



Rapport annuel 2020



www.groupe-scael.com



Des
champs
ouverts
sur le
monde.



**Des champs
ouverts sur le monde.**



Sommaire

02 Le Groupe SCAEL

- 02 Chiffres Clés
- 04 Gouvernance
- 07 Projet d'entreprise
- 08 Direction

10 Notre Projet SCAEL 2025

- 14 Optimiser notre organisation
- 18 Déployer une démarche RSE
- 24 Développer des filières agriculture durable
- 28 Faire évoluer notre relation adhérents grâce au digital
- 34 Construire de nouvelles offres et services innovants
- 38 Redéployer notre maillage territorial

42 Nos pôles d'activité

- 44 Pôle Agricole
- 50 Pôle Négoces-Export
- 52 Pôle Laboratoires et Services
- 54 Pôle Distribution Grand Public
- 56 Pôle Innovation et Développement

Chiffres Clés

ANNÉES 2019/2020

1 194M€

de CA consolidé

68M€

de capitaux propres SCAEL

75M€

d'actifs immobilisés SCAEL

400

Salariés

700 000t

de stockage

750 000t

de collecte

5 200 000t

commercialisées

1800

Agriculteurs Adhérents

Un maillage territorial au service des agriculteurs

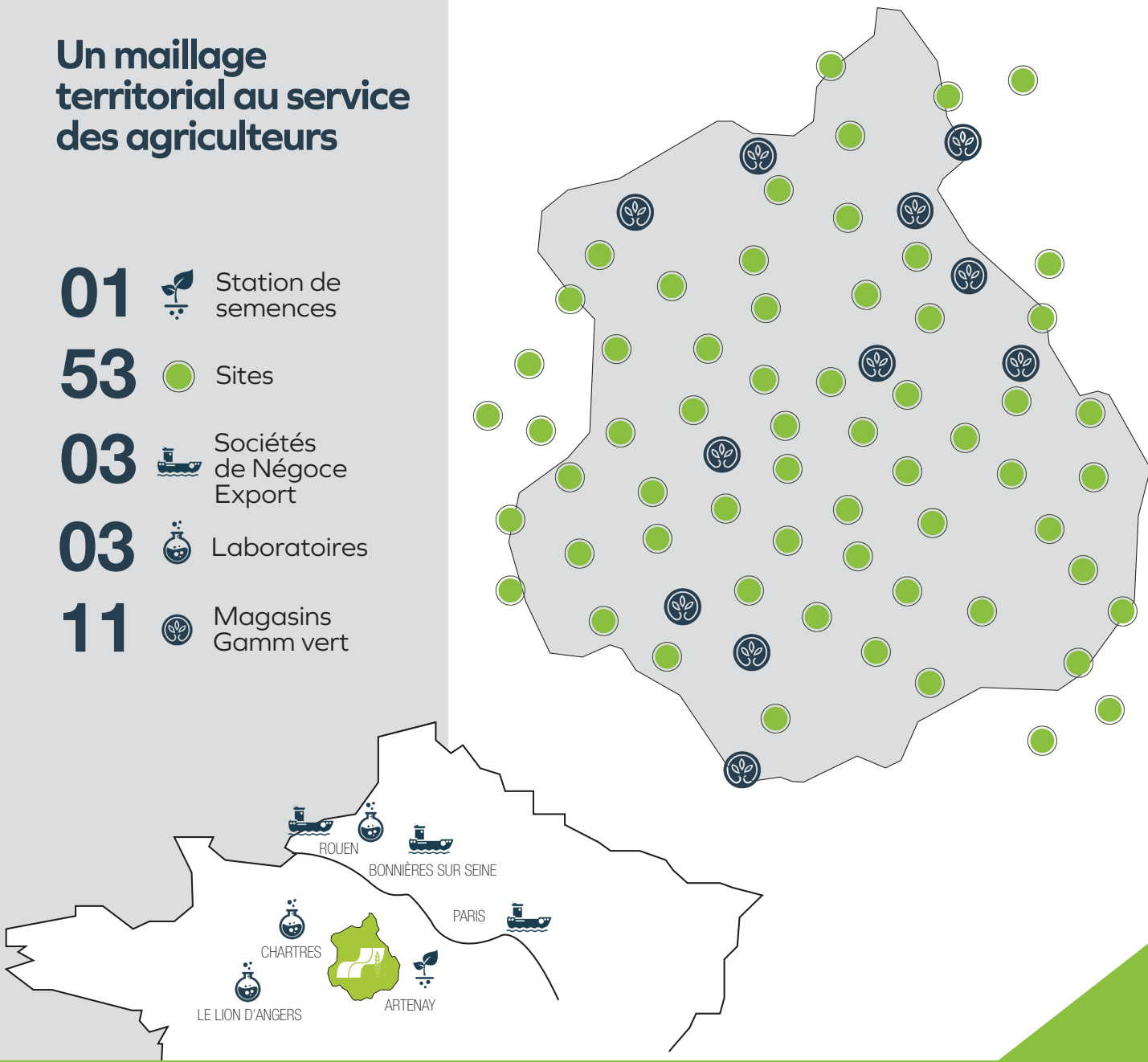
01 Station de semences

53 Sites

03 Sociétés de Négoce Export

03 Laboratoires

11 Magasins Gamm vert



Nos pôles d'activité

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 nouveaux services innovants.

AGRICOLE

Production et commercialisation de semences certifiées, collecte des céréales, approvisionnement en intrants et conseil agronomique.

NEGOCE EXPORT

Exportation de céréales françaises, répondant aussi aux exigences des meuniers et semoulières.

LABORATOIRES ET SERVICES

Réalisation d'analyses céréalières et d'analyses microbiologiques alimentaires, des eaux, de la cosmétique par 3 laboratoires.

DISTRIBUTION GRAND PUBLIC

Commercialisation de produits du terroir, végétaux et matériel de jardinierie, alimentation animale... à travers un réseau de 11 jardineries de proximité franchisées Gamm Vert.

INNOVATION ET DEVELOPPEMENT

Animation des projets innovants du Groupe (Olis, Agrimmo) et suivi des prises de participation du Groupe SCAEL dans des startups.

Gouvernance



Éric BRAULT
Président

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, solide et performante à l'international.

Des agriculteurs au cœur de la gouvernance

Préside 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 ont moins de quarante ans et leur moyenne d'âge est de quarante-huit ans. 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.



Philippe SCHMIT
Vice-Président



Denis-Marc SIROT-FOREAU
Vice-Président



Hugues ROBERT
Secrétaire



Dorian DUTEILLEUX
Trésorier



Laurent EVEZARD
Membre du Bureau



Jean-François MINIER
Membre du Bureau



Caroline JALLERAT
Membre du Bureau



Thierry LANGLOIS
Membre du Bureau



Vincent DOUSSET
Membre du Bureau



Élodie LEVACHER
Administratrice



Florent TESSIER
Administrateur



Florian BOURDELOUP
Administrateur



Édouard BILLARD
Administrateur



Guillaume EGASSE
Administrateur



Max DUBOIS
Administrateur



Pascal BOUCHER
Administrateur

Gouvernance Conseil et Commissions



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

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 de profils qui composent ces 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 des projets.

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.

Ces commissions sont au nombre de quatorze et ont lieu une à deux fois par an, en complément des réunions du Conseil d'Administration.

Projet d'entreprise

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.

A travers son projet SCAEL 2025, le Groupe affirme son positionnement et son ancrage territorial. A 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.

SCAEL 2025, des champs ouverts sur le monde !

Direction



Jean-Sébastien LOYER
Directeur Général

L'équipe de Direction du Groupe SCAEL travaille en étroite collaboration avec le Bureau et le Conseil d'Administration afin de mettre en œuvre la stratégie du Groupe. Organisée autour de son Directeur Général, Jean-Sébastien LOYER, l'équipe de Direction s'articule autour d'un Comité de Direction (CODIR), constitué de 10 directeurs, et d'un Comité Exécutif (COMEX), une instance de réflexion, d'échange et de discussion des enjeux du Groupe, composé de 5 Directeurs.

Les membres du Comité de Direction associent leurs compétences pour construire un modèle durable et travaillent en synergie pour créer de la valeur sur nos territoires. Ils sont en charge du pilotage opérationnel du plan SCAEL 2025 et de ses projets.



Arnaud GRYMONTREZ
COMEX - DGA
Administratif et Financier



Rodolphe QUENARDEL
COMEX - Directeur
Négoce Export



Lionel GIBIER
COMEX - Directeur
Agricole



Julien MALHERBE
COMEX - Directeur
Digital et Communication



Jérôme NAIL
Directeur
Laboratoires et Services



Sébastien DA COSTA
Directeur
Distribution Grand Public



François DUBOIS
Directeur
Semences



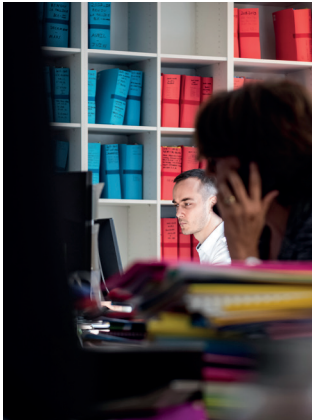
Pascal MARE
Directeur
Technique QSE et Exploitation



Joël LORGEUX
Directeur
Département Agronomie

Notre projet 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

Page 14



Déployer une démarche RSE

Cultivons nos pratiques eco-circulaires

Page 18



Développer des filières agriculture durable

Cultivons durablement

Page 24



Faire évoluer notre relation adhérents grâce au digital

Cultivons l'excellence relationnelle

Page 28



Construire de nouvelles offres et services innovants

Cultivons notre différence

Page 34



Redéployer notre maillage territorial

Cultivons une proximité source de valeurs

Page 38



Nous portons en nous une grande partie des réponses pour faire face aux enjeux du monde agricole.

Jean-Sébastien LOYER
Directeur Général



”

**L’Audace, c’est oser
sortir de notre cadre,
accompagner les initiatives
de nos agriculteurs, les
projets innovants, les
idées prometteuses. C’est
avancer et apporter des
réponses précises à des
questions nouvelles.**

AUDACE

Eric BRAULT
Président

Benoît GUILLAUMIN
Agriculteur à Guillonville

Optimiser notre organisation

Dans un contexte de marché difficile, les agriculteurs attendent de la coopérative le meilleur accompagnement au juste prix. La coopérative se doit donc d'optimiser son organisation au service des agriculteurs.

Pour ce faire, non seulement la maîtrise des charges est primordiale, mais c'est aussi en quelque sorte un choc de simplification qui doit être initié : simplifier les processus internes, piloter les activités au plus juste, développer des synergies entre les filiales.

Atteindre ces objectifs nécessite une refonte des systèmes d'information du Groupe pour dégager des économies et du temps pour les équipes, sans lesquelles rien ne serait possible.

SCAEL 2025 doit donc permettre au Groupe de mieux manager les savoir-faire des collaborateurs, de développer leurs compétences...



Chiffres clés 2019 - 2020

400 collaborateurs

91 nouveaux salariés

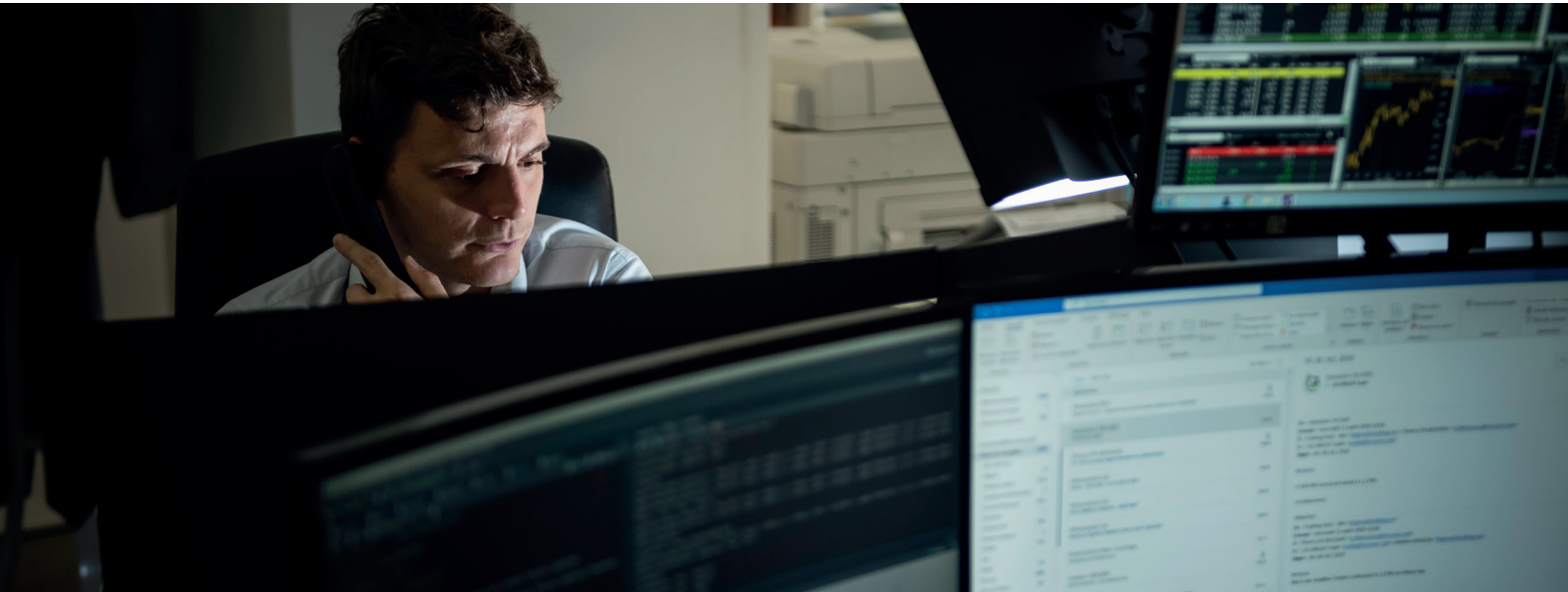
38 sociétés

5052 heures de formations

Frédéric FRADIN
Business Analyst
Risk Manager

Lecureur - PARIS





Optimiser notre organisation

Refondre notre système d'information

Un monde agricole qui bouge, de nouvelles attentes des agriculteurs, de nouveaux métiers à intégrer, sont autant d'enjeux auxquels le Groupe doit faire face. Pour répondre à ces défis, la SCAEL lance un vaste plan de refonte de son système d'information.

A travers son nouveau Schéma Directeur Informatique (SDI), le Groupe SCAEL vise à urbaniser son système d'information pour le rendre plus réactif et flexible vis à vis des évolutions stratégiques du Groupe SCAEL. L'enjeu est de pouvoir rendre le SI « lisible » pour les directions métier, capable d'évoluer rapidement, tant d'un point de vue métier que technique.

Autre objectif poursuivi, déployer un système d'information data-centric. Il est aujourd'hui primordial de centraliser ces données dans un seul endroit fiable, sécurisé et accessible par tous les services de l'entreprise. Pour ce faire, l'équipe de la DSI de la SCAEL a travaillé sur la mise en place d'un Master Data Management (MDM). Pour 2020, l'accent a été mis sur les données tiers (adhérents, fournisseurs...). Pour 2021, les données articles seront au cœur du projet.

Collecter les données, les centraliser pour être analysées et les restituer ! Le 3e maître mot du nouveau système d'information sera le pilotage. La mise en place du MDM et d'un nouvel ERP serviront de support au déploiement de nouvelles solutions de Business Intelligence. Aujourd'hui les données sont encore trop cloisonnées et construire des tableaux de bord de pilotage des activités est une mission trop complexe.

Bien sûr, l'ensemble de ces projets doit s'accompagner d'une vaste réorganisation de l'équipe IT du Groupe et plus généralement du rôle de la Direction des Systèmes d'Information du Groupe. Celle-ci se doit de repositionner les métiers au cœur des projets informatiques, de faciliter la digitalisation des processus, d'encourager le travail collaboratif, de permettre à chaque collaborateur d'exploiter au mieux les outils informatiques. Autant de projets majeurs qui sont au cœur du projet SCAEL 2025



Le Système
d'Information
se doit d'être
plus agile et
véritablement
au service des
équipes métiers.

Julien MALHERBE
Directeur Digital et Communication

Au sein de la SCAEL, le pôle Négocier Export est aujourd'hui le pôle le plus avancé sur la refonte de son système d'information. Après avoir œuvré pour adapter ses outils et procédures afin de répondre aux variations de récolte sur les années à venir et à ses nouveaux besoins, l'équipe dispose maintenant d'un outil de pilotage sophistiqué, l'outil Trading. Du côté des collaborateurs, l'amélioration de l'outil Trading doit permettre de donner aux équipes les moyens d'avancer de façon efficace et fluide.

Si le service DSI a une vue panoramique sur la refonte de tous ces systèmes d'information et est garant de sa cohérence à l'échelle du Groupe, il est appuyé par des experts métiers de chacun des pôles. La refonte du système d'information au sein de la SCAEL est donc un véritable travail collaboratif.

Donner du sens à nos actions grâce à la RSE

Dans une volonté de progrès, d'amélioration et d'ouverture, le Groupe SCAEL a profité de son plan à 5 ans, pour faire le choix de déployer une démarche RSE transversale et fédératrice.

Trois lettres (pour Responsabilité Sociétale des Entreprises) qui permettront d'intégrer dans toutes les activités du Groupe les 3 piliers du Développement Durable et qui vont nous conduire à conjuguer sur le long terme, performance économique, sociale et environnementale.

La RSE offre une vision globale du Groupe, de notre rôle et de notre responsabilité dans la société, pour donner de la cohérence à l'ensemble de nos projets. Elle constitue à la fois un **outil d'anticipation** des risques (financiers, de réputation, environnementaux, etc.) et un **outil de dialogue** pour répondre aux interrogations des salariés, adhérents, clients, financeurs et pouvoirs publics... et échanger avec l'ensemble de la société. Ce concept vertueux permet ainsi de disposer d'un **atout compétitif** pour se différencier sur le marché.



La SCAEL porte
l'ambition d'être
proactive en
matière de RSE
et s'engage avec
résolution dans
une voie de progrès
au service des
agriculteurs et de la
société.

Hugues ROBERT
Secrétaire

La phase de construction de la démarche en quelques chiffres :

10 collaborateurs
engagés au sein
du Copil

37 parties prenantes
consultées

10 Copils
organisés

10 enjeux
priorisés

Brigitte PEYRONNIN
Coordinatrice d'exploitation
Marion PERRAS
Chef de Projet RSE

Silo de GAS





Les travaux du Copil RSE ont finalement abouti à une analyse de matérialité et ont permis d'identifier et de prioriser 10 enjeux pour le Groupe. La prochaine mission du Copil sera maintenant de définir un plan d'actions pour répondre à ces enjeux.

Quelques enjeux

- Accompagnement des agriculteurs partenaires vers une agriculture plus durable et contribution à la pérennité des exploitations
- Garantie de la Santé, de la Sécurité et du Bien-être au travail des salariés
- Ancrage local et attractivité des territoires
- Prise en compte des enjeux de changement climatique et de biodiversité
- Intégration de la RSE au sein de la culture d'entreprise
- Dialogue avec les parties prenantes et mise en place de partenariats innovants

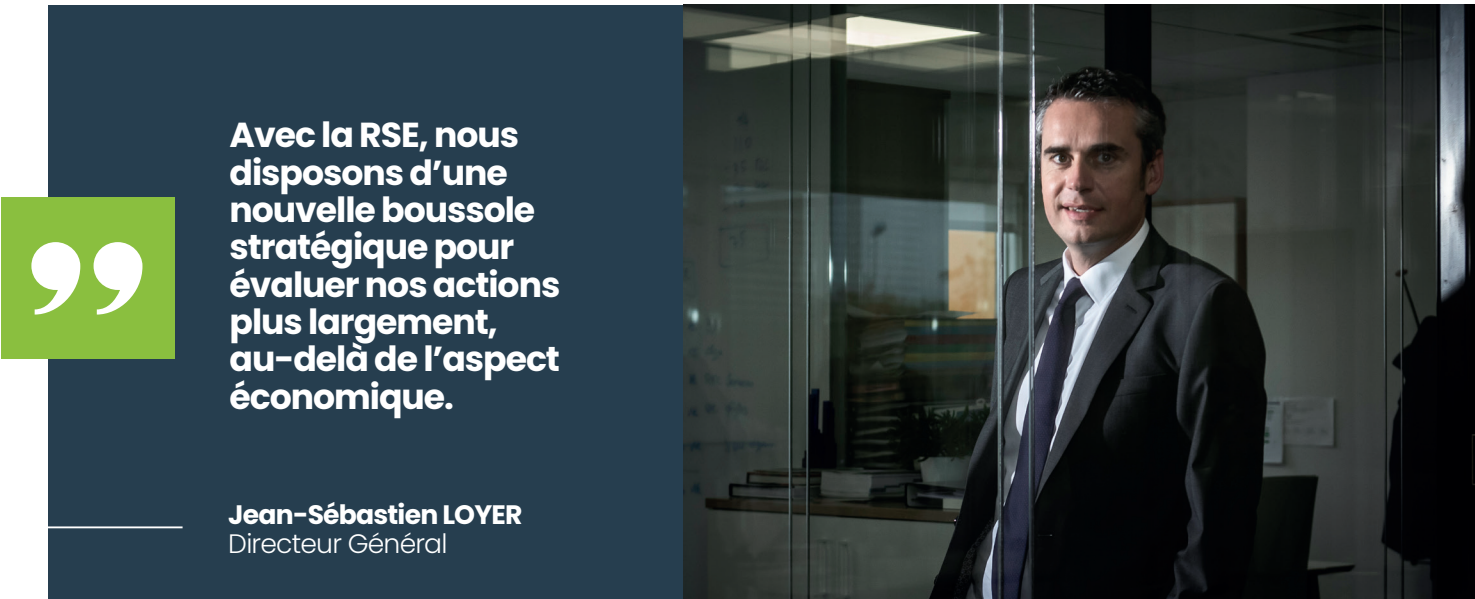
Donner du sens à nos actions grâce à la RSE

Structurer la démarche RSE de la SCAEL

L'objectif est maintenant de dépasser le stade d'actions isolées en les intégrant dans une démarche globale, de se fixer un cap commun à la fois ambitieux et réaliste pour faire de la RSE l'un des moteurs de SCAEL 2025.

La SCAEL a ainsi rassemblé des directeurs et des collaborateurs de chacun des pôles d'activité en un Comité de pilotage RSE (Copil RSE), pour construire une réflexion transversale. Après la réalisation d'un état des lieux initial afin d'identifier, de développer et de valoriser les bonnes pratiques mises en place au sein du Groupe, le Copil RSE a eu pour mission de constituer un panel de parties prenantes représentatives. Les membres du Copil ont alors déterminé 9 catégories et consulté une trentaine d'entre elles afin de connaître leurs attentes : collaborateurs, administrateurs, clients et consommateurs finaux, fournisseurs et partenaires, organismes publics et ONG.

En parallèle, le cabinet de conseil « Des Enjeux et Des Hommes », spécialisé en stratégie RSE et accompagnement du changement, a apporté son appui pour garantir une méthodologie robuste et objective.



Avec la RSE, nous disposons d'une nouvelle boussole stratégique pour évaluer nos actions plus largement, au-delà de l'aspect économique.

Jean-Sébastien LOYER
Directeur Général



”

Avec SCAEL 2025, et en nous appuyant sur les collaborateurs du Groupe, nous allons nous mettre en mouvement avec méthode et convictions, nous engager pour rester un acteur majeur sur nos territoires.

ENGAGEMENT

Eric BRAULT
Président

Phillipe VOYET – Thomas VOYET
Agriculteurs à Eole-en-Beauce

Développer des filières agriculture durable

Valoriser les productions des agriculteurs est au cœur même de la mission de la coopérative. Si la SCAEL a déjà développé plusieurs filières, elle souhaite aujourd'hui accélérer la démarche de construction de filières durables à 360 degrés.

C'est notamment le cas de Biofilière, qui vise à accompagner l'essor de l'agriculture biologique, ou de Sensoriel, la filière lavandin du Groupe dont les premiers hectares seront plantés cet hiver en attendant qu'une distillerie soit fonctionnelle en 2022.

Si les idées de diversification ne manquent pas, la SCAEL étudie l'intérêt technique, économique et environnemental avant d'embarquer les agriculteurs à ses côtés. Cette année, et pour les deux ans à venir, quelques parcelles de cameline sont par exemple en cours d'expérimentation.



A la SCAEL, nous cherchons à développer la complémentarité et les synergies entre les modèles de production grandes cultures et les systèmes en filière.

Vincent DOUSSET
Administrateur

Chiffres clés 2019 - 2020

70 000^t
collectées pour approvisionner nos filières spécifiques

1 170 hectares récoltés en BIO

5 000^t
de stockage Bio au silo de Toury

500^{ha}
de cameline semés par 43 agriculteurs

Laurent GERNEZ
Agriculteur à Nogent Le Phaye

Élise GRISON
Responsable Développement Filières

Bastien BROUILLET
Conseiller Commercial et Technique

Houville-la-Branche





Développer des filières agriculture durable

Construire une filière Colza « Bas GES »

Depuis le mois de juillet, la SCAEL est désormais certifiée pour le calcul des réductions d'émissions de GES (gaz à effet de serre) en valeurs réelles pour la production du colza. A travers cette filière, la coopérative entend valoriser la captation du carbone par le colza.

Consciente des enjeux climatiques importants que l'agriculture doit relever, la SCAEL, parmi les premières coopératives certifiées BAS GES, a souhaité s'inscrire dans cette démarche parfaitement en phase avec son projet d'entreprise, SCAEL 2025. En effet, l'une des priorités à terme est de développer des filières inscrites dans une démarche de durabilité et de travailler à la réduction de l'empreinte carbone de ces productions.

Parmi les principaux axes de travail investigués par la SCAEL dans sa démarche Carbone, nous pouvons citer : l'élargissement de la gamme de cultures labellisées « bas GES », la sensibilisation des collaborateurs aux éco-gestes, l'optimisation énergétique des outils de collecte, la réalisation d'un bilan carbone à l'échelle du Groupe qui découlera sur la mise en place de mesures vertueuses pour la préservation de l'environnement.

En pratique, le déploiement de cette nouvelle filière a mis en avant l'esprit de collaboration et de transversalité dont le Groupe sait faire preuve, en mobilisant différents services : la DSI, la collecte, l'équipe commerciale Terris, le service qualité. Un important travail de démarchage, de renseignement de pratiques agricoles et de contractualisation avec les adhérents nous a permis d'inaugurer cette filière d'avenir.

Sur la base de données fournies par les agriculteurs, telles que l'évolution des pratiques culturales, la fertilisation mais aussi le recours aux produits phytopharmaceutiques, la SCAEL calcule selon une méthode approuvée par l'Union Européenne, la quantité de CO₂ séquestrée dans les sols de l'exploitation lors du cycle de production du colza. Cette quantité de dioxyde de carbone stockée pour chaque hectare de colza est alors convertie en prime pour chaque tonne produite. Son montant est dépendant des pratiques agricoles et valorise les itinéraires techniques les plus sobres en termes d'intrants. Les crédits carbone ainsi valorisés auprès des agriculteurs, bénéficient aux clients industriels de la filière bio-carburants pour l'équilibre de leurs bilans carbone.



L'agriculture est une réponse aux enjeux climatiques, notamment en matière de réduction de CO₂

Lionel GIBIER
Directeur Pôle Agricole



C'est une véritable démarche de partenariat à laquelle prennent part tous les acteurs de la filière dans la lutte contre le réchauffement climatique. Afin d'encourager le plus grand nombre possible d'agriculteurs à rejoindre cette filière, la coopérative prévoit un accompagnement agronomique et technique des agriculteurs. Si la SCAEL a débuté avec le colza, elle entend également développer la démarche sur d'autres cultures (blé, maïs...). L'objectif étant qu'à terme, la séquestration du carbone soit valorisée sur toutes les cultures.

Faire évoluer notre relation adhérents grâce au digital

L'enjeu de construire une proximité durable avec les agriculteurs est central dans le projet d'entreprise. La SCAEL a historiquement fait le choix de maintenir une forte présence sur son territoire avec son parc de silos et magasins Gamm Vert mais la proximité ne doit pas se limiter à des points de vente.

Pour apporter aux agriculteurs une relation de proximité, individualisée et une expérience client qualitative, il est primordial de mieux les connaître afin que nos équipes puissent les comprendre et anticiper davantage leurs besoins. Elles seront ainsi en mesure de les accompagner sur tous les volets de l'exploitation, des sujets techniques, agronomiques et commerciaux au marketing et à la communication, en passant par un appui financier ou le développement de projets innovants.

Le devoir de la coopérative est aujourd'hui d'aider les agriculteurs à gérer la complexité de leur activité en leur offrant une relation et une offre personnalisées.



La refonte du système d'information de la coopérative doit se faire en faveur d'une meilleure connaissance de nos agriculteurs pour leur offrir des services appropriés et audacieux.

Denis-Marc SIROT FOREAU
Vice Président

Chiffres clés 2019 - 2020

8000
connexions annuelles
sur Netagri

7 collaborateurs chargés
du développement
informatique

20%
des contrats conclus
en ligne sur Netagri

18
vidéos diffusées sur la
Chaine Youtube du
Département Agro

Ludovic JOUANNO
Responsable Marketing

Florent BABIN
Chef de Produit Serv. Marketing

Omar KENNOUCHE
Analyste Développeur

Siège SCAEL - CHARTRES





Faire évoluer notre relation adhérents grâce au digital

Développer une stratégie omnicanale

Avec l'élaboration de la stratégie SCAEL 2025, il est apparu primordial de se réorganiser en interne pour faire évoluer la relation entre les adhérents et leur coopérative, et de structurer cette réflexion sous le chapeau "Stratégie Omnicanale".

Jusqu'à présent, la SCAEL proposait à ses agriculteurs un parcours client multicanal, c'est-à-dire une pluralité de canaux de communication pour rentrer en contact avec la coopérative. Ces différents canaux, comme le mail, le téléphone ou encore la messagerie instantanée, différents d'un pôle d'activité à un autre, existaient déconnectés des uns des autres. Pour offrir aux agriculteurs des offres personnalisées, il convient de leur proposer des modes d'interaction complémentaires.

Les outils les plus indispensables pour réussir notre transition vers une relation agriculteur omnicanale sont notamment technologiques. En mettant à la disposition de nos équipes un logiciel performant de gestion de la relation client (ou « logiciel CRM »), une solide base de connaissance agriculteur sera progressivement constituée pour suivre chaque agriculteur d'un canal à un autre. C'est d'ailleurs un des sujets qui occupent la Direction.

Système d'information depuis janvier 2020 : le projet MDM, ou encore, la création d'une base tiers unique et transversale au groupe coopératif. Au-delà d'une amélioration de la connaissance des adhérents, l'objectif est avant tout de les placer au centre de la stratégie du Groupe. Qualité des échanges, proximité, transparence, sont autant de missions que s'est fixée la SCAEL à travers la mise en place de nombreuses actions :

- Une hotline Appro a été mise en place dans l'année venant compléter la hotline Céréales déjà existante.

- Les réunions se multiplient également, que ce soient des réunions informatives à l'occasion desquelles le Comité de Direction se déplace à la rencontre des agriculteurs sur l'ensemble du territoire de la coopérative, ou des réunions plus spécifiques. Les « Rencontres Points Marchés », organisées plusieurs fois par an et animées conjointement par le département « Collecte » et Sigma Conseil (filiale du Groupe SCAEL spécialisée dans l'analyse de marché), offrent un éclairage sur les évolutions du marché et renseignent les agriculteurs quant aux perspectives de prix pour les mois à venir, à la façon d'assurer un revenu...

”

Le digital sera complémentaire de notre maillage territorial et nos équipes pour offrir le meilleur service aux agriculteurs.

Rodolphe QUENARDEL
Directeur Pôle Négocie/Export



- Une lettre de marché synthétique et rapide à lire, « Les Mercredis de la SCAEL », a été créée par Sigma Conseil et est envoyée gratuitement de façon hebdomadaire aux adhérents afin de les aider à mieux appréhender l'évolution des prix.

- L'extranet de la coopérative, Netagri, s'enrichit de nouveaux services, notamment du côté des céréales et de l'appro. Chaque agriculteur peut connaître les stocks appros de ses silos préférés à partir de son compte adhérent Netagri.



”

Cette valeur a toujours inspiré la SCAEL. Elle restera au cœur de son projet : Être au plus près de nos partenaires, des acteurs de notre territoire, des agriculteurs et de nos collaborateurs, les soutenir et les accompagner. La proximité ne se décrète pas, elle se construit.

PROXIMITÉ

Eric BRAULT
Président

Benjamin COLAS
Agriculteur à Houville-la-Branche

Construire des offres et services innovants

Evolutions réglementaires, phénomènes climatiques extrêmes, les agriculteurs font face à des incertitudes qui n'ont jamais été aussi fortes. C'est dans ce contexte que la coopérative a décidé de poursuivre sa politique d'accompagnement de la transition écologique des exploitations. Pour cela, la SCAEL va accélérer le déploiement des services d'agriculture de précision et plus généralement l'enrichissement de sa gamme Solufarm, qui vise à offrir aux agriculteurs un accompagnement global de la ferme : conseil agronomique, objets connectés, gestion de la ferme, matériel ou même prestations de services avec Prestafarm, l'Entreprise de Travaux Agricoles du Groupe.

Mais la SCAEL a souhaité aller plus loin dans son catalogue d'offres, en s'affranchissant du seul aspect agricole. A l'écoute de ses adhérents, la SCAEL a ainsi élargi sa gamme en matière de sécurisation des revenus des agriculteurs, en créant une foncière, Agrimmo, dont le capital est aujourd'hui ouvert aux adhérents et salariés du Groupe.



Les agriculteurs souhaitent s'impliquer dans leur coopérative en participant au développement de certains services dans une logique de co-construction.

Dorian DUTEILLEUR
Trésorier

Chiffres clés 2019 - 2020

8000
hectares conduits avec Be Api

2080
hectares à façon par l'ETA Prestafarm

400
agriculteurs abonnés aux "Mercredis de la SCAEL"

2020
année de lancement de la foncière Agrimmo

Cécile LE GALLIARD
Responsable Juridique

SCAEL - CHARTRES





Construire des offres et services innovants

Ouvrir le capital d'Agrimmo aux adhérents et salariés du Groupe

Le Groupe SCAEL a, depuis quelques années, structuré juridiquement son patrimoine dans une foncière dénommée Agrimmo composée aujourd'hui de 12 immeubles.

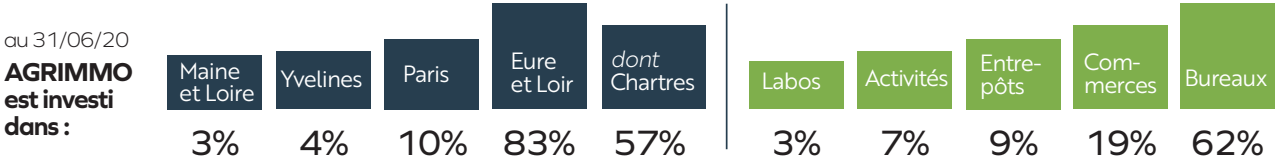
La stratégie est de faire bénéficier à la SCAEL de revenus non agricoles afin de limiter sa dépendance économique à l'activité céréales et sa non-linéarité. L'objectif financier est d'avoir entre 10% et 20% de l'EBE du Groupe qui soit généré par des activités de bailleur.

Le projet de créer une foncière dans le Groupe SCAEL a commencé en 2016 avec la création de la holding Agrimmo. L'objectif était d'identifier et de valoriser les actifs immobiliers détenus par le Groupe (siège social, magasins Gamm Vert, laboratoires...) en les apportant à une structure juridique dédiée.

Ces transferts se sont finalisés en 2020. L'intérêt était d'une part de pouvoir distinguer l'exploitation du bâtiment de sa location et d'autre part de pouvoir proposer aux adhérents et aux salariés la souscription de parts de la foncière afin

de leur faire bénéficier de la rentabilité du Pôle. L'avantage de segmenter les actifs de l'exploitation est notamment de pouvoir capter des financements dédiés avec des garanties propres sans impacter la coopérative.

L'exploitation des bâtiments doit permettre une rentabilité brute minimum de 4% à 8% en fonction de la typologie des actifs. Avec un financement moyen à 75% des investissements, le taux de rendement interne attendu est de l'ordre de 5% par an pour la SCAEL. Les actifs sont valorisés annuellement par un expert ce qui permet de présenter la valeur vénale et donc la robustesse du bilan du Groupe aux parties prenantes (adhérents, collaborateurs, financeurs...).



”

La foncière Agrimmo est « l'assurance vie » du Groupe pour sécuriser financièrement les futures campagnes et doit dégager un taux de rentabilité interne minimum de 5% par an

Arnaud GRYMONTREZ
Directeur Général Adjoint SCAEL

L'objectif principal de la foncière est de croître en répartissant les constructions entre celles à destination du Groupe et celles à destination des tiers afin de maximiser les loyers encaissés et limiter les risques locatifs. Afin de réduire les risques de valorisation des actifs, une attention particulière est apportée à l'allocation des immeubles dans leurs destinations (bureaux, commerces, entrepôts...) et dans leur localisation (Eure & Loir, Paris...).

La valeur des actifs est estimée à 35 millions d'euros au 30 juin 2020 et l'objectif, au travers l'investissement, serait d'arriver à 40 millions d'euros d'actifs en 2025. Les loyers pourraient croître en passant de 1,7M€ à 2,4M€.

Redéployer notre maillage territorial

Issu du rapprochement de différents négoce et entités, le Groupe coopératif SCAEL tel que nous le connaissons aujourd'hui s'est construit pas à pas. Afin de garantir la proximité entre la coopérative et les agriculteurs sur son territoire, et pour s'adapter à une agriculture en constante évolution, les équipes du Groupe s'appliquent à redéployer son maillage territorial. Optimiser la logistique, rationaliser les coûts, proposer davantage de flexibilité et de réactivité sont autant d'objectifs qui visent à atteindre un niveau de satisfaction des agriculteurs proche de 100%.

En pratique, la SCAEL poursuit une politique volontariste d'investissements pour faire évoluer son parc de silos (construire de nouvelles capacités de stockage, notamment via des plateformes, étendre des sites existants ou fermer des sites inopportuns) mais également ses magasins Gamm Vert.



Les agriculteurs attendent de la coopérative plus de réactivité tant en matière de livraison que de stocks.

Thierry LANGLOIS
Administrateur

Chiffres clés 2019-2020

56
sites de collecte

700 000^t
de stockage

18
camions Agritransport

11
magasins Gamm Vert

Ludovic JAGUELIN
Agent de Collecte Appro

Silo Orgères-en-Beauce





Redéployer notre maillage territorial

Déménager deux de nos magasins Gamm Vert

Fort de ses 11 magasins Gamm Vert en Eure-et-Loir, le Groupe coopératif SCAEL a mis en place un plan de développement du réseau Jardin Loisirs 28 afin de renforcer son positionnement sur le territoire.

Le projet "Plan de développement magasins", à horizon 5-10 ans par point de vente, met en évidence trois catégories de magasins : les magasins existants à développer, rénover, maintenir, les magasins existants à fermer, les magasins à créer.

Si le magasin d'Orgères-en-Beauce vient de fermer ses portes définitivement, l'exercice écoulé a connu la relocalisation de deux points de vente euréliens. Leur emplacement et l'aménagement des locaux étaient en effet devenus obsolètes et ne permettaient pas de travailler de façon optimale. Après de longs mois de réflexion et de travaux, ces nouveaux magasins implantés à Cloyes-les-Trois-Rivières et Bonneval ont finalement pu ouvrir le 2 Septembre dernier, après un retard engendré par la crise sanitaire. Ils ont été inaugurés dans la foulée auprès des élus locaux, entreprises voisines et collaborateurs du Groupe, impatients de dévoiler le fruit de leur travail.

En rejoignant des zones dynamiques et en s'implantant aux côtés d'autres enseignes (en face d'un magasin Intermarché à Cloyes et d'un Carrefour Market à Bonneval), les 2 nouveaux magasins doivent permettre d'offrir une gamme de produits la plus large et séduisante possible.

Le premier objectif de cette relocalisation est d'apporter un confort de travail pour les équipes comme pour les clients. Les équipes disposent ainsi d'un outil plus moderne et plus grand, comprenant une surface de vente de 450 m² et une pépinière extérieure d'environ 300 m². Elles peuvent donc proposer une gamme de produits techniques adaptée aux besoins des utilisateurs et une offre plus claire, notamment sur les cœurs de métier que sont le jardinage, le végétal, l'animalerie et l'aménagement extérieur. Le rayon des produits du terroir a également été mis en avant pour accroître la proximité que la coopérative souhaite avoir avec les producteurs locaux et répondre à la demande grandissante des clients.



Rejoindre le pôle économique des villes de Bonneval et de Cloyes va nous permettre de générer un nouveau trafic et de découvrir de nouveaux clients

Sébastien DA COSTA
Directeur Pôle Distribution
Grand Public



Le second objectif du changement d'adresse des 2 magasins est de satisfaire davantage une clientèle déjà fidèle à l'enseigne et d'attirer de nouveaux clients. Un soin particulier a ainsi été apporté à l'accueil des clients grâce à un parking plus sécurisé et à une insertion paysagère, mais aussi en facilitant la circulation dans le magasin le rendant ainsi plus attractif. Plus clair, plus lumineux, plus aéré, et avec une offre de produits la plus large possible, tout a été pensé pour les clients. Des clients qui seront accueillis, conseillés et servis au mieux pour respecter les valeurs de proximité et de satisfaction maximale chères à tous les collaborateurs.



Nos Pôles d'activité

Cinq pôles d'activité au service
d'une agriculture solide et
performante.

Silo de Courville-sur-Eure

Pôle Agricole

Avec Lecureur Semences, la semence au cœur des performances de demain.



Dans un marché national en hausse de 3 % sur l'exercice 2019/2020, les ventes de semences certifiées ont, chez Lecureur Semences, progressé de 8 %, à 52 000 q, dont 33 000 q en circuits courts.

Entreprise agréée

- Certiphyto (n°CE00360) : agrément pour la distribution et l'application de produits phytopharmaceutiques
- Certiplus (n°0008) : agrément plan qualité poussières, norme française
- ESTA : agrément plan qualité poussières, norme européenne
- Agrément bio depuis juillet 2019

Activité soutenue de prestation, progression du bio, évolution de l'outil logistique... autant d'éléments qui marquent également la campagne passée.

La hausse du volume de vente de semences certifiées s'explique notamment par les semis de céréales compliqués, qui ont contraint les agriculteurs à augmenter leur densité de semis. L'activité de prestation chez nos partenaires obtenteurs, repart à la hausse avec + 60% de volume au cours de cette dernière campagne passant ainsi de 28 500 à 46 500 quintaux, soit près de 50 % de l'activité totale de la station. Autre fait marquant de l'année : le développement de l'activité bio avec l'obtention de l'agrément pour la station et les premiers camions vendus en semences biologiques.

Enfin, l'année 2019 a également vu se concrétiser la prise en charge des livraisons directes ferme, au départ de la station. Une innovation logistique qui a permis à près de 80% des agriculteurs d'être livrés en un seul apport avant fin septembre (hors blé dur) avec à la clé, une amélioration du taux de service et une satisfaction accrue des adhérents et clients obtenteurs.

Pour 2020/2021, allier innovation, performance et qualité

Offrir à nos clients des semences certifiées de qualité, alliant pureté, progrès génétique et protection sanitaire haut de gamme : tel est l'objectif que se fixe cette année encore Lecureur Semences.

Les variétés de blé tendre Chevignon, Complice en sont de bons exemples. Tout comme les nouveautés KWS Ultim, RGT Perkussio ou JNO Margaux et KWS Joyau pour les orges tolérantes qui permettent une bonne dynamique de vente en circuit court.

Pour les campagnes à venir, l'enjeu est aussi de développer nos parts de marché et les volumes de semences certifiées en profitant des progrès génétique pour, notamment, pallier la baisse de l'utilisation des produits phytosanitaires. Accompagner l'essor du bio en proposant une offre de semences adaptées, répondre aux attentes des agriculteurs et plus largement de la société, développer notre savoir-faire logistique en renforçant nos accords de partenariat... autant de voies dans lesquelles Lecureur Semences souhaite s'inscrire.

7,4 M€
chiffre d'affaires

70
variétés multipliées sur 2084ha

130
multiplicateurs

3000
palettes ont transité à destination de + de 20 pays

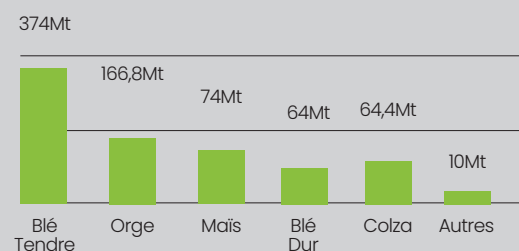
Lecureur 
SEMENCES

Pôle Agricole

Une collecte de 753 000 t

Entre sécheresse et vagues de chaleur, le climat de l'année 2019 restera dans les mémoires. Et pourtant, le groupe Scael atteint un excellent niveau de collecte, à 753 000 t. À noter les belles performances des blés et des orges de printemps.

Collecte



En **blé tendre**, les rendements élevés n'impactent pas les qualités : PS et protéines sont au rendez-vous. Le blé français tire son épingle du jeu à l'export mais l'épidémie de coronavirus a pénalisé la consommation intérieure et européenne en fin de campagne.

Le **blé dur** décroche de bons rendements et des qualités correctes. Les lots « sans insecticides de stockage » séduisent, d'où la stratégie du groupe d'investir sur le site d'Orgères dans un système de ventilation groupe froid.

En **orge**, les rendements sont (très) bons (pointes à 90 q/ha), notamment pour les cultures implantées au printemps. Le taux de protéines parfois très bas a obligé le déclassement de certains lots en mouture. L'arrêt de consommation de bière au printemps 2020 en raison du confinement a mis à mal le marché de l'orge de brasserie.

Le stress hydrique pendant la floraison a fortement impacté de façon hétérogène le rendement des maïs, grain et fourrage.

Le bilan des **colzas** est jugé « moyen » (34 q/ha en moyenne). L'usine de Rouen a majoritairement consommé du canola d'importation tandis que les débouchés se sont orientés vers l'usine du Mériot.

A noter la belle progression du **bio**, dont le site de Chaudon est remplacé par celui de Toury, pour disposer d'un silo de 5 000 t équipé d'une unité de triage et de séchage.

En 2020, la collecte reculera de près de 30 % par rapport à la moisson 2019.

Difficulté d'implantation des colzas et blés d'hiver, sécheresse estivale, sans oublier une forte pression des ravageurs sont autant de paramètres qui peuvent expliquer cette baisse.

Face à ces aléas climatiques de plus en plus fréquents, la coopérative continue d'explorer les marchés de niches pour identifier de nouvelles filières. Parmi elles, celle du maïs waxy, de la cameline, du millet, des filières bas GES ou des blés SIS.

205,9M€
chiffre d'affaires

56
sites de collecte

753Mt
tonnes collectées

2480t
Bio : tonnes collectées



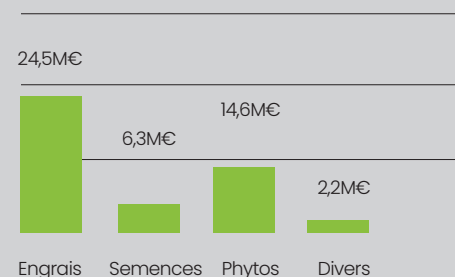
Pôle Agricole

Services et Agronomie
au cœur de l'offre
SCAEL.



En vue de préparer l'année 2021, qui marquera la séparation effective entre la vente et le conseil des produits phytopharmaceutiques, la coopérative a mis l'accent sur l'accompagnement global des agriculteurs.

Répartition du CA approvisionnement et services



Un chiffre d'affaires appro stable, à 47,6 M€

Malgré des variations au sein de chaque marché (hausse pour les engrais et les semences, baisse pour les phytosanitaires), le chiffre d'affaires appro est resté stable.

Sur la campagne 2019/2020, le chiffre d'affaires généré par la vente des engrais est en hausse de 6%. Une progression qui s'explique par une augmentation des tonnages vendus, dans un contexte de prix en légère baisse.

Le dynamisme du Groupe SCAEL dans la sélection de variétés et sa performance logistique impactent à la hausse l'activité semences, qui voit son chiffre d'affaires progresser de 8 % par rapport à la campagne précédente. Les semences représentent désormais plus de 13 % de l'activité approvisionnement du groupe. Les ventes de produits phytosanitaires diminuent cette campagne. En cause, l'augmentation de la RPD (redevance pour pollutions diffuses) actée le 1er janvier 2019 mais aussi la pression de plus en plus importante de la société civile et des politiques mises en place pour réduire leur utilisation. Le chiffre d'affaires de cette activité recule de 12%.

L'offre de services monte en puissance

Lors de la campagne 2019/2020, nos équipes ont poursuivi l'accompagnement des adhérents sur une large gamme de services.

Parmi les « historiques », le pilotage de la fertilisation via Farmstar, l'outil de traçabilité Smag Farmer ou encore le suivi des plans de fumure et des cahiers d'épandage. Certains services continuent leur progression à l'image de Be Api pour la modulation des amendements et engrais de fond tandis que de nouvelles offres séduisent, comme Xarvio, pour piloter les fongicides. À noter également le lancement de services pour aider les exploitations à se convertir à la HVE, à piloter au mieux le risque mildiou en pommes de terre, ou l'irrigation.

Pour la prochaine campagne, l'optimisation de l'usage des intrants restera au cœur de l'offre. L'enjeu sera aussi d'accompagner nos adhérents dans le déploiement de nouvelles filières, comme la HVE ou les filières à bas GES.

30 000 ha
conduits avec Farmstar

300
agriculteurs abonnés à Smag Farmer

8 000 ha
conduits avec BeApi

55
agriculteurs suivis avec Xarvio

SCAEL
Groupe Coopératif

presta farm
ENTREPRISE DE TRAVAUX AGRICOLE

Pôle Négoce Export

Des chiffres record
pour l'activité négoce

Lecureur poursuit son développement en confirmant sa position d'acteur majeur sur le marché de l'export des céréales, mais également en renforçant sa diversification.

L'équipe de **Sigma Conseil** reconduit sa collaboration avec les équipes collecte de la Scael et de Terris. En parallèle, elle continue à développer ses activités de prestations de service en proposant des analyses de marché toujours plus poussées et diversifiées pour les clients et partenaires externes.

La campagne 2019/2020 a été marquée par une récolte française record de blé tendre (39,5 Mt) et par une baisse significative de la production russe.

Au total, le potentiel exportable de la France vers les pays tiers a ainsi dépassé les 13 Mt. La disponibilité couplée à la qualité, le blé français est resté attractif et compétitif tout au long de la campagne. À lui seul, le marché chinois, nouveau débouché pour le blé français, a acheté plus de 1,6 Mt.

Les flux structurels vers nos clients historiques (Algérie, Maroc et Afrique de l'Ouest) se sont renforcés, tout comme les échanges vers le Portugal et l'Espagne, deux destinations incontournables du marché intra-communautaire. Autre fait marquant de l'année : la diversification des pays livrés à l'instar de la Mauritanie et surtout de la Chine. Lecureur s'affiche d'ailleurs comme l'un des deux exportateurs (le seul français !) de blé tendre vers cette destination, avec près de 500 000 t acheminées en 2019/20.

En 2020/2021, faire preuve d'agilité

Avec une récolte 2020 de blé tendre de seulement 29,5 Mt, la campagne export 2020/2021 de la France s'annonce d'ores et déjà bien différente de la précédente.

Les perspectives d'exportation de blé français vers les pays tiers sont plus limitées. L'occasion, pour Lecureur, de mettre à profit tout le travail de structuration engagé depuis deux ans pour renforcer la gestion du risque, optimiser notre réactivité et notre agilité commerciales tout en adaptant et renforçant notre diversification. Un courant d'affaires significatif devrait être maintenu vers la Chine pour le marché du blé tendre. En orge de mouture, notre portefeuille d'activités sera développé.

950M€
de chiffre d'affaires

2Mt
chargées chez Sénalia

5,22Mt
commercialisées

2ème
exportateur de Blé
Tendre Français.

Lecureur
Bonnières
TRADING
Sigma Conseil



Pôle Laboratoires et Services

Des laboratoires
à la pointe



Malgré la Crise de la Covid-19 et un arrêt de l'activité des laboratoires pendant plusieurs semaines, les différents sites poursuivent leurs investissements pour rester à la pointe des analyses.

Autre actualité de l'année : l'achat par le Groupe SCAEL de 51 % des parts du laboratoire Céralim basé à Sandillon, près d'Orléans. Ce site emploie 16 personnes et réalise des analyses microbiologiques sur les produits alimentaires et les eaux.

Microsept : un chiffre d'affaires en hausse, mais le digital perturbé

Suite à la crise sanitaire, un grand nombre de clients ont fermé leurs portes aux préleveurs de Microsept ou ont repoussé leurs formations, mettant à l'arrêt l'équipe « formations ». Malgré un recul de 40 % du chiffre d'affaires de mi-mars à fin mai par rapport au budget prévisionnel, l'activité du laboratoire a progressé de 14 % sur l'année. Les travaux d'extension du laboratoire ont été repoussés pour démarrer fin juin. Les nouveaux locaux, dont la surface sera doublée, doivent être livrés fin juin 2021.

Microsept Digital, filiale qui propose un outil numérique de traçabilité pour réduire le risque de contamination par les légionelles dans les réseaux d'eau chaude, a été la plus touchée par le confinement. Les discussions commerciales et les installations ont été repoussées. Cette épidémie a toutefois permis de sensibiliser les Agences régionales de santé et nos clients sur le risque légionelle. L'activité des mois à venir dépendra bien évidemment de la situation sanitaire liée à la Covid-19.

Olcéa vise 1,2 M€ pour 2020/2021

Spécialisé dans l'analyse des oléagineux et des céréales, le laboratoire Olcéa voit son chiffre d'affaires diminuer de 13 % sur la campagne 2019/2020.

Particulièrement impacté, l'activité du site de Rouen a reculé de 28 %. En cause, l'arrêt programmé des demandes d'un client ponctuel. Le site de Chartres voit lui, son chiffre d'affaires progresser de 3,2 %. Le laboratoire s'est, ces derniers mois, doté d'outils de pointe avec notamment, l'acquisition d'un appareil EyeFOSS, pour trier davantage d'échantillons en moins de temps. Olcéa s'est aussi équipé d'un appareil pour mesurer l'alcaloïde de l'ergot en méthode immunochromatographique. Une harmonisation des logiciels de laboratoires « lims.fr » et une réorganisation des équipes ont également eu lieu sur les deux sites.

Pour la campagne à venir, Olcéa vise un chiffre d'affaires de 1,2 M€ : 0,9 M€ pour le site de Chartres et 0,3 M€ pour celui de Rouen.

1,6M€
de C.A. pour OLCÉA

144 500
échantillons analysés
par MICROSEPT

3,5M€
de C.A. pour MICROSEPT

1600M²
surface des futurs
locaux de Microsept



ANALYSES SUR OLÉAGINEUX ET CÉRÉALES

www.laboratoire-olcea.fr



LABORATOIRE ET CONSEILS

www.laboratoire-microsept.fr

Pôle Distribution Grand Public

Un chiffre d'affaires en hausse de 9 %

L'activité distribution grand public se porte bien. Tous les voyants sont au vert : chiffre d'affaires en hausse tout comme la satisfaction des clients, le prix du panier moyen et le nombre de passages en caisse.

Les clients continuent de plébisciter notre enseigne. L'enquête menée auprès des clients révèle cette année encore de très bons retours avec une note moyenne de satisfaction de 8,9/10, accompagnée de la parution d'avis très favorables sur Google et Tripadvisor.

Le chiffre d'affaires généré par les 11 magasins du réseau progresse de 9%. Une croissance qui récompense le travail mené par les équipes des différents sites et leur adaptation durant toute la période du confinement.

Seule enseigne ouverte avec les grandes surfaces alimentaires de mi-mars à mi-mai, les magasins ont été pris d'assaut durant cette période si spéciale. Et ce, d'autant plus que la météo, des plus clémentes, incitait aux travaux extérieurs. L'ensemble du réseau a connu une forte croissance de fréquentation et une hausse du panier moyen. Ce dernier s'établit à 30,47 €, en progression de 10 % par rapport à l'an passé. Cet épisode nous a permis de capter une nouvelle clientèle qui a découvert toute l'offre de ces enseignes de proximité.

Les stratégies initiées, axées sur un recentrage de nos cœurs de métier, nous permettent de dégager de très bons résultats sur les activités animalerie, jardin, végétal et produits du terroir.

En 2020/2021, consolider les bons résultats

L'objectif de la prochaine campagne vise à consolider la progression des résultats financiers enregistrés cet exercice et à pérenniser les performances de l'ensemble du réseau.

Comment ? En nous appuyant sur notre stratégie de développement, notamment en relocalisant les magasins de Cloyes et de Bonneval. L'ouverture de ces deux sites, depuis le 2 septembre 2020, va nous permettre de proposer une offre plus large et plus séduisante aux clients tout en créant un espace de travail plus confortable pour les équipes. En complément de nos actions liées au développement du chiffre d'affaires et de la marge, l'enjeu est aussi d'assainir nos stocks en améliorant la rotation des produits.

8,9M€
chiffre d'affaires (+9%)

30,47€
panier moyen

8,9/10
note de satisfaction

300 000
passages en caisse



Pôle Innovation et Développement

Ce pôle est composé de deux holdings : Agrimmo et Agrinnov. Agrimmo est la foncière du Groupe et Agrinnov détient des participations très minoritaires dans des entreprises innovantes.



Agrimmo 2019/2020

LOYER

1744€

RENTABILITÉ BRUTE

4,93%

VALEUR PART :

01/07/2019 : **1 306€**

31/12/2019 : **1 367€**

30/06/2020 : **1 401€**

VALEURS :

+7,23%

Agrimmo

L'exercice 2019/2020 d'Agrimmo est marqué d'une part par la croissance avec notamment le transfert du laboratoire Microsept d'Angers, les constructions des Gamm Vert de Cloyes et de Bonneval et l'acquisition d'un terrain jouxtant le siège de la Scael et d'autre part, par une augmentation de capital de presque 400.000 € réalisée en mai 2020 auprès des adhérents.

Au niveau financier, les loyers se sont élevés à 1,7 millions d'euros, un taux d'occupation financier à 94% et un taux d'occupation par le Groupe Scael à 47%.

La valeur de la part est passée du 30.06.2019 au 30.06.2020 respectivement de 1.306 € à 1.401 €, soit une variation de +7,23%.

Les perspectives 2020/2021 sont notamment les livraisons des magasins Gamm Vert de Cloyes et Bonneval en septembre 2020 et la livraison de l'extension du laboratoire Microsept d'Angers en juin 2020 générant au total presque 200.000 € de loyer additionnel en rythme annuel.

Les projets en cours d'étude sont notamment le Pôle Services Central Park en partenariat avec la Caisse des Dépôts (restaurant d'entreprises, crèche et bureaux à destination de tiers), la construction d'un siège social d'une entreprise tierce au Groupe détenu à 30% par Agrimmo et la construction du nouveau

laboratoire de Céralim près d'Orléans. Plusieurs augmentations de capital sont prévues auprès des adhérents et auprès des salariés (nouveau).

Agrinnov

Agrinnov détient des participations dans les sociétés AMP et Upcycle, sociétés qui sont liées au projet Olis.

L'exercice 2019/2020 d'AMP est marqué par une croissance de chiffre d'affaires de +42% atteignant 7,4 millions d'euros et un EBE dépassant les 0,3M€.

Les perspectives d'AMP sur l'exercice 2020/2021 sont la croissance organique et externe ainsi que son financement notamment au travers une levée de fonds.

L'année 2020 d'Upcycle fut marquée par les impacts de la COVID-19 et la forte croissance sur sa 2^{ème} activité (vente de composteurs). Le chiffre d'affaires diminué de 7% pour atterrir autour de 1,4 millions d'euros. L'activité "marc contre pleurotes" a diminué de 33% mais est presque compensée par l'activité composteur qui augmente de +55%.

La stratégie 2021 est la concentration des moyens sur l'activité composteur qui doit permettre de quintupler à moyen terme son chiffre d'affaires.



AGRIMMO CHIFFRES CLÉS

35 M€
ACTIFS

94%
TAUX D'OCCUPATION
FINANCIER

47%
OCCUPATION PAR
LE GROUPE SCAEL

12
IMMEUBLES DÉTENUS
À 100%