiement, les line up, l'attente au chargement et au déchargement de la marchandise, la vérification de la qualité de la marchandise, la vérification des documents lors de leur émission et de leur envoi...

Le tout, en relation directe avec le silo et les agents maritimes, « on a les intervenants au téléphone au quotidien, parfois en français, espagnol ou en anglais ».

« On ne s'ennuie jamais dans le milieu du commerce international. Les situations changent tous les jours, que ce soit le produit céréalier dont il est question, les origines de cette production ou encore les clients. On a toujours quelque chose à apprendre. »

UN POSTE POLYVALENT ET ENRICHISSANT

« Lecureur SAS est une entreprise à taille humaine, composée de dix huit collaborateurs où la polyvalence est de mise.

Au service Exécution, aucun des collaborateurs n'est assigné à une tâche unique et répétitive. On peut avoir une vue d'ensemble sur une opération, et pas seulement se concentrer sur l'un de ses aspects.

Dans d'autres entreprises de négoce, les tâches sont davantage segmentées, ce qui a pour conséquence que les salariés n'ont qu'une vision parcellaire sur un dossier. Une situation comme la nôtre est beaucoup plus enrichissante. »

« L'organisation de nos postes de travail sur un même plateau est parfaitement adaptée à la raison d'être de notre activité. » Il s'agit d'ailleurs d'un facteur de performance de l'équipe car cela permet à chacun de suivre et participer à toutes les interactions tout au long de la journée.



JADE DAUCE
CHARGÉE D'EXÉCUTION MARITIME
LECUREUR



NOTRE MISSION
EST DE
**RÉPONDRE AUX
PROBLÉMATIQUES**
DE LA
RÉGLEMENTATION
DE LA FOURCHE À
LA FOURCHETTE.

NOS PÔLES D'ACTIVITÉ ► LABORATOIRES ET SERVICES

PÔLE LABORATOIRES ET SERVICES

6,6M€ 2020/21	93 en 2020/21	600K en 2020/21
7,4M€	100	600K
Chiffre d'affaires Consolidé	Collaborateurs	Analyses

ANALYSES CÉRÉALIÈRES ET PANIFICATION

Olcéa, qui analyse la qualité sanitaire et les critères de panification des céréales pour le compte de ses clients est devenu une référence nationale.

MICROBIOLOGIE, HYGIÈNE ET SÉCURITÉ DES ALIMENTS

Nos laboratoires Microsept et Céralim sont spécialisés dans les analyses microbiologiques des produits alimentaires, cosmétiques et pharmaceutiques, ainsi que dans les contrôles d'environnement.

RÉGLEMENTATION LÉGIONELLE ET TRAÇABILITÉ NUMÉRIQUE

Microsept Digital commercialise le carnet sanitaire numérique net.réseau, une application digitale dédiée à la surveillance des réseaux d'eau chaude sanitaire et à la gestion du risque de développement de la bactérie légionelle, responsable de la maladie pulmonaire légionellose.

Le laboratoire Microsept, laboratoire pour des organismes de certification français (AFNOR) et européen, assure la reconnaissance de la performance des nouvelles méthodes d'analyse microbiologiques mises sur le marché et se pose en acteur majeur de la sécurité des aliments de demain.



LABORATOIRES

1,2M€ 2020/21

1,4M€

Chiffre d'affaires
Olcéa

3,9M€ 2020/21

4,15M€

Chiffre d'affaires
Microsept

1,1M€ 2020/21

1,7M€

Chiffre d'affaires
Ceralim

140K€

Chiffre d'affaires
Microsept Digital

Deux événements majeurs ont eu lieu cette année : la construction d'un nouveau laboratoire pour Ceralim à Saint-Cyr-en-Val et l'accréditation COFRAC du site de Rouen du laboratoire Olcéa sous le N°1-7041 (portée disponible sous www.cofrac.fr).

Bilan et perspectives Olcéa

UN BILAN 2021/22 POSITIF POUR OLCÉA

La campagne très positive d'Olcéa s'explique par 2 facteurs de satisfaction :

- L'accréditation du site de Rouen, récompensant un gros investissement de l'équipe Qualité ainsi que des trois collaborateurs basés à Rouen. Cette reconnaissance va permettre de mieux répartir l'activité des 2 sites et de faciliter la partie commerciale.

- Un chiffre d'affaires en augmentation de plus de 20%. Cet excellent résultat est dû à la qualité hétérogène de la récolte 2021, impliquant une augmentation des contrôles, mais aussi à l'activité panification

en constante progression depuis quelques années. Le traitement de cette hausse significative de l'activité n'a été possible que grâce à une forte implication de toute l'équipe ainsi qu'à la synergie des 2 sites.

PERSPECTIVES 2022/23

L'objectif pour la prochaine campagne est d'augmenter le volume d'analyses en panification grâce au recrutement d'un nouveau boulanger et de continuer le développement du site de Rouen en profitant de son accréditation. Toutefois la bonne qualité de récolte 2022 ne sera pas un avantage économique pour le laboratoire Olcéa.

Bilan et perspectives Microsept

NOUVEAUX AMÉNAGEMENTS ERGONOMIQUES ET GAIN DE PARTS DE MARCHÉ CHEZ MICROSEPT

Cette année 2021/2022 a été l'occasion de prendre possession de l'extension de 850 m2 de notre laboratoire d'analyses. L'objectif était de permettre de répondre à la progression du nombre d'échantillons, tout en améliorant la qualité de vie au travail de nos 65 collaborateurs. Les salles d'analyses ont été pourvues de nombreuses fenêtres pour que la lumière soit traversante. Nous nous sommes équipés de grandes chambres de pousse et de nombreux chariots afin de limiter les manutentions de charges.

Enfin, nous avons mis en place une paillasse réglable en hauteur électriquement.

Un espace déjeuner extérieur a également été aménagé pour la pause du midi.

Nous avons redéployé plusieurs services dans les 750 m2 historiques, notamment les analyses sur les produits cosmétiques, les eaux, les analyses spécifiques et les validations de méthodes.

Lors de l'inauguration du laboratoire, de nombreux retours positifs nous ont été formulés par nos clients. Nous avons déjà gagné de nouvelles parts de marché liées, en partie, à la visite des locaux par de nouveaux prospects.

Cette année encore, le laboratoire Microsept a vu son chiffre d'affaires progresser de +6,3% grâce, notamment, aux analyses microbiologiques internes (+130 k€) et au service formation (+106 k€). Une nouvelle formatrice est d'ailleurs venue renforcer l'équipe formation en septembre 2021.

PERSPECTIVES 2022/23

En s'appuyant sur la forte demande du marché et nos récents équipements, l'objectif 2022/2023 est de poursuivre le développement économique du laboratoire.

Bilan et perspectives Ceralim

UNE ANNÉE POSITIVE MARQUÉE PAR L'EMMÉNAGEMENT DANS DE NOUVEAUX LOCAUX CERALIM

Cette année est charnière pour le laboratoire Ceralim avec le déménagement dans un nouveau laboratoire de 600 m2 à Saint-Cyr-en-Val. Cette construction, accueille ses 20 collaborateurs et satisfait bien évidemment les normes de qualité s'appliquant à un laboratoire accrédité COFRAC (portée disponible sur www.cofrac.fr). De

plus, elle respecte les normes les plus récentes en termes d'isolation thermique, une attention particulière ayant été portée à la qualité environnementale du projet, en adéquation avec la démarche RSE du Groupe.

Le chiffre d'affaires est en progression de 16% par rapport à l'année dernière.

PERSPECTIVES 2022/23

Avec le nouveau laboratoire et des équipes techniques renforcées, l'objectif 2022/2023 est de poursuivre cette belle progression.

Bilan et perspectives Microsept Digital

NOUVEAUX PARTENARIATS POUR MICROSEPT DIGITAL

Microsept Digital, qui propose « net.réseau », un carnet sanitaire numérique, a signé cette année deux nouveaux partenariats importants avec La Croix Rouge Française et Center Parc (Groupe Pierre et Vacances). Parallèlement, le déploiement de nos sondes

connectées et de notre application sur le groupe de résidences Seniors « Les Girandières » continue. Nous avons équipé 88 établissements pour atteindre un doublement du chiffre d'affaires annuel.

PERSPECTIVES 2022/23

Cette année, l'activité se concentrera sur le déploiement de net.réseau dans les nouveaux établissements et sur la recherche d'autres partenaires qui permettront de renforcer structurellement Microsept Digital.

INTERVIEW CLIENT MICROSEPT

SEALED AIR, UN ACTEUR DE PREMIER PLAN DE L'EMBALLAGE À ÉPERNON

Inventeur du film à bulles à la fin des années 50, Sealed Air est un acteur mondial de premier plan dans la fabrication et la commercialisation de systèmes et solutions d'emballages alimentaires et de protection.

Au travers de sa marque d'emballages alimentaires CRYOVAC®, Sealed Air contribue à protéger les produits contre les risques de détérioration et de dégradation voire à améliorer la durée de conservation de certaines proté-

«LE SAVOIR-FAIRE DES PRÉLEVEURS MICROSEPT EST AU RENDEZ-VOUS. »

ines fraîches et ainsi prévenir le gaspillage alimentaire. Son siège social se situe à Charlotte, en Caroline du Nord, États-Unis. Sealed Air est présent dans 114 pays et emploie 16,500 salariés à travers le monde.

GARANT DES CERTIFICATIONS DE SEALED AIR

Avec une expérience de préparateur en pharmacie, Jean-Philippe Perrault rentre chez Sealed Air en 1987 comme opérateur de production. Il passe ensuite 25 ans comme technicien de laboratoire.

En 2005, Sealed Air lui confie la charge du respect de la conformité aux différentes certifications concernant la sécurité des produits, l'hygiène ou les pratiques alimentaires : BRC, ISO. Aujourd'hui, Jean-Philippe se décrit comme un véritable « garde-fou » des certifications dans son Groupe.

ÉPERNON, UN SITE SPÉCIALISÉ DANS LES EMBALLAGES ALIMENTAIRES

Avec ses 22 hectares, le site d'Épernon est le plus grand d'Europe et fabrique films et sacs rétractables pour l'emballage alimentaire ainsi que des films rétractables de protection.

«Si, par exemple, vous achetez une pizza fraîche en supermarché, il y a de très grandes chances que le film qui emballe votre pizza ait été fabriqué à Épernon.» explique Jean-Philippe Perrault. «De même, la solidité de nos films de protection assure l'intégrité de produits de grande consommation tels que les boîtes de chocolats par exemple.»

«La fabrication de matériaux complexes barrières ou non destinés à l'agroalimentaire implique le respect absolu de nombreuses normes et certifications. Et c'est exactement dans ce cadre que notre partenariat avec Microsept est essentiel.» déclare Jean-Philippe Perrault.

UN PARTENARIAT DE LONGUE DATE AVEC MICROSEPT

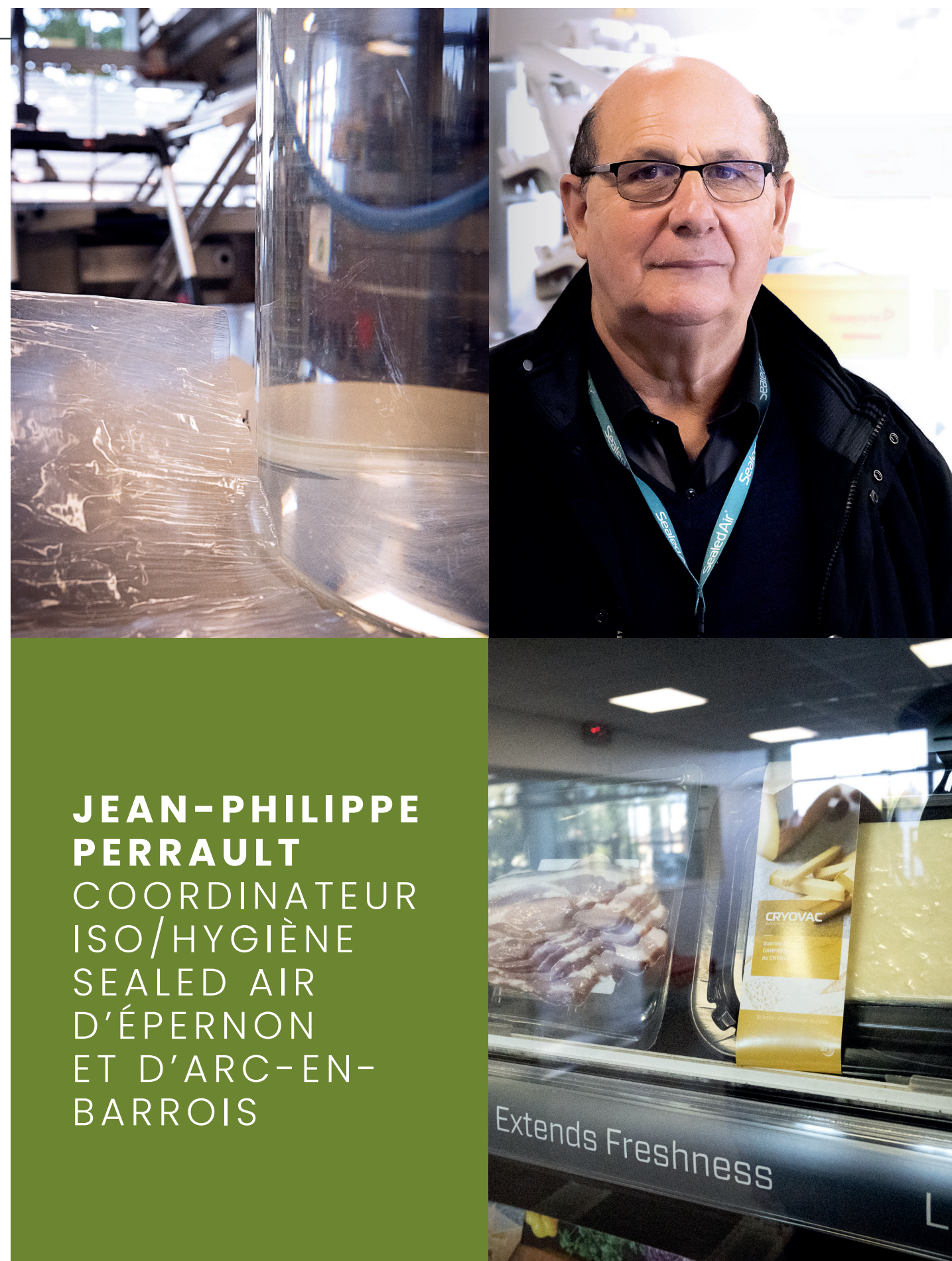
Microsept propose une prestation complètement adaptée aux besoins de son client. « BRC nous impose des analyses d'air ambiant, ainsi que des analyses mensuelles et hebdomadaires d'eau, sur 2 lignes de production spécifiques », indique Jean-Philippe.

«Nous travaillons de manière assidue avec Microsept depuis 10 ans. Nous définissons avec le laboratoire les points de prélèvements ».

DES INTERLOCUTEURS MICROSEPT RÉACTIFS

« Ils sont proactifs, devançant les difficultés qui pourraient se poser à nous. Et lorsque survient une situation complexe, Microsept prend bien en charge la problématique. J'ai une réponse à mes questions dans la journée ».

Au total, le laboratoire réalise entre 500 et 1000 échantillons par jour. Comptant plus de 1000 clients, les équipes Microsept mettent un point d'honneur à être disponibles pour chacun d'eux. « Il y a chez eux cette écoute du client qui est importante. La voix du client est une préoccupation majeure pour eux. Où pourrais-je trouver ça ailleurs ? Ils sont hyper sérieux. »



JEAN-PHILIPPE
PERRAULT
COORDINATEUR
ISO/HYGIÈNE
SEALED AIR
D'ÉPERNON
ET D'ARC-EN-
BARROIS



**AIDER LES
PRODUCTEURS
LOCAUX** DANS
LA CHAÎNE DE
COMMERCIALISATION

PÔLE DISTRIBUTION GRAND PUBLIC

11M€ 2020/21

10,5M€

Chiffre d'affaires
Pôle

10,4M€ 2020/21

9,7M€

Chiffre d'affaires
Gamm vert

0,68M€ 2020/21

0,8M€

Chiffre d'affaires
marchandises transportées
Sur le Champ !

GAMM VERT

Dans nos 11 magasins Gamm vert, nos conseillers vendeurs proposent aux professionnels et au grand public une offre spécialisée : jardinage, animalerie, produits du terroir et végétal, vêtement/Chaussant.

LA PLATEFORME SUR LE CHAMP !

"Sur le Champ !" facilite, pour les agriculteurs, la mise en relation et la commercialisation de leurs produits locaux auprès de professionnels de la restauration et de la distribution.

SUR LE CHAMP ! DRIVE

Avec des consommateurs toujours plus friands d'aliments locaux, la version drive de « Sur le Champ ! » rend accessible aux particuliers les produits d'agriculteurs de la région.



Gamm vert
L'autoproduction est l'avenir



sur le champ !
les produits locaux illico

GAMM VERT EURE-ET-LOIR

10,4 ^{M€} en 2020/21	341 000 en 2020/21	30,7 [€] en 2020/21	9/10 en 2020/21
9,7^{M€}	320 000	30,6[€]	9/10
Chiffre d'affaires	Passages en caisse	Panier moyen	Note Wizville

Bilan 2021/22

Après 2 années records en termes de performances, notre réseau de magasins Gamm vert a connu une année plus difficile en termes de chiffre d'affaires, notamment lié à une légère baisse de la fréquentation. Malgré cela, les résultats ont été conformes à nos prévisions et les équipes magasin ont su maintenir leur niveau d'exigence pour continuer de satisfaire nos clients.

Nous avons su fidéliser une partie des nouveaux clients qui avaient découvert

notre enseigne durant la pandémie grâce notamment à l'engagement de nos collaborateurs.

Au global, ce sont tout de même près de 320 000 passages en caisse qui ont été enregistrés sur l'ensemble de nos points de vente. Les clients continuent donc de plébisciter nos magasins pour s'équiper.

Perspectives 2022/23

Dans un contexte devenu encore plus concurrentiel (offre, accessibilité, produits, prix...), nous continuons de moderniser nos magasins.

Ainsi, pour ce début d'exercice 21/22, le magasin d'Épernon s'est vu doté d'un nouvel auvent pour accueillir ses clients dans l'espace végétal.

Notre magasin de Vernouillet, plus gros magasin du réseau, va également être rénové. Le parcours marchand, la disposition du rayon Végétal, la construction d'auvents mais également

la construction de locaux à destination du personnel vont nous permettre d'accueillir nos clients dans un magasin plus moderne et d'améliorer les conditions de travail de l'équipe.

Enfin, l'accent va être mis sur le développement de la performance par le management. Nous allons continuer d'accompagner les équipes pour développer leur savoir-faire et ainsi contribuer aux performances du réseau.

SUR LE CHAMP!

70 en 2020/21	100 en 2020/21	398 [€] en 2020/21	680 ^{K€} en 2020/21
77	110	340[€]	830^{K€}
Producteurs	Clients réguliers	Panier moyen	CA marchandises transportées

Bilan 2021/22

La SCIC Sur le Champ ! poursuit son développement et continue de fédérer autour de sa démarche avec une quinzaine de producteurs qui ont rejoint les 60 faisant déjà partie de l'aventure. Avec le large choix de produits proposés, les clients professionnels sont aussi de plus en plus nombreux à faire appel aux services de la plateforme. Le véhicule facilement identifiable est désormais visible en tournée dans les départements de l'Eure-et-Loir, des Yvelines, de l'Essonne, des Hauts-de-Seine et de l'Eure.

Forte de ses trois années d'activité et malgré son bel essor, l'équilibre économique de Sur le Champ ! peine toutefois à être atteint. Début 2022, la SCIC s'est donc lancé le défi de faire évoluer son fonctionnement d'un système de vente avec commission à un système d'achat-revente.

Perspectives 2022/23

La forte inflation liée à la conjoncture et au changement de modèle économique sera un enjeu de taille pour prospecter et continuer à satisfaire les clients de Sur le champ ! Il faudra ainsi garder une bonne dynamique commerciale et faire valoir la qualité du service et des produits.

Conformément aux objectifs fixés par la loi EGalim pour janvier 2022, il faudra être capable de répondre à la demande de la restauration collective et encourager les producteurs à développer de nouvelles productions.

En collaboration avec la filiale Agritransport, il s'agira également de travailler sur l'outil logistique pour optimiser les tournées ou faire évoluer le système de livraison, qui arrive aujourd'hui à saturation.

INTERVIEW FOURNISSEUR

Au service de la jardinerie Poullain depuis 2003, Olivier Le Cloître est aujourd'hui Responsable des achats et ventes pour diffusion dans les jardinerie Poullain et autres magasins partenaires. Ce pépiniériste est à l'interface entre les magasins Gamm vert du Groupe SCAEL et la jardinerie Poullain.

Olivier est un pur produit issu de la filière horticole : réalisant d'abord un BTS en production horticole, il poursuivra ses études pour décrocher une licence professionnelle de Management en entreprise d'horticulture et de paysage. L'aventure d'Olivier à la jardinerie Poullain se prolonge après un premier stage, alors qu'on lui

**«IL Y A UNE
BONNE ENTENTE
AVEC LES
RESPONSABLES
DES MAGASINS
GAMM VERT
EURE-ET-LOIR»**

propose un poste de vendeur en pépinière. Un an plus tard, il est promu responsable du rayon pépinière. En 2007, il devient responsable du secteur pépinière et en 2018, il endosse la fonction de Responsable achats-ventes. Olivier est chargé de la gestion des achats de plantes et du négoce. Quand un magasin Gamm vert a besoin de plantes, d'arbres ou d'arbustes, c'est lui que l'équipe contacte pour commander.

ENGAGÉ DANS UNE DÉMARCHE ÉCO-RESPONSABLE

Depuis sa création en 1946, Le Groupe jardinerie Poullain s'engage à proposer à ses clients et partenaires des plantes produites localement et de façon raisonnée, de l'arrosage à la protection de celles-ci.

Les ruches installées sur le terrain de la pépinière sont une véritable plus-value pour la biodiversité et la protection de l'écosystème. La pépinière utilise la présence naturelle d'espèces auxiliaires

telles que les coccinelles ou les mésanges, qui défendent les plantes. Il se crée une synergie entre les différentes espèces vivantes. L'arrosage des plantes s'effectue par capillaires. Ce sont de tout petits tuyaux qui vont d'une plante à l'autre. Cette technique est intéressante car il n'y a pas de perte et l'arrosage est moins gourmand en eau. La réserve d'eau utilisée pour l'arrosage est entretenue grâce à la présence de carpes qui régulent la prolifération d'algues dans le bassin.

LA RENCONTRE ENTRE LA JARDINERIE POULLAIN ET LE RÉSEAU GAMM VERT EURE-ET-LOIR

Quand il prend ses fonctions de responsable achats-ventes, la jardinerie a déjà conclu un accord commercial avec le magasin Gamm vert de Vernouillet depuis quelques mois. « J'ai ensuite démarché le magasin Gamm vert de Houdan, dans lequel travaillait Grégory Leguay. On a travaillé par lots de plantes attractives en dépôt-vente. L'idée m'est venue de dupliquer cette offre aux autres magasins du réseau du Groupe SCAEL. » À l'automne 2018, l'accord commercial entre les deux groupes est effectif.

Les magasins Gamm vert sont situés à proximité de la pépinière. « Cela est favorable à des livraisons de petites commandes. Le fonctionnement en dépôt-vente est adapté aux petits magasins, tels ceux du réseau d'Eure-et-Loir à caractère rural, explique Olivier. Il y a une bonne entente avec les responsables des magasins Gamm vert Eure-et-Loir. »

UN PARTENARIAT GAGNANT-GAGNANT

La relation entre le Groupe SCAEL et la jardinerie Poullain est basée sur un partenariat gagnant-gagnant. « Les magasins Gamm vert proposent une vitrine de nos plantes. En contrepartie, nous proposons la reprise partielle des invendus. Ce dispositif leur permet d'optimiser la rotation des stocks de plantes ». C'est aussi un moyen d'éviter une trop grosse démarque en fin de saison et des plantes défraîchies à la vente, alors difficiles à commercialiser.

Parmi les 180 000 plantes présentes sur les 12 ha couverts par la pépinière, 30 000 unités sont destinées au seul magasin Gamm vert de Vernouillet. En matière de diversité végétale, grâce aux 964 variétés que la jardinerie Poullain cultive, les Gamm vert Eure-et-Loir proposent une large gamme de plantes d'extérieur : rosiers, fruitiers, arbustes de terre de bruyère...



**OLIVIER LE
CLOÎTRE**
RESPONSABLE
DES ACHATS
ET VENTES DE
LA JARDINERIE
POULLAIN





**NOUS
PRÉPARONS
L'AVENIR**
EN RENDANT
ACCESSIBLES
DES
INNOVATIONS
AUX
AGRICULTEURS

NOS PÔLES D'ACTIVITÉ ► INNOVATION ET DÉVELOPPEMENT

PÔLE INNOVATION ET DÉVELOPPEMENT

40M€

Actifs immobiliers

93%

Taux d'occupation
financier

1^{er}

Négoce 100 % digital
de céréales en France

NÉGOCE DIGITAL

Lancée en 2016, le Comparateur Agricole offre aux exploitants agricoles la possibilité de vendre leurs céréales et de s'approvisionner en ligne.

Le Groupe SCAEL a pris une participation majoritaire dans la plateforme au 15 octobre 2020. En mai 2022, ComparateurAgricole.com est devenu Cereapro.com afin, notamment, d'avoir une marque plus en adéquation avec son ADN de négoce.

FONCIÈRE AGRICOLE

L'ouverture aux adhérents et collaborateurs du capital de notre foncière agricole offre un placement sûr et rentable. Avec cette foncière, la coopérative sécurise la valorisation de ses actifs.

AGRICULTURE URBAINE

De la construction d'éco-quartiers avec le projet Olis à l'aquaponie, la SCAEL s'ouvre à l'agriculture urbaine en rapprochant agriculteurs et citoyens.



AGRIMMO

38 ^{M€} en 2020/21	1,9 ^{M€} en 2020/21	297 ^{K€} en 2020/21	1 484€ en 2020/21
40^{M€}	2,1^{M€}	998^{K€}	1 576€
Actifs immobiliers	Montant des loyers	Capital souscrit par les adhérents et collaborateurs (depuis sa création)	Soit + 6,2% valeur de la part

Bilan Agrimmo 2021/22

LA COOPÉRATIVE SÉCURISE LA VALORISATION DE SES ACTIFS.

L'exercice 2021/2022 d'Agrimmo est encore marqué par la croissance des actifs (+6,2%) pour atteindre 40M€.

Cette croissance s'explique par la livraison du laboratoire de Ceralim à côté d'Orléans et le début de travaux du bâtiment Saphir II au Jardin d'entreprises. L'augmentation de capital réservée

aux adhérents et aux collaborateurs a permis de lever 307K€ sur l'exercice et donc d'accompagner le financement de la croissance du pôle.

Au niveau financier, les loyers s'élèvent à 2,1M€ contre 1,9M€ en 2021, un taux d'occupation financier de 93% et un taux d'occupation par le Groupe Scael à 64%.

La valeur de la part est passée de 1484 €, en juin 2021, à 1576 € en juin 2022, soit une variation de +6,2%.

Perspectives Agrimmo 2022/23

DE NOUVEAUX PROJETS DE CONSTRUCTION EN PERSPECTIVE

Les perspectives 2022/2023 sont notamment le lancement des projets de construction de bureaux et de Central Parc, de même que la livraison de Saphir II et du siège social de Fiteco.

CEREAPRO.COM

96 ^{M€} en 2020/21	318 ^{Kt} en 2020/21	3300 en 2020/21	
172^{M€}	430^{Kt}	4000	22
Chiffre d'affaires cereapro.com	Collecte	Clients	Collaborateurs

Bilan cereapro.com 2021/22

CEREAPRO.COM, 1^{ER} NÉGOCE DE CÉRÉALES ET D'APPROVISIONNEMENT 100% DIGITAL (participation majoritaire)

Cereapro.com continue sa forte croissance avec 425.000 tonnes de collecte (+33% en un an), un chiffre d'affaires s'élevant à 171M€ avec une activité sur

plus d'une vingtaine de départements. Biagri, c'est également 4.500 clients agriculteurs avec plus de 50 nouveaux en moyenne par mois et plus de 50.000 connexions uniques par mois.

OLIS

Bilan Groupe AMP 2021/22

LE GROUPE AMP, PARTENAIRE D'OLIS (participation minoritaire, 12,5%)

AMP a pour activité la production, la découpe, la transformation, la fumaison et la commercialisation de truites et de saumons notamment via la marque Saumon de France.

Le Groupe AMP a connu une activité 2021/2022 fortement impactée par la mortalité des poissons dans la rade de Cherbourg, liée à la forte hausse des températures de l'eau.

Le Groupe SCAEL a augmenté sa participation dans la société Olis à presque 40% afin de donner les moyens adéquats à la structure pour continuer son développement.

INTERVIEW PARTENAIRE

UN PARCOURS ANCRÉ DANS L'AQUACULTURE ET LA GESTION DE L'EAU

À la suite de ses études à l'ENSAIA de Nancy, l'ENI de Metz et un BEP mécanique, Olivier travaille en aquaculture et traitement des eaux industrielles. Il voyage dans l'intégralité des pays d'Europe de l'Est, jusqu'aux portes du Japon où la production aquacole domine depuis les deux dernières décennies. « Je suis parti à l'étranger dans des pays qui veulent faire avancer les choses », explique-t-il. « Au contraire, en France, il y a

« J'AI TOUJOURS VOULU TRAVAILLER DANS LE DOMAINE DE LA PISCICULTURE »

tellement de règles, de lois, de normes qu'il est difficile de mener à terme des projets novateurs, dans des temps raisonnables et sans être écrasé par le prix des procédures ».

ENVIE DE DÉVELOPPER LA PISCICULTURE ET L'AQUACULTURE EN EUROPE

Après avoir monté un aquarium avec son cousin à Amnéville, en Moselle, il crée son cabinet d'ingénierie indépendant dans lequel il a exercé pendant 18 ans. Fort de cette expérience, il s'installe en 2016 en Belgique, afin de mettre sur pied la plus grosse ferme aquacole d'Europe pour le compte de BIG, un groupe qui s'est donné pour mission de créer un réseau de fermes urbaines aquaponiques durables.

Pendant 3 ans, il occupe le poste de chef de conduite des opérations et du développement des sites de production. L'objectif est alors de concevoir une exploitation suivant les principes de l'économie circulaire pour utiliser au mieux l'eau et l'énergie.

POURSUIVRE L'AVENTURE EN FRANCE AVEC OLIS

AMP travaille avec le Groupe SCAEL dès 2017. À cette époque, la coopérative trouve dans ce partenariat une solution novatrice pour à la fois revaloriser son site de stockage de céréales de Lucé en agriquartier, nommé Olis, et proposer une nouvelle filière de production pérenne pour ses adhérents. Le concept unique en France séduit Olivier, qui est recruté par les deux partenaires afin de construire et mettre en œuvre le projet de ferme aquacole.

La ferme d'Olis devrait à terme produire plus de 200 tonnes de truites par an. Le défi pour Olivier réside avant tout dans les processus de production non polluants et dans l'économie des ressources, tout en restant productif. « Il faut garantir la sécurité alimentaire et nutritionnelle tout en réduisant au minimum les répercussions sur les écosystèmes, à Lucé comme sur les exploitations agricoles » indique-t-il.

Il faut savoir qu'aujourd'hui, près de 90 % des poissons vendus en France sont importés. Or les effets du changement climatique sur la pêche et l'aquaculture devraient être de plus en plus prononcés dans les régions tropicales d'Afrique et d'Asie, où l'on s'attend à ce que la productivité soit réduite. La question d'un approvisionnement local en poisson prend tout son sens. « Il y a un marché de niche mais qui offre une forte valeur ajoutée pour les producteurs. Nous envisageons une commercialisation de saumons fumés en France avec un positionnement surtout en moyenne et en haute gamme ».

Olivier travaille actuellement l'expérimentation sur l'élevage, plus délicat des saumons. Outre les étapes inhérentes à cette phase de construction du modèle de production aquacole, le rythme du projet est également dépendant de celui des démarches administratives.

VITRINE DE L'AGRICULTURE URBAINE POUR LE GRAND PUBLIC

Le but de ce projet est d'ouvrir la production aquacole au public pour que celui-ci voie exactement ce qu'il se passe sur une exploitation. C'est l'occasion de montrer qu'améliorer la circularité des productions alimentaires est possible, qui plus est en ville !



COMMUNICATION GROUPE SCAEL - OCTOBRE 2022

Photos : X. JAUSON - W. DUPUY
Impression Imprimerie Chauveau - Chartres
N° ISSN 2430-8978