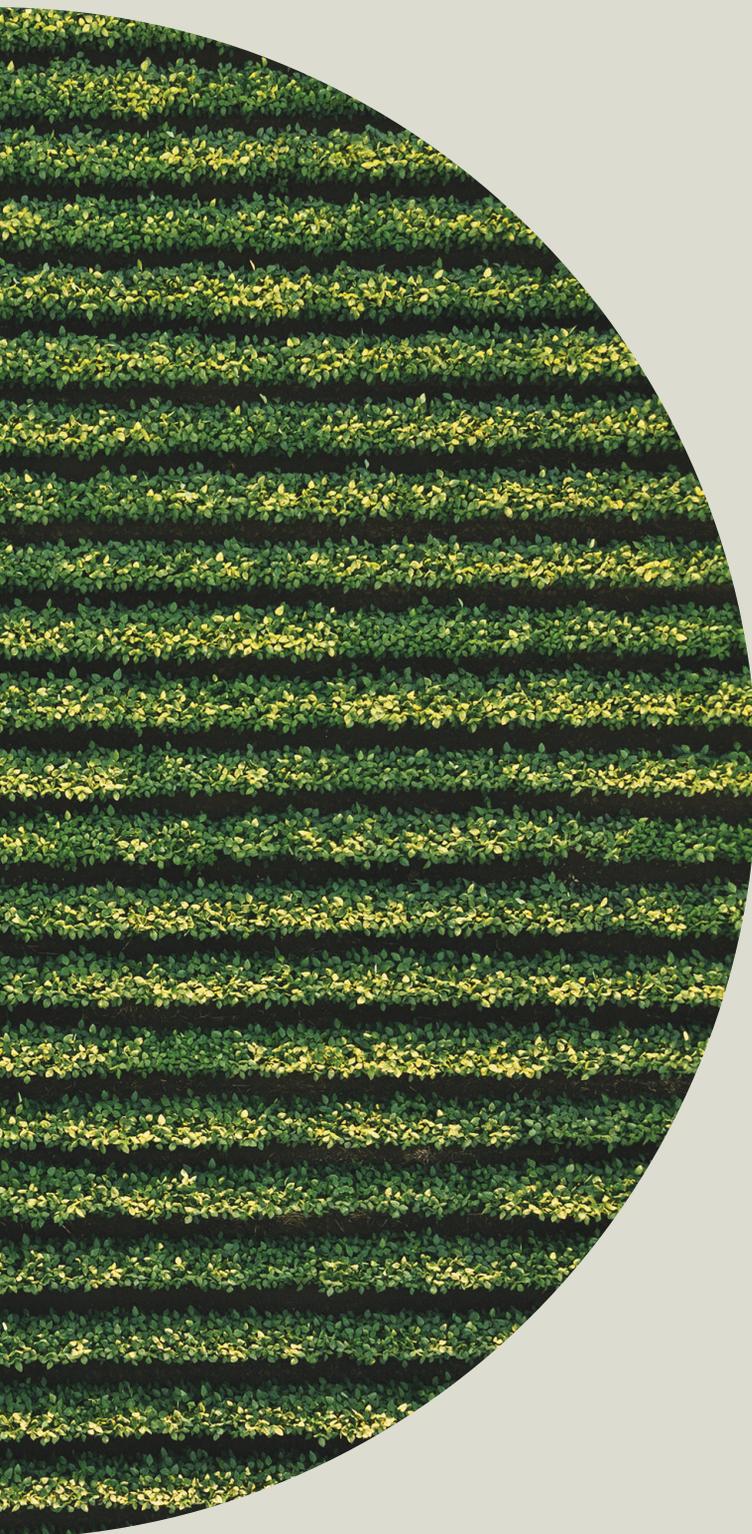




Une division de Sollio Groupe Coopératif



Équipe de direction

DAVID ARSENEAU

Directeur général, productions animales

CASPER KAASTRA

Directeur général, productions végétales

GINO BECERRA

Directeur général, grains

SIMON BAILLARGEON

Vice-président, développement des affaires

ALEXANDRE ST-JACQUES

Vice-président, finances

MARIE-HÉLÈNE DAIGLE

Vice-présidente, ressources humaines

SAAD CHAFKI

Vice-président, numérique, technologies de l'information et projets

BENOÎT BESSETTE

Vice-président, marketing, communication et stratégie



————— **SÉBASTIEN LÉVEILLÉ**, agr., MBA
Chef de la direction

L'exercice 2018-2019 de Sollio Agriculture est l'aboutissement du plan stratégique amorcé en 2016, lors de la création de la Division agricole. Plusieurs réalisations en témoignent dont la croissance pour allonger la chaîne de valeur.

Pour l'exercice 2018-2019, les ventes de Sollio Agriculture s'élevèrent à 2,577 milliards de dollars, comparativement à 2,125 milliards de dollars au dernier exercice. Cette augmentation de près de 450 millions de dollars provient majoritairement des nombreuses acquisitions réalisées en 2018 et en 2019, particulièrement dans le secteur des grains, ainsi que dans celui des productions végétales.

Le secteur des productions animales a bénéficié d'une croissance de son chiffre d'affaires, en raison de l'exploitation pendant une année complète de Standard Nutrition Canada, acquise en 2018. Les prix de vente ont été similaires à ceux de l'exercice précédent, malgré une volatilité accrue. La baisse des volumes en alimentation laitière a eu une incidence négative sur le chiffre d'affaires et la rentabilité.

Les ventes du secteur des productions végétales ont connu une augmentation de plus de 15 %. Les volumes de fertilisants vendus ont augmenté au Québec et dans l'Ouest canadien. Les conditions climatiques difficiles en Ontario ont restreint la croissance des volumes, malgré l'acquisition des actifs de productions végétales de Cargill. Le prix des intrants, en forte hausse ce printemps, a contribué à l'augmentation du chiffre d'affaires. Les placements favorables ont généré des marges additionnelles.

Le chiffre d'affaires du secteur des grains a progressé de plus de 30 % à la suite de son déploiement en Ontario, suivant l'acquisition des actifs de grains de Cargill. Bien que les conflits géopolitiques aient réduit les transactions dans le marché du soya, les volumes de maïs et de blé ont largement compensé.

La Ferme Belflamme inc.
Finaliste Prix établissement et transfert de ferme
La Coop 2019-2020



Nous devons mieux écouter les consommateurs et intégrer davantage les principes de développement durable à nos pratiques.

Sollio Agriculture arrive à la fin du plan stratégique amorcé en 2016, lors de la création de la Division agricole, et nos réalisations en témoignent : croissance pour allonger la chaîne de valeur, accompagnement de notre réseau de détaillants pour répondre aux besoins des producteurs de demain, performance organisationnelle et virage numérique.

Dans le cadre de Vision 2020, nous avons collaboré avec le réseau des coopératives, notamment avec Avantis Coopérative et La Coop Unifrontières, à la mise en place de notre modèle d'affaires « one-step » et du partenariat Sollio & Grains Québec Agriculture coopérative pour regrouper les activités de commercialisation du grain et offrir aux producteurs les meilleures conditions.

Notre marque de commerce a été déployée dans plusieurs de nos établissements au Canada. Elle a remplacé Standard Nutrition Canada (SNC) dans l'Ouest canadien et Atlantic Farm Services dans les Maritimes, et a été adoptée par le secteur des grains en Ontario, tout comme par l'équipe d'Agromony Company of Canada.

La phase 1 de notre terminal maritime d'exportation de grains est maintenant achevée dans le port de Québec, ouvrant de nouveaux marchés pour les producteurs québécois et canadiens.

En productions animales, nous avons annoncé l'acquisition de deux meuneries et d'un centre de grains de F. Ménard, qui seront exploités de manière indépendante. Cette transaction consolidera l'empreinte de Sollio Agriculture au Québec en servant des segments de clientèle différents.

Plusieurs projets technologiques ont appuyé les objectifs stratégiques de Sollio Agriculture. Le nouvel ERP a été livré à SNC et aux finances pour tous les secteurs de Sollio Agriculture. AgConnexion compte aujourd'hui 35 détaillants partenaires et près de 13 000 fermes connectées qui profitent de plusieurs nouvelles fonctionnalités et améliorations apportées à la plateforme.

Alors que Sollio Agriculture entame sa planification stratégique 2025, le contexte d'affaires confirme nos orientations et nous dicte de développer nos connaissances tout en optimisant nos opérations.

Par ailleurs, le contexte social est clair : nous devons mieux écouter les consommateurs et intégrer davantage les principes de développement durable à nos pratiques. Ainsi, notre expertise agronomique sera un atout favorisant notre rayonnement.

Dans les prochaines années, le défi qui mobilisera Sollio Agriculture, en tant qu'organisation bienveillante, sera de se positionner comme partenaire des producteurs pour valoriser les extrants agricoles en plus de leur fournir des intrants. Elle contribuera ainsi à la prospérité des familles agricoles.

Le chef de la direction,



Sébastien Léveillé, agr., MBA

Nos réseaux de distribution

