

**Edito**

Les résultats de la coopérative sur l'exercice 2005/2006 sont positifs et nous avons tenu nos engagements de compétitivité vis-à-vis des adhérents.

Au cours de cette année, des étapes importantes ont été franchies.

Sur notre métier de base, nous avons regroupé les achats d'approvisionnement au sein de l'Union Terres de France pour partager nos compétences.

Dans le métier de la transformation, des accords ont été conclus avec Agralys et Téréos. 5 % de la collecte blé Cap Seine sera consacrée à la production d'éthanol.

Par ailleurs, au moment de l'impression de ce document, nous sommes en discussion pour participer financièrement au développement de l'usine de Lillebonne et à un nouveau projet de chimie verte.

Nous poursuivons donc la construction de nos filières productions végétales.

Ainsi, Cap Seine a mené des alliances sur son propre territoire mais aussi avec les trois plus importants intervenants voisins de notre grande région : Agral en productions animales, Agralys et Téréos en productions végétales.

Le conseil d'administration et le comité de direction ont une ambition partagée pour l'agriculture régionale. Nous nous sentons responsables de l'évolution de notre région.

Dans ce contexte, le conseil d'administration, le comité de direction et l'ensemble du personnel doivent faire preuve de cohésion, de conviction, d'enthousiasme, d'envie mais aussi de modestie. C'est notre culture d'entreprise.

Les débats sur l'agriculture dans le cadre de l'OMC, de l'Europe, mais aussi des élections présidentielles, vont être stratégiques. Souhaitons que Coop de France et InVivo, nos instances nationales, puissent participer aux discussions pour mettre en avant notre agriculture innovante, productive et respectueuse de l'environnement.

Antoine Cocagne - Président / Luc Pamart - Directeur Général

## Sommaire

### Le groupe

La coopérative	p. 4 et 5
Dynamique de groupe et alliances	p. 6 et 7
Devenir la référence	p. 8 et 9

### Les métiers du grain

La collecte	p. 10 et 11
La commercialisation	p. 12 et 13
Les agrofournitures	p. 14 et 15
R&D, services et conseils	p. 16 et 17

### Les productions animales

Nutrition animale et UNV	p. 18 et 19
La filière viande	p. 20 et 21

### La distribution verte

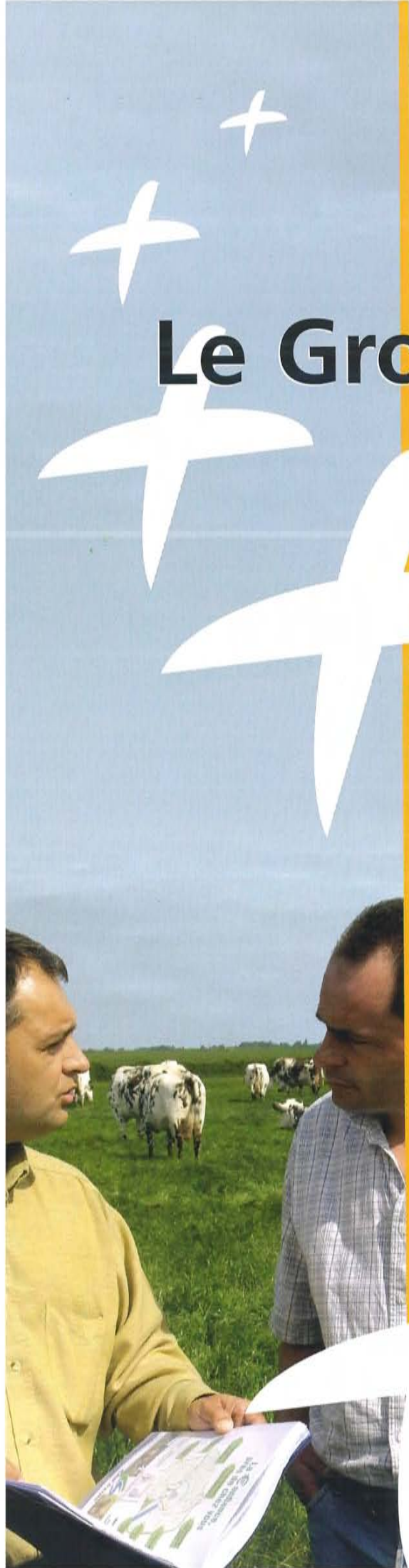
Gamm vert et Vert Cité	p. 22 et 23
------------------------	-------------

### Les hommes et la gouvernance coopérative

Conseil d'administration et vie coopérative	p. 24 et 25
Direction et vie sociale	p. 26







Bien plus qu'une coopérative, Cap Seine est aujourd'hui un groupe dont l'ambition est de devenir à moyen terme la référence pour les filières agricoles de son territoire. Pour cela, il doit développer durablement de la valeur ajoutée à travers ses débouchés et assurer une rentabilité conforme aux attentes de tous les acteurs du groupe.

# Le Groupe

## ***Une coopérative au service de l'agriculture régionale***

Née de la fusion en 2 000 entre les coopératives départementales leader, Cap Seine couvre aujourd'hui la Haute Normandie et ses départements limitrophes. Ce territoire important lui permet d'assurer des volumes et des qualités réguliers pour l'ensemble des productions issues de son terroir. La coopérative jouit en outre d'une situation géographique favorable avec la proximité du port de Rouen et d'un bassin de consommation important. Cap Seine travaille au service de 4 000 adhérents pour optimiser leur revenu en sécurisant les débouchés de leurs productions, tant végétales qu'animales. Pour cela, la coopérative conseille les agriculteurs dans le choix et la conduite de leurs productions. Elle leur propose des approvisionnements et des services associant rentabilité et respect de l'environnement. Enfin, elle assure la commercialisation des céréales et protéagineux à l'export et auprès de débouchés régionaux.

### **> La région : cœur d'un service de proximité**

Pour assurer un service de proximité à ses adhérents, la coopérative est organisée en 6 grandes régions animées par les administrateurs et un responsable de région.

Chacune de ces régions regroupe des centres d'approvisionnement, de collecte et de stockage du grain, soit plus d'une centaine de sites au total.

C'est cette organisation, et la relation étroite entre l'adhérent et son ATC (agent technico-commercial), qui permet de développer un climat de confiance et de bonne compréhension des enjeux stratégiques pour l'agriculture.

En étant à l'écoute des adhérents par le biais des comités de régions, des équipes de terrain et de rencontres fréquentes (assemblées de sections, réunions pré-moisson, réunions techniques....) la coopérative évolue dans un souci de pérennité et de rentabilité.





### Le site du Neubourg en chiffres

Hangar approvisionnement de 3200 m<sup>2</sup> (phytosanitaires, semences, engrais et aliments sac)

Atelier et bureau du service entretien

Bâtiment engrais composé de 6 cases de 400 t

Stockage tampon pour les sites annexes

Silo à grains : 8 cellules d'une capacité totale de 4 000 t

Hangar du Ressault : 12 000 t

### Zoom sur : un investissement important sur le plateau du Neubourg

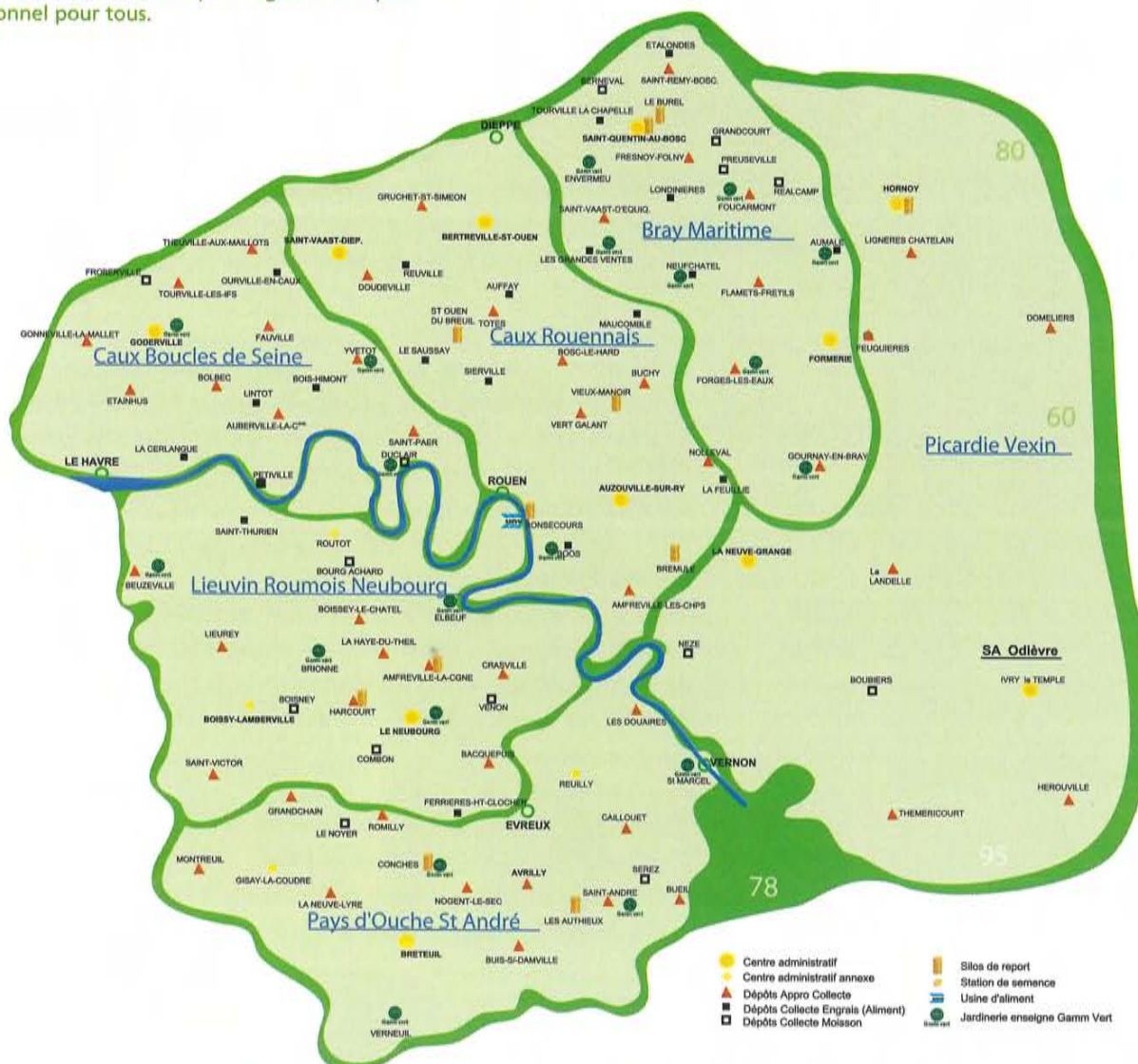
L'activité agricole a quitté le centre du Neubourg pour offrir un meilleur service aux adhérents de cette région, et permet au magasin Gamm vert de s'agrandir.

Avec ses nouveaux bureaux qui accueilleront également l'antenne régionale du service Recherche et Développement, son hangar approvisionnement spacieux, son bâtiment engrais assez grand pour servir de stockage tampon aux sites périphériques et ses nombreuses cellules à grain propices à l'allotement, ce nouveau pôle régional sera plus fonctionnel pour tous.



Depuis quatre ans, Cap Seine travaille dans une démarche baptisée "Cap Confiance" à travers laquelle chaque adhérent, après un bilan personnalisé, s'engage avec sa coopérative sur un volume d'activité.

Grâce à ces engagements précoces, la coopérative peut gérer ses achats et ses ventes pour optimiser le revenu de l'adhérent.







## ***Dynamique de groupe et alliances***

La coopérative a construit au fil des ans un véritable groupe autour de ses métiers collecte et approvisionnement.

Cette politique de groupe vise à garantir les débouchés des adhérents à travers une diversification maîtrisée et une optimisation des charges liées à des infrastructures lourdes. Elle se complète d'une démarche d'alliances, notamment avec les récentes participations dans des structures nationales comme Socopa.

Le groupe représente aujourd'hui un chiffre d'affaires de 360 millions d'euros, en progression de 1,6 % par rapport à l'exercice précédent.

### **> Les productions animales**

Cap Seine s'est engagée à construire des filières animales rentables afin de pérenniser le potentiel d'élevage de la région. Cette construction nécessitait d'assurer aux éleveurs les débouchés de leurs productions. Au travers de Prénor et de Socopa, les résultats 2005-2006 sont très satisfaisants.

#### **L'Union Normandie Vexin**

Cette usine d'aliments du bétail située à Bonsecours (76) emploie 22 personnes pour une production de 85 000 tonnes d'aliment concentré et un volume global d'aliments commercialisés de 107 000 tonnes. Elle réalise un chiffre d'affaires de 4,8 millions d'euros.

#### **La SAS Prénor**

Cette structure de collecte et de commercialisation de bovins est basée à Fontaine Le Bourg (76). Elle emploie 22 salariés pour un chiffre d'affaires de 135,6 millions d'euros.

En 2005, le nombre de bovins collectés par semaine était de 1 835 animaux.

#### **Socauvol**

Cet abattoir de volailles, situé à Vibeuf (76), commercialise 1 700 poulets et 700 pintades par semaine (8 000 pintades et 3 600 dindes à Noël !). Il emploie 11 personnes.

Une participation dans le groupe **Socopa** complète la démarche de sécurisation des débouchés pour la filière animale.

## > Les productions végétales

En productions végétales, la stratégie du groupe vise d'une part, à optimiser les moyens permettant d'assurer une rentabilité des filiales pour garantir un retour financier sur investissement pour la coopérative et d'autre part, à assurer les débouchés de ces productions en développant les participations et alliances.

### La SAS Odièvre

Négoce céréales-appro implanté dans le Val d'Oise et l'Oise, Odièvre a collecté en 2005/2006, 52 000 tonnes de productions végétales et réalise un chiffre d'affaires approvisionnement de 4,6 millions d'euros dont plus de la moitié en engrais. Elle emploie 12 personnes. Ses implantations se situent à Ivry le Temple, Domeliers (60), Théméricourt et Hérouville (95).

### La SARL Lético

Société de négoce céréales-appro, Lético travaille principalement sur les Yvelines, l'Oise, le Val d'Oise et l'Eure. Elle collecte 250 000 tonnes de céréales et oéloprotéagineux et réalise un chiffre d'affaires approvisionnement de 11,6 millions d'euros. Composée de 28 salariés, elle est basée à Gisors (27) et dispose d'une quinzaine de sites de collecte dont Saussay la Campagne (27), Génicourt, Magny en Vexin (95) et Orvillers (78).

### La SA Limagro

Société de négoce d'approvisionnement sur la Seine Maritime, elle réalise en 2005/2006 un chiffre d'affaires de 4,7 millions d'euros dont près de 2 millions en alimentation animale.

Basée à Limésy pour ses approvisionnements et au Saussay (76) où elle collecte pour le compte de Cap Seine, elle est constituée d'une équipe de 10 personnes.

## > Participations et Unions

Pour l'optimisation de ses achats et de sa commercialisation, Cap Seine est actionnaire de l'**Union InVivo** (structure nationale regroupant plus de 300 coopératives sociétaires), de **Sénalia** (silo public du port de Rouen) pour disposer de capacités de stockage et de l'Union d'approvisionnement **Terres de France**.

Pour assurer des débouchés industriels à ses adhérents, Cap Seine a également des participations dans l'**usine de diester** de Rouen et l'**Union Pollen** (recherche de valorisations industrielles et commercialisation du colza érucique).

Enfin, pour faciliter aux adhérents la gestion de la traçabilité, Cap Seine est membre du **GIE Norman Trace**.

## > Les structures support

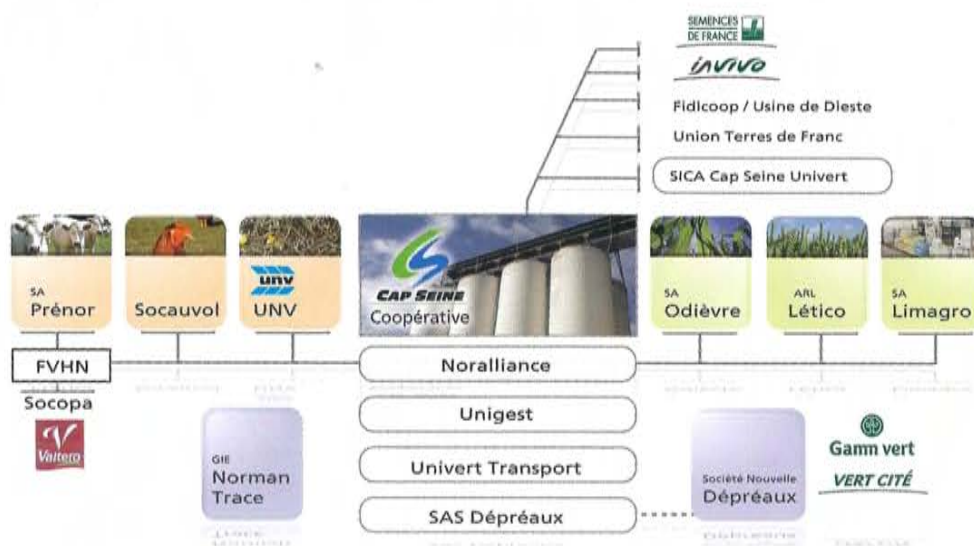
**Noralliance** porte une partie des participations de la coopérative Cap Seine, et **Financière Viande Haute Normandie** (FVHN) celles du secteur viande bovine.

**Unigest** centralise la trésorerie du groupe.

La **Sica Cap Seine** achète les approvisionnements pour le groupe Cap Seine et commercialise les céréales de Cap Seine et de la SAS Odièvre.

La **SAS Dépréaux** assure la location gérance de l'ensemble des magasins Gamm vert. Elle loue à la société nouvelle Dépréaux qui exploite l'enseigne Gamm vert, le fond de commerce et les immeubles des 19 jardineries.

**SARL Univert Transport** emploie 12 chauffeurs et assure une partie du transport des productions du groupe. Elle est basée à Fauville (27).







## ***Notre ambition, devenir la référence...***

**Le groupe Cap Seine s'est donné l'ambition de devenir, d'ici à une dizaine d'années, la référence pour les filières agricoles sur son territoire. Cette ambition nécessite de nouer des partenariats forts avec des groupes régionaux.**

**Elle nous engage à développer durablement de la valeur ajoutée dans ces filières et à assurer une rentabilité conforme aux attentes des adhérents et des clients.**

**Pour se donner les moyens de cette ambition, le groupe décline sa stratégie en quatre axes.**

### **> La satisfaction des adhérents et des clients**

#### **Renforcer la fidélisation des adhérents et développer les parts de marchés.**

Sur l'exercice 2005/2006, les augmentations de nos parts de marchés ont été significatives tant en appro qu'en collecte. Le développement de la fidélisation de nos adhérents est également largement engagé puisque Cap Duo (p.10) mais aussi Cap Phyto (p.15) ont connu au cours de ces derniers exercices, des progressions importantes dans toutes les régions.

Dans le secteur d'activité de la viande bovine, nos innovations technologiques (Kempen , Programme "3-6-9") et notre plan de relance porc (p.19) sont des atouts majeurs pour le développement de nos volumes et de nos parts de marchés.

#### **Renforcer la fidélisation des clients**

Les contrats que nous développons ou renouvelons avec nos acheteurs, mais aussi les relations engagées depuis quelques années auprès des meuniers locaux, nous permettent d'améliorer la fidélisation de nos clients.

Plus de la moitié de notre collecte est commercialisée sous contrat auprès de clients de référence dans l'alimentaire (meunerie, brasserie, grand export) ou des débouchés industriels (oléochimie, biocarburants...)(p.13).

#### **Mieux anticiper les besoins des clients et des adhérents**

L'offre de la coopérative doit continuer à s'adapter aux attentes des clients, avec des démarches de traçabilité et de mise en place de cahiers des charges (p 12-13), et à celles des adhérents, à l'image des services qui leur sont proposés (livraisons directes, les outils d'aide à la décision comme Farm Star...).



## > La performance économique

### Accroître la rentabilité du Groupe

Cap Seine poursuit une politique de renforcement de ses fonds propres pour investir dans les outils de collecte, les stations de semences, l'usine d'aliments, les magasins Gamm vert (p.22), le matériel de manutention, etc.... ainsi que dans différentes sociétés, comme Socopa (p.20), à travers des participations financières. Les investissements de l'exercice 2005/2006 s'élèvent à 6,2 millions d'euros.

La Marge Brute d'Autofinancement (MBA), en moyenne de 9 millions d'euros sur les 3 dernières années, devrait progresser pour atteindre l'objectif de plus de 10 millions d'euros en 2006/2007.

L'amélioration de cette rentabilité repose également sur l'accroissement de notre valeur ajoutée. Le développement des services en est le principal levier.

### Activer les alliances et développer les débouchés

En productions animales, notre politique d'alliance a déjà permis de retrouver des résultats équilibrés pour Prénor (p.20) et d'augmenter nos parts de marché. Notre entrée au capital de Socopa a conforté les débouchés de nos adhérents avec l'appui d'un groupe national reconnu et solide. Cette construction de la filière est faite dans l'intérêt de l'élevage régional.

En productions végétales, nos fonds propres nous permettront de participer au développement des biocarburants (p.12) et de la chimie verte assurant ainsi de nouveaux débouchés aux adhérents de la coopérative.

## > L'optimisation de l'organisation

### Optimiser les ressources

Les ressources logistiques constituent un poste extrêmement lourd dans une structure de collecte et de distribution. Cette optimisation est donc particulièrement stratégique. Un poste "ordonnancement" a été créé pour s'attacher à la planification des mouvements de marchandises afin de satisfaire au mieux le client final et optimiser les coûts.

Des réflexions sont en cours pour développer des débouchés de proximité (Bioéthanol à Lillebonne (76), meuniers régionaux...) et pour étudier la nécessité d'un investissement sur la région Caux Boucles de Seine, pauvre en infrastructures de stockage et de travail du grain.

### Consolider le système d'information

Le système d'information nécessitait d'être adapté à l'évolution de notre métier. Sa refonte complète depuis son déploiement en 2005/2006 pour les approvisionnements a engendré quelques difficultés. Avec la partie collecte, actuellement en phase de test, il apportera des évolutions significatives pour les utilisateurs comme pour les adhérents.

### Cap Seine, Bien + qu'une coop !

Cette nouvelle signature vient enrichir le logo de Cap Seine. Elle traduit l'engagement du conseil d'administration, de la direction et des salariés auprès de l'ensemble des adhérents et des clients afin de les satisfaire toujours plus.

Tout en soulignant nos valeurs de la coopération, cette signature exprime l'ambition de l'entreprise de devenir la référence dans les filières agricoles. **Toujours plus d'innovation, de débouchés, de proximité, de sécurité et de performance.**



## > La mobilisation des ressources humaines

### Développer la responsabilisation et la motivation des collaborateurs

En développant la communication interne sur le projet d'entreprise et le management par les objectifs, Cap Seine s'applique à renforcer la responsabilisation de chacun.

Convention interne, réunions au sein des services commerciaux mais aussi administratifs, réunions cadres, chaque rencontre contribue à une plus grande transparence de l'information et un meilleur partage des objectifs.

### Pérenniser un bon niveau de compétence et promouvoir l'innovation

Cap Seine met en oeuvre un plan de formation solide dans lequel des démarches innovantes comme le tutorat (p.26) sont encouragées.

La coopérative développe également ses relations avec l'enseignement (ESC de Rouen, enseignement agricole...).

### Garantir la sécurité au travail

Cette orientation fait partie des axes prioritaires développés par l'entreprise. La création d'un poste de chargée de mission sécurité et prévention du risque en témoigne. Le plan de sécurité démarré il y a 18 mois devrait aboutir en juin 2007 (p.26).





De la production à la transformation, Cap Seine a su développer ses compétences et son savoir-faire pour s'engager dans un challenge filières. Recherche et Développement, outils d'aide à la décision et conseil technique, ces services sont indispensables à des démarches de certification. Ils contribuent à la fidélisation des adhérents et conjuguent compétitivité, rentabilité et respect de l'environnement.

# Les métiers du grain

## La collecte

### > Un stockage sécurisé

Sur les 890 000 tonnes de productions végétales collectées par la coopérative, les 2/3 sont réceptionnées à la moisson.

La marchandise est alors analysée afin d'identifier sa qualité (poids spécifique, humidité, taux de protéines, indice de Hagberg...). La rémunération et l'orientation du produit en dépendent.

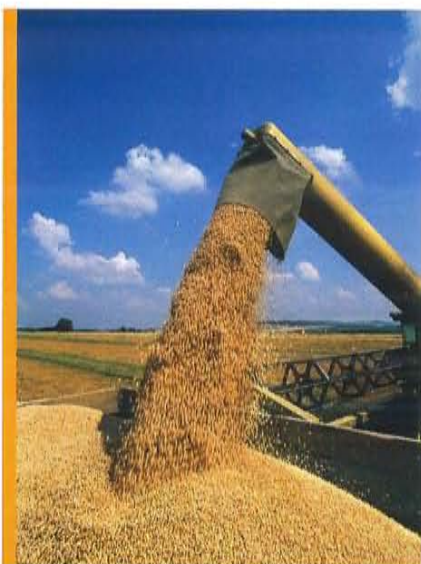
Une faible quantité de ces volumes est commercialisée directement mais la majeure partie est acheminée vers les silos et centres de travail du grain. Séché, calibré, mélangé ou au contraire isolé, le grain est alors stocké en attente de sa commercialisation tout au long de l'année. La capacité de stockage de la coopérative est de 761 000 tonnes.

En moyenne, un tiers des volumes commercialisés par la coopérative est stocké chez les adhérents. La coopérative leur propose dans ce cas des conseils et l'accompagnement nécessaire à une conservation saine et de qualité.

Plusieurs possibilités s'offrent aux adhérents pour la commercialisation de leurs récoltes : Cap Duo, Cap Marché, Cap Clients, Capmatif ou Cap Céréaliment, en fonction des priorités et de la volonté de chacun.







### Collecte 2005 : sous le signe du Cap Duo

Le contexte climatique difficile de l'hiver 2004 et du printemps 2005 a conduit à une moisson décevante. La collecte totale, grâce à des reprises de parts de marchés significatives (plus de 16 000 tonnes) s'est tout de même élevée à 890 000 tonnes au niveau de la coopérative et à 1 200 000 tonnes pour le groupe, limitant ainsi la baisse à 7 % en volume. Les achats de productions végétales auprès des adhérents ont été réalisés pour les trois quarts en Cap Duo, une offre coopérative basée sur une commercialisation optimisée sur l'ensemble de la campagne.

### Collecte 2006 : les preuves d'une mutualisation réussie

La collecte de blé 2006, étalée du 8 juillet au 11 septembre, s'est élevée à 635 000 tonnes au 30 septembre, soit 2 % de plus que l'année 2005 à la même date. La moyenne des taux de protéines du blé est de 12,6 %.

Cette moisson, malgré des conditions climatiques difficiles, a confirmé le rôle d'organisme stockeur de la coopérative et l'intérêt de la mutualisation du travail du grain (capacités de stockage, séchoirs, création de lots homogènes ...).

Cette année encore, les gains de parts de marchés ont été significatifs. La commercialisation de la collecte 2006 de Cap Seine a démarré sur un marché porteur. Un volume de production mondiale extrêmement faible et une demande plus forte que prévue expliquent l'essentiel de cette hausse des prix.

#### Qualification « sécurité alimentaire »

Cap Seine est certifiée "sécurité alimentaire" pour le travail et le transport du grain. Cette certification reconnaît la capacité de la coopérative à maîtriser les risques alimentaires dans le domaine des mycotoxines, résidus pesticides, corps étrangers (verre, ...).



### Zoom sur : Capmatif et Cap Options le succès d'une offre adaptée

Le Capmatif est un système de vente qui permet aux adhérents de commercialiser leur production sur les marchés à terme, en particulier sur la campagne suivante. Chaque adhérent détermine le prix objectif de vente de sa future production, pour un volume et une échéance déterminée suivant les règles de Capmatif. Si ce prix objectif croise le cours du Matif, la vente est réalisée pour l'adhérent et toutes les formalités sont assurées par la coopérative (dépôt de garantie, appel de marges ...).

Capmatif est proposé en blé par lot de 50 tonnes, en colza par lot de 50 et 25 tonnes, c'est le Mimatif, une offre exclusive Cap Seine.

Cap Options est un outil d'optimisation de la commercialisation. Il est basé sur les systèmes d'Options complétant les différents contrats "physiques" proposés. Cet outil est en plein développement depuis deux ans.

#### 8 centres de travail du grain

Ces centres spécialisés et dotés de matériel performant (humidimètres, séchoirs, calibreurs, infralyseurs, nettoyeurs, qualimètres ...) assurent la mise aux normes qualitative du grain et complètent le travail des silos de réception pour préparer une marchandise de qualité.



Pour la 4<sup>ème</sup> année consécutive, Cap Duo confirme ses performances. Il assure une commercialisation sereine et compétitive des productions des adhérents face aux aléas des marchés. Le prix final payé au producteur (acompte moisson + compléments de prix au fil de la commercialisation), se situe au-dessus de la moyenne des prix de marchés.

Aujourd'hui, 3 tonnes sur 4 sont commercialisées en Cap Confiance avec les adhérents. Cette contractualisation d'avant moisson permet à la coopérative d'engager à son tour des volumes conséquents avec ses clients, assurant ainsi les débouchés.

En utilisant l'ensemble des outils de gestion du risque existants sur les marchés céréaliers, Cap Seine peut offrir à ses adhérents une rémunération optimale en toute sécurité.





## La commercialisation

### > Une démarche de fidélisation

Le groupe Cap Seine gère la commercialisation d'une collecte de près de 1,2 million de tonnes de productions végétales. Les adhérents ont accès à des marchés variés bénéficiant ainsi d'une garantie de débouchés et de rémunération.

Cap Seine commercialise l'essentiel de sa production à l'export mais augmente chaque année les volumes engagés dans une démarche de fidélisation de ses clients.

Que ce soit à l'export ou sur des marchés locaux, des volumes croissants de marchandise sont contractualisés avant même la récolte (contrats cadres en meunerie, malterie, amidonnerie, diester, ...) et répondent à des cahiers des charges précis et exigeants.

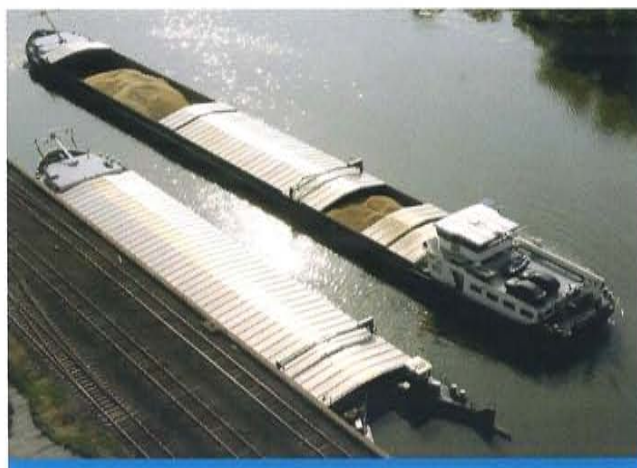
La collecte du groupe est commercialisée à l'aide d'outils de vente innovants permettant une meilleure gestion du risque sur un marché de plus en plus fluctuant et complexe.

#### La démarche "Cap Clients"



Pour les débouchés les plus spécifiques (meunerie, malterie), la contractualisation en Cap Clients avec les adhérents a permis une valorisation financière significative par rapport au blé standard rendu Rouen. Des primes traçabilité conséquentes ont été versées aux adhérents.

La démonstration de l'implication des adhérents de Cap Seine pour produire des céréales de qualité tout en préservant la sécurité alimentaire et l'environnement est faite. Cette démarche de progrès est mise en œuvre par la majorité des adhérents et doit continuer à être encouragée. Avec les colzas éruciques et les nouveaux hectares de blé éthanol, nous atteindrons 58 000 ha en 2007.





## **Zoom sur : des blés haut-normands pour Lillebonne**

L'usine Sodes, rachetée en 2004 par BENP Lillebonne (Bio-Ethanol Nord Picardie) dont font partie, le groupe sucrier Téréos (59), Agralys (28) et Epis Centre (18), s'agrandit d'une nouvelle unité de production en 2007 pour un investissement de 130 millions d'euros.

Les agréments de production d'éthanol de blé déjà obtenus permettront à l'usine de transformer 840 000 tonnes de blé produisant ainsi 3 millions d'hectolitres d'éthanol et 300 000 tonnes de drèches.

Le groupe Cap Seine trouvera dans cette usine un débouché pour sa collecte annuelle de blé à hauteur de 5 %.

### **> Les marchés 2005 / 2006 : atones pour l'ensemble des productions**

Très peu de restitutions ont été accordées et les volumes mis à l'intervention ont été considérables (3 millions de tonnes en blé et 4 millions de tonnes en maïs pour la communauté européenne).

Au printemps, la grippe aviaire a eu de plus un impact négatif sur les débouchés en alimentation animale.

Les cours n'ont que peu évolué. Le blé a démarré à 104 - 105 €/tonne FOB Rouen pour évoluer à 110 €/tonne en toute fin de campagne et seulement pendant quelques semaines.

### **> De l'alimentation à la chimie verte**

Près de 1,2 million de tonnes collectées par le groupe sont commercialisées en alimentation humaine ou animale, mais aussi vers les marchés des biocarburants et de la chimie verte.

Cette collecte provient de la coopérative (865 000 tonnes, hors semences), de Lético (250 000 tonnes) et de Odièvre (52 000 tonnes).

#### **La qualité "alimentation humaine" : près de la moitié des débouchés**

En 2005/2006, 430 000 tonnes de blés meuniers ont été commercialisées sous contrat à l'export ou chez des meuniers normands. 25 000 tonnes d'orge ont été livrées à la malterie de Rouen et 38 000 tonnes de colza alimentaire étaient destinées aux usines de trituration de Dieppe et de Rouen.

Pour les féveroles alimentaires et les pois jaunes, des opportunités très ponctuelles de marchés ont été valorisées à l'export.



#### **L'alimentation animale : plus de 40 % des volumes**

Les maïs, les pois, l'orge de mouture et les blés sont destinés aux grandes zones d'élevage de la communauté européenne (Bretagne, Belgique, Pays-Bas ...) ainsi qu'à l'export.

3 % de la collecte est valorisée en alimentation animale par la filiale UNV de Cap Seine.

#### **La chimie verte et les biocarburants : bientôt 10 % de la collecte du groupe**

Que ce soit à travers Pollen pour le colza érucique, en partenariat avec Diester Industrie pour le colza, ou plus récemment avec Agralys et Téréos pour le blé, la chimie verte représentera 10 % de la collecte du groupe.



Union de coopératives entre Cap Seine, Interface (27) et Sévépi (27), Pollen a été créée il y a 15 ans pour susciter des idées innovantes de valorisation agro-industrielle de fibres et d'huiles végétales.

Les coopératives ont coordonné depuis des programmes de recherche en partenariat avec des industriels pour formaliser des contrats de productions.

Avec 11 000 ha, Pollen est aujourd'hui le premier producteur européen d'huile de colza érucique et la valeur ajoutée dégagée pour les agriculteurs est bien maîtrisée.

Pollen triture les graines en partenariat avec Saipol et commercialise directement son huile.

Celle-ci est destinée aux plus grands groupes européens de la pétrochimie et est utilisée comme lubrifiant, surfactant ou additif dans l'industrie, la chimie ou encore les cosmétiques.

Pollen réalise avec Airbus des essais industriels pour formuler de l'huile de coupe. Cette huile présente en effet l'avantage d'être non polluante et non allergisante.





## Les agrofournitures

### > Qualité et rentabilité dans le respect de l'environnement

La coopérative propose à ses adhérents les agrofournitures et les conseils qui leur sont le mieux adaptés. Le service Recherche et Développement apporte des garanties sur la gamme proposée pour assurer des itinéraires techniques conjuguant efficacité, rentabilité et compétitivité. Le tout, dans le respect de l'environnement et de la législation.

Les volumes d'approvisionnement gérés par la coopérative permettent un accès privilégié au marché. C'est dans cette logique que Cap Seine a regroupé ses achats dans l'Union Terres de France. Quand les besoins sont maîtrisés à l'aide d'engagements d'achats pris par les adhérents, les prix d'achats peuvent alors être optimisés.

#### 2 stations de semences

Cap Seine dispose de son propre outil de production pour le blé, l'orge, les pois, les féveroles, avoines, seigle et lin. Ces outils permettent, d'une part de restituer la valeur ajoutée de cette production aux multiplicateurs adhérents, et d'autre part de profiter, par une forte capacité d'anticipation, des nouveautés et du progrès génétique. En 2005/2006, 192 000 quintaux sont produits, dont 98 000 quintaux pour le circuit court et 94 000 quintaux pour le circuit long.

### > La campagne 2005 / 2006

#### Semences : le conditionnement en doses se généralise

Cette campagne a été la première proposant une offre très élargie de la gamme blé disponible en doses ou big doses. Ce conditionnement permet à l'adhérent d'anticiper au mieux ses besoins en s'affranchissant du poids de mille grains (PMG). Le besoin se définit désormais en hectares. Le chiffre d'affaires des semences et doses de céréales est en hausse de 2 %, ce qui témoigne du bon accueil de cette innovation.



Avec le développement des livraisons directes en semences et en produits phytosanitaires, Cap Seine améliore le service de proximité offert à ses adhérents.

En 2006, 850 livraisons phytos et 450 livraisons semences ont été réalisées par des chauffeurs agréés. Réalisées avec des véhicules adaptés au transport de gros volumes de matières soumises à une législation "sévère", ces livraisons génèrent un gain de temps pour l'adhérent et limitent les ruptures de charges.



La campagne semences se termine cependant avec un chiffre d'affaires en baisse de 9 % qui s'explique essentiellement par le fait que les semences de lin sont désormais facturées en majeure partie directement par les coopératives linières. Les protéagineux sont également en baisse de 16 %. En revanche, les semences fourragères sont toujours en développement.

Les doses de maïs sont en retrait de 7 % pour des raisons de stocks d'ensilage, de développement des rations sèches et des zones chrysomèle.

Les doses de semences de colzas progressent de + 6 % mais les doses de blés hybrides et de betteraves sont en baisse.

### **Protection des plantes : adapter l'offre à la réglementation et au développement des résistances**

Grâce à des parts de marchés en hausse, le bilan de l'année est positif malgré les conditions climatiques du mois de mai peu propices aux applications. Le chiffre d'affaires Cap Phyto, l'offre morte saison de la coopérative, a progressé de 26 % en 4 ans.

Une bonne prise en compte des nouvelles contraintes techniques, avec une adaptation de la gamme et du conseil au développement des septorioses résistantes aux strobilurines ou des mélighètes résistantes aux pyrethrinoides par exemple, a conduit à une meilleure reconnaissance de la part d'adhérents toujours plus nombreux.

L'équipe des 49 agents technico-commerciaux de la coopérative intègre en permanence des préoccupations majeures dans leurs conseils et suivis : veille réglementaire, mise aux normes des locaux de stockage, mélanges, schémas d'assurance qualité et traçabilité et respect des bonnes pratiques.

### **Fertilisation : la nécessité d'anticiper ses positions**

En engrais azotés granulés, la campagne se termine sur des volumes équivalents à ceux de l'exercice précédent. Nos produits spécifiques comme le Fertiseine se sont encore développés.

Les engrais de fond simples, binaires et ternaires sont en baisse. Cependant pour les ternaires, la baisse (- 6 %) est nettement moindre que celle annoncée pour le marché régional (-12 %). En amendements, nos ventes sont en recul de 11 %, surtout sur les marnes et les produits banalisés.

Le marché de plus en plus fluctuant de ces matières doit encourager les adhérents à des prises de positions précoces pour se garantir un volume, une qualité et un meilleur prix !



Terres de France



### **Zoom sur : création d'une union régionale d'achats pour les approvisionnements : Union Terres de France**

Cap Seine, Noriap\* et le Gie Terre de France\*\* créent l'Union Terres de France, union d'achats d'approvisionnement dont l'objectif est d'améliorer la rentabilité des exploitations et les performances économiques des entreprises.

Cette union devra permettre de réduire le coût des intrants à moyen terme en concentrant les achats face aux trois principales multinationales phytosanitaires et en diminuant les coûts logistiques.

Elle permettra d'additionner les compétences des trois structures, de bénéficier des innovations technologiques et de maintenir un maillage étroit du territoire pour un service de proximité.

Les domaines d'activités concernés par l'activité de l'union sont les engrais, les phytos, les semences, les services (outils d'aide à la décision) et les agroéquipements (bâches, ficelles, ...).

\*Noriap : coopérative basée à Amiens couvre la Somme et la Seine-Maritime

\*\*Le Gie Terre de France, basé à Etrépigny regroupe 7 coopératives : Calq, CapaFrance, Force 5, SCA Noailles, Sevepl, UCAC, Valfrance.





## R & D, services et conseils

### > Le service Recherche & Développement : anticiper et tester pour mieux conseiller

Le service "R&D" teste, plusieurs années à l'avance, l'adaptabilité à notre région des variétés, molécules et itinéraires techniques qui seront préconisés aux adhérents.

Il les conseille pour adapter leurs productions aux besoins des industriels et transformateurs de leurs produits.

La ferme expérimentale d'Ordemare (76) et la plate-forme d'essais du Tilleul Lambert (27) alimentent les résultats techniques de la coopérative et permettent aux agriculteurs de voir les performances des nouveautés lors des visites d'essais.

L'évolution de la législation visant à diminuer le nombre de matières actives et à réglementer davantage leur utilisation, mais aussi le développement de résistances et de problèmes agronomiques nouveaux, obligent à proposer des solutions innovantes aux producteurs. La campagne 2006/2007 sera marquée par l'arrivée de molécules avec des modes d'actions différents.

Ces conseils, diffusés par les ATC et lors des réunions techniques, s'accompagnent d'un Guide des cultures édité annuellement.

#### Qualification "Agriculture raisonnée"

La coopérative réalise des diagnostics "agriculture raisonnée" pour permettre aux adhérents d'obtenir cette qualification. Le 16 mars 2006, la ferme expérimentale de Cap Seine a reçu sa qualification "agriculture raisonnée".

Le diagnostic préparatoire à l'audit a permis d'analyser l'ensemble des pratiques agricoles et en particulier de passer en revue les méthodes de gestion des produits phytosanitaires expérimentaux.

Cette qualification volontaire prouve l'engagement de la ferme expérimentale dans une démarche active de respect des bonnes pratiques agricoles, de la sécurité de l'exploitant, de respect de l'environnement et de la maîtrise de la sécurité alimentaire.



#### Zoom sur : les échanges en ligne

Les données de 16 % des 23 000 ha tracés ont été transmises informatiquement à la coopérative en 2005/2006. Grâce à la mise en place du site EDI Plaine, cette proportion sera amenée à progresser fortement en 2006/2007

Ce nouvel outil, proposé par le GIE Norman Trace, permet aux agriculteurs de saisir leurs itinéraires culturaux en ligne et de suivre leurs cultures en détail en diminuant la charge administrative liée à la traçabilité.

EDI Plaine permet aux agriculteurs de répondre aux nouvelles réglementations européennes et d'améliorer la qualité de leurs productions : à partir des analyses techniques extraites de l'outil, l'agriculteur pourra se positionner par rapport au groupe. De plus, cet outil autorise les échanges de données entre les différents logiciels.

Dès 2007, ce service sera intégré à l'Extranet de Cap Seine qui offrira d'autres services en ligne comme les avertissements techniques ou les analyses de marchés.





## > Les outils d'aide à la décision

Cap Seine a signé la Charte du Conseil en agriculture pour ses 49 ATC (agents technico-commerciaux). Le conseil délivré vise à apporter le meilleur service à l'adhérent en l'accompagnant avec des outils techniques, sources de progrès et de rentabilité.

Les outils d'aide à la décision (O.A.D) permettent de piloter rendement et qualité dans le respect de l'environnement. Ils sont indispensables à la justification des pratiques agricoles.

### Pour l'optimisation de la fertilisation

A côté des outils traditionnels du pilotage de la fertilisation comme Ramsès, N-tester, Jubil ou la méthode des bilans, la coopérative propose deux approches innovantes à ses adhérents : Farmstar et Epiclès.

Farmstar concerne aujourd'hui 1 parcelle sur 3 et couvre 20 000 hectares de blé et de colza.

En 2006/2007, Epiclès devrait concerner 300 exploitations.

### Pour l'optimisation de la protection des plantes

Pour la lutte contre la virose, Cap Seine a ainsi mis en place 14 "plaques engluées" pour mesurer l'évolution du parasitisme lié aux insectes (pucerons, cicadelles ...) et déclencher des alertes.

Dès 2007, Septochamp, un outil simple de la mesure de la septoriose au champ, sera distribué aux adhérents pour permettre de décider du déclenchement ou non du traitement.

## > Le laboratoire

Basé à Bonsecours, sur le site de l'usine d'aliments, le laboratoire de Cap Seine effectue chaque année plus de 20 000 analyses. Il est au service des adhérents pour toutes les analyses nécessaires à la mise en œuvre des outils d'aide à la décision mais aussi de façon ponctuelle pour leurs analyses de terre, de lisier, d'ensilages, etc.

## > L'environnement

Le respect de l'environnement est une préoccupation récurrente pour l'ensemble des activités de Cap Seine, tant dans le choix des itinéraires culturaux que pour le développement des outils d'aide à la décision.



Cap Seine s'est engagée dans une démarche nationale de développement de jachères apicoles, un moyen de renforcer les colonies d'abeilles, un plus pour favoriser la biodiversité.

### Une démarche volontariste de gestion des déchets

La collecte des emballages vides de produits phytos représente 60 % du tonnage de bidons mis sur le marché par la coopérative. Cette démarche, initiée par Cap Seine il y a 8 ans est aujourd'hui financée par les fabricants via l'association Adivalor.

En collaboration avec la chambre d'agriculture de l'Eure, Cap Seine collecte également les bâches d'ensilage et les films d'enrubannage ("PAU" : Plastiques Agricoles Usagés). Cette opération est soutenue par le conseil général de l'Eure. Le taux de collecte avoisine les 50 %.

Troisième collecte haut-normande, les produits phytos non utilisés ("PPNU"). L'objectif initial d'apurement des stocks a été atteint. Cette collecte est financée par Adivalor et par des fonds du ministère. Cap Seine a mis à disposition 9 sites et 18 personnes pendant la durée de cette collecte.



#### Farm Star et Epiclès : une gestion globale de la fertilisation

Farmstar apporte aux adhérents un conseil personnalisé sur la conduite culturale des céréales et des colzas. Ce service d'imagerie satellitaire, développé en partenariat avec les chambres d'agriculture haut-normandes, est disponible sur la majorité du territoire de Cap Seine.

20 000 hectares sont aujourd'hui suivis par cet outil de pilotage qui permet d'ajuster, grâce aux photos satellites traduites par les modèles agronomiques d'Arvalis, la fertilisation des parcelles avec une précision maximale. L'adhérent reçoit, en plus des cartes, un conseil personnalisé par son ATC.

Epiclès est un outil de conseil et de prescription qui aborde la fertilisation globale (N, P, K, CaO, MgO) de l'exploitation.

Il est adapté aux exploitations d'élevage pour une valorisation précise des effluents mais aussi pour les grandes cultures. Il permet le calcul exact des besoins suivant le type de sol, la rotation, les pratiques culturales ou encore les données météorologiques.

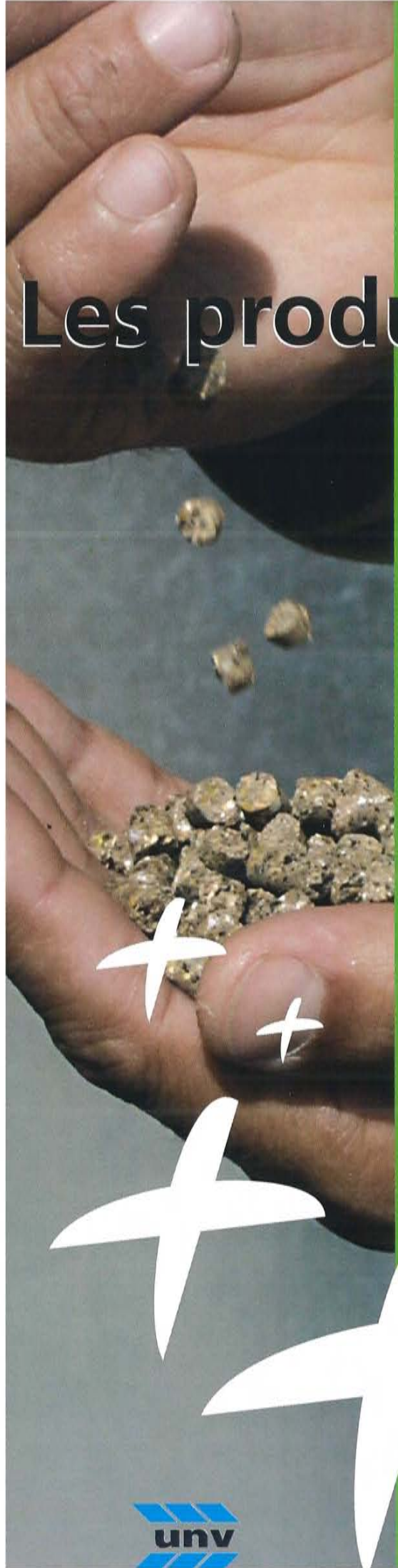




**CAP SEINE**  
— Bien + qu'une Coop ! —







En plus de sa mission de production et distribution en nutrition animale, le groupe Cap Seine est impliqué dans les filières par le biais de partenariats et de participations.

# Les productions animales

## *Nutrition animale et UNV*

### > Une démarche qualité permanente

Le groupe Cap Seine dispose d'une usine de production d'aliments du bétail, l'UNV (Union Normandie Vexin) et d'un réseau de distribution et de conseillers nutrition animale au niveau de la coopérative.

Plus de 100 000 tonnes d'aliments et de matières premières sortent de l'usine tous les ans. Elles sont distribuées majoritairement auprès des adhérents de la coopérative mais également auprès des libres-services Gamm vert pour le grand public et d'autres clients distributeurs.

L'intégralité de l'outil de fabrication est certifié ISO 9001 version 2000 par l'AFAQ. Cette certification, ainsi que les multiples agréments obtenus dans le cadre de démarches qualité spécifiques, visent à assurer la traçabilité et la sécurité pour les éleveurs comme pour le consommateur.

UNV fabrique également une gamme spécifique enrichie en Oméga 3.

Six conseillers spécialisés en nutrition animale accompagnent les ATC pour apporter leurs conseils aux éleveurs. Ils sont encadrés par une équipe de nutritionnistes multi-espèces dont un vétérinaire.





La coopérative travaille en partenariat avec Inzo<sup>o</sup>, première firme service française.

La gamme de produits et de conseils proposée aux éleveurs couvre toutes les espèces, tant en aliments composés ou en matières premières, conditionnées en sac ou vrac qu'en minéraux, produits d'hygiène ou produits nutritionnels.

Que ce soit pour la mise en place d'un élevage ou d'un nouvel atelier, le suivi de la ration ou le développement d'une nouvelle technologie, les conseillers sont en permanence à l'écoute des besoins des adhérents.

Le laboratoire d'analyses de Cap Seine assure le contrôle des échantillons nécessaires à la traçabilité et offre également ses services aux éleveurs pour connaître par exemple la qualité de leur ensilage de maïs et adapter ainsi leur ration.

## > Activité 2005/2006

L'année 2005/2006 a été marquée par un recul de l'activité porc (-1 800 t) compensée en grande partie par une progression de l'activité ruminants en hausse de 1 500 t (+ 3,6 %).

En viande, une bonne synergie entre les équipes Cap Seine, Prévert et Prénor a permis l'accompagnement des éleveurs dans l'installation de nouveaux ateliers d'engraissement.

Les hausses de tonnages résultent également du développement des rations sèches, tant en lait avec Kempen qu'en viande avec le programme "3-6-9".

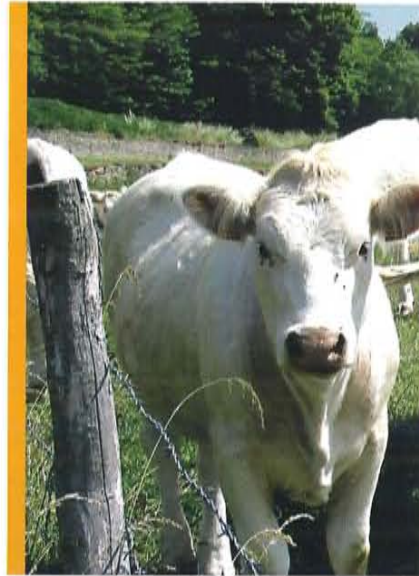


Cap Seine propose une nouvelle technique en nutrition animale pour les éleveurs laitiers à la recherche de temps et de rentabilité : la ration sèche Kempen.

Ce système d'alimentation est basé sur la distribution à volonté de concentré (75 % de la ration) en complément de foin grossier (25 % de la ration).

Il permet la simplification du travail mais aussi des gains techniques en quantité comme en qualité.

Ce changement de conduite nécessite un audit économique préalable réalisé gratuitement par la coopérative



### Le programme "3-6-9"

Programme complet d'alimentation, il permet de répondre à l'ensemble des pratiques de l'éleveur que ce soit en complément d'un maïs ensilage (avec 3 kg de complément), en ration sèche (9 kg de complément) ou avec un système intermédiaire (6 kg de complément).

Le système "ration sèche" se développe tant pour les performances techniques qu'il permet d'atteindre que pour les solutions de simplifications qu'il apporte.

Les technico-commerciaux disposent d'un nouvel outil informatique de simulation personnalisé pour affiner les études de rations avec les éleveurs.



### Zoom sur : un plan de relance porc

Une forte baisse du tonnage en aliment porc a conduit la coopérative à mettre en place un plan de relance pour cette production. L'objectif est de sensibiliser les adhérents à l'intérêt que peut représenter cette production pour favoriser l'installation ou le développement d'ateliers porc. Trois modules sont proposés : naisseur, naisseur engraisseur ou engraisseur.

La mise en place se fait avec l'aide de Cap Seine pour l'alimentation et d'Agrial pour le peuplement et la mise en marché.

L'objectif est de 5 installations d'ateliers porc dans notre région.





## La filière Viande

### > La viande bovine

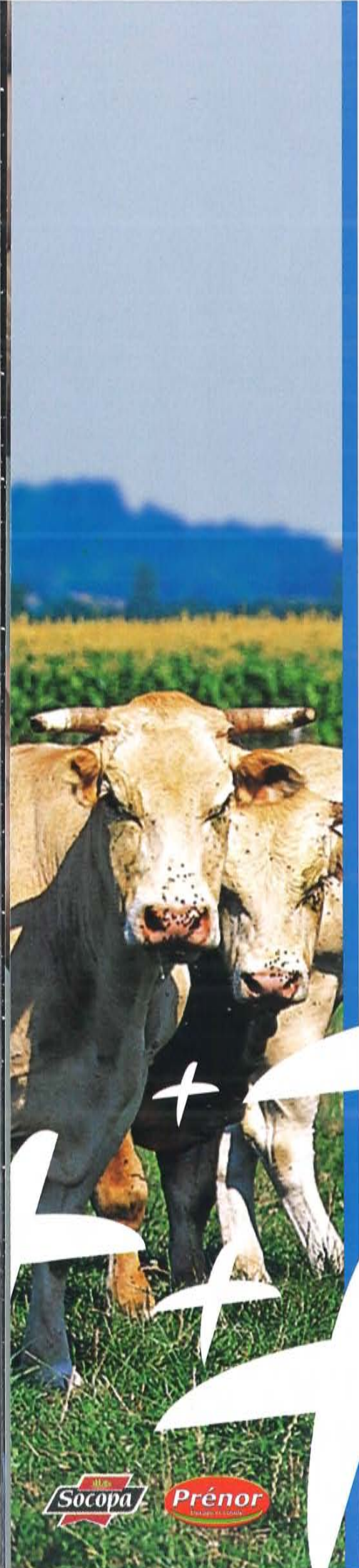
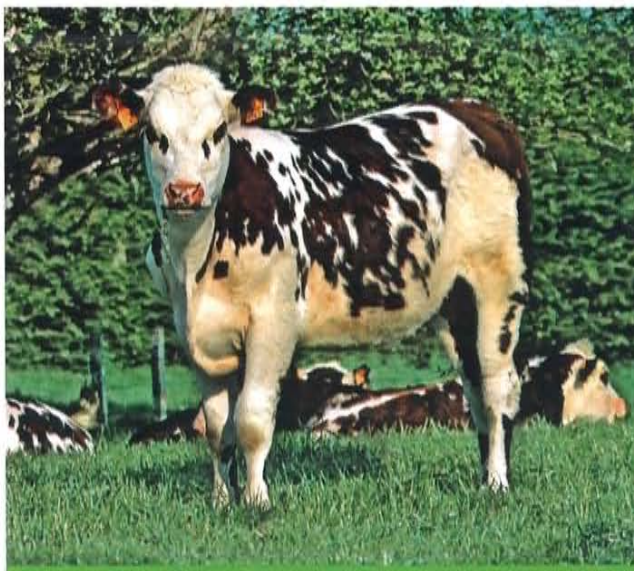
Le groupement Prévert Production organise la production par la connaissance de l'offre, la recherche de débouchés valorisants et la contractualisation entre les producteurs et les distributeurs. Il offre à ses éleveurs un accompagnement technique et sanitaire dans un souci de rentabilité et de qualité.

La société Prénor, filiale à 50 % de Cap Seine et de Socopa, traite plus de 100 000 animaux abattus notamment dans les abattoirs de Socopa Le Neubourg (27) ou Gacé (61) et animaux maigres destinés à l'engraissement. Elle réalise un chiffre d'affaires de 135,6 millions d'euros.

Au sein d'une équipe de 22 personnes, 8 acheteurs se répartissent le territoire. Cette équipe, restreinte mais organisée, est motivée par le volume et l'innovation. Elle travaille dans le respect du fournisseur et du client.

En 2005/2006, Prénor a connu une augmentation significative des achats de bovins dans un contexte de diminution des cheptels. Il s'agit donc d'une nette augmentation de la part de marché qui marque la reconnaissance de cette entreprise pour son sérieux, sa rigueur et la qualité de ses services.

L'activité élevage (mise en place d'animaux maigres) a doublé. Ceci doit permettre de conforter l'activité viande et de développer les partenariats et la vente d'aliments par Cap Seine pour mettre en production des animaux de qualité correspondant aux besoins des clients de Socopa.







Parallèlement à l'activité hebdomadaire de mise en place d'animaux d'élevage, le développement est soutenu par deux actions :

1. les deux ventes annuelles de maigres sur le site de Fontaine le Bourg, lieu de commerce, de rencontres et d'échanges entre les éleveurs, Prévert, Prénor, Cap Seine et les services connexes (vétérinaires, soins bovins, ...),
2. la mise en place de programmes de production en Jeunes Bovins Blancs et Jeunes Bovins Prim'Holstein.

Prénor poursuit ainsi ses objectifs en s'appuyant sur le groupement de producteurs Prévert :

- Développer encore et toujours la part de marché sur la région Haute Normandie et les départements limitrophes.
- Proposer des schémas de production rémunérateurs en associant l'éleveur, Cap Seine, Prénor, Prévert et les clients de Socopa.
- Se positionner en acteur régional fort dans le négoce d'animaux d'élevage.

### + de débouchés

La construction de filières animales rentables pour les éleveurs de la région nécessite de leur offrir une garantie de débouchés après les avoir accompagnés dans la production.

A travers les démarches de partenariat avec Prénor et Socopa, mais aussi Agrial pour le porc, les productions animales trouvent une valorisation soutenue par une stratégie de marque : Valtero.



### Zoom sur : un programme spécifique Blond d'Aquitaine Rajeuni

Afin d'accompagner les éleveurs souhaitant s'investir dans un atelier d'engraissement et leur assurer une valeur ajoutée, Prénor leur propose depuis l'exercice dernier un programme "Jeunes Bovins".

Les jeunes bovins sont fournis par Prénor et le financement est soutenu par le Crédit Agricole ou le Crédit Mutuel. Cap Seine assure un suivi et un approvisionnement en aliment. Le suivi élevage et la conformité produit sont réalisés par Prévert. Socopa et son client s'engagent alors sur une rémunération intéressante pour l'éleveur si le produit est conforme.

#### Socauvol

En volailles, Cap Seine est actionnaire de la SA Socauvol. Cet abattoir commercialise en moyenne 2400 volailles par semaine. En 2005/2006, les volumes ont subi l'impact de la grippe aviaire. Sur plus de la moitié de l'année, les volumes ont été divisés par deux, soit une baisse de 30 % sur l'année.

Depuis septembre 2006, l'activité a retrouvé un cours normal.

#### 2005/2006

90 000	poulets
44 000	pintades
4 000	dindes



# La distribution verte

Le groupe Cap Seine capitalise sur son expertise et son savoir-faire agricole : d'une part, pour séduire une large clientèle rurale avec son réseau de magasins Gamm vert spécialisés dans le domaine du jardin et du petit élevage, et d'autre part pour conseiller les professionnels des espaces verts des collectivités locales ou les horticulteurs avec son activité Vert Cité.

## Gamm vert

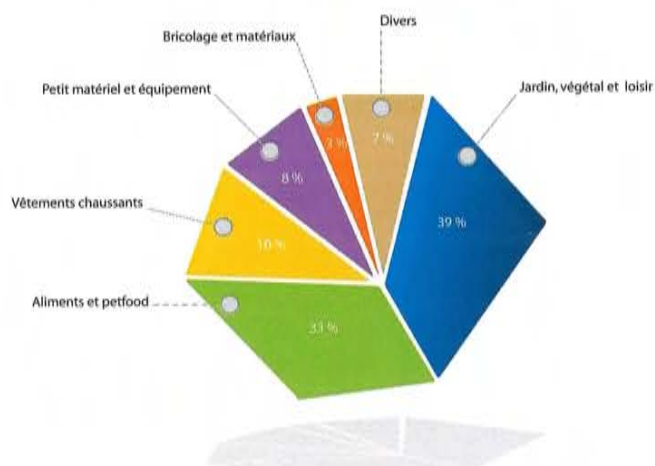
### > L'enseigne leader des loisirs verts

L'enseigne nationale Gamm vert compte plus de 750 magasins en France. Les 19 magasins haut-normands sont exploités par la société nouvelle Dépréaux, filiale de Cap Seine.

Dans ces magasins, d'une surface de 250 à 1 000 m<sup>2</sup>, 70 conseillers vendeurs et responsables de magasins proposent à leurs clients des produits de jardinage et d'aménagement extérieur, des végétaux, de l'alimentation pour animaux domestiques ou d'élevage mais également une gamme de vêtements - chaussures et du matériel de bricolage.

Avec plus de 500 000 passages en caisse, le chiffre d'affaires des 19 magasins sous enseigne Gamm vert a progressé de 2,5 % pour s'élever à 14,5 millions d'euros.

Pour la troisième année consécutive, Gamm vert a gagné des parts de marché malgré un contexte climatique défavorable au printemps.



L'activité jardin se développe et représente près de 40 % du CA.



### Zoom sur: le magasin de Beuzeville, doubler l'activité

Le magasin de Beuzeville a emménagé dans les locaux de la jardinerie "Jardins du Terroir" reprise par le groupe. Le site a été entièrement réaménagé. L'objectif de doubler le volume d'activité dans cette zone à fort potentiel est en passe d'être atteint.



Le jardinage conforte sa position dominante au sein de nos magasins. Les ventes de végétaux poursuivent leur progression (+13,75 %) et dopent les ventes de produits pour jardin (+5,82 %)

L'activité aliments, qui représente un tiers du chiffre d'affaires, a connu une faible régression (-2,4 %). L'impact de la grippe aviaire a pénalisé les ventes d'aliments basse-cour (-9 %), qui pèsent pour près de la moitié sur cette famille, mais a été compensé par une augmentation de parts de marché en aliments chiens-chats, ainsi qu'en cheval.

Les ventes en vêtements-chaussants, qui représentent 10% de notre chiffre d'affaires, se stabilisent après plusieurs années de progression.

La part des produits et accessoires d'élevage reste stable à près de 8 % du chiffre d'affaires, malgré l'impact grippe aviaire.

En bricolage, matériaux et équipements, le recentrage de la gamme se poursuit, cette famille ne pesant plus aujourd'hui que 3 % du chiffre d'affaires.

## Vert Cité

### > le spécialiste des collectivités locales

Vert Cité a pour vocation d'être l'interlocuteur privilégié des responsables espaces verts des collectivités locales et des horticulteurs, pour les conseiller et les approvisionner en fertilisants, terreaux, produits phytosanitaires et outillages spécifiques.

4 conseillers Vert Cité accompagnent leurs clients au quotidien et leur apportent les conseils techniques appropriés.

La conjoncture est tendue sur les marchés publics. La prise en compte plus forte des facteurs environnementaux entraîne une baisse du marché et l'accroissement des procédures d'appels d'offres écrase les marges.

Malgré ce contexte difficile, Vert Cité a accru son chiffre d'affaires de 7% et conforté son résultat économique.



### VERT CITÉ



Gamm vert - Dépréaux assure la livraison à domicile de terreaux, terres de bruyère et écorces de pin pour des volumes importants (1 et 1,5 m³)



# Les hommes et la gou

Les valeurs coopératives sont fortement affirmées dans l'identité du groupe Cap Seine. Les administrateurs, et les délégués représentant les adhérents, sont garants de leur bonne mise en œuvre. Les collaborateurs, impliqués à tous les niveaux, sont fortement responsabilisés et motivés.

## Un homme, une voix

### > Le conseil d'administration

Composé de 22 administrateurs, le conseil d'administration se réunit dix fois par an pour fixer les grandes orientations et définir la stratégie de l'entreprise.

Ce conseil compte également des administrateurs stagiaires afin d'assurer la succession des administrateurs sortants et accueille un administrateur des Jeunes Agriculteurs.

Les administrateurs sont élus par les 199 délégués de sections, courroies de transmission entre les 4 000 adhérents actifs et le conseil. Les délégués contribuent à la bonne marche de l'entreprise par le travail qu'ils réalisent au sein des commissions spécialisées et des comités de régions.

### > La vie de la coopérative

#### Les commissions spécialisées

Au nombre de 6, elles travaillent sur la définition des nouvelles orientations et font des propositions au conseil d'administration.

#### **Zoom sur: la commission bioénergies**

Cette commission, créée début 2006, réunit une dizaine d'adhérents. Son objectif est de conforter les débouchés et la valorisation non alimentaire des productions de nos adhérents. Parmi ses premiers travaux, la participation de Cap Seine à un avant-projet de pôle d'excellence rurale dans lequel la coopérative contribuerait à mettre en place une unité de biogaz.



# ernance coopérative



## Les comités de régions

Animés par les administrateurs de chaque région, ils permettent de discuter en petit comité et à l'échelle locale des activités et du fonctionnement de la coopérative et de ses dépôts.

Ils organisent une fois par an des visites ou réunions thématiques. C'était le cas cette année avec l'usine d'aliment du bétail et du laboratoire d'analyses de la coopérative, Sénalia (les silos portuaires de Rouen) ou encore Saipol (l'usine de trituration de colza de Dieppe).

## L'accueil des Jeunes Agriculteurs

L'objectif est de convaincre le "jeune" des atouts et des services rendus par sa coopérative. Cette année, 111 jeunes ont bénéficié d'un accueil privilégié sous forme d'un contrat d'aide et de partenariat. Ce contrat, d'une durée de deux ans, favorise les rencontres entre le jeune et sa coopérative, l'aide financièrement, l'encourage dans des investissements modernes comme l'informatique, les analyses et la certification de son exploitation.

## d'Ambitions partagées

Le conseil d'administration partage des ambitions fortes tant en productions animales que végétales dans un souci constant du partage du risque.

En productions animales, les débats autour de la prise de participation dans Socopa ont toujours été tournés vers le revenu des éleveurs.

En productions végétales, malgré un décollage des prix du blé alimentaire, la volonté d'investir dans le bioéthanol constituait une ambition unanimement partagée pour assurer des débouchés.



## > La direction

Un organigramme simplifié pour une optimisation de l'organisation





## > La vie sociale

### Les équipes

Au 30 juin 2006, l'union économique et sociale Cap Seine (Cap Seine, Odièvre, UNV, Univert Transport) emploie 429 salariés.

La masse salariale est stable sur les dernières années.

Avec l'ensemble des filiales et sociétés gérées par Cap Seine, cet effectif s'élève à 593 personnes. Dans un environnement agricole en perpétuelle évolution, les métiers de la filière agricole doivent s'adapter aux nouvelles exigences.

Pour ce faire, Cap Seine va mettre en place une démarche formalisée de la gestion prévisionnelle des emplois et des compétences. L'objectif est d'optimiser : l'organisation, la mobilité professionnelle des hommes et des femmes et le développement des plans de formation.

### Un budget formation multiplié par deux

Pour faire face à l'évolution de ses différents métiers, Cap Seine s'applique à proposer à l'ensemble des salariés des formations adaptées à leurs besoins et au développement de leurs connaissances. Le budget de formation est deux fois plus élevé que la norme.

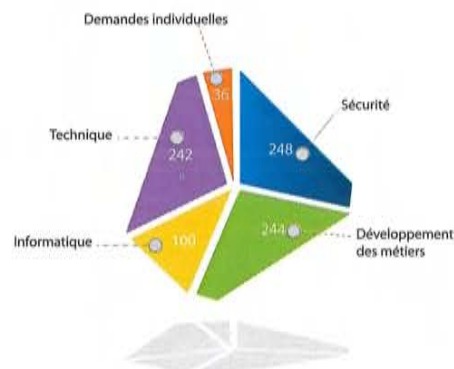
### de Sécurité

Pour chaque site, un recensement des risques a été effectué conduisant à définir les mesures à prendre dans de nombreux domaines :

- équipements de protection individuelle
- informations/consignes
- analyse des informations manquantes
- sécurisation des postes en hauteur
- sécurisations électriques
- investissements suite aux réunions CHSCT, bilans/visites de sites.

Chacun doit se responsabiliser et les tuteurs ont un rôle essentiel à jouer dans ce sens.

La sécurité, c'est l'affaire de tous !



La formation : un budget représentant 2,2 % de la masse salariale.  
Répartition par thème en nombre de jours.



### Zoom sur : la convention interne, une réunion adaptée à l'échange et la communication

La première convention interne du personnel qui s'est déroulée le 9 juin 2006 au Zénith de Rouen, a permis d'améliorer la communication interne et de renforcer le partage de la stratégie d'entreprise par l'ensemble des salariés du groupe. Alliant information, échange et convivialité, cette journée a témoigné d'une forte culture d'entreprise et a constitué un événement marquant de l'année 2006.

### Le tutorat

Cette démarche constitue une innovation majeure dans le domaine de la formation. Partant du principe que de nombreuses personnes détiennent un savoir-clé, une expérience qu'ils peuvent transmettre à d'autres collègues, et que bien souvent les formations existantes ne correspondent pas exactement aux besoins, la coopérative a identifié des tuteurs missionnés pour former leurs collègues.

Les principaux postes concernés par le tutorat sont les magasiniers et les secrétaires de terrain. Ces postes, plus directement touchés par l'évolution de nos métiers, vont en effet devoir rapidement s'adapter aux exigences de la filière. 4 thèmes prioritaires ont été identifiés : la sécurité, l'accueil commercial, le travail du grain et l'informatique collective

Cap Seine est la 1<sup>ère</sup> coopérative française à s'engager sur le dossier du tutorat avec le soutien du Fonds Social Européen.





---

BP 108 - 76134 Mont - Saint-Aignan Cedex  
tél. : 02 35 12 35 12 - fax : 02 35 12 35 00  
e-mail : capseine@capseine.fr