



CAP SEINE

Assemblée Générale 2017

DOSSIER DE PRESSE

Mercredi 6 décembre 2017



CAP SEINE

UNE COOPÉRATIVE ROBUSTE ET AGILE

Après une récolte 2016 unanimement considérée comme catastrophique, la coopérative a pu tester la résilience de son modèle et ses capacités de réaction et d'agilité pour en limiter les effets et continuer à préparer l'avenir.

Aides et soutien aux adhérents, économies internes, poursuite des investissements, intensification de la diversification pour limiter la dépendance et préserver les revenus des adhérents, développement des outils innovants et connectés, mais aussi relationnel de proximité et conseil personnalisé sont autant de leviers qui ont pleinement joué l'année passée pour confirmer la robustesse du modèle de Cap Seine.

Un modèle plus que jamais salué et apprécié par ses adhérents.

Des résultats maintenus malgré les effets de conjoncture

Sans volumes, ni qualité, ni prix, **la campagne 2016 restera comme une des plus catastrophiques de ces dernières années.** Mais grâce à l'anticipation, à une réaction dynamique mais aussi à ses activités de diversification, Cap Seine est parvenue à en limiter les impacts et surtout, à sauvegarder les effets sur la campagne 2017.

Le chiffre d'affaires groupe s'établit cette année à 800 M€, contre 932 l'an passé, en recul de 14%. L'Excédent Brut d'Exploitation baisse également à 24,7 M€ tandis que **le résultat d'exploitation tombe à 6,3 M€** (contre 14,9 l'an passé).

Les mesures liées au plan de soutien des adhérents impactent le résultat de manière importante mais assumée, tandis que la coopérative elle-même a su mettre en place **un plan d'économies de fonctionnement de près de 5 M€.**

Témoignant de la volonté et de la capacité de la coopérative à accompagner ses adhérents dans les moments où les trésoreries restent tendues dans les exploitations, **une redistribution exceptionnelle du résultat aux adhérents, supérieure à 50%**, a été proposée cette année.

De très bons résultats financiers impactent notamment favorablement le **résultat net qui s'établit à 8,2 M€** (contre 11,4 M€ l'an passé).

Par filière, l'activité du pôle amont de céréales et d'oléoprotéagineux a chuté de 28%, à 1 360 milliers de tonnes, avec des cours restés faibles.

Pour les légumes, le pôle a poursuivi son redressement, s'approchant de l'équilibre pour la 5^e gamme et restant positif pour Pom'Alliance.

Le pôle distribution enfin a amélioré ses résultats et sa rentabilité grâce notamment à un partenariat avec Vertdis.

Les nouvelles activités de diversification enfin (pôle lin, Les Fermes d'Ici) trop récentes pour cet exercice (3 mois) devraient impacter favorablement les résultats de l'an prochain.

Avec **des fonds propres établis à 141 M€ (+6 M€)** et **une dette nette (110 M€) maîtrisée** malgré les opérations de croissance externe, le bilan du groupe reste solide et témoigne de sa résilience dans les moments difficiles et de sa capacité à développer de nouvelles activités sur son territoire pour préparer l'avenir.

Limiter la dépendance aux fluctuations en accompagnant les adhérents dans la diversification

On l'a encore vu récemment et dans un monde de plus en plus instable, Cap Seine et ses adhérents sont de plus en plus dépendants dans leurs métiers de multiples fluctuations : celles de la nature bien sûr, mais aussi celles de la consommation, des échanges, de la politique ou de l'évolution des normes administratives.

Face à ces risques multiples, **un impératif pour Cap Seine : sécuriser les revenus des adhérents.** C'est la raison pour laquelle Cap Seine a entrepris de longue date une **stratégie de diversification** de ses activités, qui entre aujourd'hui dans sa phase de maturité et d'organisation.

Celle-ci est ainsi structurée en 6 pôles :

- 2 pôles **amont**, constitués du **pôle agricole** (Cap Seine – Alternae) et du Pôle Agriculture durable et Innovation.
- 1 **pôle de distribution**, constitué autour de Dépréaux/Gamm Vert, des Fermes d'Ici ou de Chlorodis
- Et 3 pôles **aval**, constitués du **pôle Marchés** (Sillage-Pollen), du **pôle Lin** (Linéo, Eco-Technilin, LSM-FIR Poland) et du **pôle Légumes** (Lunor, Pom'Alliances, Pom'Uni).

En agriculture, dans une exploitation comme dans une coopérative, la diversification n'est plus une option : c'est **une nécessité vertueuse qui doit se faire en structurant des filières et en maillant les territoires**. Elle permet également de répondre à un autre impératif : celui de trouver constamment de nouveaux débouchés – et de nouvelles sources de revenus – pour les adhérents de la coopérative.

Et **cette stratégie porte déjà ses fruits** : en 2020, et en avance sur ses projections, les ressources de Cap Seine proviendront pour 40% de ses activités de diversification (25% aujourd'hui) contre 60% pour ses filières historiques.

Fixer la valeur sur le territoire et se doter de talents et d'outils

Organisant ses activités au cœur d'un réseau de sites et d'implantations de proximité en Normandie et Picardie, la coopérative Cap Seine cherche à y fixer toutes les activités de valeur, tout en y attirant - ou conservant - les talents et outils nécessaires au développement de ses métiers.

Le bien fondé de cette stratégie a été à nouveau confirmé cette année dans plusieurs de ses activités de diversification :

- **Le pôle lin**

Culture emblématique du territoire de la coopérative, le lin a toute sa place dans la stratégie de Cap Seine. Déjà impliqué dans cette filière à travers Lineo, **Cap Seine a accéléré son développement** en 2017 en reprenant la société cauchoise EcoTechnilin (Valliquerville) et en entrant dans le même temps au capital de FIR group à travers ses filiales LSM (Saint-Martin-du-Tilleul) et Fir Poland (Tychy).

À travers ces opérations, c'est bien un **nouveau pôle d'activités qui se constitue pour Cap Seine**, centré sur la 2e transformation du lin.

- **Le pôle légumes**

Bénéficiaire de nombreux investissements de Cap Seine depuis 4 ans (Lunor, Pom'Alliance...), **le pôle Légumes s'est lui aussi renforcé cette année** avec l'acquisition en mars 2017 de Pomuni France, spécialisée dans les activités « frais » liées aux pommes de terre.

Cap Seine conforte ainsi sa place de **leader français** avec plus de 300 000 tonnes mises sur le marché chaque année, développant chaque année un peu plus **une production coopérative « made in France »** sur les métiers de frais et de transformation de la pomme de terre.

- **Les Fermes d'Ici**

La distribution évolue, les attentes des consommateurs aussi et Cap Seine est attentif à ces évolutions de la société.

C'est ce qui a amené la coopérative au printemps dernier à prendre une participation au sein de **Les Fermes d'Ici**, une **start-up normande qui repense entièrement la distribution de produits locaux** vers les particuliers, via un portail web et des points relais de proximité. Elle est également présente auprès des professionnels restaurateurs ou à travers ses activités de traiteur.

Après une refonte complète de son site Internet et une expérience de corner dédié au sein du Gamm Vert de Sainte-Marir-des-Champs, Cap Seine et Les Fermes d'Ici étudient pour **2018 une accélération du déploiement de ces offres sur le territoire de la coopérative, voire au-delà.**

- **INÉA**

Enfin, engagée depuis longtemps dans l'agriculture de demain grâce aux nouvelles technologies, **Cap Seine a franchi une étape supplémentaire en déployant cette année INÉA**, un outil connectant chaque adhérent à son conseiller.

Fonctionnant comme **un véritable portail**, INÉA rassemble en un point d'entrée unique et accessible, toutes les données nécessaires à l'exploitation agricole et à l'aide à la décision de l'exploitant. Un **outil de pilotage moderne**, fiable et dynamique, qui constitue également une avancée en matière de distinction des activités de conseil et de vente de la coopérative.

Une coopérative confortée dans ses valeurs et son fonctionnement

Tout au long de la crise traversée cette année, Cap Seine a pu vérifier la pertinence de sa stratégie de coopérative connectée à l'avenir, préparant aujourd'hui son fonctionnement de demain.

Si les chiffres confirment que **la coopérative est robuste financièrement, elle sait aussi se montrer agile dans son fonctionnement** comme elle l'a démontré tout au long de l'année passé :

- En maintenant ses **investissements à un niveau élevé**, pour ne pas obérer la récolte 2017.
- En se positionnant sur de **nouveaux marchés**, comme la meunerie de proximité par exemple.
- En engageant un **plan d'économies internes** de près de 5 M€ sans amoindrir le service et le relationnel de proximité.

- En étant plus que jamais à **l'écoute du marché client** pour aider nos adhérents à produire ce que les consommateurs attendent demain.

Tous ces éléments, associés à la **recherche continue de création de valeur et d'innovation**, n'ont de sens que s'ils sont partagés et reconnus par les adhérents.

Partagés, ils l'ont été lors de **nombreuses rencontres de proximité** tenues entre septembre 2016 et le printemps 2017, qui ont permis un dialogue direct avec plus de 300 adhérents.

Reconnus, ils le sont à en juger par les résultats du **baromètre adhérents** relancé au printemps dernier : **95 % d'entre eux apprécient leur relationnel avec Cap Seine, à qui ils accordent une note de satisfaction globale de 14,5 / 20.**

Un mot sur la récolte 2017

Première satisfaction au regard de celle de l'an passé : **elle est globalement au rendez-vous** avec une moisson correcte, que l'on peut placer dans la moyenne.

La quantité comme la qualité sont là, ce qui n'est en revanche pas le cas de prix.

Dans un contexte compliqué et même si les cours restent faibles, les prix ne sont pas suffisamment compétitifs face à ceux des pays de l'est notamment.

Reconquérir les marchés à l'export reste difficile mais pousse les équipes de Cap Seine à rechercher constamment de nouveaux débouchés pour en contrebalancer les effets.



CAP SEINE
Bien + qu'une Coop !

CONTACTS PRESSE

Marion DEMOUGE
02 35 12 35 42
marion.demouge@capseine.fr

Jean-Marc DEVERRE
02 35 60 31 96
contact@lesrelations.media



la
coopération
agricole
produisons l'avenir