SCAEL
Groupe Coopératif

Rapport Annuel 2021

” des champs ouverts sur le monde.

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

groupe-scael.com

SCAEL
Groupe Coopératif

Sommaire

01. Le groupe SCAEL 02

- **Rétrospective 2020/21** 4
- Une campagne 2020/21 maîtrisée 6
- Chiffres clés 12
- La Gouvernance 14

02. Projet d'entreprise SCAEL 2025 20

- **Notre vision à 2025** 22
- Projet d'Entreprise 23
- Les 6 axes SCAEL 2025 24
- Les 7 engagements RSE 25
- Notre stratégie RSE 26

03. Nos pôles d'activité 32

- **Nos activités** 34
- Pôle Agricole 36
- Pôle Négoce Export 46
- Pôle Distribution Grand Public 52
- Pôle Laboratoires et Services 58
- Pôle Innovation et Développement 64

Communication Groupe SCAEL - Octobre 2021
Photos : William DUPUY - Service Communication
Impression Imprimerie Chauveau - Chartres
N° ISSN 2430-8978

Silo SCAEL
Vosves

Le Groupe SCAEL

01.

4	**Rétrospective 2020-21**
6	Une campagne 2020-21 maîtrisée
12	Chiffres Clés
14	La Gouvernance

Rétrospective de l'année 2020-21

Retour sur une année riche en nouveautés et en innovations.

Juillet 2020

INTÉGRATION DE CÉRALIM, LABORATOIRE DE MICROBIOLOGIE À SANDILLON (45)

Juillet 2020

PRISE DE PARTICIPATION MAJORITAIRE DANS BIAGRI, PREMIER NÉGOCE EN LIGNE (28)

Septembre 2020

OUVERTURE DES NOUVEAUX MAGASINS DE CLOYES ET BONNEVAL (28)

Mai 2021

SIGNATURE DE LA CONVENTION POUR LA PÉRENNISATION DE LA LIGNE DE FRET LES AUBRAIS /ORGÈRES-EN-BEAUCE

Mai 2021

FILIÈRE LAVANDIN : VISITE DU MINISTRE DÉLÉGUÉ À L'ÉCONOMIE OLIVIER DUSSOPT DANS LE CADRE DU PLAN DE RELANCE.

Juin 2021

NOUVEAU SITE INSTITUTIONNEL SCAEL WWW.GROUPE-SCAEL.COM

Décembre 2020

PREMIÈRE ASSEMBLÉE GÉNÉRALE 100% EN LIGNE.

Mars 2021

LANCEMENT DE L'ASSOCIATION HVE EN BEAUCE VAL-DE-LOIRE

Avril 2021

LA FONCIÈRE AGRIMMO OUVRE SON CAPITAL AUX COLLABORATEURS DU GROUPE SCAEL.

Juin 2021

AGRICAMPUS À THÉLÉVILLE, 400 PARTICIPANTS REUNIS AUTOUR DE L'AGRONOMIE.

Juillet 2021

AGRANDISSEMENT DE 850M² POUR LE LABORATOIRE MICROSEPT

Septembre 2021

LANCEMENT DE L'EXPOSITION DE PHOTOGRAPHIES « PORTRAITS D'AGRICULTEURS, PORTRAIT D'UN TERRITOIRE »

Une campagne 2020-2021 maîtrisée.

Eric, cette campagne 2020-2021 a été marquée par l'une des pires moissons de ces dernières années. Pouvez-vous dresser un bilan pour la « ferme SCAEL » ?

En effet, la plupart des régions du territoire de la coopérative a été touchée par une mauvaise récolte 2020, l'une des plus faibles en volume depuis une vingtaine d'années. Ce constat est particulièrement vrai pour les céréales qui ont souffert d'emblavements très difficiles à l'automne 2019. Pour nombre d'agricultrices et d'agriculteurs, la récolte 2020 fut pire que celle de 2016.

Eric BRAULT
Président

Jean-Sébastien LOYER
Directeur Général

Eric, comment la coopérative s'est-elle adaptée à cette situation ?

La récolte 2016 avait permis de tirer un certain nombre d'enseignements.

D'un point de vue organisationnel, toutes les équipes de la coopérative se sont fortement mobilisées pour poursuivre au mieux l'activité malgré la mise en place de 30 jours d'activité partielle pour certains collaborateurs.

Je tiens à remercier les adhérents de la coopérative qui ont su s'adapter aux fermetures plus longues de certains silos. C'est la somme de tous ces efforts qui nous a permis de clôturer cette campagne correctement.

Par ailleurs, nous souscrivons désormais à une assurance récolte qui s'est déclenchée cette année, pour limiter les impacts économiques.

Jean-Sébastien, sur le plan financier, l'année s'achève malgré ce contexte sur une note satisfaisante. Comment expliquer ce bon résultat ?

Au regard de l'année 2016, nous pouvions craindre de mauvais résultats. Grâce aux actions précédemment citées par le Président, le résultat de la Coopérative a été préservé avec un résultat d'exploitation à plus de 850K€ et un résultat net à 1 million d'euros.

Outre l'assurance récolte, ces résultats 2020-2021 tiennent en partie à l'important travail réalisé par les équipes pour variabiliser certaines charges.

C'est un travail que nous allons poursuivre en gardant pour objectif de maintenir malgré tout un outil performant au service des adhérents.

Eric, l'activité négoce export a une fois de plus montré un beau dynamisme. Est-ce une satisfaction pour les adhérents et le Conseil d'Administration ?

Notre Pôle Négoce Export a su tirer son épingle du jeu malgré des volumes limités en France. C'est clairement une totale satisfaction pour le Conseil d'Administration.

Au-delà des aspects financiers, la SCAEL tire profit du dynamisme de sa filiale export, qu'il s'agisse de la création de filières ou d'analyses marché. Je tiens à féliciter chaleureusement toutes les équipes de Lecureur et Sigma Conseil pour la qualité du travail effectué.

Jean-Sébastien, quel bilan dressez-vous pour les autres Pôles du Groupe ?

Notre Pôle Distribution Grand Public poursuit sa belle dynamique. Les nouveaux magasins implantés à Cloyes-les-Trois-Rivières et Bonneval ont enregistré des résultats au-delà de nos attentes.

La mobilisation des équipes pendant les épisodes covid a été exemplaire. Cet investissement se ressent sur tous les indicateurs qui sont au vert soit : le nombre de visiteurs et le panier moyen.

La dynamique est tout aussi positive pour notre Pôle Laboratoires que nous avons renforcé avec l'intégration du laboratoire Céralim.

Microsept et Ceralim ont enregistré une croissance de leur activité de 10 à 30% en fonction des segments d'activité et les premiers mois de l'exercice 2021 s'inscrivent dans la même dynamique.

Cette réussite s'explique par le gros travail des équipes au quotidien pour développer le meilleur service client possible. Je profite de ces quelques lignes pour remercier M.Jaffrenou et M.Ivaldi, nos coactionnaires dans Ceralim, pour leur dynamisme.

Nous avons encore de belles perspectives pour développer notre Pôle Laboratoires, notamment avec l'extension du laboratoire Microsept dont la superficie a été multipliée par deux.

Jean-Sébastien, un mot sur l'activité du Pôle Innovation & Développement qui chapeaute notamment les activités digitales et immobilières du Groupe ?

Les résultats sont également encourageants pour l'activité immobilière qui poursuit son développement avec des financements spécifiques. Un an après son ouverture aux adhérents, la foncière Agrimmo s'est ouverte aux salariés. C'était pour nous un enjeu de pouvoir associer les salariés du Groupe à son développement et à sa résilience.

Plusieurs projets de construction devraient voir le jour au cours des prochains mois, parmi lesquels Central Park et Saphir 4 à proximité du siège de la SCAEL.

Jean-Sébastien, vous pilotez depuis 2 ans le projet SCAEL2025. Quels sont les faits marquants de cette année ?

Après un an à construire l'architecture de SCAEL2025, les projets sont désormais dans leur phase active : structuration de notre démarche omnicanale Groupe, refonte du système d'information avec le changement d'ERP, extension du laboratoire Microsept, structuration de nouvelles filières telles que le lavandin, élaboration du plan silo avec les adhérents, déploiement de notre stratégie RSE.

A travers SCAEL2025, c'est toute notre relation à l'agriculteur que nous souhaitons améliorer grâce à une nouvelle proposition de valeur appuyée par un dispositif phygital.

L'atteinte de nos objectifs financiers permet de travailler sereinement tous ces sujets passionnants.

Eric, la réussite du projet SCAEL2025 reposera sur la qualité d'exécution des projets mais également sur sa gouvernance conjointe entre le Conseil d'Administration et le Comité de direction.

Tout à fait ! Je me réjouis de la collaboration étroite entre élus et opérationnels, notamment à travers les commissions mises en place en 2019.

Elles apportent, toutes, leur valeur ajoutée : remontée des attentes des agriculteurs, prise en compte des contraintes du Groupe, échanges pour trouver des solutions pragmatiques et concrètes.

Proximité, Audace et Engagement sont les trois valeurs du Groupe SCAEL. Les commissions en sont la parfaite illustration.

Eric, en tant que Président et avec l'ensemble du Conseil d'Administration vous avez fait de la proximité avec les adhérents l'une de vos priorités. Comment cette proximité doit-elle se matérialiser selon vous ?

C'est à travers les actions de nos collaborateurs, de nos élus sur le terrain mais aussi à travers notre réseau de magasins Gamm vert, nos silos ou laboratoires que nous pouvons construire cette proximité.

Il nous faut être à l'écoute des adhérents en conservant un maillage territorial régulier et des équipes terrain au plus près des adhérents.
Je pense que les filières et l'innovation, qu'il s'agisse de lavandin ou de pisciculture sont aussi des opportunités pour renforcer notre proximité.

Jean-Sébastien, la moisson 2021 est achevée à l'heure d'écrire ces lignes. Quel bilan en dressez-vous ?

Un bilan positif avec malgré tout quelques inquiétudes sur le marché des engrais. La collecte 2021 est bien sûr satisfaisante pour la coopérative puisqu'elle est identique à celle de 2019. Cette moisson, qui a débuté tardivement, s'est déroulée dans des conditions particulièrement difficiles. Je remercie d'ailleurs tous les collaborateurs qui ont su faire preuve d'adaptation pour apporter le meilleur service aux adhérents.

Au-delà des rendements qui ont été satisfaisants, les prix des céréales ont affiché une belle dynamique depuis le début de la campagne. C'est une bonne nouvelle au regard des années que nous venons de vivre.

Cependant, la situation est plus inquiétante sur la question des engrais. Entre des prix qui se sont envolés, parfois multipliés par 3 et les incertitudes sur les volumes disponibles, les risques sont bien réels pour la campagne 2022. Nous espérons que les potentiels de rendement ne seront pas altérés, c'est une réelle préoccupation. Globalement, je dirais que cette campagne 2021 est source d'espoir pour les agriculteurs !

Chiffres clés

Le Groupe SCAEL en 8 chiffres clés :

2021
le Groupe SCAEL en quelques chiffres

66,8M€
capitaux propres

1 198M€
de C.A. consolidé

10,5M€
excédent brut d'exploitation

400
collaborateurs

905KT
de collecte

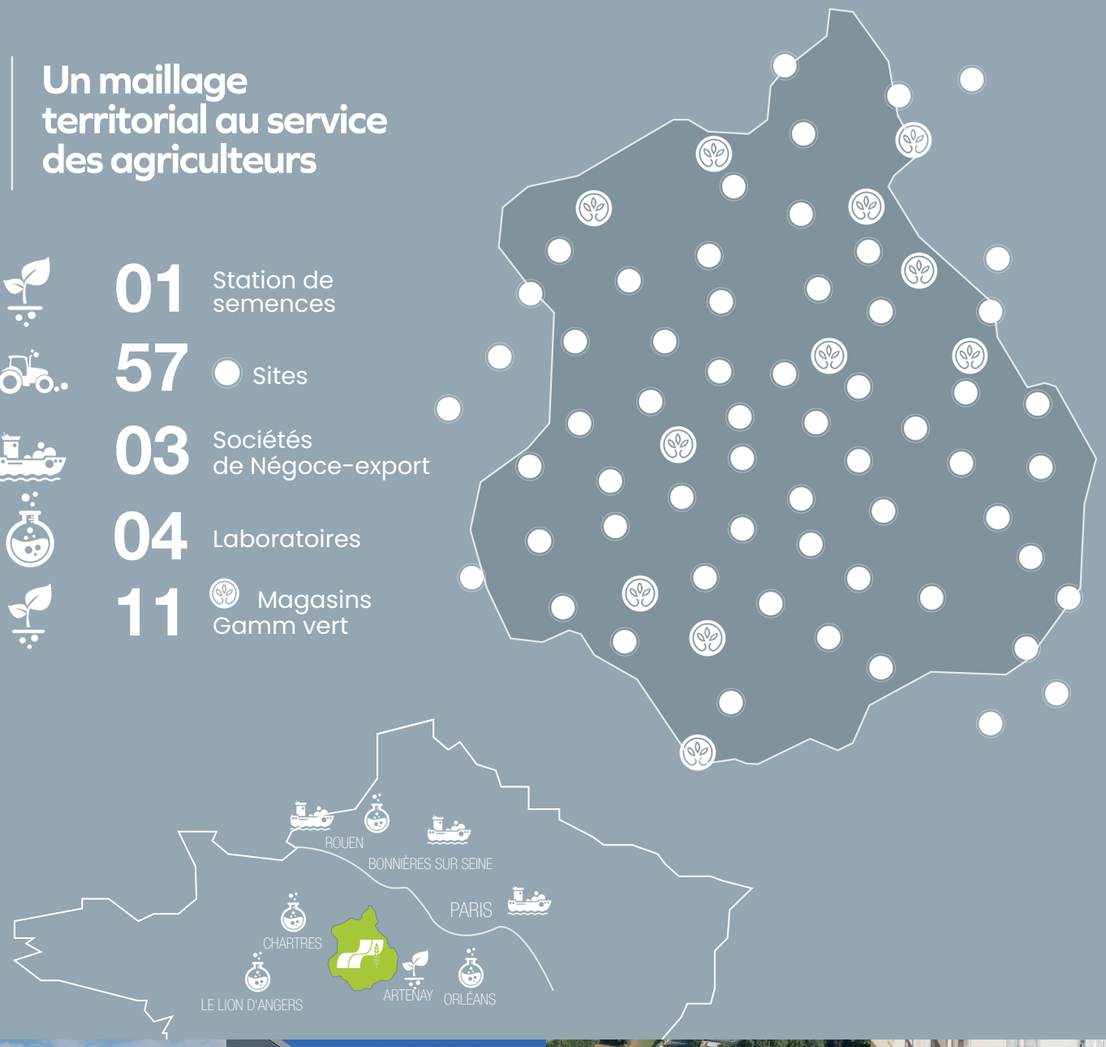
670 KT
de stockage

4 807MT
commercialisées

1 800
Agriculteurs Adhérents

Un maillage territorial au service des agriculteurs

- **01** Station de semences
- **57** Sites
- **03** Sociétés de Négoce-export
- **04** Laboratoires
- **11** Magasins Gamm vert



Silo de Orgères-en-Beauce

Laboratoire Microsept Le Lion-d'Angers

Silo de Voves

Magasin Gamm vert Vernouillet

Silo de Brou

Siège SCAEL Chartres

Station Semences Artenay

Lecureur Paris

La Gouvernance

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, quel que soit la taille de son exploitation, dispose d'une voix pour donner son avis sur les projets de développement envisagés pour le Groupe. En plaçant les hommes au coeur 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 oeuvrant au développement d'une agriculture française moderne, solide et performante à l'international.

Des Agriculteurs au coeur 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 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.

Conseil et Commissions

Le Conseil se réunit en moyenne une fois par mois pour décider des investissements et des moyens à mobiliser afin de mettre en oeuvre 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 ces commissions permet 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, 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.

Thèmes des 14 commissions :

- Agro, Semences, Bio et Nouvelles Cultures (filières)
- Céréales et Politiques Commerciales
- Communication et relations Extérieures
- Distribution Grand Public
- 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 d'Administration

Le Conseil d'Administration

Présidé par **Eric BRAULT**, le Conseil d'Administration de la Scael se mobilise pour transformer la Coopérative en valorisant son héritage. Ensemble, les Administrateurs fixent les orientations stratégiques de la Coopérative et en contrôlent la bonne exécution.

Florian BOURDELOUP Administrateur

Florent TESSIER Membre du Bureau

Thierry LANGLOIS Membre du Bureau

Dorian DUTEILLEUR Trésorier

Éric BRAULT Président

Philippe SCHMIT Vice-Président

Vincent DOUSSET Membre du Bureau

Édouard BILLARD Administrateur

Guillaume EGASSE Administrateur

Pascal BOUCHER Administrateur

Laurent EVEZARD Administrateur

Caroline JALLERAT Membre du Bureau

Denis-Marc SIROT-FOREAU Vice-Président

Jean-François MINIER Membre du Bureau

Élodie LEVACHER Administratrice

Hugues ROBERT Secrétaire

Max DUBOIS Administrateur

Le Comité de Direction

Le Comité de Direction

Autour de son Directeur Général, **Jean-Sébastien LOYER**, l'équipe de Direction est composée d'un Comité de Direction (CODIR), constitué de 8 directeurs dont 4 forment le Comité Executif (COMEX).

Pascal MARE
Directeur Technique
QSE et Exploitation

Julien MALHERBE
Directeur
Digital et Communication
COMEX

Jean-Sébastien LOYER
Directeur Général
SCAEL

Arnaud GRYMONPREZ
Directeur Général Adjoint
Administratif et Financier
COMEX

Lionel GIBIER
Directeur Pôle
Agricole
COMEX

Jérôme NAIL
Directeur Pôle
Laboratoires et services

Rodolphe QUENARDEL
Directreur Pôle
Négoce Export
COMEX

Sébastien DA COSTA
Directeur Pôle
Distribution Grand Public

Joël LORGEOUX
Directeur
Département Agronomie

Silo SCAEL
Voves

Projet d'entreprise Scael 2025

02.

22	**Notre vision à 2025**
23	Projet d'Entreprise
24	Les 6 axes SCAEL 2025
25	Les 7 engagements RSE
26	Notre stratègie RSE

Notre vision à 2025

6 axes

1. Organisation
2. Filières agriculture durable
3. Responsabilité sociétale des entreprises
4. Innovation
5. Digitalisation
6. Maillage territorial

Valeurs

Engagement - Audace - Proximité

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.

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.

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 eco-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

Les 7 engagements RSE

ENGAGEMENT N°1

Renforcer notre culture d'entreprise responsable

Intégrer les préoccupations sociales, environnementales et les exigences légales dans nos actions, décisions, comportements au quotidien.

ENGAGEMENT N°2

Garantir la sécurité et le bien-être au travail

Créer des conditions de travail favorables à la santé permettant à chacun de nos collaborateurs de s'épanouir et se développer professionnellement.

ENGAGEMENT N°3

Valoriser les référentiels agricoles de qualité

Développer des filières créatrices de valeur pour les agriculteurs, la coopérative et ses parties prenantes

ENGAGEMENT N°4

Mettre en place une démarche bas carbone

Agir pour limiter nos émissions de Gaz à effet de serre et lutter ainsi contre les dérèglements climatiques

ENGAGEMENT N°5

Agir en faveur de la biodiversité

Proposer des pratiques culturales soucieuses de l'environnement afin de préserver la biodiversité et les écosystèmes terrestres.

ENGAGEMENT N°6

S'inspirer de l'économie circulaire et mieux gérer nos ressources

Limiter notre empreinte écologique en initiant des comportements et actions responsables.

ENGAGEMENT N°7

Contribuer au dynamisme du territoire : éthique, proximité ouverture

Etre acteur de notre territoire agricole en participant à sa promotion, son développement et son animation.

Labortoire
Microsept
Lion-d'Angers

Notre stratègie 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 (voir p56).

	Résultats 19/20	**Résultats 20/21**	**CIBLE 2025**
Nombre de partenariats locaux engagés par la SCAEL grâce à la plateforme Sur Le Champ !	115	**149**	**247**

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 18/19	Résultats 19/20	**Résultats 20/21**	**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**	**CIBLE 2025**
Surfaces pilotées avec OAD (ha)	34 261	36 400	**38 700**	**47 780**
Surfaces déployées sous couverts (ha) (Semences pour interculture ; semences CIPAN (règlementaire) ; hors fourragère)	9 118	9 292	**8 688**	**10 000**
Surfaces déployées fertilisées en engrais organiques (ha)	3 458	4 023	**3 814**	**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**	**CIBLE 2025**
Part de déchets valorisés* (%) sur le volume total des déchêts valorisables	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 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**	**CIBLE 2025**
Taux d'absentéisme (%)	7,40	4,49	**4,04**	**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 18/19	Résultats 19/20	**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**	**CIBLE 2025**
Part des effectifs en stage et en alternance (au 31/12 de la période) (%)	16,04	18,26	**18,28**	**20**

Lutter contre la discrimination à l'embauche et les inégalités salariales

Nous portons une attention toute particulière à tous les profils et veillons à lutter contre toute forme de discrimination. Selon l'index national de l'égalité professionnelle entre les hommes et les femmes, nous atteignons aujourd'hui un score de 84/100 que nous tenons à maintenir et à améliorer dans les années à venir. NB : l'index égalité hommes/femmes mesure notamment les écarts de rémunérations, augmentations, promotions entre les hommes et les femmes.

	Résultats 20/21	**CIBLE 2025**
Index d'égalité professionnelle	**84**	**85**

Une gestion rigoureuse des risques financiers du Groupe pour une gouvernance responsable

Une culture d'entreprise responsable se construit notamment par un pilotage fin de ses risques financiers.

Exposé à une certaine forme de risque de par la nature même de son activité, notre Pôle Négoce/Export a mis en place un cadre de gestion rigoureux et transparent permettant de sécuriser nos actifs pour une meilleure résilience face aux variations du cours des matières premières.

Silo SCAEL
Orgères-en-Beauce

Nos pôles d'activité

03.

34	**Nos Activités**
36	Pôle Agricole
46	Pôle Négoce Export
52	Pôle Distribution Grand Public
58	Pôle Laboratoires et Services
64	Pôle 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, vêtement/Chaussant.

En magasin, en livraison directe ou en Click and Collect, la priorité est de donner à tous, un accès à des produits de qualité et à une alimentation locale. 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 structuré son pôle Innovation et Développement pour structurer la gestion de ses projets innovants.

Economie circulaire, productions agricoles au coeur des villes, outils numériques, le Groupe est en recherche permanente de nouvelles sources de revenus pour ses agriculteurs.

Pôle Agricole

205M€
Chiffre d'affaires

587KT
Collecte

53
silos

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 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 agricole
Notre filiale Prestarfarm peut assurer tous vos travaux du semi à la récolte .

Silo SCAEL Brou

Semences

L'activité Semences du Pôle Agricole a enregistré des résultats encourageants cette année. Au-delà de volumes commercialisés qui sont restés stables, la station a su poursuivre avec succès ses principaux projets : renforcement de son activité logistique et développement de son activité semences bio.

Bilan 2020/21

Une commercialisation maintenue pour cette année

L'activité de commercialisation de semences certifiées a connu sur l'exercice 2020/2021 une relative stabilité de volumes.
En effet, le circuit court SCAEL s'est maintenu à hauteur de 34 000 qx, quant au marché du circuit long sur le réseau national a su maintenir un bon niveau de sorties, conforme à l'année précédente. La plupart des espèces se sont stabilisées, seuls les protéagineux d'hiver ainsi que le Triticale ont bénéficié des difficultés d'implantation du colza notamment durant l'été 2020.

Baisse de volume pour l'activité de prestation

L'activité de prestation chez les partenaires obtenteurs a marqué une baisse de volume au cours de cette dernière campagne passant ainsi de 46 500 qx à 39 000 qx, soit tout de même près de 45% de l'activité totale de la station.

Cette baisse s'explique principalement par de mauvais rendements en production d'hybrides, d'Orge et Blé marqués par les conditions humides lors des phases de floraison 2020.

Les bons rendements en production de semences de pois potagers ainsi que les volumes en prestation sur cette même espèce ont conforté la stratégie de diversification établie depuis plusieurs années.

Le BIO en progression

Ce fut également une année de développement pour l'activité BIO. Cette phase a marqué un tournant dans la stratégie de Lecureur Semences qui se tourne résolument vers ce marché en forte progression tant sur le circuit court SCAEL que le circuit long Semences de France.

De l'efficacité en logistique

Enfin, l'année a été marquée par la confirmation de l'activité logistique de la station avec la prise en charge des livraisons directes fermes au départ de la station. A 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), améliorant ainsi le taux de service et la satisfaction des adhérents. D'autre part, ce savoir-faire logistique s'est valorisé au travers des clients obtenteurs avec la mise en place pour la 2ère année consécutive d'une activité de prestation logistique pour un client international. Celui-ci a confié aux équipes de Lecureur Semences toute l'activité stockage et logistique pour son marché français et européen de semences de pois potagers. Sur l'année écoulée, c'est à nouveau plus de 3000 palettes et 120 000 doses de pois potagers destinées à l'industrie agro-alimentaire qui ont transité sur notre plateforme à destination de plus de 20 pays.

7,2M€ en 2019/20

6,7M€	130	2000ha	70
Chiffre d'affaires	Multiplicateurs	de multiplication	Variétés

Perspectives 2021/22

Des semences certifiées toujours plus qualitatives pour 2021/2022

Lecureur Semences garde plus que jamais l'objectif N°1 de fournir des Semences Certifiées de qualité, alliant pureté, progrès génétique et protection sanitaire haut de gamme.

Ceci 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 SCAEL avec notamment les bonnes performances des variétés installées en blé tendre, des nouveautés de cet automne ou encore nos orges tolérantes permettent aujourd'hui de retrouver une bonne dynamique de vente sur le circuit court.

Les enjeux pour les années à venir :

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

- Accompagner l'essor du bio avec une offre semences biologiques adaptée et répondant aux attentes des agriculteurs. A ce niveau, un projet d'investissement d'outils de traitement spécifique et ensachage industrialisé est en cours de mise en place avec le concours de l'Agence BIO.

- Maintenir et développer le savoir-faire logistique de Lecureur semences 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 2020 a été perturbée par l'épidémie de coronavirus, des mesures strictes ont donc été prises dans les silos pour éviter les contaminations. Les volumes sont en fort retrait (-30%) par rapport à la récolte 2019 du fait des aléas climatiques. La récolte 2020 a présenté des résultats très hétérogènes, bien souvent inférieurs à ceux de 2016.

Bilan de la collecte 2020/21

Un Blé Tendre de qualité malgré un faible rendement

En blé tendre, les qualités ont globalement été au rendez-vous en PS (poids spécifique) et protéines. Les rendements ont bien souvent été très décevants du fait des conditions humides de l'automne 2019.

Ces conditions météo n'ont, en effet, pas permis d'implanter les blés aux bonnes dates et dans de bonnes conditions. Les conditions sèches du printemps n'ont pas permis de rattraper le potentiel des cultures.
Il est à noter la forte demande des pays asiatiques qui ont absorbé de gros volumes de céréales et contribué à faire progresser les prix. Le marché d'export Pays Tiers a, pour sa part, été concurrencé par le marché des fabriquants d'aliment du bétail en Bretagne du fait des faibles volumes de l'année.

Blé Dur : des résultats très encourageants

En blé dur, les rendements et les qualités ont été corrects et nous avons noté une bonne dynamique commerciale au sein de l'Union Terris vers leurs principaux clients. Les volumes « sans insecticides de stockage » se sont de plus en plus développés de et la coopérative a investi sur le site d'Orgères dans un système de ventilation groupe froid.

Quelques complications pour l'Orge

De nombreuses parcelles d'orge d'hiver ont subi des dégâts liés à la jaunisse nanisante tandis que les pluies incessantes de l'autonome n'ont pas permis de protéger efficacement les parcelles d'orge.

De ce fait les rendements et les calibrages ont été mauvais. Les orges de printemps semées d'hiver ont enregistré de belles performances en rendement mais les teneurs en protéine se sont avérées bien faibles posant des problèmes de commercialisation en malterie.

Les prix des orges se sont bien tenus toute la campagne grâce aux importants achats chinois.

Un constat bien opposé entre le maïs de Beauce et celui du Perche

En Maïs, l'assolement a considérablement augmenté pour compenser les surfaces qui n'ont pas pu être semées à l'automne 2019 surtout dans le Perche.
Les maïs de Beauce ont été bons, voire très bons. À l'inverse, les maïs du Perche non irrigués ont eu des rendements catastrophiques. Globalement, les maïs ont été récoltés tôt avec des humidités très faibles et rarement connues autour de 25%.

Le marché a été actif toute l'année avec une demande intérieure et internationale très dynamique. Des prix jamais connus en fin de campagne ont même été atteints.

753KT 2019/20
587KT
Collecte dont :

374KT 2019/20
257KT
Blé Tendre

64KT 2019/20
64KT
Blé Dur

167KT 2019/20
110KT
Orges

74KT 2019/20
74KT
Maïs

64,4KT 2019/20
72KT
Colza

2,5KT 2019/20
3,5KT
Production C2 et Bio

Certification bas GES pour le colza

En Colza les rendements de la récolte 2020 ont été moyens avec 33 Qx/ha. L'usine de Rouen a continué de consommer majoritairement du canola d'importation cette année et les débouchés ont été orientés vers l'usine du Mériot.

La SCAEL a obtenu cette année sa certification colza bas GES en valeures réelles, ce qui a permis de valoriser 25000 T avec plus de 15€/T de prime en moyenne.

Production C2 et Bio

3500 T de blés, orges, maïs, triticales et féveroles ont été collectés en Production C2 et Bio. Pour le stockage et le travail du grain bio, le site de Chaudon avait été remplacé l'an dernier par celui de Toury. Un deuxième silo a également été dédié au bio cette année avec le site de Sonchamps.

Perspective 2021/22

La récolte 2021 restera dans les mémoires comme l'une des plus longue et des plus pénible de la dernière décennie. Quelques journées de moisson entrecoupées d'épisodes pluvieux de plusieurs jours.

Des productions lavées par la pluie et détériorées d'un point de vue qualité auxquelles sont ajoutées des parcelles versées infestées de mauvaises herbes.

Malgré cela, les volumes ont été au rendez-vous dans la plupart des secteurs grâce à des rendements corrects.

En effet les semis d'automne avaient permis de bonnes conditions d'implantation, la pluviométrie du printemps a facilité un bon développement végétatif et la période de gel tardif n'a pas trop pénalisé les plantes sauf pour quelques parcelles dans le Perche. Les épisodes alternatifs de climat excessif (humidité, sécheresse, gel, ...) auront moins pénalisé la récolte 2021 que celle de 2020.

Il faut noter qualitativement des blés durs dégradés par les pluies, mauvais PS et temps de chute de Hagberg faibles.

Malgré ces qualités, les marchés ont bien été orientés dans tous les produits ce qui devrait permettre de reconstituer des trésoreries d'exploitation mises à mal depuis 2016.

Agronomie et Services

L'exercice 2020-2021 a été marqué par la belle dynamique commerciale de Solufarm (+10% CA/2019), notre gamme de solution d'agriculture de précision. Idem, le département agronomique de la coopérative a structuré un nombre record de parcelles d'essais tandis que l'activité d'approvisionnement en agrofournitures affiche une légère baisse, notamment sur le segment des engrais.

Bilan de la collecte 2020/21

Un chiffre d'affaires en hausse pour Solufarm

La campagne 2020-2021 s'est déroulée dans la même dynamique que les précédentes. Solufarm a clôturé l'année avec un chiffre d'affaires en hausse de 10 % par rapport à l'année dernière. Cette performance, porté par une équipe SERVICE impliquée, a été réalisée par le développement des hectares en cartographie de sol BE API, la progression de XARVIO et le référencement des sondes CORIZHE (solution d'optimisation de l'irrigation).

AGRONOMIE : une progression significative pour la R&D

L'équipe agronomique a vécu une campagne record en termes d'expérimentations avec la mise en place et le suivi de plus de 4800 micro-parcelles.
Cette progression dans la Recherche et Développement pour la SCAEL s'est pleinement inscrite dans les préoccupations des adhérents en termes d'optimisation des intrants, de marge hectare et de recherche de nouvelles cultures.
Depuis 2019, le nombre de cultures étudiées est passé de 13 à 22 en incluant une montée en puissance des expérimentations en Agriculture Biologique et en méthodes alternatives.

PRESTAFARM augmente son portefeuille de clients

L'entreprise de travaux agricoles a réussi cette campagne en fidélisant 5 nouveaux clients portant ainsi le portefeuille à 17 clients actifs. Pour appuyer ce développement, PRESTAFARM a su s'entourer de 14 adhérents-entrepreneurs venant prêter main forte lors de prestations de semis ou de récolte.

Un chiffre d'affaires engrais en baisse

Avec des tonnages en hausse mais des prix en baisse, le chiffre d'affaires de la branche engrais a diminué de 1,7 M€. La performance commerciale de la coopérative sur ce segment d'activité reste malgré tout positive.

Une campagne active en matière de santé végétale

Le chiffre d'affaires semence a augmenté de 3%. Le dynamisme dans la sélection des variétés et notre performance logistique a permis de gagner des parts de marché dans cette activité.

857K€ en 2019/20
953K€
Chiffre d'affaires service (hors ETA)

608K€ en 2019/20
760K€
Chiffre d'affaires Prestafarm (ETA)

3650 en 2019/20
4802
Micro-parcelles d' expérimentation

25
Diagnostics en ferme réalisés (HVE Diag. Carbone)

24,5M€ en 2019/20
47,7M€
Approvisonnement dont :

22,8M€
Engrais

6,3M€ en 2019/20
6,5M€
Semences

14,6M€ en 2019/20
15,4M€
Phytosanitaires

Une campagne active en matière de santé végétale

Les ventes de produits de protection des plantes ont augmenté de 5,4 % cette campagne. Face au nouveau contexte réglementaire de séparation vente/conseil, la coopérative a axé ses efforts sur la construction d'une politique commerciale claire et lisible. L'intégration de produits de biocontrôle à la gamme reste une priorité dès que cela est possible agronomiquement.

Perspective 2021/22

Recherche d'innovations au service de l'accompagnement des adhérents, inquiétude sur les approvisionnements en engrais

Inscrite dans une dynamique de progression et d'innovation, la campagne 2021/2022 sera orientée vers la recherche d'innovations et l'accompagnement des adhérents.
Le groupe conservera sa dynamique sur le développement des OAD (outils d'aide à la décision) et l'expérimentation afin de proposer des solutions d'optimisation des intrants et accompagner les agriculteurs dans la rédaction des documents réglementaires (plan prévisionnel de fumure ; cahier d'épandage...).
Il s'agira également d'approfondir les travaux autour des diagnostics HVE ; Carbone; la recherche de nouvelles cultures durables et l'apport de nouvelles expertises aux adhérents.
Il est toutefois à noter que les inquiétudes se multiplient sur les approvisionnements des exploitations en engrais avec des tensions très fortes sur les volumes disponibles et des prix en très forte hausse.
La coopérative se mobilise avec tous ses partenaires pour accompagner au mieux ses adhérents face à cette situation

Démarche RSE Groupe SCAEL:
Les filières agriculture durable au cœur du Pôle Agricole.

Favoriser le développement des filières durables en complément des modes de production conventionnels

Nos filières responsables ont été conçues en partenariat avec nos adhérents dans le but de créer de la valeur partagée tout en répondant à une demande sociétale porteuse de croissance.

Assurer une rentabilité aux producteurs tout en préservant les sols et la biodiversité, sont autant de défis que nous souhaitons relever ensemble à travers notre stratégie RSE.

Plus de 190 000 tonnes de matières premières respectant des cahiers des charges stricts ont ainsi été récoltées en 2021. Les systèmes de production sous filières répondent à un cahier des charges strict garantissant de bonnes pratiques tout en assurant la pérennité des exploitations.

Elles sont aujourd'hui complémentaires avec les modèles de production grandes cultures et œuvrent en synergie afin de répondre aux normes de qualité et aux besoins de nos clients de la 1ère transformation.

Ainsi nos filières pois jaune, fleurs de colza, cameline, lin, blé dur, lavandin ou colza bas GES pour ne citer qu'elles ont été coconstruites avec nos clients et nos adhérents pour répondre à cette demande.

Elles permettent d'optimiser des pratiques déjà mises en place par les adhérents eux-mêmes et s'inscrivent dans une stratégie de production encadrée

Notre filière lavandin : une opportunité pour notre territoire

Sensoriel, filière lavandin de la SCAEL, sera fonctionnelle dès 2022. Elle est une opportunité économique majeure pour notre région et permet de valoriser des terres à faible potentiel. Le lavandin étant une plante mellifère, elle attire les pollinisateurs et participe au maintien de la biodiversité.

Elle est également peu gourmande en eau et utilise jusqu'à -50% de produits phytosanitaires.

Plantation de lavandin

Détenue à 50% par la coopérative et à 50% par notre partenaire industriel, la distillerie de la Conie construite pour la filière Lavandin se veut un symbole de notre engagement sur le territoire.

Elle participe à dynamiser l'activité économique locale et illustre notre volonté d'ouverture.

Élise GRISON
Responsable Bio et Développement Filières

Pôle Négoce Export

852M€
Chiffre d'affaires

4,22MT
Commercialisées

1,3MT
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 fluviale, 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 marches 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 maitrisées de la commercialisation.

Lecureur SAS · Sigma Conseil · Bonnières Trading

Presqu'île Elie
Sénalia
Rouen

Négoce Export

Le Pôle Négoce Export a su conserver tout son dynamisme malgré la faiblesse de la récolte française en 2020. Lecureur se positionne ainsi comme le 1er exportateur de blé Français vers les pays tiers à l'issue de la campagne et poursuit son partenariat avec Sénalia autour de la logistique.

950M€ en 2019/20
852M€
Chiffre d'affaires

5,2M€ en 2019/20
4,2MT
Tonnage commercialisé

2ÈME en 2019/20
1ER
Exportateur de blé Français vers pays tiers

2MT en 2019/20
1,3MT
Tonnage chargé chez Sénalia à Rouen

Bilan 2020/21

Un potentiel d'export mis à mal par cette année compliquée

En raison des conditions climatiques erratiques tout au long du cycle de production, la récolte 2021 de blé tendre en France a été très décevante, avec une production de seulement 29,1 Mt; ce qui a engendré une baisse de moitié du potentiel d'exportation national vers pays tiers par rapport à l'année précédente.

Une adaptation efficace pour assurer une activité soutenue et performante

Dans ce contexte, les équipes du Pôle Négoce Export ont malgré tout assuré une activité soutenue et performante tout au long de la campagne, en faisant preuve d'adaptabilité et de réactivité.

Elles ont en effet continué de renforcer le positionnement parmi les principaux exportateurs de céréales françaises vers les pays tiers, notamment en poursuivant le développement commercial en céréales fourragères.

En parallèle, la baisse du potentiel exportable français a été compensé par le savoir-faire international.

Cette dynamique commerciale a ainsi été assurée par la croissance des chargements dans différents pays européens (Allemagne, pays Baltes, Suède...), en Russie, en Ukraine ou encore en Argentine.

En ce qui concerne les débouchés, l'objectif de renforcer les flux structurels tout en captant de nouvelles opportunités a été atteint.

Les principales destinations ont été le Maroc, l'Afrique de l'Ouest, la Chine et l'Algérie.

Perspectives 2021/22

Des perspectives de commerce international en hausse malgré des résultats moyens

La production française 2021 de céréales a été marquée par un printemps et un été très humide, engendrant une récolte tardive et une qualité très hétérogène. Les rendements se situent dans la moyenne. La récolte de blé de 35 Mt laisse espérer un potentiel exportable vers des pays tiers « correct », d'au moins 9 Mt.

Plus globalement, la production européenne est en hausse significative après la récolte 2020 très décevante. L'Ukraine présente une production record, contrairement à celle de la Russie, en baisse significative. Par ailleurs, la consommation mondiale de céréales reste très soutenue, avec des perspectives de commerce internationale de grains à la hausse.

Une activité qui s'annonce dynamique

Le contexte actuel macro-économique international inflationniste avec des prix élevés et une forte volatilité des marchés des céréales, modifie le comportement des acheteurs.

Ces derniers ont tendance à retarder leurs décisions, en achetant « de la main à la bouche ».
Néanmoins, la dynamique commerciale globale devrait être poursuivie.

En France, les partenariats avec de nombreux organismes collecteurs et les différents silos portuaires, à commencer par Senalia, permettent de faire face aux problématiques de qualité et de logistique et ainsi de développer de nouvelles opportunités.

A l'international, le Pôle Négoce Export devrait également poursuivre les orientations commerciales engagées depuis plusieurs années, en blé tendre et en céréales fourragères, en réaffirmant le positionnement dans les principaux pays d'origination et de destination avec lesquels il travaille.

Démarche RSE Groupe SCAEL :
Le pilotage des risques économiques au cœur de notre stratégie RSE.

Un cadre de gestion clair au service de la résilience du Groupe

Le Pôle Négoce Export est créateur de valeurs pour la coopérative à travers différents aspects : valorisation de la production des agriculteurs avec des débouchés spécifiques, analyse de marché pour la coopérative et ses adhérents mais aussi, contribution financière aux résultats du Groupe à travers ses résultats.

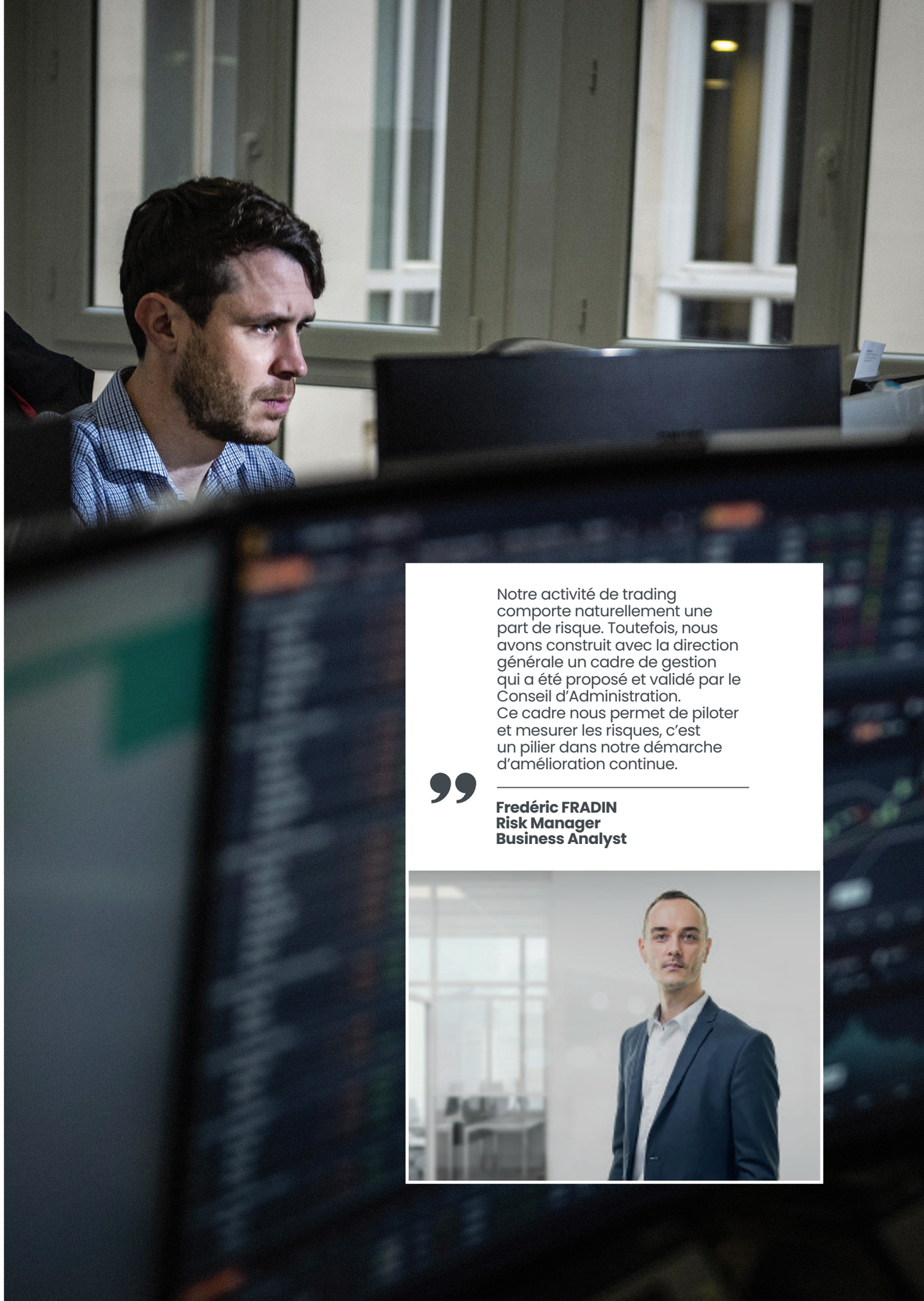
Au-delà de ces nombreuses synergies, l'activité de Négoce Export reste toutefois intrinsèquement exposée à un certain nombre de risques devant être encadrés : prix des matières premières, fret, devises,...

C'est dans ce cadre que le Pôle Négoce/Export de la SCAEL a formalisé un cadre de gestion visant la meilleure résilience pour le Groupe.

Ce cadre de gestion intègre notamment des indicateurs de mesure de la performance et de gestion des risques, venant clarifier la lecture de la variation des prix et permettant de comprendre les causes précises et agir en conséquence.

> **C'est un pilier dans notre démarche d'amélioration continue.**

Lecureur
Paris



Notre activité de trading comporte naturellement une part de risque. Toutefois, nous avons construit avec la direction générale un cadre de gestion qui a été proposé et validé par le Conseil d'Administration.
Ce cadre nous permet de piloter et mesurer les risques, c'est un pilier dans notre démarche d'amélioration continue.

Fredéric FRADIN
Risk Manager
Business Analyst

Pôle Distribution Grand Public

10 400K€
Chiffre d'affaires

30,8€
Panier Moyen

9/10
Note de satisfaction

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

Magasin Gamm Vert Bonneval

Gamm Vert Eure-et-Loir

+9% en 2019/20	+10% en 2019/20	300 000 en 2019/20	30€47 en 2019/20
+17 %	**+17 %**	**341000**	**30€74**
Progression du CA	Progression fréquentation	Passages en caisse	Panier moyen

Bilan et perspectives 2020/21

Des objectifs portés sur la fidélisation et la satisfaction client

Dans la continuité de l'exercice précédent, les clients Gamm Vert ont une fois de plus plébiscité les magasins. Le Chiffre d'affaires a ainsi connu une croissance record ! Les rayons cœur de métier ont poursuivi leurs belles performances. En particulier au niveau du jardin, du végétal, de l'animalerie et des produits du terroir.

Plus de 340 000 passages en caisse ont été enregistrés sur l'ensemble des 11 magasins, signe d'une enseigne attractive favorisant la fidélisation des clients.

Les équipes des différents points de ventes ont su parfaitement transformer ce flux clients en résultats positifs, en restant exigeant sur les fondamentaux notamment la satisfaction client. Ainsi Gamm Vert bénéficie de clients de plus en plus satisfaits et fidèles à l'enseigne.

Modernisation et formation comme clé de la satisfaction clients

La stratégie de déploiement et de modernisation des magasins Gamm vert a continué de payer. En témoigne les relocalisations de Bonneval et Cloyes en septembre 2020.

Ces 2 magasins ont réalisé d'excellentes performances au-delà des prévisions.
L'amélioration continue des points de vente sera essentielle pour les clients et les équipes.
La formation sera quant à elle un axe majeur pour continuer de faire monter en compétence les collaborateurs et ainsi toujours satisfaire au mieux la clientèle.

L'essentiel est de continuer à consolider les résultats et pérenniser les performances.

Sur le Champ!

70	**100**	**45**	**680K€**
Nombre de producteurs	Clients réguliers	Livraisons hebdomadaires	CA marchandises transportées

Bilan et perspectives 2020/21

Un développement continu pour l'enseigne

De son côté, Sur Le champ a poursuivi sa bonne dynamique toujours en collaboration avec ses partenaires économiques territoriaux.

Le Chiffre d'affaires a connu une belle croissance et de plus en plus de producteurs et de clients font confiance à Sur Le Champ ! Tout cela a donc permis de rendre accessible les produits locaux au plus grand nombre.

SLC! a également mis en place l'organisation d'événements type Afterwork pour les particuliers, rencontres clients/producteurs pour les professionnels, permettant ainsi de dynamiser l'activité de l'enseigne.

Des synergies avec Agritransport ont permis à SLC! de s'équiper d'un camion arborant le nom de la marque, qui circule sur l'ensemble de l'Eure et Loir et des départements limitrophes.

Une ambition de développement vers d'autres secteurs

L'exercice à venir sera charnière pour la plateforme SLC ! Les performances liées au chiffre d'affaires laissent présager de belles perspectives.

Il faudra continuer la recherche de nouveaux clients en développant notamment des partenariats avec le secteur de la restauration collective et privée ainsi qu'avec l'ensemble des acteurs de la distribution grand public.

Il faudra également poursuivre l'optimisation logistique avec le développement de tournées de livraison sur l'Eure-et-Loir ainsi que le Loiret et la région parisienne répondant ainsi aux attentes des producteurs.

Démarche RSE Groupe SCAEL : Produire et consommer local, un cercle vertueux pour nos territoires

Une dynamique territoriale

La SCAEL s'engage depuis 2016 à valoriser les produits régionaux au sein de ses magasins Gamm vert.

La plateforme logistique Sur Le Champ! s'inscrit dans la même démarche avec la possibilité de connecter directement les consommateurs et les producteurs entre eux.

Qu'il s'agisse des grandes enseignes de distribution, des restaurants, des cantines scolaires ou des particuliers, tous ont accès à un choix varié de produits du terroir eurélien.

Créée sous la forme d'une Société Coopérative d'Intérêt Collectif, Sur Le Champ ! prend en charge l'achat, la collecte, le stockage, la livraison et la facturation des marchandises. Un service complet qui offre une visibilité aux savoir-faire de notre région mais donne aussi l'opportunité de développer de nouvelles filières en fonction de la demande.

La SCIC, Sur le Champ !, est composée de 5 collèges intrinsèquement liés par une volonté affirmée de collaborer :

La SCAEL, La Chambre d'Agriculture, les producteurs agricoles, Les clients et bénéficiaires représentés par les restaurateurs, Les collectivités territoriales avec le Conseil Départemental

Sur Le Champ ! répond à une forte attente sociétale

Sur Le Champ ! c'est aujourd'hui 70 producteurs euréliens proposant fruits et légumes de saison, viandes, farines, pâtes, produits d'épicerie, boissons... avec une boutique en ligne mais aussi un Drive destiné aux particuliers.

Plateforme Sur le Champ! Chartres

La mise en avant de labels comme « Terres d'Eure-et-Loir », permet de répondre à une forte demande sociétale, celle de manger mieux tout en dynamisant l'activité économique locale de façon durable.

Leslie MORIZEAU
Responsable Commerciale
Sur le Champ!

Laboratoire
Olcéa
Chartres

Pôle Laboratoires et Services

1,2M€
Chiffre d'affaires
Olcéa

3,9M€
Chiffre d'affaires
Microsept

1,1M€
Chiffre d'affaires
Céralim

Panification

Notre laboratoire Olcéa analyse la qualité sanitaire et les critères de panification des céréales pour le compte de ses clients

Microbiologie

Les deux laboratoires, Microsept et Ceralim, offrent une large gamme d'analyses sur mesure en matière de microbiologie alimentaire et de sécurité sanitaire.

Traçabilité Digitale

Le carnet sanitaire numérique net.réseau, de Microsept Digital, permet de respecter la réglementation légionnelle grâce à un suivi numérique des températures des réseaux d'eau chaude sanitaire et à son module de maintenance préventive.

olcéa
ANALYSES SUR OLÉAGINEUX ET CÉRÉALES

microsept
LABORATOIRE ET CONSEILS

CERALIM
LABORATOIRE

Laboratoires et Services

Deux évènements majeurs ont marqué cette année : l'intégration du laboratoire d'analyses microbiologiques Céralim, près d'Orléans, au sein du Pôle Laboratoires et Services et le doublement de la surface du laboratoire Microsept qui est passé à 1600 m².

5,1M€ en 2019/20
6,6M€
Chiffre d'affaires

87 en 2019/20
93
Salariés

750M2 en 2019/20
1600M2
la surface du laboratoire Microsept

Bilan et perspectives du Pôle Laboratoires et services

Un bilan positif pour Olcéa

Un bilan globalement positif pour Olcea. L'objectif était de réaliser 1 200 000€ de chiffre d'affaires, pour les 2 sites, objectif qui a été réalisé malgré un faible volume de récolte.

À noter une augmentation de plus de 9% sur le site de Chartres grâce à l'investissement des techniciens et l'aide du site de Rouen. Cette synergie a permis de raccourcir les délais d'analyses, et donc d'augmenter la satisfaction client.

L'objectif pour cette nouvelle campagne sera à minima de maintenir ce chiffre d'affaires, et également de fidéliser les nouveaux clients du site de Rouen.
Nous avons obtenu l'agrément GAFTA l'an dernier et ambitionnons d'obtenir l'accréditation COFRAC pour le site de Rouen.

A noter également un nouvel agrément pour le site de Chartres : le FOSFA (organisme international spécialisé dans le commerce mondial des graines oléagineuses).

Progrès et nouveautés chez Microsept

Malgré plusieurs mois de fermeture des restaurants, le chiffre d'affaires du laboratoire Microsept a progressé de 10% cette année. Cela s'explique par les progressions du chiffre d'affaires des analyses en hygiène alimentaire(+9%), des formations (+16%) et des validations des méthodes d'analyses (+40%).

L'extension de 850 m² du laboratoire permet d'avoir un nouvel espace plus grand, plus lumineux et d'obtenir une bonne qualité de vie au travail.

Cette construction qui comporte le laboratoire, les bureaux et le centre de formation, satisfait bien évidemment aux normes de qualité s'appliquant à un laboratoire accrédité COFRAC (portée disponible sur www.cofrac.fr).

Céralim : un déploiement régional

Le laboratoire CERALIM emploie 18 salariés, et est actuellement implanté sur la commune de Sandillon (45). Le chiffre d'affaires réalisé en 2020/2021 est de 1,4 millions d'euros, en progression de 26% par rapport à l'année dernière.

Dans le cadre de son développement, Céralim a décidé de s'implanter sur un terrain de 4000 m² situé au sein du parc d'activités de la Saussaye dans la commune de Saint Cyr en Val (45).

Le nouveau laboratoire aura une surface totale de 600m² et représente un investissement de plus de 700K€.

Le nouveau laboratoire sera livré en juillet 2022.

Nouveaux partenariats pour Microsept Digital

Notre start-up Microsept Digital, qui propose un outil numérique de traçabilité, pour réduire le risque de contamination par les légionelles dans les réseaux d'eau chaude a signé cette année deux partenariats, avec les résidences Senior « Les Girandières » constituées d'environ 60 établissements et avec OFIS du groupe Véolia qui va proposer notre application dans son catalogue.

Pour l'année prochaine, nous envisageons des belles perspectives qui permettront de renforcer structurellement Microsept Digital.

Démarche RSE Groupe SCAEL : Repenser l'ergonomie des postes pour favoriser bien-être et productivité

Prévenir les risques par une optimisation des lieux et un travail sur l'ergonomie des postes.

Microsept est un laboratoire d'expertise en analyse microbiologique.

Dans l'objectif de répondre à une activité croissante, de nouveaux locaux, plus grands et plus ergonomiques, ont été mis en fonction en juin 2021. Lumière traversante, ouverture sur l'extérieur, chapes acoustiques permettant de modérer l'intensité sonore… la nouvelle configuration du bâtiment essaie d'intégrer au mieux les attentes de nos collaborateurs.

Le bâtiment a ainsi été conçu afin de permettre un plus grand confort et une meilleure productivité. Il assure une circulation plus fluide des chariots et réduit au maximum la nécessité de porter des charges lourdes, avec des espaces de stockage de plain-pied ou des plateformes de déchargement abritées.

Les postes des laborantins tournaient déjà sur une demi-journée ou sur une semaine pour éviter les gestes trop répétitifs, ils sont également agencés afin de fluidifier la réalisation des tâches. Une paillasse réglable en hauteur est aussi en expérimentation pour diminuer les postures contre-intuitives risquant de provoquer des douleurs chroniques.

Pour les tâches administratives, des matériels adaptés comme des souris ergonomiques, des réhausseurs d'écran ou une configuration en double écran sont disponibles à la demande.

> **Un meilleur confort de travail se fait ressentir sur notre productivité**

Laboratoire Microsept Lion-d'Angers

Un meilleur confort de travail se fait ressentir sur l'intégration et la formation de nos techniciens.

Les compétences de nos équipes au sein d'un environnement de travail mieux adaptés permettant de répondre encore plus efficacement aux exigences des clients.

Jérôme NAIL
Directeur Laboratoires et Services

Exemple de ferme piscicole

Pôle Innovation et Développement

38M€
Actifs immobilier

94%
Taux d'occupation financier

1er
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.

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.

Foncière Agricole

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

agrimmo. LA FONCIÈRE DES AGRICULTEURS

olis agriquartier

ComparateurAgricole.com

Agrimmo

35M€ en 2019/20 — **38M€** — Actifs immobilier

1,7M€ en 2019/20 — **1,9 M€** — Loyers

297 K€ — capital souscrits par les adhérents et les collaborateurs en 2020/2021

1401€ en 2019/20 — **1 484€** — valeur de la part soit +5,9%

Bilan et perspectives 2020-2021

La coopérative sécurise la valorisation de ses actifs.

L'exercice 2020/2021 d'Agrimmo est encore marqué par la croissance des actifs (+9%) pour atteindre 38M€. Cette croissance s'explique par la livraison des magasins Gamm Vert de Bonneval et de Cloyes en septembre 2020, de l'arrivée de nouveaux locataires au Business Park et de la livraison de l'extension du laboratoire de Microsept au Lion-d'Angers fin juin 2021.

L'augmentation de capital réservée aux adhérents et aux collaborateurs a permis de lever 297K€ sur l'exercice et donc d'accompagner le financement de la croissance du pôle. Cette première levée de fonds proposées aux collaborateurs a été souscrite par 21 d'entre eux.

Au niveau financier, les loyers s'élèvent à 1,9M€ contre 1,7M€ en 2020, un taux d'occupation financier de 94% et un taux d'occupation par le Groupe Scael à 54%.

La valeur de la part est passée du 30.06.2020 au 30.06.2021 respectivement de 1.401 € à 1.484 €, soit une variation de +5,9%.

De nouveaux projets de constructions en perspective

Les perspectives 2021/2022 sont notamment le lancement des projets de construction de bureaux, Central Parc, Saphir II et la livraison du nouveau laboratoire de la société Ceralim.

Agrinnov

96M€ — Chiffre d'affaires Biagri

318 000 — Tonnes de collecte Biagri

3300 — Clients agriculteurs chez Biagri

Bilan des différentes sociétés Agrinnov

Biagri, 1er négoce de céréales et d'approvisionnement 100% digital (participation majoritaire)

Biagri continue sa croissance avec 318.000 tonnes de collecte, un chiffre d'affaires s'élevant à 96M€ avec une activité sur plus d'une vingtaine de départements.

Biagri, c'est également 3.300 clients agriculteurs avec plus de 250 nouveaux en moyenne par mois et plus de 10.000 nouveaux visiteurs sur le site ComparateurAgricole.com par an.

Upcycle, Une solution simple pour valoriser les biodéchets (participation minoritaire, 13%)

L'activité d'Upcycle fut marquée par les impacts de la Covid sur son activité de production de champignons sur marc de café récupéré et sur l'installation de composteur.

Face à la très forte demande en composteur et au ralentissement de l'activité champignons, Upcycle a décidé de céder son activité de production de champignons pour se concentrer sur le marché des composteurs.

Afin d'assurer la production de composteurs de qualité et fiables, Upcycle a pris une participation dans une usine en Occitanie (Mayran Industries) qui produit les composteurs.

Le chiffre d'affaires d'Upcycle devrait passer de 1,2M€ en 2020 à 3,2M€ en 2021.

Le Groupe AMP partenaire d'Olis (participation minoritaire, 7,8%)

Le Groupe AMP, avec 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, a connu une activité 2020/2021 stable malgré les impacts de la Covid sur ses marchés.

Il s'agit d'une année pivot pour le Groupe. Les réorganisations des activités et des hommes devraient porter leurs premiers résultats en 2021/2022.
Des plans importants d'investissement ont été lancés, notamment ceux sur le site de Cherbourg ainsi que le lancement de la construction d'un circuit fermé de grossissement des smolts (jeunes saumons).
Enfin, des accords stratégiques et commerciaux ont été conclus afin d'assurer son approvisionnement en smolts pré-grossis et la commercialisation de produits transformés.

Démarche RSE Groupe SCAEL : Conjuguer financement participatif et performance économique

Agrimmo, la première Foncière Agricole

La foncière Agrimmo a pour but d'identifier et valoriser les actifs immobilisés liquides de la SCAEL (hors silos) au sein d'une même structure juridique.

Cela concerne aussi bien les magasins Gamm vert que les bureaux parisiens de Lecureur, le siège social à Chartres ou les laboratoires Microsept et Olcéa.

Aujourd'hui, 46% de ces actifs sont loués à des tiers, le reste étant loué par les filiales du Groupe. Ces biens assurent un rendement et une réserve de financement à la coopérative et lui permet de pérenniser son modèle économique sur le long terme.

Faire bénéficier aux adhérents et aux collaborateurs de compléments de revenus

L'ouverture du capital d'Agrimmo aux adhérents est un outil leur permettant de bénéficier de complément de revenus tout en participant au développement du groupe et à la sécurisation des revenus de ce dernier.

Agrimmo est aussi un outil permettant aux agriculteurs retraités de bénéficier de compléments de revenus tout en gardant un lien avec un patrimoine qu'ils ont participé à construire à nos côtés.

Ouverture du capital aux collaborateurs de la SCAEL : un pari gagnant !

En 2021, nous avons décidé d'ouvrir le capital de la foncière à tous nos collaborateurs. Avec un taux de rentabilité garanti à 4% au minimum et sans frais d'entrées, il s'agit d'une belle opportunité financière, mais aussi d'un engagement concret au sein du groupe.

La première levée de fond aura permis d'impliquer 5% des salariés.

> **Avec Agrimmo, faire bénéficier agriculteurs et collaborateurs de la rentabilité des actifs du Groupe**

Jardin d'entreprises Chartres

En étant impliqués au sein de notre foncière, les adhérents et les collaborateurs prennent une part active dans notre développement. Quoi de plus concret que de faire bénéficier de la rentabilité de nos actifs à celles et ceux qui travaillent chaque jour à la réussite de la Coopérative ? Un mode de redistribution qui permet de conjuguer financement participatif et performance économique.

Arnaud GRYMONPREZ
Directeur Général Adjoint SCAEL