



RAPPORT ANNUEL

2 0 1 9

cérésia
COOPÉRER AUTREMENT



www.ceresia.fr



facebook.com/Coopceresia



twitter.com/Coopceresia



linkedin.com/company/coopérative-cérésia



la
coopération
agricole
produisons l'avenir

www.lacooperationagricole.coop

- facebook.com/lacooperationagricole
- twitter.com/lacoopagricole

sommaire

SOMMAIRE	P.03
EDITO	P.04
COOPÉRER AUTREMENT	P.06
LA GOUVERNANCE	P.08 à 10
ACCOMPAGNER LES JEUNES	P.11
LES MARCHÉS	P.12
LES RELATIONS ET SOLUTIONS AGRICOLES	P.14
LA SUPPLY CHAIN	P.17
LES OPÉRATIONS	P.18
LES RESSOURCES HUMAINES ET LA COMMUNICATION	P.20
LES PÔLES D'ACTIVITÉS	P.21
RÉSULTAT FINANCIER CONTRIBUTION DES FILIALES ET PARTICIPANTS	P.29

Né en juin 2019, Cérèsia est un groupe coopératif présent sur 8 départements du Nord Est de la France. 4400 agriculteurs et 630 collaborateurs filiales, qui en font un acteur économique et social incontournable sur son territoire. Le groupe a pour activité principale l'agriculture, la viticulture, l'élevage et compte de nombreuses filiales qui de par leur complémentarité et leurs synergies, sont une richesse et un atout.

EN QUELQUES CHIFFRES

4 400
Agriculteurs-coopérateurs

630
M€ CA

1 800 000
Tonnes de collecte

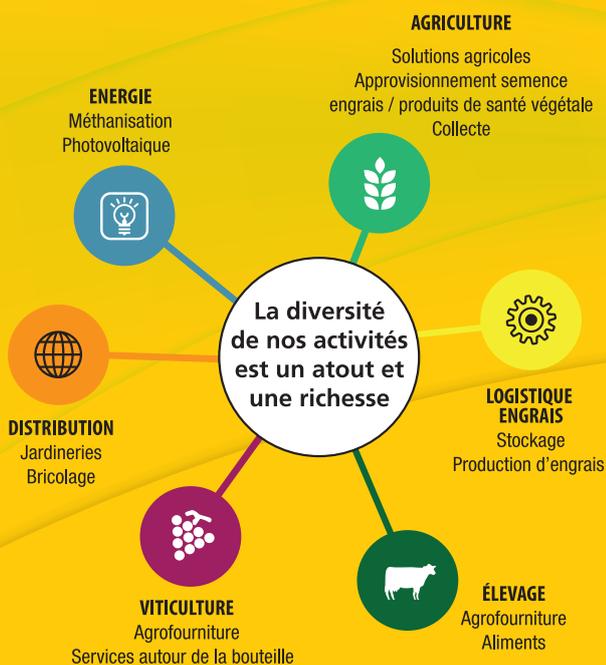
630
Collaborateurs

160
Points de collecte

1 550 000
Tonnes de capacité de stockage

105
Points de vente
d'agro-fourriture

NOS ACTIVITÉS



édito



Antoine HACARD
Président du Conseil d'administration

Le Conseil d'administration de Cérèsia porte un projet avec une volonté forte, celle de Coopérer autrement. Est-ce une nécessité ?

Antoine Hacard : Oui, nous devons être capables de nous réinventer. Coopérer autrement, c'est tenir le cap dans un contexte agricole mouvementé. Le projet coopératif que nous portons ambitionne d'accompagner nos Agriculteurs dans un environnement économique et sociétale en mutation. Nous devons structurer notre métier de base et nos filiales en tenant compte de ce contexte. Nous devons également être cohérents avec les nombreux défis auxquels l'Agriculture doit répondre. Coopérer autrement, c'est aussi porter et expliquer notre mode de gouvernance en donnant la possibilité aux Agriculteurs de s'engager, de prendre des responsabilités pour faire bouger les lignes. Cérèsia se doit d'être le prolongement de l'exploitation agricole de nos Agriculteurs ! C'est ainsi que nous voulons la construire. L'implication des élus est essentielle, la réussite du processus de fusion en est la preuve. Le modèle coopératif et les valeurs qu'il porte sont la solution pour réussir une Agriculture en adéquation avec son époque.

Pascal Bailleul : Coopérer autrement ne signifie pas faire table rase du passé, mais bien de continuer à progresser sur notre métier de base, en optimisant sans cesse notre organisation et en profitant des

coopérer autrement pour concilier attentes sociétales, réalités climatiques et résultats économiques des exploitations



Pascal BAILLEUL
Directeur Général

opportunités qu'offre l'innovation. La fusion crée un potentiel d'optimisation et de synergies entre la coopérative Cérésia et ses filiales sur lesquelles nous allons concentrer nos efforts dans les prochains mois. Les objectifs ont été exprimés clairement et simplement avec 3 €/t d'économie sur les frais de fonctionnement et 3€/T de contribution des filiales.

Le Conseil d'administration porte une ambition pour Cérésia au travers du projet coopératif : performance des exploitations, accompagnement à la transformation de tous les modèles d'agriculture, développement des AG-TECH, construction de filières durables et la proximité en sont les maîtres mots. Pouvez-vous nous donner quelques exemples d'actions engagées ou à venir pour illustrer cette ambition ?

Antoine Hacard : La mission de la coopérative est d'exercer son métier de base tout en tenant compte des évolutions de la profession et de ses enjeux économiques, environnementaux et sociétaux. Le projet Cérésia prend bien en compte ces exigences en mettant en avant les leviers qui permettent à nos Agriculteurs de répondre une fois de plus aux évolutions de leur métier. Nous travaillons à la recherche de gains significatifs liés à l'optimisation de notre outil, à

une proposition de services et de solutions agricoles pour mieux accompagner nos agriculteurs, aux synergies entre les différentes activités du groupe.

Pascal Bailleul : Cérésia est en ordre de marche. Un premier axe fort a été de concentrer les ex-métiers « terrain » dans la Direction des Solutions agricoles. Nous réorganisons les compétences dans un seul but : apporter des solutions aux agriculteurs. Les solutions agricoles doivent être en phase avec la mutation nécessaire des modèles techniques et des attentes sociétales. Nous travaillons sur tous les leviers porteurs d'avenir et de performance tels que la génétique des semences, les nouvelles pratiques agronomiques, les outils d'aide à la décision, la robotique ; en résumé, nous sommes convaincus que les Ag-Tech permettront demain de concilier les exigences techniques et économiques avec les exigences sociétales et environnementales. Le développement de filières, du client au champ, et la structuration de projets de méthanisation sont des exemples des projets qui nous occupent....

Cérésia s'appuie aujourd'hui sur 3 activités : l'agriculture, la viticulture et l'élevage mais aussi sur ses filiales. Quelles synergies et leviers de performance, la coopérative peut-elle y trouver ?

Pascal Bailleul : Les synergies sont multiples et se construisent toujours dans un rapport gagnant-gagnant, sinon, comment espérer pérenniser ? Par exemple, nos filiales Elevage travaillent avec la Coopérative dans le cadre du Plan protéines. Ce projet peut nous amener à « ressusciter » la production de féveroles ou à créer une filière lin graines. Des protéines végétales issues de nos champs pour servir les éleveurs, voilà une belle ambition ! D'autres filiales profiteront aussi du développement territorial et des forces du groupe pour conforter leurs activités. Par exemple, la gestion optimisée des flux pour toutes les activités du groupe se raisonnent globalement afin de gagner en efficacité. C'est un véritable enjeu de compétitivité alors que nous stockons et transportons près de 2 millions de tonnes chaque année.

Les attentes citoyennes, les évolutions réglementaires et environnementales sont fortes. Comment Cérésia les intègre-t-elle dans sa stratégie ?

Pascal Bailleul : Une partie des productions de nos agriculteurs est engagée dans des contrats filières avec des certifications spécifiques de qualité ou de bonnes pratiques agricoles. Nous allons renforcer notre action dans ce sens. D'autre part, la coopérative s'est inscrite depuis 4 ans dans une démarche ISO 50001 de maîtrise de l'énergie. Nous avons comme objectif à 5 ans d'atteindre le zéro émission nette de CO₂. Certes, nous consommons de l'électricité et du gaz naturel pour nos séchoirs, mais les productions issues des unités de méthanisation et nos futures productions d'électricité photovoltaïques permettront d'atteindre cet objectif. Enfin, nous engageons Cérésia dans une démarche RSE qui sera bientôt la vitrine du Groupe. Nous sommes fiers de notre coopérative et de ses agriculteurs, et nous voulons le montrer...

Antoine Hacard : Aujourd'hui, nous devons concilier attentes sociétales, réalités climatiques et résultats économiques des exploitations. C'est notre challenge, notre ambition ! Le projet Cérésia s'inscrit dans cet objectif.

coopérer autrement



issus de la
création de Cérésia
en juin 2019,
les axes stratégiques
du « coopérer autrement »
visent à répondre
aux enjeux agricoles
et à assurer
la performance
et la pérennité des
exploitations.



Etre performant
pour mieux rémunérer
les agriculteurs,
les éleveurs
et les viticulteurs

Accompagner
la transformation
de tous les modes de
production en apportant
des solutions innovantes
pour une diversité
d'exploitations
agricoles





Développer
les Ag-Tech pour
garantir la performance
économique et
environnementale des
exploitations agricoles
et répondre aux attentes
sociétales



Construire
des filières durables
porteuses de valeur
ajoutée répondant
aux attentes
des consommateurs



Avoir
une organisation
réactive proche
des exploitations

Une gouvernance décentralisée et de proximité

le territoire de la coopérative est divisé en 5 régions et 5 pôles agricoles régionaux animés par 5 conseils de région. cette organisation a pour objectif de renforcer la relation de proximité avec les agriculteurs et de garantir la réactivité de l'accompagnement et du service.

Les Présidents de région



Charlotte Vassant



Patrick Adam



Marc Templier



Jean-Luc Latraye



Philippe Secondé



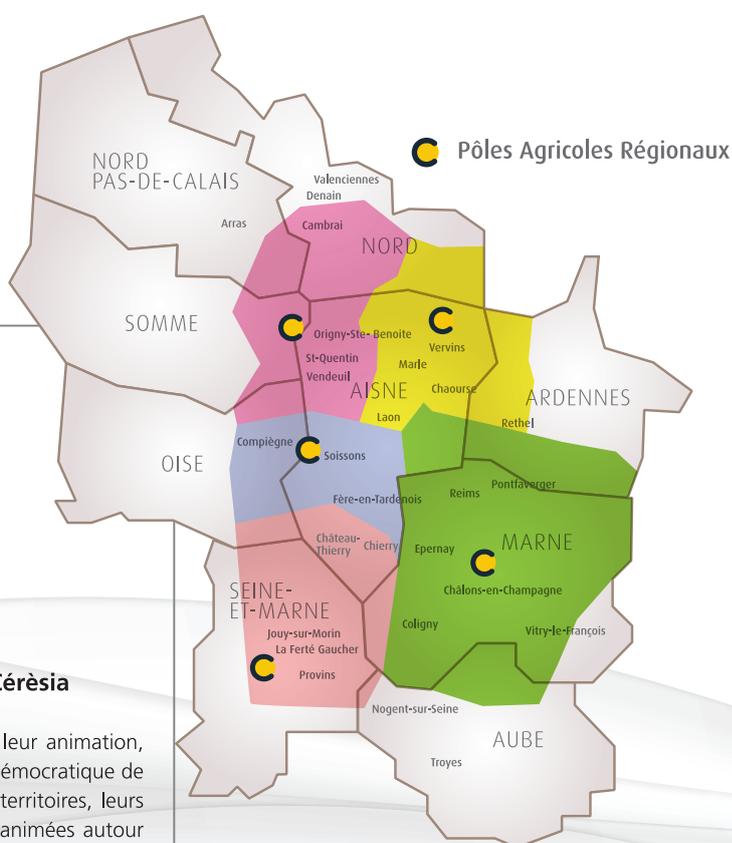
Marc Braidy - Vice-Président

Les régions, socle de la gouvernance de Cérésia

Par leur fonctionnement, leurs missions et leur animation, les régions sont au cœur de la dynamique démocratique de notre coopérative. Elles représentent les 5 territoires, leurs spécificités et leurs besoins. Dans ce sens, animées autour d'un Conseil de région, les régions contribuent à la stratégie et à l'action de la coopérative par :

- son président qui siège au bureau de la coopérative, afin de porter la voix de chaque territoire.
- ses conseillers de région qui participent aux 11 commissions qui élaborent les offres, définissent et suivent la gestion financière et les outils de la coopérative. Chaque région doit être représentée dans chaque commission, c'est une volonté forte de représentativité territoriale.

Les régions sont, aussi, par son président, son responsable de la relation agriculteurs, son responsable exploitation et l'ensemble des conseillers de région, le lien direct entre les adhérents et leur coopérative.





Patrick Adam
Sud Est



Alexis Becquet
Nord Est



Xavier Benoist
Sud Ouest



Emmanuel Bontemps
Nord Est



Julien Bournaison
Sud Est



Marc Braidy
Vice-Président
Nord-Est



François Brazier
Nord Est



Fabrice Carbonnaux
Centre



Georges Ferte
Centre



Nicolas Fournaise
Sud Ouest



Quentin Godart
Nord Est



Antoine Guichard
Sud Est



Vincent Guyot
Nord Ouest



Antoine Hacard
Président
Centre



Jacques Hennequart
Nord Est



Frédéric Hervois
Sud Est



Vincent Heyse
Nord Est



Jean-Luc Latraye
Sud Ouest



Hugues Legrand
Nord Ouest



Christophe Leroux
Centre



Arnaud Leroy
Nord Est

le conseil d'administration



Antoine Levent
Nord Est



Philippe Macaigne
Nord Ouest



Yann Martin
Nord Ouest



Benoit Mascre
Nord Ouest



Cédric Minet
Sud Ouest



François Niy
Nord Ouest



Benoit Pascard
Centre



Jean-Marc Remiot
Sud Ouest



Guillaume Richard
Nord Ouest



David Sarazin
Nord Est



Philippe Secondé
ANC



Antoine Soude
Nord Est



Marc templier
Centre



**Charles-Henri
Toupet**
Nord Ouest



**Laurent
Van Coppenolle**
Nord Est



**Benoit
Van Driessche**
Sud Est



**Thierry
Vandenbulcke**
Nord Ouest



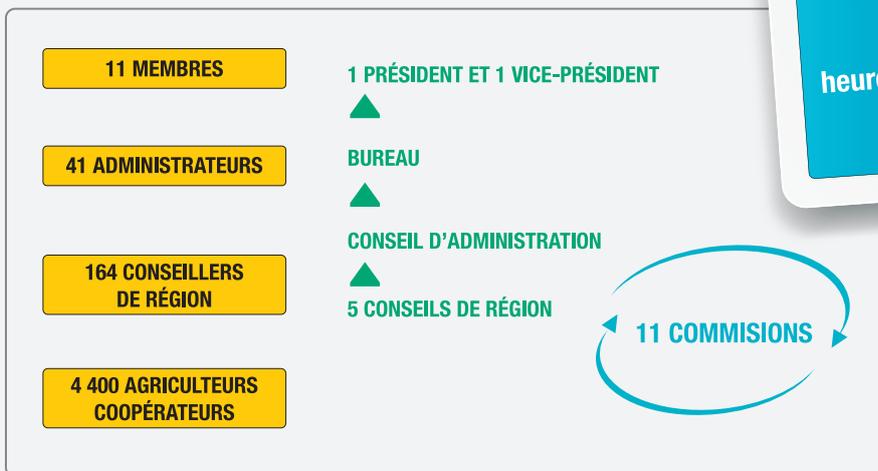
**Philippe
Vandermeir**
Nord Ouest



Charlotte Vassant
Nord Ouest



Arnaud Venet
Nord Est



le comité de direction

Directeur général

Pascal Bailleul

Directeur général adjoint
Directeur des relations et solutions agricoles

Fabrice Naudé

Secrétaire général

Olivier Trubert

Directeur des ressources humaines et de la communication

Cyrille Pierre

Directeur supply chain

Nicolas Kostrzewa

Directeur des marchés

Christophe Alindré

Directeur des opérations

Olivier Bacon

Directeur de filiales

Christophe Collet

le club avenir^o



Vincent Bournaison
Président du Club avenir

accompagner les jeunes agriculteurs

L'évolution permanente de notre métier, des attentes sociétales et réglementaires nécessitent une grande adaptabilité. C'est pourquoi, il est essentiel en tant que jeune agriculteur d'être bien accompagné notamment dans les premières années de l'installation. Chez Cérésia, nous pouvons compter sur le soutien du Conseil d'administration à l'écoute de nos attentes et qui nous donne les moyens de démarrer notre activité avec la coopérative dans les meilleures conditions. Le contrat Club avenir avec ses avantages financiers et le programme d'activités annuel que nous proposons, contribuent à l'accompagnement, à la formation et à l'ouverture d'esprit des jeunes agriculteurs.



Coop de France a lancé une campagne de communication auprès des jeunes agriculteurs sur les bonnes raisons d'adhérer à une coopérative agricole. Les membres du Club avenir ont contribué par leurs témoignages à cette campagne nationale.

Les avantages du contrat Club sont à découvrir dans un motion design disponible sur la chaîne Youtube et les réseaux sociaux de Cérésia.



Chaque année, le Club avenir propose un voyage d'étude pour découvrir une autre agriculture. En 2019, le Club avenir s'est rendu en Andalousie.

garder le lien avec les aînés



Amicalyance propose des rencontres conviviales autour de la découverte de sites économiques et touristiques de notre région et des installations de la coopérative. Garder un lien avec d'anciens collègues de la coopérative, continuer à suivre son évolution et à participer à certaines de ces rencontres agriculteurs : voilà ce que propose Amicalyance aux anciens coopérateurs et salariés du groupe.



Christophe Alindré
Directeur Marchés

NOTRE AMBITION

- Vendre pour produire
- Permettre à nos Agriculteurs de bénéficier de la meilleure rémunération et des opportunités du marché
- Développer les contrats filières qualité, cultures spécifiques et l'agriculture biologique
- Entretenir une relation de confiance avec nos clients et développer les débouchés locaux



Grâce à la proximité de nos clients agro-industriels, 80% des productions de nos Agriculteurs sont transformés localement. Ces débouchés de proximité correspondent à la tendance des marchés et aux attentes des consommateurs dont le souhait est d'avoir une alimentation plus respectueuse de l'environnement et des produits qui valorisent les productions locales.

le club marché^o

Les Clubs marchés en région sont des outils pédagogiques qui permettent de mieux comprendre l'évolution du marché et d'élaborer une stratégie de commercialisation pour y faire face. Dans le cadre de l'accompagnement des jeunes agriculteurs à l'installation, Cérésia propose des avantages à l'adhésion au Club marché pour les signataires du Contrat Cap jeune.



Valentin Seguin
Responsable Marchés

Construire des filières durables porteuses de valeur ajoutée qui répondent aux attentes des consommateurs

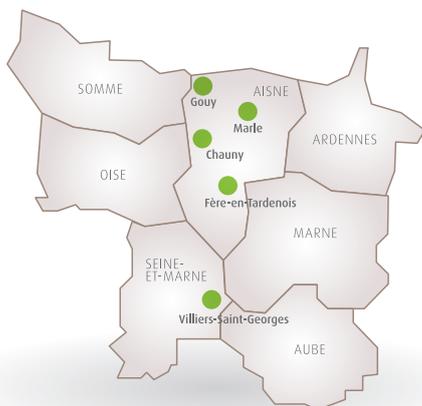
Les exigences de nos clients industriels ont pris de nouvelles orientations compte tenu des attentes consommateurs. En effet, nous sommes challengés sur la qualité, sur les pratiques de nos Agriculteurs et de la coopérative. L'évolution de la demande, nous la prenons en compte dans notre plan de commercialisation avec une offre de contrats filières « qualité » (CRC, Agri Ethique, Lu Harmony, Label Rouge ou encore le colza Holl) et de contrats filières « cultures spécifiques » (sarrasin, tournesol, pois filière, avoine nue, maïs semoulier). Limités pour le moment en volume, ces nouveaux débouchés représentent une opportunité de diversification pour nos Agriculteurs qui cherchent à allonger leur rotation et sortir de la dépendance à la volatilité des marchés du blé, du colza ou du maïs. Ces contrats sont construits en collaboration avec le Pôle agronomie, les Responsables de la relation agriculteurs et le service logistique de Cérésia pour s'assurer de leur faisabilité sur notre territoire et de leur rentabilité.

le bio^c



Cécile Rannou
Responsable Agriculture Biologique

Cérèsia poursuit le développement de son activité bio avec l'objectif de doubler sa collecte de 10.000 T à 20.000 T. La coopérative propose des services de l'accompagnement à la conversion jusqu'à la commercialisation des productions. La coopérative travaille avec des filières locales et des agro-industriels de proximité qui garantissent les débouchés et l'optimisation logistique.



3 SILOS DÉDIÉS

Chauny (02) - Gouy (02) - Villiers-Saint-Georges (77)

3 SÉCHOIRS

Fère-en-Tardenois (02) - Marle (02) - Chauny (02)



Maxime Thuillier
Responsable collecte

Des outils qui permettent une performance de commercialisation optimisée

Après avoir facilité l'exportation de nos céréales, la libéralisation des marchés du grain a permis le développement de nouvelles puissances agricoles mondiales, comme la Russie, l'Ukraine, la Roumanie, l'Argentine ou encore le Brésil. L'arrivée de ces pays au coût de production en-deçà du nôtre dans la sphère des exportateurs de céréales a entraîné une volatilité accrue des marchés, parfois difficilement surmontable par nos exploitations. C'est dans ce contexte que Cérèsia associe des méthodes de commercialisation ayant fait leurs preuves, telles que le Prix de Campagne ou le Prix Ferme, à des outils de gestion de risques comme les options Call et Put, le Cargill Confiance, le Winsecur, ou encore le Winday. Ces outils permettent de couvrir le risque de prix dès que l'objectif de coût de revient est atteint. Par ailleurs, les Responsables de la Relation Agriculteurs et l'équipe de Conseillers Achats Céréales accompagnent les Agriculteurs vers les modes de commercialisation personnalisés au besoin de l'exploitation. Cérèsia a également développé des outils en ligne qui permettent la prise d'engagements et leur suivi sur l'extranet, ou sur le Cérémarché.





Fabrice Naudé
Directeur des Relations
et des Solutions agricoles

NOTRE AMBITION

- Construire une relation agriculteur de proximité
- Accompagner la mutation des modèles et promouvoir les pratiques culturelles durables
- Préconiser les méthodes alternatives et l'innovation pour réduire l'impact des produits phytosanitaires

Les 5 Responsables Régionaux de la Relation Agriculteurs

NORD-OUEST



Florian Potterie

SUD-EST



Matthieu Masset

CENTRE



Benoit Wallez

SUD-OUEST

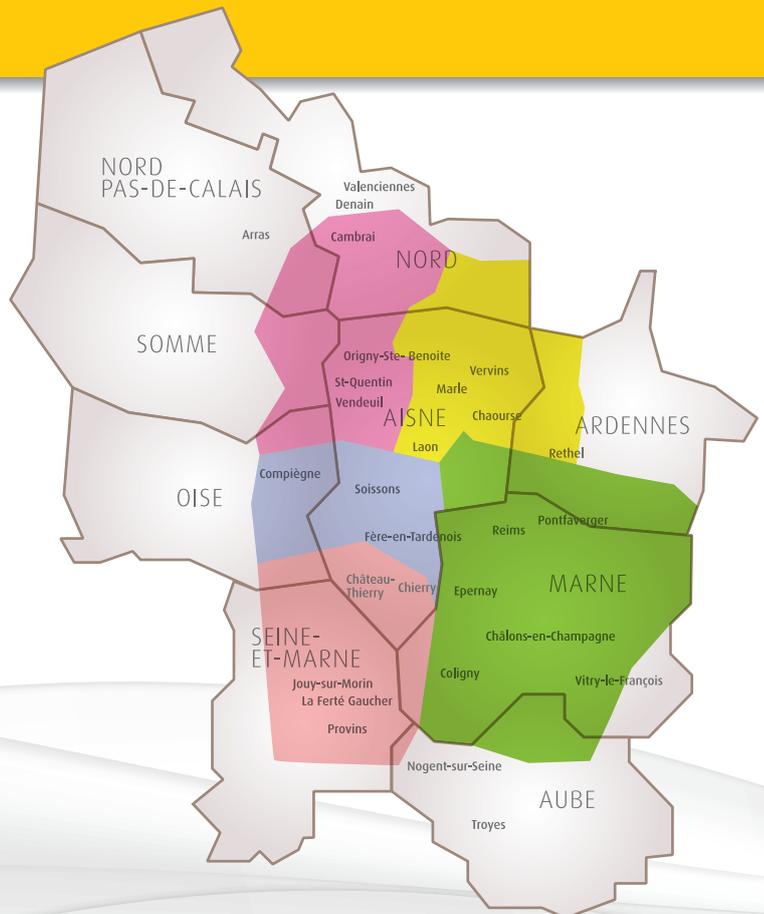


Hervé Hertault

NORD-EST



Christophe Girardin



Avoir une organisation réactive et accompagner les exploitations agricoles

Dans l'objectif de renforcer la relation agriculteur, une organisation terrain en région d'accompagnement des agriculteurs, de l'assolement à la commercialisation des productions a été mise en place. Les Responsables de la relation agriculteurs, interlocuteurs privilégiés des Agriculteurs ont pour mission d'identifier les besoins de performance de l'exploitation en adéquation avec les attentes des marchés et de mobiliser les experts de la coopérative qui répondent à ces besoins. Les Conseillers en Outils de pilotage pour les services et les Conseillers Achats Céréales pour la commercialisation des productions disposent d'une palette de propositions, d'outils et d'offres qui renforcent l'accompagnement global de l'exploitation.

Les défis à relever pour construire une agriculture multifonctionnelle qui répond aux attentes sociétales et environnementales

Rentabilité des exploitations



Moindre utilisation des produits de santé végétale,

Conséquences et adaptation aux changements climatiques,



Diversification des exploitations

Plus grande autonomie protéique



Frédéric Adam

Responsable des Solutions agricoles

Proposer des solutions adaptées aux besoins des agriculteurs pour une agriculture durable

La mission des Solutions agricoles est d'accompagner les Agriculteurs dans une approche plus globale des exploitations. La génétique, la mutation des systèmes de cultures, les nouvelles technologies (matériels, outils d'aide à la décision...) et le bio contrôlé font partie de nos axes de travail. La mutation des systèmes est probablement celle qui est la plus complexe. Par exemple, l'agriculture de conservation (Sol&Vie) et la production de 3 cultures en 2 ans pour la production de biomasse à destination de l'élevage ou de la méthanisation, demandent un accompagnement spécifique. Pour mettre en place l'évolution des pratiques et accompagner les Agriculteurs dans leur diversité de productions, d'organisation du travail, de conditions pédoclimatiques, les Solutions agricoles se sont organisées en 4 Pôles (Agronomie, Réglementation et Environnement, Outils de pilotage, coordination des Relations et Solutions agricoles) pour spécifier l'expertise et l'offre d'accompagnement.



Une expérimentation en région

La première campagne d'expérimentation Cérésia est lancée. Pour répondre aux spécificités territoriales, une plateforme d'essais est implantée par région. Les plateformes sont associées à des essais satellites positionnés hors plateforme en raison des spécificités pédoclimatiques (sable, cranette...), agronomiques (blé sur blé, semis tardifs...), de cultures spécifiques (soja,...) ou des demandes des Responsables de la relation agriculteurs. Outre l'acquisition de références qui servent à optimiser les itinéraires techniques et la rentabilité des productions, ces essais sont des outils de vulgarisation destinés à être visités lors des Champs d'avenir ou font l'objet d'animations spécifiques. L'acquisition de références qui accroît l'expertise de la coopérative, se fait via le réseau d'essais Cérésia, les échanges avec les instituts techniques et les partenaires d'Agrihub, la centrale d'achat et de référencement multipartenaires à laquelle Cérésia adhère.



Gautier Guerle

Responsable du Pôle agronomie

Cérésia a acquis une expertise agronomique qui accompagne les Agriculteurs vers des pratiques vertueuses et des solutions adaptées aux spécificités territoriales. Le plan d'expérimentation régionalisé construit un conseil annuel, teste de nouvelles variétés, et apporte un éclairage sur la pertinence d'outils d'aide à la décision et des solutions alternatives. Certains enjeux nécessitent d'apporter des solutions techniques, économiques avec une approche plus systémique. L'agriculture de conservation à travers Sol&Vie en est un exemple. D'autres thèmes sont travaillés de manière similaire : la maîtrise du désherbage lié au développement des adventices résistantes, la gestion de la fumure de fond, la lutte contre les ravageurs dans un contexte où les solutions chimiques diminuent, la préservation des auxiliaires de cultures et de la biodiversité.

- Informer, conseiller et former les Agriculteurs et Responsables de la relation agriculteurs à l'agronomie, la phyto-protection, la fertilisation, le choix variétal, les clés de raisonnement, les méthodes alternatives
- Apporter les conseils techniques, économiques et environnementaux pour optimiser la rentabilité des productions
- Construire en lien avec le service approvisionnement des gammes qui répondent aux besoins des Agriculteurs dans leur diversité pédoclimatique



Gérard Martin
Responsable du Pôle Outils de Pilotage



Jean-Marie Doucy
Responsable du Pôle Réglementation et Environnement

4 outils clé du pilotage raisonné des intrants

Le Pôle Outils de pilotage vient en appui des Responsables de la relation agriculteurs dans le déploiement et la mise en œuvre des outils de pilotage tels que FARMSTAR, EPICLES, XARVIO et beApi. Le développement de l'agriculture de précision s'inscrit en complément de systèmes comme l'agriculture de conservation, l'agriculture biologique ou les cultures de biomasse. Elle présente l'avantage de structurer un cadre d'actions facilitateur d'investissements (répartition des charges, corrections à faire selon les parcelles et les éléments P, K, Mg, CaO, MO pour la fumure de fond), et dans l'organisation du travail notamment pour des Agriculteurs qui ont souvent plusieurs vies professionnelles. Les prochains axes de travail du Pôle Outils de pilotage s'orientent vers une proposition d'outils pour la gestion des adventices et l'accompagnement à l'optimisation des assolements et des rotations. Notre objectif est également de faire adhérer le plus grand nombre à l'utilisation d'Outils d'Aide à la Décision dans l'objectif d'apporter de la performance aux exploitations et de répondre aux attentes des consommateurs qui souhaitent une agriculture encore plus raisonnée.

Notre mission est d'être en veille sur les évolutions réglementaires et environnementales, de vulgariser la réglementation et de porter l'information auprès des Agriculteurs et des équipes de la coopérative. Le Pôle réalise des communications comme les Bulletins d'infos réglementaires, vient en appui des différents acteurs de terrain et participe à des plans d'actions d'une dizaine d'Aires d'Alimentation de Captage. Nous assurons une présence en région via les Coordonnatrices des Pôles agricoles régionaux qui accompagnent les Agriculteurs sur leur traçabilité et les problématiques réglementaires associées. Cet accompagnement se fait par exemple par la prise en charge de la saisie des interventions ou par la formation à l'utilisation de l'outil de gestion de la traçabilité et de l'exploitation « SMAG Farmer ».



600 Agriculteurs gèrent aujourd'hui leurs enregistrements avec SMAG FARMER et 500 Agriculteurs délèguent la saisie de leurs interventions à la coopérative.

Attachés au Pôle Outils de pilotage, les Conseillers et Conseillères en outils de pilotage travaillent en binôme avec les Responsables de la relation agriculteurs. Ils accompagnent les Agriculteurs dans la compréhension des conseils en cours de saison mais aussi sur des domaines techniques plus pointus, comme par exemple l'assistance à la modulation intra parcellaire des doses d'azote avec Farmstar, la modulation de densité de semis maïs et de la fumure de fond suite aux diagnostics de sol beApi.



Priscillia Nouri
Responsable du Pôle Coordination des Relations et Solutions agricoles

Premium Semis : une garantie qui allie sécurité et simplicité pour plus de sérénité !

Dans un contexte de volatilité des prix et de risques climatiques de plus en plus fréquents, Premium Semis est une solution qui stabilise le revenu des Agriculteurs en permettant de garantir un chiffre d'affaires par culture pour le blé tendre, l'orge d'hiver, le colza, l'orge de printemps et le maïs.



7 500 000 € d'indemnisation versés depuis 2014
Pour la récolte 2019, 264 Agriculteurs ont souscrit à Premium Semis pour 15.000 ha.





Nicolas Kostrzewa
Directeur Supply chain

NOTRE AMBITION

- Avoir des outils performants pour produire la qualité demandée par le marché
- Optimiser nos capacités de stockage et le maillage de vos outils
- Réduire nos coûts de transports et de transferts
- Assurer l'approvisionnement des exploitations au bon moment
- Créer des synergies logistiques au niveau du groupe



Julien Costelet
Responsable régional d'exploitation



Isabelle Favory
Responsable logistique groupe

Une nouvelle organisation des équipes-silos

Au quotidien, nous partageons avec nos équipes silos et les services transport/logistique céréales les mêmes objectifs : la diminution des coûts par l'optimisation des flux et la valorisation des grains dans le respect des cahiers des charges clients. Par ailleurs, notre mission est de nous assurer du bon fonctionnement des outils et de la planification des investissements afin de faire évoluer les installations de notre région. Notre collaboration avec les 5 Responsables régionaux de la relation agriculteurs et leurs équipes est primordiale pour répondre aux besoins des Agriculteurs notamment en période de collecte.



Une logistique optimisée

L'effet volume de la collecte céréales de 1.8 MT, sur un périmètre bien maillé permet de réduire les flux et de générer des économies logistiques. Les capacités de stockage de nos outils sont ainsi optimisées réduisant nos besoins en stockages extérieurs. L'optimisation logistique se poursuit pour Cérésia avec l'association des filiales dans la constitution d'un schéma directeur logistique, levier de performance, de limitation de notre impact transport et d'amélioration de la qualité de service rendu à nos Agriculteurs et à nos clients industriels.





Olivier Bacon
Directeur des Opérations

NOTRE AMBITION

- Multiplier les projets agriculteurs de méthanisation industrielle
- Etre en veille sur l'innovation agricole en agroéquipement et trouver des solutions alternatives
- Trouver des voies de diversification pour les Agriculteurs et la coopérative
- Entretien un éco-système d'entreprises et de partenaires avec lequel s'opèrent d'étroites collaborations.



François Carpentier
Responsable innovation et agro-équipement

Terres Innovation, un événement Ag-Tech "made in Cérésia"

La mutation des modèles passe par l'innovation. C'est pourquoi Cérésia s'investit depuis plusieurs années dans les Ag-TECH et opère une veille permanente sur l'évolution des nouvelles technologies. Pour illustrer cet engagement et pour montrer de quoi l'agriculture est capable en matière d'innovation, Cérésia en partenariat avec la Chambre d'agriculture de la Marne a créé en 2017 «Terres Innovation». Cet événement régional annuel de l'innovation et des solutions agricoles dédié aux professionnels de l'agriculture, a pour objectif d'apporter de la perspective et des réponses aux Agriculteurs en recherche de solutions et d'optimisation de revenu, ainsi que des pistes de diversification des productions agricoles ou d'activité.

Terres Innovation revient en mai 2020 avec comme fil conducteur des thématiques incontournables porteuses d'innovation et de solutions comme la génétique semences, les nouvelles pratiques agronomiques, le développement d'outils robotiques, le biocontrôle, les nouveaux débouchés et les filières qualité, la méthanisation, les certifications. Ces thèmes seront développés via des partenaires exposants, des vitrines végétales, des espaces de démonstrations et des focus experts.



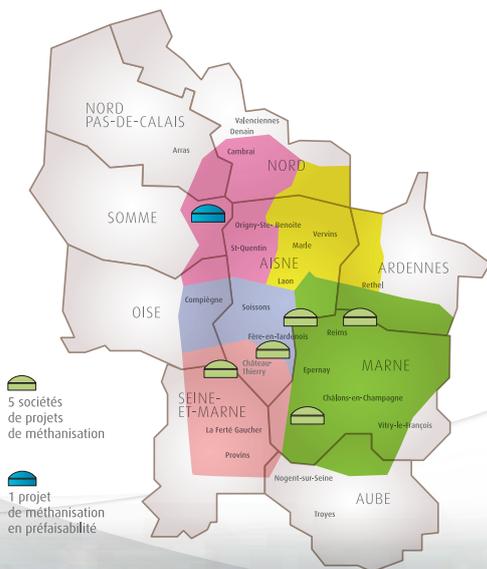


Mathieu Deckeur
Responsable projets développement



Methalyance pour réussir un projet de méthanisation collectif

De l'émergence de l'idée à l'injection, Méthalyance accompagne la conduite de projets en partenariat avec les Agriculteurs. Acteur local majeur du développement de la filière méthanisation, Méthalyance est partie prenante dans 5 sociétés de projet et tisse un réseau important sur le territoire avec les acteurs de la filière.



Profiter des opportunités de diversification

Explorer les pistes de diversification et de valeur pour des exploitations est depuis toujours des axes stratégiques pour Cérésia. Le service de développement des projets et de l'énergie a pour mission d'être en veille par rapport à des opportunités de marché et mène des études de faisabilité. La méthanisation, l'optimisation des consommations énergétiques, la production de protéines d'insectes, la mise en place de nouveaux élevages en sont quelques exemples.



Xavier Chaudron
Responsable énergie

Optimiser notre impact énergétique

Cérésia s'engage dans le photovoltaïque avec l'installation d'une centrale sur la toiture de la station de semences de Reims. Notre étude, lauréate des Appels d'offres de la Commission de régulation de l'énergie portant sur la réalisation et l'exploitation d'installations de production d'électricité à partir de l'énergie solaire, couvrira 70% de la consommation du site de Reims.





Cyrille Pierre
Directeur des Ressources humaines
et de la Communication

NOTRE AMBITION

- Accompagner les managers et leurs équipes
- Construire des synergies et mutualiser les ressources
- Faire progresser les équipes dans leurs expertises métier
- Recruter les futurs talents de la coopération agricole
- Communiquer notre volonté de Coopérer autrement

Encourager les synergies et les initiatives pour construire l'avenir

Au-delà de la nouvelle dimension du groupe, l'organisation des ressources humaines a été pensée en synergies possibles entre les métiers de la coopérative et ses filiales. Les services supports se sont inscrits dans une démarche de mutualisation des moyens et des ressources opérationnelles pour mettre en œuvre les synergies.



Une communication de proximité pour garder le lien

Dans un contexte où le secteur d'activité est challengé, aller à la rencontre des Agriculteurs, des écoles et du grand public via les réseaux sociaux ou par la présence de Cérésia sur les foires et salons agricoles du territoire comme la Foire de La Capelle, de Châlons-en-Champagne, de Château-Thierry et d'autres manifestations plus locales, contribuent à tisser des liens de proximité, à partager les valeurs de la coopérative et à faire connaître ses métiers et ses pratiques.



Promouvoir l'innovation et les pratiques agricoles

Cérésia donne toute sa dimension à l'innovation agricole avec l'organisation de l'événementiel régional Terres Innovation. L'objectif de cette manifestation est de montrer aux agriculteurs, viticulteurs et éleveurs, aux étudiants des écoles d'agriculture et aux élus locaux, la dynamique engagée autour de l'innovation par les acteurs de la profession pour une agriculture durable en adéquation avec les attentes sociétales.



Investir dans les jeunes générations

Afin de continuer à recruter de nouveaux talents, la coopérative s'investit dans des partenariats locaux avec les écoles, accueille une centaine de stagiaires et une vingtaine d'alternants par an. Les collaborateurs du groupe interviennent également régulièrement auprès des étudiants pour faire connaître le modèle coopératif et les métiers du groupe.



Christophe Collet
Directeur de filiales

NOTRE AMBITION

- Améliorer la rentabilité de nos filiales
- Identifier et développer de nouveaux débouchés
- Pérenniser nos activités

SEMENCES



**LOGISTIQUE
ENGRAIS**



AG-TECH



DISTRIBUTION

La richesse
et la diversité
de nos activités
sont des atouts



ENERGIE



ÉLEVAGE



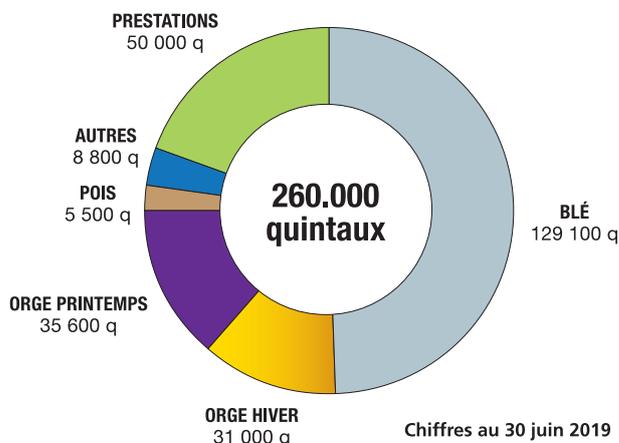
**MÉTIERS
DU CHAMPAGNE**



Sophie Aung Ko
Directrice d'Eurosem



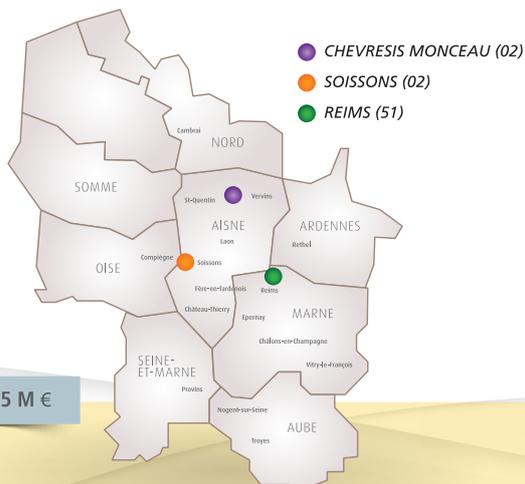
Répartition des productions et ventes de semences



La génétique est un levier majeur de la performance des productions agricoles dans un contexte d'évolution des pratiques et des débouchés. C'est pourquoi, Eurosem participe au développement des filières actuelles et nouvelles, du bio, des cultures dédiées à la méthanisation, des couverts végétaux agricoles et viticoles et des mélanges variétaux.

Un partenariat porteur de valeur et d'innovation

Cérèsia est au capital de l'obteneur Asur Plant Breeding, leader de la semence hybride de blés. Ce partenariat permet aux Agriculteurs Cérèsia d'avoir un accès privilégié à la génétique hybrides et lignées, à des hectares de multiplication en blés et orges hybrides, à de l'information technique et aux innovations technologiques. En contrepartie, Asur Plant Breeding bénéficie du savoir-faire des Agriculteurs multiplicateurs de la coopérative.



CA : 15 M €

- Production, vente et prestation de semences conventionnelles et bio
- 5 000 ha de multiplication
- 3 usines de production au cœur du territoire spécialisables pour approvisionner tous types d'exploitation et de marchés
- Membre du Gie ACTISEM
- Production de semences hybrides et lignées en partenariat
- Réseau local et national d'expérimentation



Innovation : Méthasem, une nouveauté pour les méthaniseurs

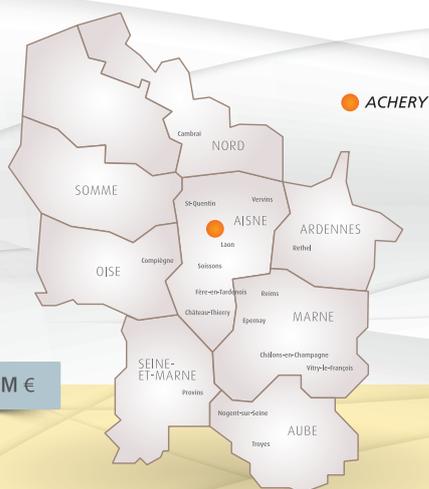
Composé de seigle, de triticales et de pois, le mélange Méthasem-STP19 créé par Eurosem est une nouveauté à hautes performances qui répond aux besoins des méthaniseurs industriels à haute performance implantés sur le territoire de Cérèsia.



Maxime Charlin
Responsable PCVF

PCVF

L'activité de la plateforme de compostage ne cesse de se développer depuis son démarrage en mars 2016. Outil unique dans la région pour la valorisation des effluents d'élevage, PCVF basée à Achery dans le département de l'Aisne, produit une gamme de 8 composts (7 pour l'agri/viti conventionnelle et 1 pour l'agriculture bio). Ces solutions de fertilisation alternatives aux solutions chimiques apportent de la matière organique contribuant à l'amélioration de la biodiversité des sols. Aujourd'hui, la production de la plateforme permet de sécuriser une partie des besoins de matières organiques importées sur le territoire de la coopérative. En termes de développement, PCVF a pour projet de mettre au point une gamme de composts pour l'agriculture biologique et de bâtir un schéma d'approvisionnement incluant un grand nombre d'éleveurs du territoire Cérésia. Les travaux d'agrandissement qui ont débuté en octobre 2019 permettront d'atteindre prochainement une production de plus de 40 000 tonnes de produits finis.



CA : 1.2 M €

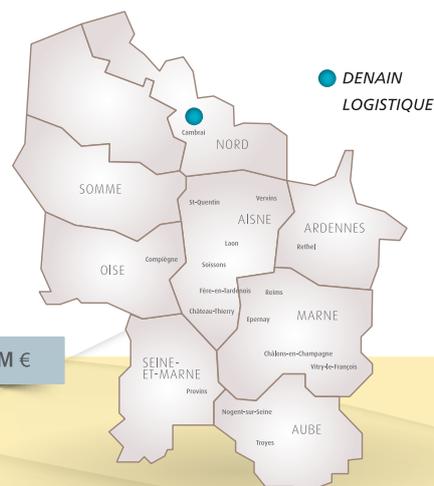
- 40 000 T de potentiel de production
- 18 000 T de compost distribuées



Marc Ducornet
Responsable Denain Logistique



Plateforme stratégique du dispositif Cérésia, Denain logistique est passée en deux ans de 200 000 T à 500 000 T de flux entrées/sorties, devenant ainsi le premier chargeur des ports du valenciennois. La logistique engrais est la première activité de la plateforme avec le déchargement de péniches, le stockage et la préparation de commandes vrac et Big Bag. Equipé de lignes d'ensachage renouvelées et d'une ensacheuse mobile, le site permet de réaliser les petits volumes et de réserver ses deux lignes fixes pour traiter les volumes plus importants avec une production hebdomadaire de 3 500 Big Bag et 6 000 T d'engrais vrac simple ou composé. 300 000T sont exportées au départ de Denain vers la Belgique, débouché de proximité. Denain est également un levier d'optimisation logistique avec des camions qui déchargent des céréales sur la plateforme et rechargent avec de l'engrais, limitant le transport à vide, ce qui génère des économies.



CA : 3 M €

- 600.000 T de flux céréales et engrais
- Stockage et expédition de céréales : 50.000 T de stockage de collecte blé et colza
- Stockage d'engrais vrac, mélange, conditionnement big-bag 36.000 T de potentiel de stockage
- Accès au canal Grand Gabarit via l'Escaut

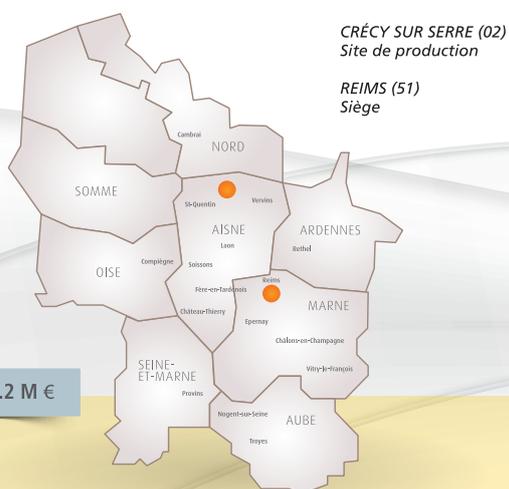




Stéphane Michel
Directeur Talian



Depuis trois décennies, l'aliment complémentaire liquide est le cœur de métier de Talian. Notre parfaite maîtrise des process sont des atouts majeurs pour nos produits et leur transport. Certifiés, ils répondent aux exigences de qualité, de sécurité alimentaire, nous permettent de répondre aux demandes des éleveurs et d'accéder aux marchés. Par ailleurs, Talian assure un conseil technique, de rationnement et développe des solutions alternatives pour une production durable comme par exemple des solutions « bas carbone ». Talian est engagé avec Cap vert dans le cadre de Cérésia Elevage dans le développement de la production de protéine locale qui répond à une demande des éleveurs et à l'industrie agroalimentaire.



- 20 000 tonnes de production et de vente de compléments alimentaires liquides à base de mélasse et de solubles pour équilibrer et valoriser les fourrages des rations des troupeaux bovins lait et viande, ovins et caprins
- Distribution en France, Belgique et Luxembourg.

Dans un objectif d'amélioration continue de ses produits, Talian travaille en partenariat avec des structures comme le groupe Techna pour l'innovation, l'appui technique, la mise en place d'essais et la veille réglementaire ou du groupe de travail réglementaire et de promotion de l'aliment fabriqué AFCA-CIAL et NUTRIARCHE.



CERTIFICATIONS ET CHARTES

- GMP + B1 (production) et B4 (logistique) international
 - OQUALIM /RCNA (référentiel de certification de la nutrition animale)
 - OQUALIM/STNO (socle technique nourri sans OGM)
 - Label Rouge
 - Référencement CARREFOUR
 - En projet de certification bio
- Charté DURALIM pour la promotion et l'amélioration de la durabilité de l'alimentation des animaux d'élevage.

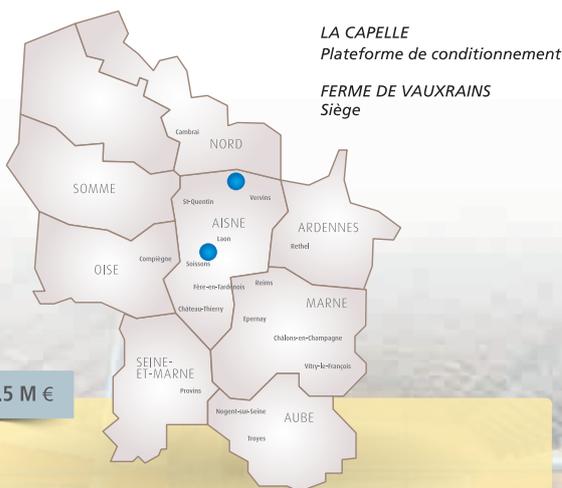




Franck Poirrier
Directeur Cap vert



Cap vert, c'est avant tout une équipe qui cultive la proximité, accompagne l'optimisation et la modernisation des élevages. Son expertise en matière de nutrition animale en fait un leader sur son territoire. Les conseils techniques, économiques et en agroéquipement ont pour objectif de booster le potentiel des élevages. Garant de la qualité des productions, nos conseils et solutions intègrent notre engagement dans des filières qualité Label Rouge, Bleu Blanc Cœur, Bio, filière sans OGM. Tout comme Talian, Cap vert contribue au développement de l'activité élevage de Cérésia et étudie les synergies possibles entre les filiales élevage du groupe afin d'offrir aux éleveurs du territoire une qualité de service et des produits qui contribuent à la compétitivité des élevages.



CA : 13.5 M €

- 35.000 T d'aliments du bétail distribuées/an
- Spécialiste de la nutrition animale, de l'agroéquipement de la conservation des fourrages
- Conseils et services

LE CUBE : les datas au service de la performance des élevage

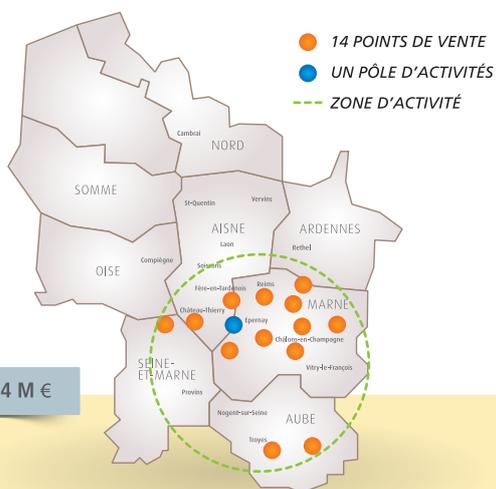
Partenaire de la société Novial, Cap vert propose LE CUBE, une solution innovante connectée, levier de performance pour les élevages. Basé sur la collecte des données, LE CUBE permet d'analyser le comportement du troupeau et d'agir en temps réel sur les actions correctives à mener. Connectée à une plateforme d'accompagnement technique, les informations issues de l'analyse des données sont transmises à l'éleveur et à l'expert terrain Cap vert, qui définissent ensemble une stratégie d'amélioration en fonction de la situation observée. Cet outil qui fournit une analyse pointue de l'élevage, replace l'éleveur au centre du schéma de décision et renforce la relation avec le conseiller terrain.





Christophe Thouvenin
Directeur du Pôle Champagne

Pour accompagner la mutation des modèles en viticulture et relever les défis notamment celui de la baisse drastique de l'usage des produits phytosanitaires en vigne, Acolyance Vigne a recentré son activité commerciale sur le conseil et le service aux viticulteurs. Le développement du e-commerce en réponse aux attentes de réactivité d'approvisionnement et une communication plus moderne via les réseaux sociaux, en sont des exemples et donnent de la visibilité à l'activité champagnaise d'Acolyance vigne.



CA : 14 M €

vitaliance

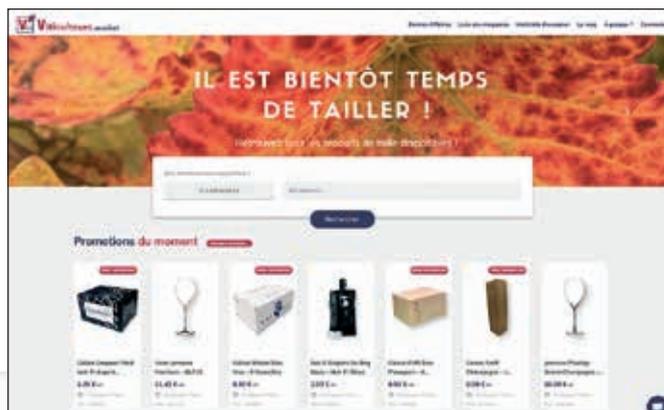
Pôle d'activités spécialisé dans les métiers du Champagne

acoliance Vigne

Conseils, services, approvisionnements, viti-fournitures, 14 magasins

Prestaliance

Prestations du remuage à façon à l'habillage de la bouteille



Avec Viticulteurs.Market, Acolyance Vigne est le premier acteur champenois à proposer une gamme complète de produits et de matériels viti-vinicoles en ligne. Après l'outil collaboratif « Grouper Viti en Champagne », Acolyance Vigne accélère sa mutation commerciale avec Viticulteurs.market, la solution digitale initiée par Cérèsia. Le site et l'application permettent de trouver les produits et les services disponibles rapidement, au meilleur prix, mais aussi de connaître le magasin de proximité où retirer les commandes grâce à la géolocalisation. Le portail propose de « bonnes affaires » et les meilleurs prix du marché pour des produits neufs en vente directe ou en achats groupés, des matériels et du machinisme vitivinicole d'occasion.



Cédric Jobe
Responsable Prestalyance



Après son déménagement sur Mardeuil, Prestalyance a connu une forte activité. Apporteur majeur de solutions suite à la casse de plusieurs milliers de bouteilles de Champagne, Prestalyance a fait preuve de professionnalisme dans le traitement de ce dossier, confortant son image d'expert auprès de vignerons, des coopératives et des Grandes maisons. Le nouvel outil de production de près de 4 000m² comprenant un espace de stockage à température dirigée, deux chaînes de dégorgement, dont une équipée pour le transvasage, une ligne de sleeve, un espace de travaux de rénovation de bouteilles ainsi qu'un atelier d'habillage sur mesure, a traité un peu plus de 2 millions de bouteilles en 2019.



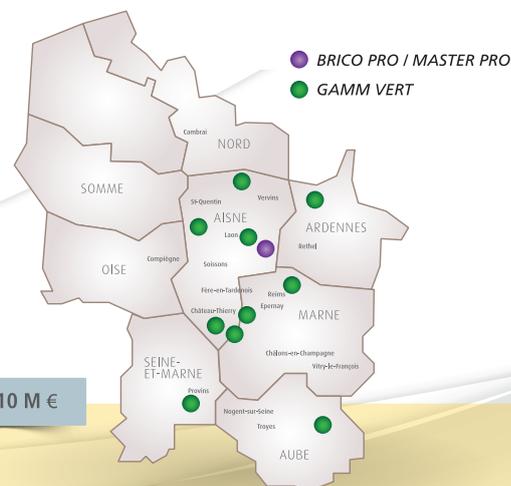
Une cinquantaine de projets d'habillage ou de packaging personnalisés ont été réalisés par le service Conception Packaging et Marketing de Prestalyance.



Arnaud Gérard
Directeur activité Lisa et Bricolage



Le réseau Gamm vert Cérésia compte parmi ses projets le développement du e-commerce via une market place web et une application mobile. En plus de cette offre digitale, la filiale modernise ses magasins, notamment ceux du Nouvion-en-Thiérache et de Montmirail qui seront aménagés selon le concept « Gamm vert - Magasin 2020 ». L'espace le « COIN DES JARDINIERS », station d'accueil et d'échanges dotée d'un PC, située au cœur du magasin, permet aux clients d'accéder au site Gamm vert, à ses tutoriels et conseils et à une offre élargie de produits. Nous déploierons également une politique commerciale avec plus d'avantages pour les agriculteurs et éleveurs de Cérésia ainsi que pour le personnel du Groupe. S'agissant de l'activité Bricolage, une réflexion de digitalisation de l'offre est en cours. La priorité est d'en donner l'accès aux agriculteurs et éleveurs de Cérésia et de leur proposer une offre des plus compétitive en termes de prix, de qualité et de délais de livraison.



CA : 10 M €

- Un réseau de 10 jardinerias portant une offre structurée autour de plusieurs univers : Jardin-Végétal - Alimentation-Bien-être Animal ferme-basse-cour et domestique-compagnie - Vêtement- Chaussant de travail et de loisirs – Terroir. Plus de 250 000 passages caisses par an. Plus de 35 000 clients cartés Fidélité.
- Une activité quincaillerie pro et grand public. Une activité commerciale pro double-enseigne : Brico Pro destiné à une clientèle Grand public et Master Pro aux professionnels : Outillage – Quincaillerie - Fourniture et maintenance industrielle - Matériel BTP – Métaux ... ; livraison à domicile et SAV. Plus de 55 000 passages caisses par an. Plus de 1 400 clients professionnels (Agriculteurs – artisans - entrepreneurs – collectivités).



François Carpentier
Responsable innovation et agro-équipement

Créée en novembre 2017, l'association Robagri représente la filière robotique agricole française. 65 membres dont Cérésia qui en a la vice-présidence, sont réunis dans l'objectif de créer une dynamique collective pour innover plus rapidement, et répondre aux besoins des utilisateurs de robotique à la fois au niveau national et international. Cette participation permet à Cérésia d'être au cœur de l'innovation et de travailler avec les Instituts techniques, les laboratoires et les fabricants de matériel à l'élaboration de solutions mais aussi de règles d'utilisation. L'implication des membres de la Commission AgTech et Méthanisation a validé la participation de Cérésia en tant que leader sur le volet grandes cultures au Projet SolRob-A (solutions Robotique Agricole) pour la structuration de la filière, financée par France Agrimer et portée par RobAgri.



Avec ses robots électriques, la start up VitiBot accompagne les viticulteurs avec des solutions technologiques dernière génération. VitiBot, comme un certain nombre d'autres acteurs de la robotique, a choisi d'équiper ses robots de correction RTK Précisio, filiale de Cérésia et de 12 autres coopératives. Naio technologie équipe aussi ses robots DINO depuis plus de deux ans avec la correction RTK PRECISIO.

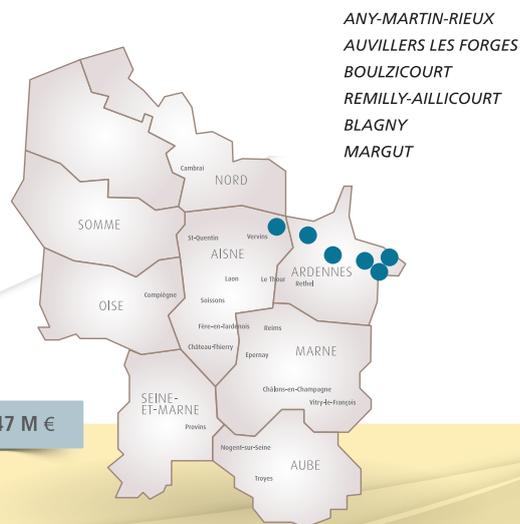


Philippe Trannin
Directeur Teravia



Activité de transport de Teravia

Teravia accompagne ses clients Agriculteurs du semis à la commercialisation dans la conduite de leurs cultures, de leurs élevages grâce à ses 20 conseillers certifiés et spécialisés. Sa filiale transport Teratrans effectue le transport des mash, matières premières, minéraux et autres produits pour animaux, ainsi qu'une partie du transport des céréales. La collecte des céréales est réalisée à la fois dans ses dépôts pendant la moisson mais également en grande partie en achat départ ferme.



CA : 47 M €

- 80.000 T de collecte
- Une activité approvisionnement et alimentation animale
- 7 sites de collecte
- Zones d'activité principale : Aisne, Ardennes, Meuse, Nord, Pas-de-Calais
- Actionnaires : 63% Cérésia – 37% coopérative de Juniville



résultat financier
contribution des filiales
et participations

compte de résultat 2019 groupe



Olivier Trubert
Secrétaire général

NOTRE AMBITION

- Réduire le coût d'intermédiation de 3 € par Tonne collectée
- Renforcer la contribution des filiales par les synergies au sein du Groupe
- Assurer des offres performantes et une CAF Groupe solide
- Poursuivre la structuration financière du Groupe

Chiffre d'affaires	629 878 K€
	dont 15% réalisés par les filiales

Résultat net groupe	1 929 K€
----------------------------	-----------------

CAF Groupe	9 690 K€
	dont 30% réalisés par les filiales

CAF disponible groupe	5 276 K€
------------------------------	-----------------

Production stockée	250 K€
Subventions d'exploitation	89 K€
Reprise de provisions	5 402 K€
Autres produits d'exploitation	3 558 K€

Produits d'exploitation	639 177 K€
--------------------------------	-------------------

Coût d'achat de march.vendues	- 522 961 K€
Charges externes	- 55 648 K€
Impôts et taxes	- 6 564 K€
Masse salariale	- 31 961 K€
Dotations aux provisions et amort.	- 17 411 K€
Autres charges d'exploitation	- 4 402 K€

Résultat d'exploitation	230 K€
--------------------------------	---------------

Résultat financier	1 179 K€
---------------------------	-----------------

Résultat exceptionnel	1 204 K€
------------------------------	-----------------

Impôts sociétés	214 K€
Amortissement écarts d'acquisition	- 798 K€
Quote-part mises en équivalence	- 54 K€
Part des minoritaires	- 46 K€

contribution des filiales et participations



Terres Innovation

DES SOLUTIONS CONCRÈTES ET INNOVANTES
POUR LES EXPLOITATIONS AGRICOLES



13 ET 14 MAI 2020

9h30 > 18h00 SUR TERRALAB À BÉTHENY (51)

100 exposants
partenaires

Des vitrines
végétales

Des conférences
experts

Des démonstrations
en dynamique

Retrouvez toutes les informations sur www.terresinnovation.fr et l'application Terres innovation

Entrée libre
et gratuite

cérèsia



Parking et Petite
restauration sur place

cérèsia

COOPÉRER AUTREMENT

Société Coopérative Agricole à capital variable
Siège social : 16 Boulevard du Val de Vesle - 51100 REIMS

381 960 491 RCS REIMS
N° agrément HCCA 10969
Distributeur de produits phytopharmaceutiques CA02044