

# AUDACE ENGAGEMENT PROXIMITÉ



[www.groupe-scael.com](http://www.groupe-scael.com)

**GROUPE COOPÉRATIF SCAEL**

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





# SOMMAIRE

8 • / ZOOM SUR  
LE GROUPE

23 • / SCAEL 2030  
OPTIMISER ET  
ORGANISER  
NOTRE AVENIR

29 • / NOS ACTIVITÉS  
DÉCRYPTÉES



Éric BRAULT,  
Président du Groupe SCAEL

Jean-Sébastien LOYER,  
Directeur Général.

# L'ANNÉE DÉCRYPTÉE

**Les conditions climatiques sur l'exercice 2024 – 2025 ont été particulièrement contraignantes. Comment ont-elles impacté la coopérative et quelles ont été les solutions déployées par la SCAEL ?**

Éric Brault (E.B.) : « En effet, cela fait deux années que nous subissons les aléas climatiques, impactant directement nos rendements et la qualité de nos récoltes. Cette campagne a été particulièrement éprouvante et se rapproche tristement de celle connue en 2016... De ce constat, notre priorité fut de valoriser au mieux la production de nos adhérents en sécurisant les débouchés et en les accompagnant dans la gestion de leur trésorerie. Nous avons ainsi mis en place trois mesures spécifiques portant sur l'ajustement des échéances des règlements et des versements de primes et d'acomptes ».

Jean-Sébastien Loyer (J.S.L.) : « Ces problématiques de rendement et de qualité ont également eu un impact direct sur la compétitivité du blé français à l'export. C'est pourquoi chaque année nous réélaburons une politique commerciale avec des contrats adaptés au contexte actuel et aux besoins des agriculteurs. Les contraintes climatiques deviennent durables et nous devons plus que jamais faire preuve d'adaptabilité. Nous travaillons sur des solutions à long terme pour optimiser notre organisation et notre exécution des semis jusqu'aux chantiers de récolte ».

**La notion de durabilité devient prépondérante dans notre modèle agricole actuel. Comment l'intégrez-vous dans votre stratégie ?**

E.B. : « L'adaptation des exploitations au changement climatique est un sujet incontournable pour la SCAEL et sur lequel nous travaillons d'arrache-pied. Notre démarche agriculture durable repose sur trois piliers essentiels : La préservation de nos écosystèmes, le développement de filières résilientes, et nos actions pour le climat. Concrètement, ces trois piliers se matérialisent par des actions et des services pour accompagner nos adhérents. Cela passe par nos essais agronomiques, par le déploiement de nos outils d'aide à la décision, le développement de filières à forte valeur ajoutée ou encore la mise en place d'actions dans nos filiales ».

**Ce fut une année de projets pour le Groupe. Quels temps forts ressortiriez-vous de vos activités de diversification ?**

J.S.L. : « L'exercice a été marqué par de belles avancées au sein du Groupe, notamment du côté des laboratoires. Le pôle poursuit son développement avec agilité. Après l'arrivée de notre nouvelle filiale Microsept Nord il y a plus d'un an maintenant, nous avons officiellement inauguré son laboratoire à Arras en juin dernier. Cette ouverture marque une étape importante pour le Groupe : elle renforce notre présence dans une région stratégique encore peu couverte, au plus près des besoins des clients de l'industrie agroalimentaire et de la grande distribution. Du côté de notre activité de négoce export, le pôle a réussi à maintenir de bons résultats malgré une situation géopolitique instable ».

E.B. : « Parmi les projets marquants de l'année, je citerais l'ouverture du nouveau magasin Gamm vert à Lèves, inauguré le 27 février dernier. Cette implantation vient renforcer notre présence dans l'agglomération chartraine et s'ajoute aux dix autres magasins du réseau. C'est une étape importante, d'autant qu'elle intervient trois ans après la fermeture du magasin de Chartres. Avec cette ouverture, nous réaffirmons notre volonté d'offrir une vraie proximité à nos clients jardiniers et passionnés de nature du département. »

« LE PLAN SCAEL 2030 C'EST AVANT TOUT UNE STRATÉGIE SUR-MESURE, ADAPTÉE AUX AMBITIONS ET CONTRAINTES SPÉCIFIQUES DE CHACUN DE NOS PÔLES D'ACTIVITÉS. »



**Nous sommes dans une ère où les évolutions digitales s'enchaînent et s'imposent comme de véritables enjeux d'optimisation. Comment le Groupe s'adapte-t-il à ces changements ?**

J.S.L. : « Les évolutions digitales ne cessent de nous challenger sur notre organisation et la gestion de nos activités. Nous restons évidemment attentifs et réactifs quant à l'adaptation de nos process. Une partie de notre équipe informatique a travaillé sur le développement de la Gestion Électronique des Documents (GED) afin de répondre à la réforme visant à généraliser la facturation électronique entre entreprises, qui entrera en vigueur le 1er septembre 2026. Une attention toute particulière est également portée sur l'Intelligence Artificielle et son utilisation au sein de nos métiers pour optimiser certaines missions ».

E.B. : « Nous avons également entamé un important travail de refonte de notre intranet Netagri. Ce portail destiné à nos adhérents constitue un véritable couteau suisse grâce auquel ils peuvent vendre leurs récoltes, visualiser l'évolution des prix, suivre l'actualité de la coopérative ou encore contacter leurs interlocuteurs SCAEL. Cette refonte offrira du modernisme, une meilleure ergonomie de l'outil et de nouvelles fonctionnalités personnalisables aux utilisateurs ».

**La ligne d'arrivée du projet stratégique SCAEL 2025 a été atteinte. Après avoir fait avancer et évoluer le Groupe sur ces 5 dernières années, quelle est la prochaine étape ?**

E.B. : « SCAEL 2025 a constitué un moteur de progression pour la coopérative. Nous savons que le monde évolue constamment, qu'il est nécessaire de s'adapter et de faire preuve de résilience, tout particulièrement en Agriculture. C'est pour cela que nous devons poursuivre nos efforts en nous appuyant sur les bases que nous avons construites durant ces 5 ans. Nous avons ainsi associé l'expertise du Conseil d'Administration et la complémentarité du Comité de Direction pour écrire une suite logique et adaptée avec SCAEL 2030 ».

JSL : « La diversité de nos métiers et du savoir-faire de nos collaborateurs nous permet d'envisager l'avenir avec ambition et sérénité. Le plan SCAEL 2030 c'est avant tout une stratégie sur-mesure, adaptée aux ambitions et contraintes spécifiques de chacun de nos pôles d'activités, au service d'une réussite commune. Pour atteindre nos objectifs, nous allons devoir faire preuve d'une organisation optimisée, d'un pilotage encore plus juste et nous devons bousculer nos habitudes lorsque c'est nécessaire. Je vous laisse découvrir le projet SCAEL 2030 plus en détails dans la suite de ce rapport ».



Décembre 2024 / septembre 2025

PANORAMA  
DE L'ANNÉE



DÉCEMBRE 2024

Assemblée Générale  
du Groupe SCAEL

Comme chaque année, l'Assemblée Générale s'est poursuivie par une réunion d'information et d'une conférence présentée par Sébastien Abis sur le thème « Les grands défis de l'Agriculture ».



MAI 2025

Visite des JA au silo  
portuaire de Rouen

Un groupe d'une quinzaine de JA, accompagné de membres du conseil d'administration et d'interlocuteurs SCAEL se sont rendus à Rouen, à la découverte de Sénalia et du silo portuaire.



JUIN 2025

Séminaire SCAEL 2030

Les managers du Groupe se sont réunis pour un séminaire stratégique. Objectif : prendre de la hauteur, échanger autour du plan SCAEL2030 et renforcer la dynamique collective.



JUIN 2025

Inauguration  
Microsept Nord

Le nouveau laboratoire Microsept Nord situé à Arras a été officiellement inauguré. Ce moment fort marque une avancée stratégique pour notre pôle Laboratoires et Services.



FÉVRIER 2025

Ouverture  
du magasin de Lèves

Le mercredi 26 février, les premiers clients ont franchi les portes du nouveau magasin Gamm Vert de Lèves, qui vient s'ajouter aux 10 autres points de vente du Groupe.



MAI 2025

Première édition  
du Family Day

Le siège social de la SCAEL ouvrait ses portes aux familles des collaborateurs afin de plonger au cœur de la diversité des métiers qui font la richesse du Groupe SCAEL.



JUIN 2025

Agricampus

Notre traditionnel salon des vitrines variétales était de retour à Illiers-Combray pour la 2e année consécutive, autour de la thématique « Semer les fondamentaux, récolter la performance ».



SEPTEMBRE 2025

Semi-marathon  
des coopératives

Une soixantaine de collaborateurs se sont réunis à Amnéville pour un week-end sportif, à l'occasion de la nouvelle édition du Semi-Marathon des coopératives.





## ZOOM SUR LE GROUPE

La SCAEL est un groupe coopératif agricole. Né en Eure-et-Loir, nous déployons notre activité également dans les départements voisins. Chaque jour, les 1 800 agriculteurs adhérents et nos 622 collaborateurs font vivre notre coopérative et notre projet d'entreprise.



Notre Groupe poursuit son développement pour répondre aux attentes de nos adhérents et de notre territoire. En quelques années, nos activités se sont diversifiées, notre périmètre s’est élargi. Notre principe d’action ? Créer de la valeur pour toutes nos parties prenantes et notre territoire.

LA SCAEL  
EN UN CLIN D’ŒIL



LE GROUPE SCAEL  
EN 8 CHIFFRES  
CLÉS

17,6 M€  
EN 2023-24

21 M€

EXCÉDENT BRUT  
D’EXPLOITATION

554 KT  
EN 2023-24

554 KT

DE STOCKAGE

80 M€  
EN 2023-24

80 M€

CAPITAUX PROPRES

615  
EN 2023-24

622

COLLABORATEURS

5,35 MT  
EN 2023-24

5MT

COMMERCIALISÉES

1 371 M€  
EN 2023-24

1144 M€

CHIFFRE D’AFFAIRES CONSOLIDÉ

1,25 MT  
EN 2023-24

1,05 MT

DE COLLECTE

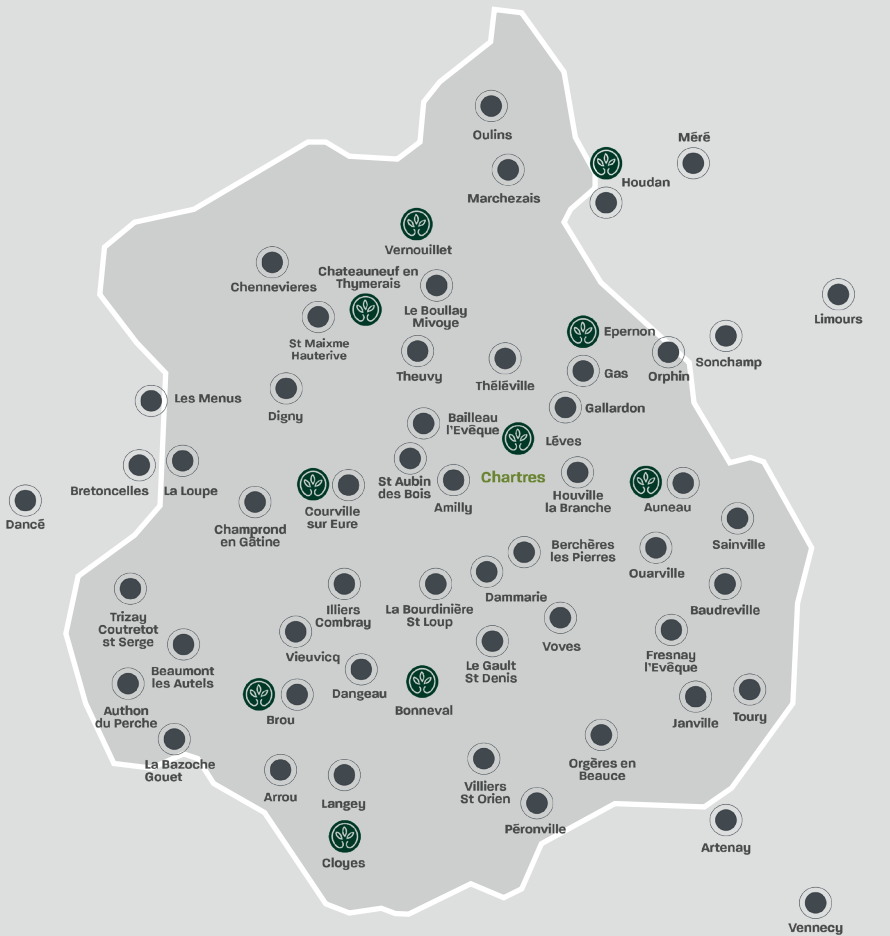
1800  
EN 2023-24

1 800

AGRICULTEURS ADHÉRENTS

DES  
IMPLANTATIONS  
AU SERVICE DES  
ADHÉRENTS

Pour servir au mieux nos adhérents, dès le début, nous avons développé de nombreux sites de collecte. Ce sont autant de ressources sur lesquelles les agriculteurs peuvent s’appuyer, notamment pendant la moisson. Au fil des ans et du développement de nos activités, la SCAEL s’est ouverte à de nouveaux territoires.



01



STATION DE  
SEMENCES

05



SITES D’EXPLOITATION  
DE TRANSPORT

50



POINTS DE COLLECTE

03



SOCIÉTÉS  
DE NÉGOCE EXPORT

05

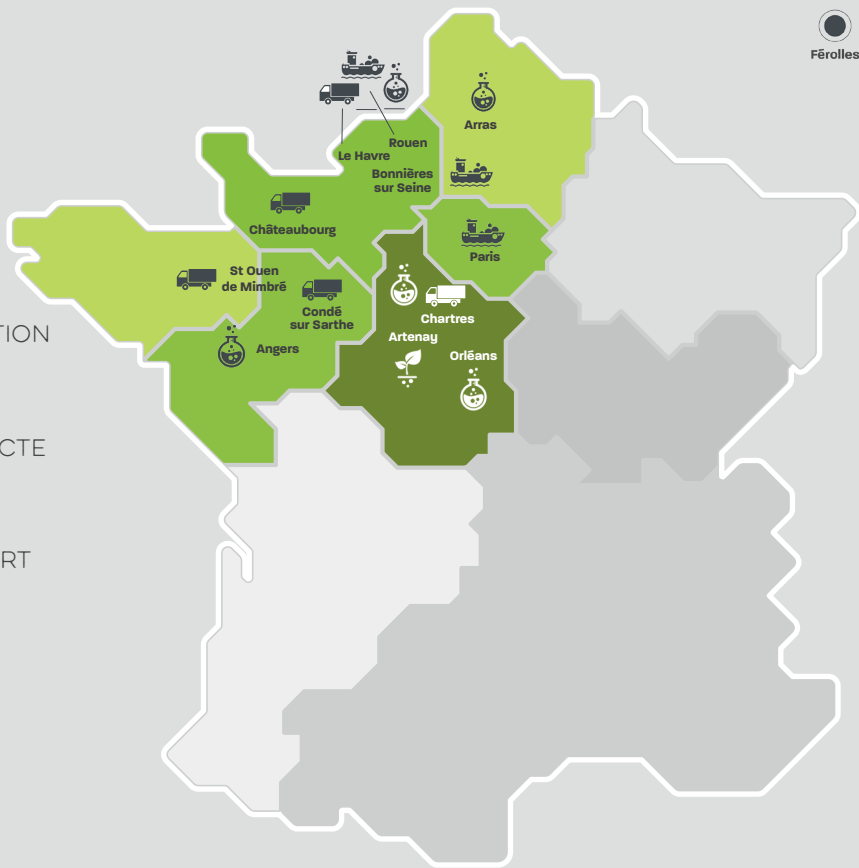


LABORATOIRES

10



MAGASINS  
GAMM VERT





Piloter la stratégie de la SCAEL en cohérence avec son modèle de création de valeur, telle est la mission de notre gouvernance. Fidèle à notre ADN coopératif, nous plaçons nos agriculteurs au cœur de notre fonctionnement

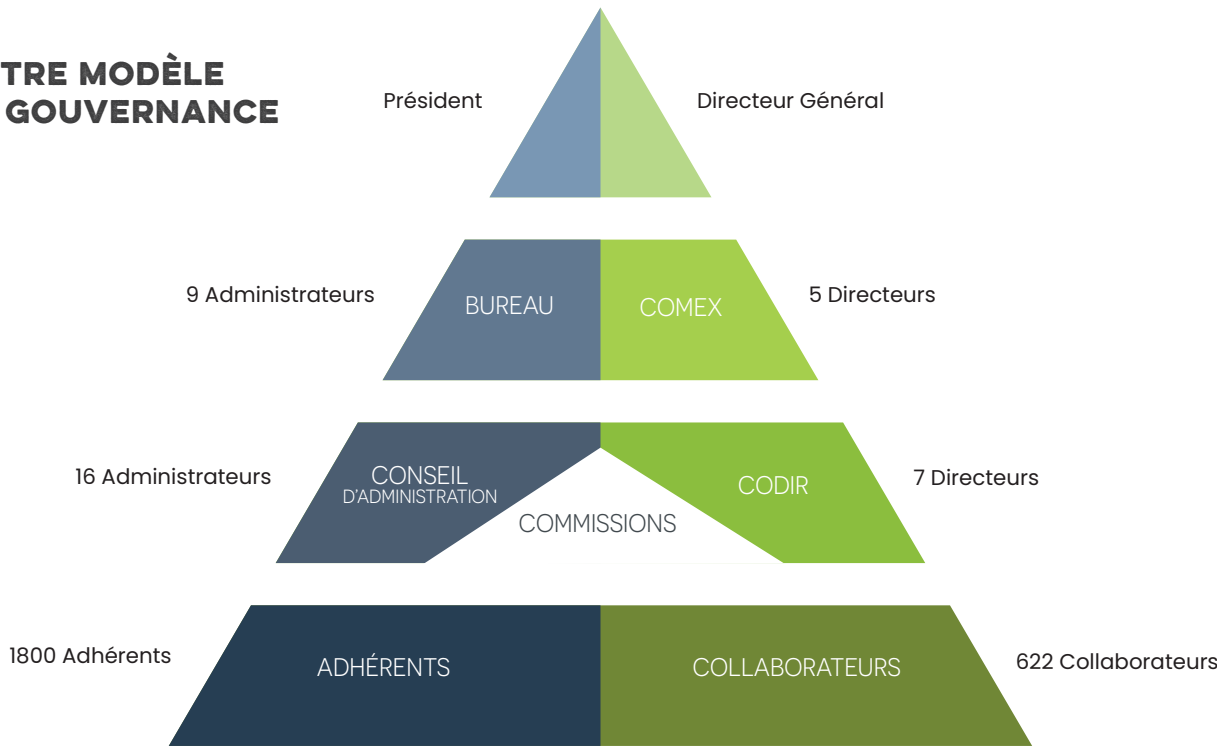
# UNE GOUVERNANCE ANCRÉE DANS LA RÉALITÉ

## PORTER LA VOIX DES AGRICULTEURS

Notre coopérative repose sur un principe fondamental : chaque adhérent dispose du même poids dans les décisions, selon la règle « un homme, une voix ». Les administrateurs, élus démocratiquement, tirent leur légitimité de ce processus et portent la parole de nos 1800 adhérents afin de construire la stratégie en coordination avec la direction.

Leur mission est double : répondre aux enjeux immédiats en valorisant et en commercialisant les productions, tout en préparant l'avenir. Ils veillent ainsi à maintenir la solidité et la durabilité de notre outil collectif dans un environnement en constante évolution, marqué par des défis économiques et environnementaux croissants.

## NOTRE MODÈLE DE GOUVERNANCE



## PORTER LA VOIX DES AGRICULTEURS

Les administrateurs accompagnent les équipes opérationnelles en participant activement aux commissions spécialisées. Leur expérience et leur regard enrichissent la réflexion stratégique. Cette complémentarité favorise des décisions plus pertinentes et un pilotage renforcé, alignant la coopérative sur les besoins réels de ses membres.

## NOS 15 COMMISSIONS

### Cœur de métier

- Agro, Semences, Bio et Nouvelles Cultures (filières)
- Céréales et Politiques commerciales
- Plan Silo, rénovation et mise à niveau des outils
- Élevage
- Transport

### Diversification

- Distribution grand public
- Trading Export
- Laboratoires
- Immobilier et Patrimoine
- Olis

### Support

- Club Avenir
- Communication et Relations Extérieures
- Gestion, Finances et Contrôles
- Suivi du Budget du Conseil
- Audit et Rémunération



4 à 6 membres par commission (Administrateurs et opérationnels)



1 à 2 commissions par Administrateur, afin de répartir la charge de travail entre les membres du Conseil



1 à 2 réunions par an pouvant inclure des visites de terrain ou de site



Le Conseil d'Administration, conduit par Éric Brault, agriculteur à Dangeau, incarne la gouvernance collective de la SCAEL. Ses membres, engagés au service des adhérents, définissent les grandes orientations, arbitrent les priorités et assurent une gestion responsable.

# LE CONSEIL D'ADMINISTRATION



« ENSEMBLE, LE CONSEIL D'ADMINISTRATION ET LE COMITÉ DE DIRECTION PORTENT UN ENGAGEMENT FORT: FAIRE AVANCER, AVEC NOS ADHÉRENTS, UN PROJET COLLECTIF ET PORTEUR DE SENS. »

**Eric BRAULT**  
Président

## LES CHIFFRES CLÉS DU CONSEIL

01

RÉUNION PAR MOIS EN MOYENNE

16

AGRICULTEURS ET AGRICULTRICES

50

ANS ÂGE MOYEN

12,5%

DE FEMMES



**Eric BRAULT**  
Président



**Philippe SCHMIT**  
Vice-président



**Denis-Marc SIROT-FOREAU**  
Vice-président



**Hugues ROBERT**  
Secrétaire



**Dorian DUTEILLEUR**  
Trésorier



**Thierry LANGLOIS**  
Membre du Bureau



**Florent TESSIER**  
Membre du Bureau



**Élodie LEVACHER**  
Membre du Bureau



**Vincent DOUSSET**  
Membre du Bureau



**Caroline JALLERAT**  
Administratrice



**Édouard BILLARD**  
Administrateur



**Pascal BOUCHER**  
Administrateur



**Florian BOURDELOUP**  
Administrateur



**Antoine THIBOUST**  
Administrateur



**Guillaume EGASSE**  
Administrateur



**Dorothée SIOU**  
Administratrice



**Pierre PELLETIER**  
Administrateur



# DAMIEN GUILLONNEAU

AGRICULTEUR À ABONVILLE

À 45 ans, Damien Guillonnet est un agriculteur passionné et dévoué, installé à Abonville. Père de deux enfants, il perpétue une tradition familiale vieille de plusieurs générations.

## UN PARCOURS DE FORMATION SOLIDE

Damien s'est formé par un parcours académique rigoureux avant de se lancer dans l'agriculture. Après un BEP et un BAC pro CGEA (Conduite et Gestion de l'Entreprise Agricole) au lycée de la Saussaye, il a poursuivi ses études avec un BTS en apprentissage au lycée agricole de Nermont. Pour compléter sa formation, il a travaillé pendant un an dans une exploitation agricole, ce qui lui a permis d'acquérir une expérience précieuse et pratique avant de s'installer à son compte.

### Une installation et une expansion réussies

Damien s'est installé en 2001, à l'âge de 24 ans, avec une exploitation de 45 hectares en dehors du cadre familial, marquant le début de son aventure en tant qu'agriculteur indépendant. En 2015, il a repris l'exploitation de son père, ajoutant 45 hectares supplémentaires à ses terres. C'est en 2017 que son entreprise prend une dimension toute autre avec l'acquisition de 130 hectares, portant sa surface totale à 220. Durant les dix premières années de sa carrière, avant de se consacrer pleinement à son exploitation agricole, il a travaillé en tant que double actif à La Dimancheville, une entreprise grossiste en pommes de terre pour laquelle il s'occupait du conditionnement des produits. Ces produits, il décidera par la suite de les produire lui-même.

## UNE DIVERSIFICATION COLLABORATIVE AU CŒUR DE SON EXPLOITATION

L'exploitation de Damien est diversifiée, avec des cultures céréalières, du colza et des cultures industrielles comme les pommes de terre et les betteraves. En plus de ces cultures plutôt traditionnelles, il s'est lancé dans des filières spécialisées telles que le lavandin, le blé dur pour Panzani, ou encore le maïs waxy destiné aux amidonneries.

Damien entretient une relation de longue date avec la SCAEL. Cette relation s'est construite sur des bases solides avec son père qui travaillait déjà avec la coopéra-

tive. Un climat de confiance et une bonne entente s'étant installés au fil des années entre M. Guillonnet et les interlocuteurs de la SCAEL, Damien décida de poursuivre cette collaboration.

## ENTRE PERSPECTIVES ET TRANSMISSION

Damien reste réaliste quant à l'avenir de l'agriculture. Il exprime une certaine incertitude face aux nombreux facteurs pouvant influencer son métier, soulignant l'importance de l'adaptation. Travaillant toujours aux côtés de son père, il reconnaît la difficulté de ce dernier à prendre sa retraite, preuve de la passion qui anime les agriculteurs. Il est convaincu que pour perdurer dans ce métier très prenant et nécessitant parfois de faire des sacrifices, il faut être passionné. Son fils de 11 ans, déjà très attiré par les tracteurs et les plaines, incarne ces valeurs d'héritage et de transmission familiale.

Avec sa vision réaliste et son dévouement, Damien Guillonnet illustre parfaitement le travail et la résilience nécessaires pour évoluer dans le monde agricole d'aujourd'hui.





Le Comité de Direction impulse et met en œuvre la stratégie validée par le Conseil d'Administration. Composée de huit membres, il réunit tous les pôles et fonctions clés. Un COMEX de cinq directeurs complète cette gouvernance, favorisant échanges et réflexion stratégique.

# LE COMITÉ DE DIRECTION



« LE COMITÉ DE DIRECTION ŒUVRE AU QUOTIDIEN POUR ACCOMPAGNER L'ÉVOLUTION DU GROUPE ET ANTICIPER LES ENJEUX À VENIR, EN S'APPUYANT SUR LA COMPLÉMENTARITÉ DES MÉTIERS POUR PROPOSER DES RÉPONSES ADAPTÉES AUX ADHÉRENTS. »

**Jean-Sébastien LOYER**  
Directeur Général



**Jean-Sébastien LOYER**  
Directeur Général  
COMEX



**Arnaud GRYMONPREZ**  
Directeur Général Adjoint  
en charge de l'administratif  
et des finances - COMEX



**Julien MALHERBE**  
Secrétaire Général  
COMEX



**Eric ROBERT**  
Directeur pôle Agricole  
COMEX



**Rodolphe QUENARDEL**  
Directeur pôle négoce  
export et collecte  
COMEX



**Jérôme NAIL**  
Directeur pôle  
laboratoires & services



**Sébastien DA COSTA**  
Directeur pôle  
distribution grand public



**Xavier LALOUETTE**  
Directeur pôle  
transport



## BORIS VENOT

AGRICULTEUR À LOIGNY-LA-BATAILLE

Boris Venot, agriculteur passionné et engagé avec la SCAEL depuis plus de 20 ans, s'est distingué par sa capacité à diversifier son exploitation.

### UN PARCOURS ORIENTÉ VERS L'AGRICULTURE

Au départ, Boris Venot ne venait pas du milieu agricole. Jeune, il envisageait une carrière dans l'armée et souhaitait s'engager.

Cependant, lors d'un stage d'été dans une ferme, il découvre une passion naissante pour ce secteur qui lui était encore méconnu.

Après un Bac Scientifique, il décide de se spécialiser en agriculture, en intégrant un BTS agricole en technologie végétale. Il poursuit sa formation avec une licence professionnelle en mécanique agricole, obtenue en 2003.

### UNE EXPLOITATION DIVERSIFIÉE

Boris a commencé son activité avec 100 hectares, autour de Loigny-la-Bataille, consacrés à l'agriculture conventionnelle. Par la suite, il s'est diversifié en se lançant dans la culture de sapins de Noël. En septembre 2004, il plante 1 200 jeunes plants, puis 10 000 en février 2005.

En parallèle, il continue de diversifier ses activités agricoles. Son exploitation est divisée en deux parties : une dédiée à l'agriculture biologique et l'autre à la culture conventionnelle. À ce jour, Boris est à la tête de trois sociétés : Nolema (une société de prestation de services agricoles), Bio Venot (son activité biologique) et Boris Venot (son exploitation conventionnelle).

### UNE RELATION DE LONGUE DATE AVEC LA SCAEL

Lorsque Boris a repris l'exploitation, l'ancien propriétaire travaillait déjà avec la SCAEL. C'est donc tout naturellement qu'il a continué de collaborer avec la coopérative.

Dans sa volonté de diversifier ses activités, Boris s'est intéressé de près au projet de la coopérative de plantation de lavandin et à la distillerie d'Orgères-en-Beauce, un projet qui l'attirait déjà avant même sa création. Il s'est ainsi impliqué pleinement en devenant prestataire

de services pour la plantation et la récolte de lavandin, et, plus récemment, du fenouil.

Parallèlement, il fournit également tous les Gamm vert d'Eure-et-Loir en sapins de Noël.

### L'INNOVATION AU CŒUR DE SON APPROCHE AGRICOLE

Boris exerce un métier qui le passionne et qui l'incite constamment à se fixer de nouveaux objectifs.

L'année passée a été particulièrement compliquée pour le secteur agricole, notamment en raison des contraintes liées à l'eau et des épisodes de pluie fréquents, qui ont créé de réelles difficultés. Ces conditions ont renforcé sa détermination à trouver des solutions alternatives. La diversification est pour lui un moyen de limiter les impacts des conditions météorologiques.

### DE POMPIER VOLONTAIRE À SPORTIF PASSIONNÉ

Boris est pompier volontaire depuis quatre ans, et ce qui lui plaît particulièrement dans ce rôle, c'est la dimension humaine.

Il apprécie tout particulièrement la dimension enrichissante des rencontres qu'il peut faire avec des personnes de différents horizons.

Ce sont des aspects qu'il retrouve également dans le monde du sport, un autre domaine qui le passionne tout autant.







SCAEL 2030  
**OPTIMISER ET  
ORGANISER  
NOTRE AVENIR**

Porté par l'élan que le projet SCAEL 2025 a insufflé durant ces cinq dernières années, le Groupe lance SCAEL 2030. Un nouveau plan stratégique en cohérence avec les évolutions du monde agricole et adapté aux ambitions et contraintes de chacun de ses pôles d'activités.





# SCAEL2030, UN PLAN COHÉRENT ET SUR MESURE

## UN NOUVEAU CAP DANS UN ENVIRONNEMENT EN MUTATION

Le plan SCAEL 2025 a marqué une étape structurante dans l'histoire de notre coopérative. En cinq ans, nous avons su transformer notre organisation, accélérer notre digitalisation, déployer une démarche RSE ambitieuse, retravailler notre maillage territorial et développer un groupe économiquement résilient. Ces réussites nous donnent aujourd'hui des bases durables pour construire la suite avec confiance.

Avec SCAEL 2030, nous affirmons un modèle coopératif intégré : des pôles performants et complémentaires, unis autour d'un objectif commun, **renforcer la coopérative et créer de la valeur durable au service de nos adhérents et de nos parties prenantes.**

Nos métiers sont différents, mais leur complémentarité fait notre force. Le transport sécurise nos flux agricoles, l'immobilier soutient nos projets et équilibre nos risques, le négoce-export nous positionne sur les marchés internationaux, le laboratoire garantit la qualité et l'innovation, la distribution renforce notre ancrage territorial, et le pôle agricole demeure le cœur battant de notre coopérative. Ensemble, ils partagent une même ambition : **servir au mieux nos adhérents et faire progresser la coopérative.**

## QUATRE PILIERS FÉDÉRATEURS POUR UNE FEUILLE DE ROUTE RÉALISTE ET PARTAGÉE

### SÉCURITÉ : SENSIBILISER, FORMER, PROTÉGER

La sécurité constitue un socle indispensable pour le Groupe SCAEL. Elle concerne avant tout la protection de nos femmes et de nos hommes, la prévention des risques professionnels et la recherche permanente de conditions de travail sûres et responsables. En faisant de la sécurité une exigence partagée, intégrée à nos pratiques quotidiennes et à nos décisions stratégiques, nous affirmons notre responsabilité collective : garantir la continuité de nos activités, préserver la confiance de nos adhérents, collaborateurs et partenaires, et inscrire le développement du Groupe dans un cadre maîtrisé, fiable et durable.

### EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE : LA PERFORMANCE AU QUOTIDIEN

Notre force repose sur le savoir-faire de nos équipes, leur fiabilité et leur exigence dans l'action. L'excellence opérationnelle, c'est la recherche constante de qualité, d'efficacité et de satisfaction adhérent/client dans tout ce que nous entreprenons. Dans un environnement en perpétuelle évolution, c'est cette rigueur collective qui nous permet d'assurer la compétitivité de nos pôles et la pérennité de notre coopérative.

### DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET INNOVATION UTILE : ANTICIPER, DIVERSIFIER, TRANSFORMER

Nous affirmons un développement fondé sur l'innovation utile (durable) et la performance commerciale. Dans chacun de nos pôles, cette dynamique vise à créer des offres pertinentes, à saisir de nouvelles opportunités et à renforcer notre compétitivité. Digitalisation, diversification, nouvelles filières ou services : l'innovation doit soutenir les évolutions du groupe et notre présence sur les marchés. Elle nous permet d'améliorer les solutions proposées à nos adhérents et clients et de consolider durablement la position du groupe.

### DURABILITÉ PARTAGÉE : CONSTRUIRE, TRANSMETTRE, FAIRE GRANDIR ENSEMBLE

La durabilité est au cœur de notre modèle. Elle ne se résume pas à la seule dimension environnementale : elle incarne notre volonté de bâtir un groupe solide, responsable et tourné vers l'avenir. Elle s'exprime dans la manière dont nous accompagnons nos adhérents, faisons grandir nos équipes et faisons vivre nos territoires. La durabilité partagée, c'est la recherche d'un équilibre entre performance économique, progrès humain et continuité du modèle coopératif. C'est aussi la conviction que la valeur créée n'a de sens que si elle est partagée et transmise. Ensemble, nous voulons construire un développement qui s'inscrit dans le temps, au service de nos adhérents, de nos métiers et de nos territoires.

## DES TRAJECTOIRES SPÉCIFIQUES, UN PROJET COMMUN

Pour bâtir SCAEL 2030, les pôles du groupe ont défini leur trajectoire de développement,

à partir de leurs métiers, de leurs réalités et de leurs ambitions. Cette démarche, conduite depuis le terrain, a permis d'associer largement les équipes et de construire une vision commune. Chaque pôle s'est engagé à contribuer aux résultats du groupe en cohérence avec ses valeurs Audace, Engagement et Proximité, à renforcer les liens opérationnels et à nourrir les synergies qui font la force du collectif. Cette méthode relie l'autonomie de chacun à la cohérence du groupe, pour construire un ensemble solide, responsable et durable.

SCAEL 2030 est le fruit d'un travail collectif, porté par le femmes et les hommes du groupe, administratrices, administrateurs, collaboratrices, collaborateurs, adhérentes, adhérents, et guidé par une même ambition : faire progresser durablement la coopérative et ceux qu'elle sert.

## UNE AMBITION COLLECTIVE ET TOURNÉE VERS L'AVENIR

SCAEL 2030 se veut un plan d'action utile et concret. Il vise à renforcer la performance du groupe, à soutenir la compétitivité de la coopérative et à améliorer la qualité du service rendu à nos adhérents et à nos clients.

Dans un monde agricole en évolution permanente, nous faisons avec humilité le choix de la lucidité, de la cohérence et de la responsabilité. SCAEL 2030 exprime une ambition collective, réaliste et fédératrice : **avancer ensemble, durablement, au service du progrès de la coopérative, de ses adhérents et de ses territoires au travers de nos valeurs : audace, engagement et proximité.**





## ZOOM SUR LE PLAN STRATÉGIQUE

Aujourd'hui, l'enjeu de SCAEL2030 est global : atteindre 30 millions d'euros d'EBE à horizon 2030 dans la continuité des orientations de SCAEL2025. Chaque pôle doit faire l'objet d'une stratégie spécifique, adaptée à ses ambitions et à ses contraintes propres avec des projets structurants afin d'y contribuer. Ces stratégies se matérialiseront par des projets structurants pour chacun des pôles, mais également transversaux.

Voici quelques exemples de projets en cours :

### REFONTE DE NOTRE OUTIL NETAGRI

Créé dans l'objectif d'apporter aux adhérents de la coopérative un service sur mesure, Netagri représente un outil d'optimisation des relations et opérations entre la SCAEL et les agriculteurs. Le portail offre aux utilisateurs une large palette de contenus allant des alertes sur les marchés à la vente de leur récolte, en passant par les résultats d'essais agronomiques ou encore les actualités de la coopérative. Aujourd'hui, pas moins de 40 % des opérations commerciales de la coopérative sont réalisées sur Netagri.

Les évolutions digitales s'accélérent pour répondre aux enjeux de cybersécurité, de lisibilité des flux et de gestion administrative, l'outil devait être réétudié et reconstruit pour s'intégrer pleinement dans cette dynamique groupe. Les travaux d'élaboration du cahier des charges et de développement permettront d'offrir une interface totalement repensée, alliant ergonomie, clarté et personnalisation pour offrir aux utilisateurs (adhérents et collaborateurs) un véritable assistant du quotidien.

### OLIS, EN VOIE DE CONCRÉTISATION

Lancée en 2017 avec notre partenaire AMP (Aquaponic Management Project), l'activité de pisciculture Olis constitue un projet novateur unique en France qui permettra à terme de proposer une nouvelle filière de production pérenne pour les adhérents de la coopérative. Aujourd'hui, près de 90% des poissons vendus sur le territoire français sont importés. Au vu des effets du changement climatique sur la productivité des zones exportatrices, la question d'un approvisionnement local prend tout son sens.

Après une longue phase de recherche et développement qui s'est avérée concluante avec plusieurs expérimentations sur les modèles de production et la croissance des poissons, Olis va entamer son pré-déploiement auprès des adhérents. Dans le cadre de SCAEL2030, l'objectif sera de déployer le modèle chez des agriculteurs désireux d'expérimenter un nouveau système de production à forte valeur ajoutée.

## UNE TRAJECTOIRE DURABLE POUR LE GROUPE

### GOUVERNANCE RESPONSABLE

- Garantir la légitimité grâce au principe « 1 homme 1 voix »
- Un engagement partagé autour des visions, ambitions, missions et des valeurs
- Des référentiels pour encadrer les thématiques de gouvernance

### POLITIQUE RH ENGAGÉE

- Entretenir un dialogue social de confiance
- Asseoir une culture sécurité au travail
- Attirer, intégrer et fidéliser les collaborateurs
- Accroître les retombées de notre marque employeur

### TRANSITION DES MODÈLES D'AFFAIRES

- La digitalisation au cœur de nos chaînes de valeurs
- L'accompagnement des équipes au changement
- La sensibilisation des citoyens aux enjeux de nos métiers et du territoire

### CLIMAT ET RESSOURCES

- Réactualisation du bilan carbone Groupe
- Plans d'action spécifiques par pôles







## NOS ACTIVITÉS DÉCRYPTÉES

Pour accompagner nos adhérents, nous nous appuyons sur un modèle d'affaires diversifié et équilibré entre nos différentes activités.



# LA DIVERSIFICATION AU CŒUR DE NOTRE MODÈLE D'AFFAIRES

## AGRICOLE

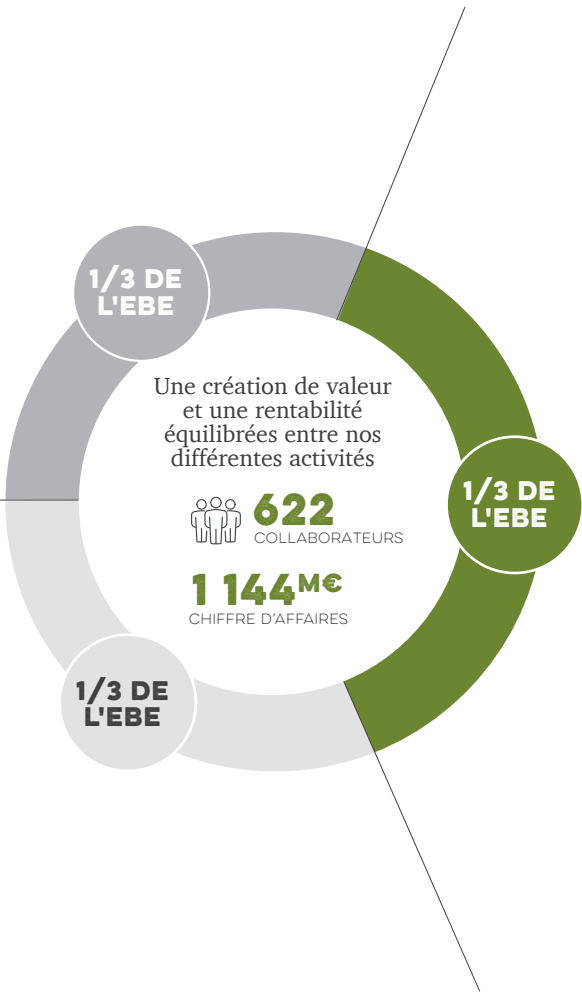
Accompagner nos agriculteurs de la semence jusqu'à la collecte

**217**  
COLLABORATEURS  
**267M€**  
CHIFFRE D'AFFAIRES

## NÉGOCE EXPORT

Vendre et exporter les céréales sur les marchés internationaux

**30**  
COLLABORATEURS  
**728M€**  
CHIFFRE D'AFFAIRES



## LABORATOIRES & SERVICES

Aider nos clients à respecter les normes qui leur sont imposées

**140** **12M€**  
COLLABORATEURS C.A.

## DISTRIBUTION GRAND PUBLIC

Contribuer à la valorisation des produits locaux et à la dynamique du territoire

**63** **11M€**  
COLLABORATEURS C.A.

## TRANSPORT

Développer la souveraineté logistique du Groupe

**191** **21M€**  
COLLABORATEURS C.A.

## INNOVATION & DÉVELOPPEMENT

Incubateur de projets innovants & créateurs de valeur

**130M€**  
CHIFFRE D'AFFAIRES

Face à des marchés en transformation et à de nouvelles attentes de nos adhérents, nous mobilisons nos ressources, grâce à un modèle d'affaires diversifié, afin d'accompagner nos adhérents et clients et de créer de la valeur, qui soit durable pour notre coopérative et nos parties prenantes.

## 2024-2025 NOS RÉALISATIONS

Réalisés par des activités diversifiées orientées vers la performance et l'excellence pour leurs clients

**2** Nouveaux bâtiments  
(Gamm vert et laboratoire)

Création d'**1**  
association sportive

**48000<sup>q</sup>**  
vendus par la station  
de semences

**1** Nouvelle plateforme  
d'essai pluriannuelle

**16** filières développées  
par le pôle agricole

**46,7M€**  
d'actifs Agrimmo

## CRÉATION DE VALEURS

Une politique commerciale élaborée au plus proche des besoins de nos adhérents et adaptée au contexte actuel.

**38%** des adhérents engagés en démarche filière

## COLLABORATEURS

Obtention du label  
"HappyIndex®Trainees &  
Alternance" pour la troisième  
année consécutive.

Les étudiants recommandent à  
**90%** le Groupe pour y réaliser  
leur stage ou alternance.

## ENVIRONNEMENT

L'ensemble de la flotte du pôle  
Transport est certifié en norme  
Euro VI

**33 960 HA** pilotés  
sous outils d'aide à la décision  
(pilotage des amendements  
azotés, diagnostics des plantes,  
gestion de l'irrigation).

## AGRICOLES

Lancement d'une nouvelle  
plateforme d'essai désherbage en  
collaboration avec INOXA pour  
expérimenter

**16** leviers agronomiques sur  
une durée d'au moins 4 ans.



# AGRICOLE

288M€ EN 2023-24

267M€

DE CHIFFRE D'AFFAIRES

783KT EN 2023-24

624KT

COMMERCIALISÉES

50

SITE DE COLLECTES

## QU'EST-CE QUE LE PÔLE AGRICOLE ?

Cœur battant de la coopérative, notre pôle agricole et ses équipes accompagnent nos agriculteurs de la semence à la collecte. Notre objectif ? Apporter de la valeur à nos adhérents.

À travers le pôle agricole, nous ambitionnons d'être des partenaires privilégiés des exploitations agricoles en développant des solutions et un accompagnement personnalisé au service d'une agriculture performante et durable.

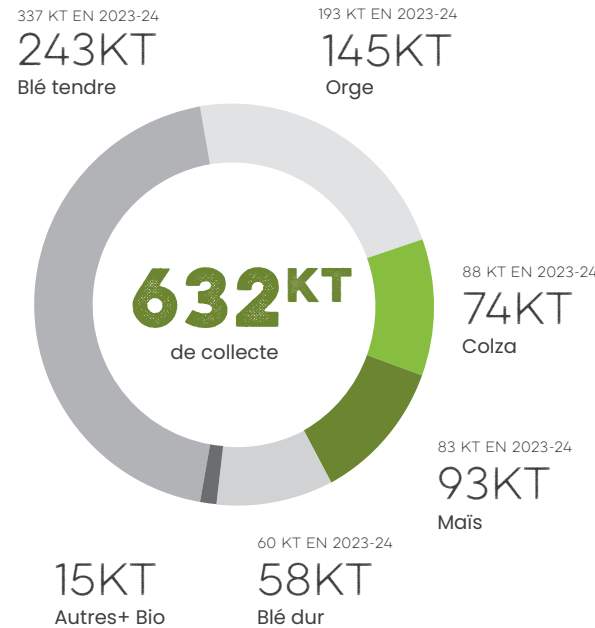
## CONTEXTE D'ÉVOLUTION DU PÔLE D'ACTIVITÉ EN 2024-2025

La campagne 2024-2025 a été particulièrement complexe pour le pôle agricole. Les périodes de semis ainsi que la moisson ont été marquées par des conditions climatiques défavorables, entraînant des défis significatifs pour les agriculteurs. Le cycle cultural complexe, caractérisé par une pluviométrie excessive et un manque de soleil, a fortement impacté les rendements et la qualité des récoltes, complexifiant leur commercialisation.

Depuis la récolte tristement historique de 2016, ce type de variations climatiques devient de plus en plus courant, obligeant la coopérative à anticiper et à penser à des actions concrètes notamment sur le renforcement des débouchés. Afin de valoriser au mieux le travail de ses adhérents, la SCAEL a dû faire preuve de résilience et d'adaptabilité en proposant des solutions adéquates.

## COLLECTES ET FILIÈRES

La collecte R24 a connu un net recul de 20%, atteignant 632 kt contre 788 kt l'an passé. Pour faire face à la faible compétitivité des céréales françaises sur les marchés internationaux, la coopérative a adapté son offre de contrats pour accompagner la trésorerie de ses adhérents et a avancé le versement de sa prime fidélité. Des mesures exceptionnelles ont également été mises en place pour répondre aux difficultés de cette moisson.



### Blé tendre, des rendements en nette diminution 65q/ha (vs 80q/ha R23)

La campagne a été marquée par des implantations très difficiles liées à des excès d'eau historiques sur de nombreux secteurs. De plus, le printemps également très pluvieux a apporté une pression de septoriose rarement observée auparavant. Les essais ont permis de mettre en évidence de gros écarts entre les stratégies fongicides mais également entre variétés.

### Blé dur, une tendance à la baisse 60 q/ha (vs 71 q/ha R23)

Le constat est le même que pour le blé tendre mais moins marqué grâce à des semis tardifs et à des sols plus filtrants sur les principaux secteurs de blé dur. Cependant, la fusariose sur épis a causé une perte de rendement supplémentaire, aggravant encore davantage la situation pour les producteurs de blé dur.

### Colza, un résultat historiquement bas 30 q/ha (vs 33 q/ha R23)

Les rendements de colza sur cette campagne comptent parmi les plus bas de ces 25 dernières années. De nombreuses problématiques sont venues impacter la culture : hydromorphie, maladies de fin de cycle (Alternaria, Mycosphaerella), faible rayonnement...

### Orge d'hiver et orge de printemps, des maladies contraignantes 63 et 65 q/ha (vs 84 et 75 q/ha R23)

À l'image des autres cultures, les orges ont également rencontré des problèmes d'implantation et d'hydromorphie. De nombreuses maladies se sont déclarées durant le printemps, notamment la Ramulariose qui est particulièrement difficile à combattre...

### Maïs grain, un constat mitigé 114 q/ha (vs 110 q/ha R23)

Le maïs fut la seule culture à tirer son épingle du jeu avec de bons rendements grâce aux pluies de l'été. Cependant, la forte humidité a rendu la collecte difficile à travailler, provoquant des problèmes de qualité et entraînant des difficultés d'exécution tout au long de l'année.

Département  
**agronomie.**

**presta**  
farm.

**solu**  
farm.

**Lecureur**  
SEMENCES



## AGRONOMIE ET SERVICES

La campagne expérimentale 2024-2025 du service Agronomie de la SCAEL a confirmé la dynamique d'innovation du département. Au total, 5 451 microparcelles ont été implantées sur 41,9 hectares, réparties chez une trentaine d'agriculteurs engagés. Ces dispositifs ont permis de conduire un total de 126 essais couvrant 14 cultures. Les travaux ont porté sur quatre thématiques principales : le choix variétal, la gestion des adventices (avec l'intégration du désherbage mécanique dans les itinéraires conventionnels), la protection des plantes et la gestion des insectes.

Face au retrait de plusieurs matières actives, dont le flufenacet, le Département Agronomie prépare la mise en place d'une plateforme pluriannuelle de désherbage implantée près de Chartres pour une durée minimale de quatre ans. Ce dispositif permettra d'évaluer la combinaison de leviers agronomiques comme le travail du sol, le décalage des semis, le désherbage mécanique et l'introduction de cultures de printemps.

### Solufarm

Une activité globalement stable pour Solufarm cette année. Au total, ce sont 33 960 ha qui ont été couverts par les Outils d'Aide à la Décision. Nos adhérents stockeurs ont pu bénéficier depuis cette année de la location de sondes de température, pour assurer la bonne conservation de leurs grains. Concernant l'irrigation, l'accent a été mis sur la promotion de solutions portées par l'IA et proposées par notre partenaire Abelio.

### Prestafarm

Nous avons connu un avant et un après le 15 octobre. Les chantiers chez les clients ont bien démarré en début de campagne, mais la situation s'est vite compliquée à cause des fortes pluies. La météo capricieuse ne laissait place qu'à de petits créneaux d'intervention, entraînant des difficultés logistiques dans la mobilisation des machines et des équipes. Certaines surfaces ont dû rester non semées durant l'automne.

## APPROVISIONNEMENT

L'automne pluvieux a également rythmé l'année du service approvisionnement. Pour sécuriser les volumes, la coopérative a validé l'achat d'une nouvelle machine de traitement de semences. Les ventes de semences ont progressé, notamment pour le colza et les céréales à pailles, qui ont respectivement augmenté de 4% et 8%. Les plus fortes hausses s'observent au niveau des ventes de semences de blé améliorant et de maïs, encouragées par la mise en place d'une prime supplémentaire fixe et un contrat appro-collecte.

Côté protection des plantes, la SCAEL a réussi à répondre à la pression des limaces en fournissant la quantité nécessaire à ses adhérents (ventes multipliées par 10). Les ventes de fongicides, quant à elles, sont revenues à des volumes plus classiques. En engrais, l'utilisation du Phosphore et de la Potasse est restée stable, alors que l'on constate une baisse de l'ammonitrate au profit de l'azote liquide. Le marché des engrais reste à des niveaux élevés comparé à l'avant-guerre russo-ukrainienne, avec des fluctuations qui restent importantes (jusqu'à 100 € la tonne). Cependant, nous sommes revenus à des niveaux moins extrêmes qu'au début du conflit.

La prochaine campagne s'annonce plus exigeante, avec des sources d'approvisionnement challengées en raison de nouvelles taxes sur les engrais azotés russes.

## LECTUREUR SEMENCES

Dans la lignée de la campagne précédente, la station de semences a réalisé une année 2024-2025 record, avec près de 48 000 quintaux vendus, un niveau jamais atteint auparavant. Cette performance s'explique en grande partie par les conditions météorologiques, qui ont fortement stimulé la demande en semences. Malgré ces volumes importants, toutes les demandes ont pu être honorées, aucune rupture n'a été enregistrée grâce à une organisation logistique efficace et à la mobilisation des équipes. Cette campagne, marquée par une forte activité commerciale et opérationnelle, illustre la capacité de la station à s'adapter aux aléas du marché tout en maintenant un haut niveau de service.

La campagne 2025-2026 s'annonce plus contrastée, avec un contexte économique et climatique moins porteur. La trésorerie des agriculteurs est tendue, et les bonnes conditions de semis devraient limiter la demande en semences certifiées.





# NÉGOCE EXPORT

921M€ EN 2023-24

**728M€**

DE CHIFFRE D'AFFAIRES

4,1MT EN 2023-24

**4MT**

COMMERCIALISÉES

**30**

COLLABORATEURS

## QU'EST-CE QUE LE 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 blé tendre et autres céréales vers de nombreux pays, le Pôle Négoce Export agit en interaction avec les autres équipes de la SCAEL et participe pleinement à la résilience du Groupe.

## CONTEXTE D'ÉVOLUTION DU PÔLE D'ACTIVITÉ EN 2024-2025

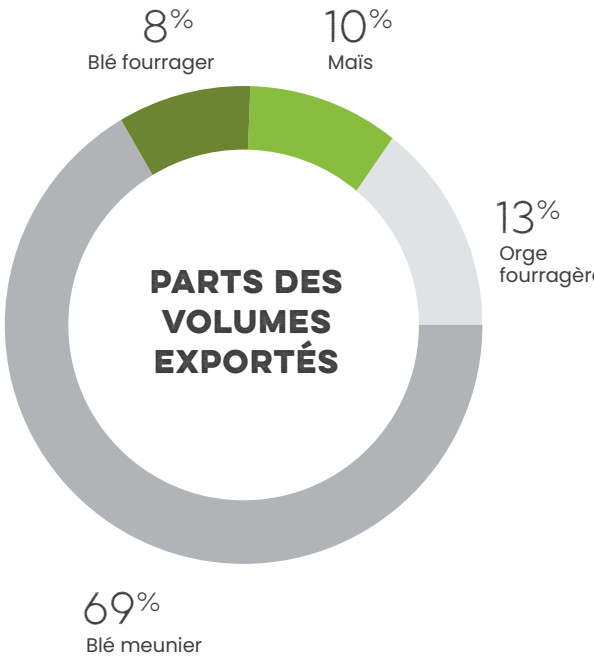
L'exercice 2024-2025 a été marqué par une série de bouleversements conjoncturels, à la fois climatiques, géopolitiques et économiques, ayant significativement influé sur l'activité du pôle Négoce Export. En France, la mauvaise récolte a fortement réduit le potentiel d'exportation, rendant l'approvisionnement national insuffisant. Cette contrainte a imposé une réorganisation des flux d'origination et une diminution de la part française dans les volumes exportés. Sur le plan géopolitique, les relations diplomatiques dégradées entre la France et l'Algérie ont entraîné un embargo sur le blé français, privant Lecureur d'un débouché historique. Parallèlement, la Russie, forte de son positionnement offensif sur les marchés internationaux, a consolidé ses parts sur des destinations clés comme l'Égypte. Le retrait de la Chine du marché international, en raison de critères qualité stricts et d'un manque de compétitivité du blé français, a également modifié les équilibres. Le pôle a ainsi dû faire preuve d'une forte réactivité stratégique, en misant sur la diversification produits et l'ouverture vers de nouveaux marchés communautaires.



## BILAN DU PÔLE NÉGOCE EXPORT

### LECUREUR

Face aux nombreux défis externes, Lecureur a su démontrer sa capacité d'adaptation. La part de l'origination française a été réduite à moins de 40 % des volumes, au profit de nouvelles origines, notamment pour les destinations communautaires. La diversification des produits a été accélérée, intégrant des volumes croissants de blé fourrager et de maïs. Le volume global commercialisé, stable autour de 4 000 000 de tonnes, a permis de maintenir un niveau d'activité historique, malgré une baisse des chargements via Sénalia, limitée à un tiers du volume habituel. La répartition des flux a été la suivante : 69 % de blé meunier, 12,5 % d'orge fourrager, 10 % de maïs, 8 % de blé fourrager et 0,5 % autres. L'exercice s'est soldé par des résultats positifs pour la septième année consécutive.



### SIGMA CONSEIL

La dynamique de développement s'est poursuivie pour Sigma Conseil. L'offre de prestations s'est diversifiée, répondant à des attentes spécifiques de clients à travers des analyses personnalisées, consolidant ainsi son positionnement de partenaire technique reconnu.

## PERSPECTIVE

Pour Lecureur, les perspectives à court terme s'annoncent encourageantes, notamment en lien avec la qualité attendue de la récolte française 2025. Dans la continuité de sa stratégie, le pôle entend renforcer la diversification des origines et des produits. Des partenariats commerciaux inédits sont en cours de structuration afin d'asseoir sa compétitivité à l'export.

L'analyse de la donnée dans le négoce export n'est pas seulement un outil de performance, c'est un avantage concurrentiel majeur. Afin de répondre à ces enjeux un poste de Quantitative Analyst a été créé.

Cette dynamique s'inscrit pleinement dans les orientations du plan stratégique SCAEL 2030, axé sur l'agilité, la performance durable et la sécurisation des débouchés à l'international.



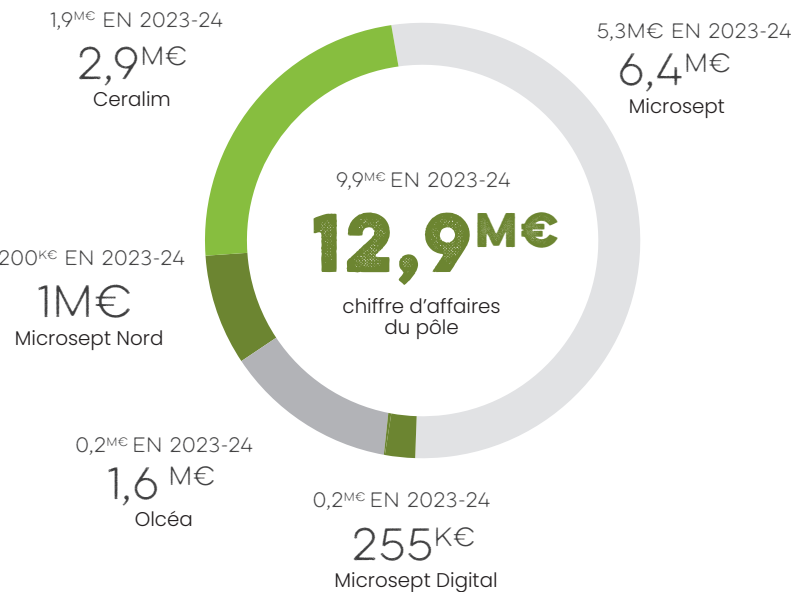


# LABORATOIRES ET SERVICES

## QU'EST-CE QUE LES LABORATOIRES ET SERVICES ?

Notre pôle Laboratoires et Services regroupe les filiales Olcéa, Microsept, Microsept Nord, Ceralim et Microsept Digital. Véritables expertes dans leur domaine, nos équipes réalisent des analyses rapides et fiables, garantissant le respect des normes réglementaires, sanitaires et contractuelles.

Elles accompagnent et conseillent une grande diversité de secteurs : agriculture céréalière, agroalimentaire, cosmétique, diététique, parapharmaceutique, métiers de bouche, GMS et eau. De l'analyse au conseil, en passant par la formation, nous répondons aux enjeux qualité.



Sociétés du Pôle	Atouts et offres proposés	Principaux clients
Olcéa	La référence nationale des analyses céréalières et panification	Agriculture céréalière
Microsept, Ceralim, Microsept Nord	Les spécialistes des analyses microbiologiques (tests de comestibilité, dermatologiques, etc.). Microsept et Ceralim proposent aussi des formations et des contrôles sur la qualité de l'eau.	Agro-alimentaire, industries pharmaceutique, cosmétique, diététique, grandes et moyennes surfaces, métiers de bouche et métiers de l'eau, etc.
Microsept Digital	La première solution en France de surveillance automatique de l'eau. Le carnet sanitaire numérique « net.réseau » permet de gérer le risque de développement de la bactérie légionelle, responsable de la maladie pulmonaire légionellose.	Métiers de l'eau, industries et secteurs accueillant du public (hôtels, hôpitaux, centres de loisirs, etc.) et collectivités.

## CONTEXTE D'ÉVOLUTION DU PÔLE D'ACTIVITÉ EN 2024-2025

Sur la campagne 2024/2025, notre pôle Laboratoire et Services a évolué dans un contexte global marqué par une demande croissante d'analyses microbiologiques, portée par le renforcement des contrôles réglementaires sur les produits alimentaires, cosmétiques et l'eau. La privatisation des inspections sanitaires, les ajustements attendus sur les critères Listeria et les obligations ISO en cosmétique ont stimulé l'activité, tandis que la recomposition du marché (rachat de laboratoires, consolidation des acteurs) intensifie la concurrence. Dans cet environnement exigeant, les accréditations COFRAC, la réactivité logistique et le service client sont devenues des leviers clés de différenciation pour le pôle.



## BILAN ET PERSPECTIVES DU PÔLE LABORATOIRES

### OLCÉA

En 2024, Olcéa a limité sa baisse de chiffre d'affaires à -5 %, mieux que prévu, malgré une mauvaise moisson. Sénalia a généré moins d'activité sur le site de Rouen. La filiale reste prudente tout en maintenant ses projets, notamment la construction d'un nouveau laboratoire à moyen terme. En 2025, les perspectives sont encourageantes avec une prévision de croissance de 10 % du chiffre d'affaires, portée par une moisson favorable.

### CERALIM

Avec +23 % de chiffre d'affaires (2,9 M€), Ceralim bénéficie de la privatisation des inspections sanitaires et d'une forte demande des métiers de bouche. Le projet d'agrandissement du laboratoire est confirmé. Le laboratoire prévoit très prochainement l'achat d'un équipement pour les analyses chimiques de l'eau et une accréditation Cofrac prévue pour cette activité en 2027. Une harmonisation du LIMS avec celui de Microsept sera également réalisée.

### MICROSEPT

Microsept progresse de 19 %, atteignant 6,3 M€ de chiffres d'affaires grâce aux analyses sur les produits alimentaires et en cosmétique. L'accréditation Cofrac dans ce dernier domaine est visée. En parallèle, un nouvel Algeco sera installé pour permettre de continuer le développement de cette activité. Un module informatique en logistique et des tablettes seront déployés pour les prélèvements, tandis qu'un logiciel de gestion des formations modernisera l'organisation.

### MICROSEPT DIGITAL

L'exercice a été difficile avec la liquidation de son principal client, compromettant ainsi la rentabilité. Cependant, la nouvelle réglementation sur les contrôles quotidiens des piscines ouvre des perspectives prometteuses pour son outil numérique.

### MICROSEPT NORD

Inauguré en juin, le laboratoire d'Arras a généré 1 M€ de chiffre d'affaires, centré sur l'inspection pour la grande distribution, avec des analyses sous-traitées à Microsept Le Lion d'Angers. L'accréditation Cofrac en microbiologie est visée pour 2026 afin de développer le champ d'action du site dans ce domaine.





## VINCENT JEUFFROY

RESPONSABLE DU LABORATOIRE OLCÉA

Vincent Jeuffroy a la SCAEL dans le sang, bien avant d'y faire carrière. Arrivé « pour remplacer un collègue en service militaire », il y est finalement resté près de 40 ans. Du silo de la Bourdinière au laboratoire Olcéa, il a accompagné toutes les évolutions du métier. À l'aube de sa retraite en mars 2026, il prépare sereinement la relève... et son nouveau quotidien.

### DES RACINES AGRICOLES ET UNE CURIOSITÉ TOUS AZIMUTS

Fils d'adhérent SCAEL, Vincent connaît l'univers agricole depuis toujours. Cet ancrage lui donnera le goût du terrain, du concret et de la relation avec les agriculteurs, qui resteront le fil rouge de sa carrière.

Avant d'endosser son rôle de responsable de laboratoire, il se forme à la meunerie et aux analyses, un cursus technique qui lui ouvrira plus tard de belles opportunités. En parallèle, Vincent cultive de nombreux centres d'intérêt : sport, musique, cinéma, littérature... Sans oublier les moments entre amis, qui tiennent une place importante dans son équilibre.

### DU SILO AU LABORATOIRE : UNE OPPORTUNITÉ À NE PAS LAISSER PASSER

L'histoire professionnelle de Vincent à la SCAEL commence en 1987, au silo de la Bourdinière. Il y remplace alors un autre collaborateur, Michel Couppe, parti effectuer son service militaire. Cette première expérience marque le début d'un long parcours au sein de la coopérative.

Il rejoint ensuite le silo de Béville-le-Comte, où il restera dix ans en tant qu'agent de collecte et d'approvisionnement. Il y apprécie particulièrement le terrain, la proximité avec les agriculteurs et le rythme de la vie de silo. À l'issue de cette décennie, un poste de technico-commercial lui est proposé sur le secteur nord-ouest de la coopérative. Mais, au même moment, la SCAEL cherche quelqu'un pour devenir responsable adjoint du laboratoire, à la suite de la fusion des laboratoires de Lucé et de la Gallardonnaise. Le profil de Vincent, avec son diplôme de meunerie et d'analyses, retient l'attention. Les arguments convaincants d'Armand Afota, alors Directeur Général, finissent de le décider : malgré son attachement au terrain et à la relation directe avec les agriculteurs, Vincent accepte, après réflexion, cette nouvelle mission. Il devient adjoint en 1998.

### PILOTER OLCÉA ET PRÉPARER LA RELÈVE

De 1998 à 2009, Vincent occupe le poste de responsable adjoint du laboratoire. En 2009, il prend la responsabilité complète du laboratoire, qui deviendra Olcéa. Sa carrière lui permet de vivre de l'intérieur l'évolution de la structure : déménagement, changement de nom, modernisation des équipements, développement technologique et technique... Il accompagne ces transformations en veillant à maintenir un haut niveau de qualité et de fiabilité des analyses.

Responsable du laboratoire, Vincent coordonne les équipes, garantit la qualité des résultats, organise les flux d'échantillons et veille au respect des exigences réglementaires et des attentes des clients. Son sens du relationnel lui permet aussi de créer un climat de confiance au sein de l'équipe et avec les différents interlocuteurs. À l'approche de sa retraite, prévue en mars 2026, Vincent a à cœur de préparer la suite. Depuis près de deux ans, il travaille à sa passation en accompagnant Stéphanie Heurguier, qui reprendra son rôle de responsable, et Thomas Boittin, qui l'épaulera en tant qu'adjoint. Pour lui, les valeurs et compétences clés à transmettre sont claires : un solide sens du relationnel, un esprit logique et surtout une grande capacité d'anticipation — parce qu'au laboratoire, il faut toujours tout prévoir en amont.

### ET APRÈS ? UN PLANNING DE RETRAITÉ... À ANTICIPER, BIEN SÛR !

Entre le sport, la musique, le cinéma, la littérature et les moments entre amis, Vincent ne semble pas inquiet pour remplir ses journées de futur retraité. Lui qui a toujours prôné l'anticipation a déjà, visiblement, bien préparé ce nouveau chapitre.





# DISTRIBUTION GRAND PUBLIC

10,1M€ EN 2023-24

11,6M€

DE CHIFFRE D'AFFAIRES

## GAMM VERT

11

MAGASINS  
(dont Chaudon)

## SUR LE CHAMP !

90 EN 2023-24

91

PRODUCTEUR

33,3€ EN 2023-24

33,25€

PANIER MOYEN

277 535€ EN 2023-24

318 000

PASSAGES EN CAISSE

298€ EN 2023-24

318€

PANIER MOYEN

48

CLIENTS RÉGULIERS

## QU'EST-CE QUE LE PÔLE DISTRIBUTION GRAND PUBLIC ?

Proposer des produits de qualité, proches des besoins de nos clients et ancrés dans nos territoires, telle est la mission du Pôle Distribution Grand Public.

À travers nos magasins Gamm vert, nous mettons tout en œuvre pour offrir une expérience d'achat complète et de qualité à nos clients jardiniers et amateurs de nature.

Notre priorité : proposer des produits performants, responsables et adaptés aux besoins du jardin comme aux amoureux des animaux, tout en valorisant le savoir-faire de nos partenaires locaux. Cette activité historique du Groupe s'inscrit dans la continuité de notre engagement : faire vivre les territoires en soutenant un commerce de proximité moderne, accessible et durable.

Gamm vert et Sur le Champ ! contribuent aussi à faire vivre une agriculture ancrée dans ses territoires où proximité et circuit court vont de concert et participent au dynamisme économique.

## CONTEXTE D'ÉVOLUTION DU PÔLE D'ACTIVITÉ EN 2024-2025

L'année 2024-2025 s'inscrit dans un environnement de marché complexe. Le secteur du retail est fortement challengé par la montée en puissance du commerce en ligne et par un contexte macroéconomique peu propice à la consommation, marqué par une prudence accrue des ménages. Cette tendance impacte particulièrement les segments du végétal, du jardinage et de l'animalerie, à cela s'ajoute une concurrence accrue entre enseignes spécialisées. Dans ce paysage, notre pôle Distribution Grand Public a poursuivi ses efforts de modernisation et de diversification afin de maintenir son attractivité et de répondre aux attentes des consommateurs.

# BILAN ET PERSPECTIVES DU PÔLE DISTRIBUTION GRAND PUBLIC

## GAMM VERT

L'exercice a été contrasté pour les jardineries Gamm vert, dans un marché fortement concurrentiel.

L'ouverture du magasin de Lèves a constitué un levier de croissance significatif, avec un chiffre d'affaires de 1,45 M€, réalisé notamment grâce à une météo printanière favorable au moment de l'ouverture. Le site a su capter une nouvelle clientèle, en enregistrant 37 000 passages caisse et un panier moyen de 38,95 €. 70 % du chiffre d'affaires a été généré par le rayon jardin et végétal, confirmant l'ancrage horticole de l'enseigne. L'aménagement du magasin a renforcé l'expérience client et permis l'adhésion rapide des clients en créant plus de 8 000 cartes de fidélité en six mois. Ces résultats positifs traduisent l'intégration réussie de la nouvelle équipe de collaborateurs au sein du Groupe SCAEL.

Concernant le reste du réseau, l'animalerie qui représente un poids important du CA est le rayon le plus en difficulté. Les chaleurs de l'été ont freiné les activités de jardinage et cela s'est ressenti sur le rayon végétal. Le digital, bien que représentant une part modeste de nos ventes, progresse via gammvert.fr, en réponse à l'essor de la consommation en ligne. Ce canal représente un enjeu stratégique pour les années à venir grâce à une large gamme en ligne complémentaire à celles des magasins. Les équipes de ventes adoptent à présent le réflexe d'intégrer le catalogue gammvert.fr dans le conseil au client.

En 2025, les priorités porteront sur l'optimisation des charges une gestion des stocks toujours plus fine et l'amélioration continue du service client. Le développement du réseau de magasins est également un axe qui sera étudié selon les opportunités.

Le site de Lèves fera l'objet d'une animation commerciale renforcée et d'un projet de labellisation de l'animalerie, avec pour ambition de dynamiser l'image du point de vente. Le développement de services via des partenariats professionnels, notamment avec des paysagistes, sera également exploré dans le cadre de SCAEL 2030.

## SUR LE CHAMP !

L'année 2024-2025 a été particulièrement dynamique pour la structure, portée par une forte progression du chiffre d'affaires, en lien avec les commandes de collectivités, notamment dans la restauration collective. Les relations établies avec les Communautés de communes de Dreux et du Bonnevalais ont permis d'amorcer un cycle vertueux, soutenu par des subventions significatives qui seront effectives sur l'exercice 2025 / 2026.

Les perspectives s'articulent autour de la consolidation des partenariats existants et de la recherche de nouvelles collaborations, notamment avec les prestataires intervenant dans la restauration des petites écoles. L'objectif est de renforcer l'ancrage territorial et de poursuivre le développement de l'activité.



Gamm vert  
L'autoproduction est l'avenir



sur le champ!  
les produits locaux illico



# TRANSPORT

20,4M€ EN 2023-24

21,8M€ 191

DE CHIFFRE D'AFFAIRES

COLLABORATEURS

## QU'EST-CE QUE LE PÔLE TRANSPORT ?

Avec l'arrivée de TTB Transport dans le périmètre d'activité du Groupe SCAEL en 2023, c'est naturellement que nous avons structuré un nouveau pôle Transport, qui rassemble nos filiales de transport : TTB Transport, Transmanut, MPL et Agritransport.

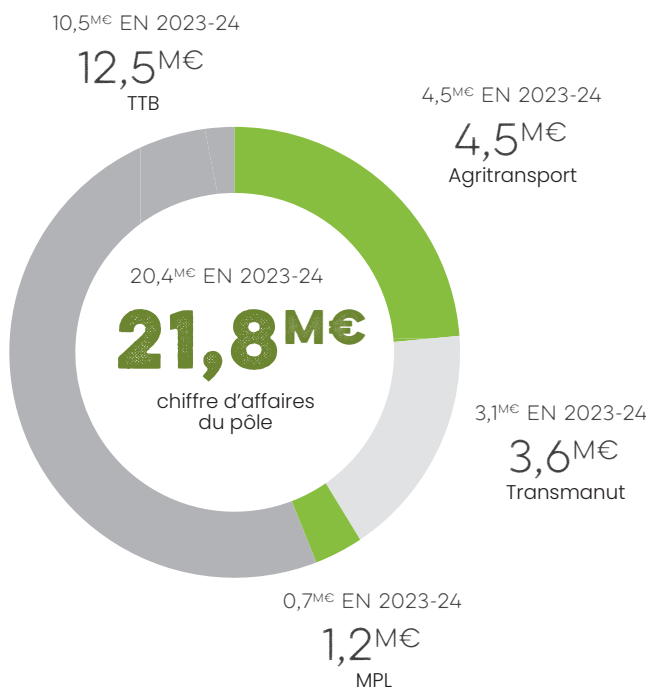
Pour mener ce développement de notre modèle économique, le pôle permet désormais une gestion de l'activité dans son ensemble et accélère les synergies.

**Agritransport** : cette filiale est un atout pour optimiser notre logistique et le maillage de outils de stockage de céréales, et ainsi satisfaire nos adhérents notamment en période de moisson.

**TTB Transport** : cette société présente une diversité d'équipements qui nous permet de répondre à des demandes très variées : du vrac en benne à la palette en passant par la citerne. La qualification Qualimat, le label Objectif CO2 et l'expertise historique reconnue de cette société nous concèdent de nouveaux savoir-faire.

**Transmanut** : spécialisée dans le porte-conteneur maritime, la société assure les relations au départ des ports de l'hexagone, à destination des industriels ou distributeurs du marché Français. C'est une ressource innovante et indéniable parmi notre flotte. Dans un contexte de développement fort de l'E-commerce, cette filiale apporte de la diversification à nos métiers.

**MPL Maintenance Poids Lourds** : cette filiale a une activité de garage et entretien de tous les équipements et tracteurs de TTB Transport et Transmanut. Elle compte dans une moindre mesure quelques clients tiers du même secteur d'activité.



## CONTEXTE D'ÉVOLUTION DU PÔLE D'ACTIVITÉ EN 2024-2025

Le secteur du transport routier a connu, en 2024 et au premier semestre 2025, une nouvelle période difficile, marquée par une baisse d'activité par rapport à l'année précédente (-6 %) et des défis structurels importants : pénurie de conducteurs, hausse significative des coûts de production (+5,5 % en 2024 et environ +2 % au premier semestre 2025). Les défaillances d'entreprises ont augmenté, avec 603 faillites au deuxième trimestre et 509 au troisième trimestre. Le secteur a perdu 1 600 postes salariés en 2024, soit une baisse de 0,4 % sur un an. Différents chantiers ont été initiés au cours de l'exercice 2024-2025, pour permettre d'avancer dans la structuration du pôle transport, dans un contexte économique concurrentiel qui a impacté certaines filiales plus que d'autres.

## BILAN ET PERSPECTIVES DU PÔLE TRANSPORT

### Une activité en consolidation pour TTB et Transmanut

TTB n'a pas été épargné par les baisses de flux et une stagnation de ses tarifs, rythmées par des appels d'offre ou des pertes de marché structurants chez certains de ses clients. En parallèle, l'entreprise enregistre une réduction de sa consommation moyenne de carburant (-1.2%) en relation directe avec la démarche de formation éco conduite interne et une baisse de ses coûts de péage de 8%. D'important chantier sont en cours, notamment la migration vers le même TMS (Transport Management System) qu'Agritransport, dans un objectif d'uniformisation des processus.

De son côté, Transmanut a dû faire face à plusieurs périodes de mouvements sociaux sur les zones portuaires, au cours du premier trimestre 2025, avec des effets très négatifs sur son chiffre d'affaires et sur ses résultats.

### Notre parc de véhicules :

#### TTB

- 72 Tracteurs majoritairement Euro 6
- 39 Bennes (Céréales, Tourteaux, Engrais, Sable, verre, Métaux, Déchets industriels)
- 14 Citernes alimentaires (Livraisons des élevages volailles, Bovins, Porcins)
- 49 Fonds Mouvants (Fret palettisé, Bobine papier, Broyats de bois, Déchets industriels)
- 10 Taut Liner (Fret palettisé, Big bag)

#### TRANSMANUT

- 19 Tracteurs
- 35 Porte-conteneurs (TRANSMANUT) (Transport de conteneurs maritimes vers industriels ou distributeurs)

### Une année plutôt stable du côté d'Agritransport

L'exercice a été marqué par une activité partielle durant l'hiver, entraînant une forte baisse d'activité et la restitution anticipée de cinq tracteurs, accompagnée d'une réduction équivalente des effectifs. Le départ non remplacé d'un des deux exploitants a également impacté l'organisation.

La filiale a poursuivi la modernisation de son parc avec l'intégration d'une nouvelle génération de moteurs "turbo compound" permettant une baisse de sa consommation moyenne de plus de 3.5%. La filiale espère atteindre une baisse globale d'au moins 1 L/100 km. L'année a aussi été marquée par l'obtention du certificat Qualimat, indispensable pour les appels d'offres, et celle de l'Objectif CO2, qui s'inscrit dans le projet FRET 21.

### Notre parc de véhicules :

#### AGRITRANSPORT

- 30 Tracteurs Euro 6
- 2 Porteurs Ampliroll (Matériel permettant la dépose de bennes)
- 346 Bennes céréalières, 2 Bennes socari
- 2 Taut Liner, 2 Citernes azote

### Une phase de structuration pour le pôle

L'uniformisation progressive de l'organisation et des processus au sein du pôle, doit permettre de faire évoluer les synergies visant à la réduction de nos coûts de production, l'amélioration de notre qualité de service et de notre rentabilité. Cette phase de structuration passera par :

- L'optimisation des schémas d'exploitation.
- Une gestion commerciale centralisée.
- La sécurisation des postes opérationnels.
- Une démarche RH proactive, permettant de mieux répondre à nos besoins de recrutement.
- La modernisation du parc avec plus de 90% de véhicules en norme EURO 6, diminution de la consommation affichant nos engagements dans la démarche « Objectif CO2 ».





# INNOVATION ET DÉVELOPPEMENT

43M€ EN 2023-24

46,7M€

ACTIFS IMMOBILIERS

95% EN 2023-24

93%

TAUX OCCUPATION

420KT

COLLECTÉES PAR CEREAPRO.COM

## QU'EST-CE QUE LE PÔLE INNOVATION ET DÉVELOPPEMENT ?

Économie circulaire, productions agricoles au cœur des villes, outils numériques... ces innovations participent aussi de la création de nouvelles sources de revenus pour nos agriculteurs.

Toujours en éveil et conscient que les besoins de nos adhérents évoluent, notre Groupe identifie les projets essentiels pour l'agriculture de demain. Les équipes du pôle les structurent et guident les premières étapes de leur déploiement. Dès qu'ils atteignent une taille et une rentabilité suffisante, ils rejoignent ensuite les autres Pôles de la SCAEL.

ments. Par ailleurs, ces bâtiments sont pour la plupart loués à des tiers ; ils permettent ainsi de générer des revenus supplémentaires pour notre coopérative. Enfin, une étape importante dans la création de valeur d'Agrimmo : son capital a été ouvert depuis 6 ans à nos collaborateurs et adhérents.

### OLIS

La diversification des pratiques agricoles est un levier de résilience indéniable pour nos adhérents. C'est pourquoi la SCAEL s'attache à développer de nouvelles filières. La coopérative s'ouvre, avec le projet Olis, à l'aquaculture avec son partenaire AMP.

### CEREAPRO.COM

Cereapro.com 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.

### AGRIMMO

Par notre histoire, nous disposons à la SCAEL d'un riche patrimoine immobilier (siège de Chartres, bureaux à Paris, silos, etc.). Clairement identifiés et valorisés au sein d'Agrimmo, ces actifs facilitent notre accès aux finance-

## BILAN ET PERSPECTIVES DU PÔLE INNOVATION ET DÉVELOPPEMENT

### Agrimmo, consolidation du parc immobilier et nouveaux projets

L'année a été marquée par une activité soutenue pour Agrimmo, malgré un marché immobilier fragilisé par l'inflation et la hausse des taux, rendant les projets d'habitat comme d'immobilier d'entreprise plus complexes à concrétiser. Dans ce contexte, la filiale a mené plusieurs opérations structurantes. L'inauguration du nouveau laboratoire d'Arras constitue un investissement majeur au service du développement et de la modernisation des infrastructures. Agrimmo a également finalisé le rachat du magasin Villaverde de Lèves, opération suivie par la réhabilitation de l'infrastructure en un nouveau Gamm vert, renforçant ainsi la présence du réseau dans le bassin chartrain. Par ailleurs, le projet Central Park a été abandonné au profit de la création d'un complexe sportif, dans lequel le Groupe est bailleur et accueillera un exploitant. Sur le plan financier, la foncière affiche une performance solide, illustrée par une progression de +8 % de la valeur de la part. Les perspectives restent porteuses, avec le lancement de la commercialisation de la résidence Ravenne à Chartres et la poursuite des recherches de locataires pour la Place des Halles.

### Cereapro.com, un développement digital poursuivi

Dans la logique de cette année particulière, l'activité de Cereapro n'a évidemment pas été épargnée par les mauvaises conditions météo. Au total, 420 Kt ont été collectées contre 470 Kt l'an passé, soit une baisse de 9%. Les qualités hétérogènes des récoltes ont complexifié la gestion des lots.

Au niveau digital, la filiale bénéficie d'un très bon référencement permettant ainsi de maîtriser plus finement

les coûts marketing. De son côté, le lancement de l'application mobile a été une réussite. Depuis la séparation de la solution web en deux sites distincts (un site collecte et un site appro), nous constatons une certaine perte de vitesse en engrais ainsi qu'un nombre de visites trois fois plus important sur le site collecte. Un travail d'équilibrage sera à prioriser pour 2026. Il s'agira également de revoir l'offre d'engrais et d'optimiser la logistique et le sourcing.

### OLIS, en voie de concrétisation

L'expérimentation de pisciculture Olis a achevé sa phase de recherche et développement et la mise en place d'un mode de production jugé robuste. Cette avancée permet à la filiale d'entrer dans sa dernière phase clé : le pré-déploiement auprès des adhérents. Cette étape vise à évaluer, en conditions réelles, la viabilité économique de la filière avant son déploiement élargi. Les résultats attendus permettront de confirmer la pertinence du modèle et d'envisager les prochaines orientations de développement.





# L'HUMAIN AU CŒUR DE L'ACTION

## UNE POLITIQUE HANDICAP POUR ACCOMPAGNER, SENSIBILISER ET INTÉGRER

Depuis 2023, le Groupe SCAEL s'engage activement en faveur de l'inclusion des personnes en situation de handicap à travers une politique ambitieuse axée sur le recrutement, l'accompagnement, le maintien dans l'emploi et la sensibilisation de l'ensemble des équipes. En 2024/2025, une attention particulière a été portée à l'accompagnement dans le cadre de la Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH) : plusieurs collaborateurs ont été soutenus dans leurs démarches administratives et des aménagements de poste ont été réalisés afin de garantir un environnement de travail adapté. Tous les collaborateurs disposant de la RQTH se sont entretenus avec les référents handicap afin d'aborder leurs conditions de travail et les mesures d'adaptation nécessaires. Ces actions traduisent concrètement la volonté du Groupe de favoriser l'intégration et le maintien dans l'emploi des personnes concernées.

La Semaine Européenne pour l'Emploi des Personnes Handicapées (SEEPH) qui s'est déroulée en novembre dernier, a permis de poursuivre les actions de sensibilisation : des articles sur les typologies de handicap ont été publiés sur le réseau social d'entreprise (STEEPLE) et l'ensemble des collaborateurs du laboratoire Ceralim et d'un magasin Gamm vert ont été sensibilisés, dans la continuité des actions de sensibilisation déjà menées auprès des collaborateurs du siège et du laboratoire Microsept. Ces initiatives seront élargies dès la fin d'année grâce à la montée en compétences des référents handicap, désormais formés à l'animation de ces actions.

## SANTÉ ET SÉCURITÉ, UN AXE STRATÉGIQUE

Axe majeur de SCAEL2030 pour le pôle agricole et sujet inhérent à l'ensemble du Groupe, la sécurité fera l'objet d'un plan de renforcement. Une campagne de sensibilisation sera mise en place auprès des managers dans un premier temps puis élargi à l'ensemble du Groupe par la suite. De plus, les consignes et bonnes pratiques de sécurité sont centralisées dans un Document Unique (DU) dont la diffusion sera optimisée grâce à l'évolution de notre système de Gestion Électronique des Documents (GED).

Les périodes de forte activité saisonnière, telles que les moissons, peuvent accroître les risques. Une vigilance particulière est donc apportée, notamment par des actions renforcées de formation et de sensibilisation auprès des saisonniers : bonnes pratiques, port des EPI, manipulation des produits dangereux, prévention des risques

d'enfouissement ou d'asphyxie, risques d'incendie et d'explosion, risques de chute en hauteur, risques électriques, mécaniques ou liés à la circulation.

Le Comité Santé, Sécurité et Conditions de Travail (CSSCT) de l'UES SCAEL, ainsi que les élus du CSE contribuent activement, par leurs propositions et leur dialogue, à l'amélioration continue de la santé, de la sécurité et des conditions de travail.

## QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL UNE ANNÉE DE CONSOLIDATION

Conscient que la qualité de vie au travail est un levier essentiel de performance collective et d'engagement individuel, le Groupe SCAEL poursuit son action en faveur du bien-être des collaborateurs en mobilisant l'ensemble des leviers de la QVT. Cette politique repose sur une gouvernance partagée entre la Direction des Ressources Humaines et un réseau de référents QVT présents dans toutes les entités.

Au cours de l'année écoulée, plusieurs actions ont été renforcées ou lancées :

**Santé et bien-être** : création de l'Association Sportive du Groupe SCAEL (ASGS), portée par les collaborateurs. Elle soutient les pratiques existantes (running, soccer...), favorise la participation à des événements sportifs territoriaux (Trail de Fontenay, Trophée des entreprises, Semi de Chartres) et développe de nouvelles activités comme le padel.

**Environnement et accessibilité** : poursuite des aménagements de postes dans le cadre de la politique handicap afin de renforcer l'inclusion et d'optimiser les conditions de travail. Le Groupe s'inscrit également dans une démarche de mobilité durable via le réseau GEODE, avec le déploiement de l'application Karos pour encourager le covoiturage domicile-travail.

**Dialogue social et vie collective** : préparation d'une enquête QVT à grande échelle, organisation de temps fédérateurs (afterworks, Family Day, premier séminaire des managers Groupe SCAEL) et participation aux Journées européennes du Patrimoine 2024, avec l'ouverture du silo de Gas, symbole de l'ancrage agricole et territorial du Groupe.

L'année à venir sera marquée par le déploiement du questionnaire QVT, destiné à objectiver les ressentis des collaborateurs et à co-construire les actions futures, afin de consolider une politique QVT claire et adaptée aux enjeux du Groupe.

