

Sipef N.V.
Calesbergdreef 5
2900 Schoten
BTW BE 0.404.491.285
R.P.R. Antwerpen

**NOTULEN VAN DE GEWONE ALGEMENE VERGADERING
GEHOUDEN TE SCHOTEN OP 13 JUNI 2018**

I. SAMENSTELLING VAN HET BUREAU

De vergadering wordt geopend om 15.00 uur onder het voorzitterschap van Baron Bertrand, voorzitter van de raad van bestuur.

Ter vervollediging van het bureau van de vergadering duidt de voorzitter de heer Johan Nelis aan als secretaris en
Baron Bracht en
Patrick Mertens als stemopnemers.

II. OPROEPING VAN DE AANDEELHOUDERS

De voorzitter stelt vast dat de oproepingen tot de vergadering tijdig zijn bekendgemaakt in het Belgisch Staatsblad en in De Tijd van 11 mei 2018.

De voorzitter stelt voorts vast dat de oproepingsbrief tijdig werd verstuurd naar alle aandeelhouders op naam, de bestuurders en de commissaris, en dat de brochure en alle andere documenten beschikbaar waren op de website of op de zetel konden bekomen worden op eenvoudig verzoek.

III. AANWEZIGHEIDSLIJST

De aanwezigheidslijst werd door iedere aanwezige aandeelhouder of door zijn lasthebber ondertekend en wordt door de voorzitter afgesloten. De aanwezigheidslijst evenals de volmachten worden aan deze notulen gehecht.

Er zijn in totaal 5.711.534 aandelen aanwezig (54,62%).

IV. QUORUM

De voorzitter stelt vast dat de agenda geen punten bevat die een bijzonder aanwezigheidsquorum vereisen en dat de vergadering dus over alle punten van de dagorde kan beraadslagen en beslissen met gewone meerderheid van stemmen.

V. BERAADSLAGING EN STEMMING

1. Verslag van de raad van bestuur over het boekjaar afgesloten op 31 december 2017

De voorzitter wordt door de vergadering ontslagen van de lezing van het jaarverslag van de raad van bestuur, dat volledig is opgenomen in de brochure (p. 26 tot en met 35).

De voorzitter verleent vervolgens het woord aan de heer François Van Hoydonck, afgevaardigd bestuurder die de voornaamste ontwikkelingen in de groep tijdens de voorbije 5 maanden toelicht (lezing boodschap van de voorzitter en afgevaardigd bestuurder).

Er wordt door François Van Hoydonck vooreerst antwoord gegeven op de vragen die schriftelijk werden gesteld in overeenstemming met punt 4 van de 'Praktische richtlijnen' voor de algemene vergadering. De antwoorden op deze vragen worden in bijlage aangehecht.

De voorzitter biedt de vergadering de gelegenheid verdere vragen te stellen. De door de aandeelhouders gestelde vragen worden uitvoerig beantwoord door de bestuurders.

Nadat alle vragen zijn beantwoord en er zich geen nieuwe vragen meer aandienen, sluit de voorzitter met instemming van de voltallige vergadering de vragenronde.

2. Verslag van de commissaris over het boekjaar afgesloten op 31 december 2017

De voorzitter deelt de vergadering mee dat de verslagen van de commissaris over de enkelvoudige en de geconsolideerde jaarrekeningen afgesloten op 31 december 2017 elk een goedkeurende verklaring bevatten zonder voorbehoud. De vergadering ontslaat de commissaris van de lezing van deze verslagen.

De voorzitter biedt de vergadering de gelegenheid vragen te stellen aan de commissaris, hier vertegenwoordigd door mevr Kathleen De Brabander.

3. Goedkeuring van de enkelvoudige en geconsolideerde jaarrekening afgesloten op 31 december 2017

De voorzitter vervolgt met het derde punt op de dagorde en stelt de enkelvoudige jaarrekening per 31 december 2017, evenals de resultaatverwerking, ter beraadslaging en goedkeuring voor.

Het boekjaar 2017 wordt afgesloten met een winst van 2.078.449,22 USD. Na toevoeging van de overgedragen winst van het vorige boekjaar voor een bedrag van 74.206.827,32 USD bedraagt de te

bestemmen winst van het boekjaar 76.285.276,54 USD, welke de raad van bestuur voorstelt over te dragen naar het volgende boekjaar voor het saldo van 54.169.583,72 USD, na:

- een toevoeging aan de wettelijke reserve van 103.922,46 USD;
- een toevoeging aan de andere reserves van 1.735.147,46 USD en
- een uitkering aan de aandeelhouders van 20.276.622,90 USD.

De raad van bestuur stelt voor om het dividend van 1,60 Euro bruto per aandeel of 1,12 Euro netto, uit te keren aan de houders van coupon 11 vanaf woensdag 4 juli 2018.

De voorzitter stelt de geconsolideerde balans en resultatenrekening per 31 december 2017 ter beraadslaging en goedkeuring voor. Het aandeel van de Groep in de geconsolideerde winst bedraagt 139.663 KUSD tegenover 39 874 KUSD vorig jaar en de geconsolideerde balans sluit met een totaal van 907.008 KUSD.

STEMMING :

De vergadering keurt bij meerderheid (542 onthoudingen, 0 tegenstemmen) de voorgestelde enkelvoudige en geconsolideerde jaarrekening, afgesloten op 31 december 2017, goed.

4. Kwijting aan de bestuurders

De voorzitter verzoekt de vergadering kwijting te verlenen aan de bestuurders.

STEMMING :

De vergadering verleent bij meerderheid (542 onthoudingen, 0 tegenstemmen) kwijting aan alle bestuurders voor de uitoefening van hun mandaat over het boekjaar afgesloten op 31 december 2017.

5. Kwijting aan de commissaris

De voorzitter verzoekt de vergadering kwijting te verlenen aan de commissaris.

STEMMING :

De vergadering verleent bij meerderheid (542 onthoudingen, 0 tegenstemmen) kwijting aan de commissaris voor de uitoefening van zijn mandaat over het boekjaar afgesloten op 31 december 2017.

6 a. Herbenoeming Priscilla Bracht

François Van Hoydonck vermeldt dat het CV ter beschikking werd gesteld van de aandeelhouders voor de vergadering en geeft een kort overzicht.

STEMMING :

De vergadering verlengt bij meerderheid (0 onthoudingen, 4.319 tegenstemmen) het mandaat van Priscilla Bracht als niet uitvoerend bestuurder voor een nieuwe periode van 4 jaar tot aan de algemene vergadering van 2022.

6 b. Benoeming Petra Meekers

François Van Hoydonck vermeldt dat het CV ter beschikking werd gesteld van de aandeelhouders voor de vergadering en geeft een kort overzicht.

STEMMING :

De vergadering bevestigt bij meerderheid (0 onthoudingen, 2.238 tegenstemmen) het mandaat van Petra Meekers als niet uitvoerend bestuurder voor een periode van 2 jaar tot aan de algemene vergadering van 2020.

6 c. Benoeming Tom Bamelis

François Van Hoydonck vermeldt dat het CV ter beschikking werd gesteld van de aandeelhouders voor de vergadering en geeft een kort overzicht.

STEMMING :

De vergadering bevestigt bij meerderheid (0 onthoudingen, 4.319 tegenstemmen) het mandaat van Tom Bamelis als niet uitvoerend bestuurder voor een periode van 4 jaar tot aan de algemene vergadering van 2022.

7. Remuneratieverslag

Regnier Haegelsteen, voorzitter van het remuneratiecomité, wordt door de vergadering ontslagen van de lezing van het remuneratieverslag, dat volledig is opgenomen in de brochure (p. 39-43).

STEMMING :

De vergadering keurt bij meerderheid
(111.700 onthoudingen, 99.459 tegenstemmen) het
remuneratieverslag goed zoals opgenomen in het jaarverslag 2017.

*

* *

De voorzitter stelt vast dat alle punten van de dagorde afgehandeld werden en sluit de vergadering om 16 u 55 met een woord van dank aan alle aanwezigen voor hun medewerking.

De notulen en de aanwezigheidslijst worden ondertekend door de leden van het bureau en de aanwezige aandeelhouders die hierom verzoeken.

Baron Bertrand
Voorzitter

Johan Nelis
Secretaris

Stemopnemer

Stemopnemer

Bijlagen

Boodschap van de voorzitter
Producties t.e.m. mei 2018
Antwoord schriftelijke vragen

Schriftelijke vragen gewone en buitengewone algemene vergadering SIPEF dd 13 juni 2018

- 1. Sipef heeft als doelstelling om een beplant areaal te bekomen op termijn van 100.000 hectaren (aandeel van de groep) in vergelijking met de huidige 71.865 ha.**

a) Waarom is 100.000 ha een streefdoel voor Sipef? (We zien die target ook bij anderen).

Met een areaal van 100.000 hectaren gaat ook een productie samen van ongeveer 600.000 ton palm producten en dat is een volume waarmee wij een beperkt aantal klanten/raffinaderijen tevreden kunnen stellen in regelmatige leveringen en verscheppingen.

Verder geeft een omvang van 100.000 hectaren ook reeds de schaalgrootte die het toelaat om de algemene kosten te optimaliseren en het managementteam goed te benutten.

b) Stopt het daar dan bij? Of gaan jullie daarna het doel verhogen naar 150.000 ha of meer?

Wij beschouwen de 100.000 hectaren als een MINIMUM-schaalgrootte en wij zullen zeker niet stoppen als dit cijfer bereikt wordt. Het blijft de intentie om een zo groot mogelijk areaal aan duurzame palmolieplantages te ontwikkelen, met een relatief beperkte schuldgraad.

c) De 100.000 ha doelstelling impliceert nog 28.135 ha te gaan. Hoe denkt u dit in te vullen? Interne uitbreiding en expansie? Welk investeringsbedrag denkt u hiervoor nodig te hebben?

Aangezien wij bijna alle minderheden hebben uitgekocht, zal de toekomstige uitbreiding gebeuren door de ontwikkeling van landbouwgronden en de aankoop van bestaande plantages die inherent een goede grondkwaliteit bezitten en de vergelijking met onze huidige portfolio kunnen doorstaan. Ontwikkeling van nieuwe gronden (greenfield) zal gebeuren uit eigen cashflow generatie, de aankoop van bestaande plantages (brownfield) zal externe financiering vergen. Een bedrag van 10 à 12.000 USD/hectare lijkt ons een redelijk bedrag voor deze bijkomende ontwikkeling.

d) Is een greenfield in Indonesië nog haalbaar vandaag? Wat zou het vandaag kosten (range) om van scratch een plantage van 15.000 ha vandaag op te bouwen?

Het wordt vandaag zeer moeilijk om nog duurzame gronden te vinden van een voldoende grootte, die, binnen het kader van de Indonesische wetgeving en RSPO, tot palmplantages kunnen omgevormd worden. Bijkomende duurzame nieuwe ontwikkelingen in Kalimantan, Sulawesi en Irian Jaya (Indonesisch Papua) zijn quasi uitgesloten en ook in Sumatra is alles wat duurzaam is volgeplant. De ontwikkelingen die wij vandaag op grote schaal kunnen doen

in Zuid Sumatra zijn quasi volledig rubbergronden die worden omgevormd tot oliepalm plantages.

De kostprijs voor een greenfield ontwikkeling tot maturiteit, inclusief de verwerkingsfabrieken, zal grotendeels afhangen van de ligging van deze gronden, maar minder dan 10.000 USD per hectare wordt uitgesloten.

e) Aan welke EV/beplante hectare kopen beleggers vandaag Sipef?

De huidige notering aan 60 Euro/aandeel, komt overeen met 10.757 USD/hectare geplant.

2. De waarde van een hectare palmolie varieert van zo'n 5.000 USD/ha tot 25.000 USD/ha naargelang van de bron die men raadpleegt. Kan u verklaren waarom er zo'n groot verschil is?

De waardering van plantages gaat samen met een aantal elementen:

- De grondsoort, belangrijk voor een lange termijn uitbating
- De ligging (bereikbaarheid, nabijheid van havens, beschikbaarheid van personeel)
- De historische legale achtergrond (HGU uitbatingsrecht, conflicten met lokale overheden)
- De maturiteit en afwerkingsgraad (gemiddelde ouderdom, fabrieken aanwezig, huizen en interne wegennet)
- De duurzaamheid (gecertificeerd of certificeerbaar in de toekomst, ontbossing, turfland)

Deze elementen variëren ook in de tijd waarbij vooral dit laatste element (duurzaamheid) een steeds belangrijkere waarde begint te vertegenwoordigen, omdat alleen duurzame gecertificeerde plantages in de toekomst hun producten kunnen verkopen aan de grote palmolie raffinaderijen.

Daarnaast wordt er zoals bij elke verkoop van activa ook bij de overdracht van palmolieplantages een belangrijk deel van de prijs bepaald door de inschatting door de koper en de verkoper van de toekomstige kastromen (verkoopprijzen en kostprijzen) en eventuele gerelateerde transacties waardoor de waarde per hectare die in de pers verschijnt niet altijd relevant is voor de 'echte ondernemingswaarde'.

3. De palmolieprijs is normaal deels gelinkt aan de ruwe aardolieprijs. De afgelopen maanden lijkt die correlatie zoek. De ruwe olieprijs noteert nu circa 40% hoger dan de gemiddelde prijs van 2017, terwijl palmolie 7% lager noteert in vgl met de gemiddelde prijs van 2017. Wat is er aan de hand? Is een mogelijke ban door Europa van het gebruik van palmolie voor biodiesel een oorzaak?

Na de halvering van de prijs van ruwe olie in oktober 2014, is er een disconnectie ontstaan met de prijs van palmolie, die sinds dan opnieuw voornamelijk was gebaseerd op het verbruik in de voedingssector. Er bleef enkel de verplichte bijmenging van biobrandstoffen, vooral in Maleisië en Indonesië en eventueel het gebruik voor de productie van groene elektriciteit.

Sinds de recente stijging van de ruwe olieprijs tot boven de 70 USD/barrel, is er opnieuw interesse ontstaan voor de vrijwillige bijmenging van palmolie in diesel. Dit proces neemt echter meer tijd dan gedacht om terug op gang te komen en we zien het effect nog niet onmiddellijk in de prijs, ook omdat ondertussen het aanbod van palmolie hoger is en India de invoerrechten voor palmolie heeft verhoogd met 100 USD/ton, wat de vraag drukt.

4. Kan u een update geven naar het onderzoek naar hoge rendementszaden bij Verdant Biosciences? Hoever staat dit project van reële commercialisatie van dergelijke zaden? En welk rendement zou kunnen bekomen worden in het veld (in CPO/beplante hectare)?

De ontwikkeling van hoogrenderende zaken zit volledig op schema, maar dit is een proces dat meer dan 10 jaar zal vragen voor er een voldoende mate van betrouwbaarheid zal bestaan om deze te commercialiseren op grote schaal. Bij oliepalmen is de maturiteitsperiode 3 jaar, dus voor er een eerste resultaat kan beschouwd worden zijn we 3 jaar verder en dan moet er worden bijgestuurd en geoptimaliseerd voor er sprake kan zijn van commercialisatie. De nieuwste reeds ontwikkelde zaden van DAMI geven vandaag al 10 ton olie per hectare in de topjaren, de te ontwikkelen F1-hybrid moet dit flink overstijgen.

5. Is dit de werkwijze van SIPEF, nl. de productie alleen te verkopen via beurzen (waarschijnlijk in casu Singapore)? Biedt deze werkwijze wel voldoende standvastigheid (afgezien van de fluctuaties van de dollar-koers, evenals de koers van de wereldmarktprijzen van betreffende producten)? Ik dacht ook dat SIPEF eerder termijnoperaties deed, zodat het verzekerd is van een (mogelijk) hogere prijs, al is die natuurlijk aan marktschommelingen onderhevig.

SIPEF verkoopt geen enkele van zijn producten via beurzen, wel via rechtstreekse contracten en fysieke leveringen met enkele klanten die reeds lang met ons samenwerken. Voor palmolie zijn dat de raffinage bedrijven zoals Cargill bv, voor rubber werken we via brokers, omdat de volumes te klein zijn voor rechtstreekse contracten met de grote banden fabrikanten. Voor thee werken we zowel via brokers (in Pakistan bv) als met eindgebruikers (Unilever bv) die dan onze thee mengen met andere origine. Voor bananen zijn het ook volledig fysieke leveringen aan de grote rijperijen, die afhangen van de merken die bij ons bekend zijn. Wij verkopen in principe ongeveer 2 à 3 maanden forward, maar dit kan ook

langer forward zijn, afhankelijk van de prijsevolutie en de interesse van afnemers van palmolie.

- 6. Ik denk meer bepaald aan de werkwijze van de grote distributeurs in West-Europa: succesvolle producten worden tegen zo laag mogelijke prijzen aangekocht bij de producenten, zodat deze gedurende een aantal jaren wel verzekerd zijn van een behoorlijke afzet, maar tegelijk 'veroordeeld' zijn de lage prijs voor de producten te moeten handhaven. Daar SIPEF vermoedelijk over grote afnemers beschikt, ik denk bv. aan Unilever, bestaat dan ook niet het gevaar dat dergelijke wereldspelers ook tegenover palm(pit)olieproducenten dezelfde houding zouden aannemen?**

Wij verkopen niet rechtstreeks aan de voedselproducenten, noch aan de distributie, wel aan raffinaderijen die op hun beurt lange termijncontracten hebben de distributie. De raffinaderijen zijn hier de buffers, maar tegelijk ook onze bescherming tegenover deze enorme bedrijven die hun wil op willen leggen aan de leveranciers

- 7. Sipef haalt haar inkomsten uit 4 grote productgroepen namelijk palmolie, rubber, thee en bananen. Het merendeel van de inkomsten worden gehaald uit palmolie. Naar welke verhouding ziet het management de inkomsten uit palmolie/andere gewassen evolueren in de komende 5 jaar? Wil ze palmolie zwaarder laten doorwegen of eerder meer inkomsten halen uit de andere gewassen?**

Wij zijn in een proces van expansie van onze palmolieactiviteiten, dus zal het logisch zijn dat in de toekomst het belang van palmolie in de resultaten nog verder zal toenemen. Wij investeren voorlopig niet in rubber en thee, enkel de bananen arealen worden verder uitgebreid om het rendement van deze activiteit te optimaliseren in Ivoorkust. Investerings in rubber vragen een lange aanlooptijd en de vooruitzichten voor vraag/aanbod op de middellange termijn zijn ongunstig, terwijl thee een zeer arbeidsintensieve activiteit is, die steeds moeilijker te rentabiliseren is.

- 8. Het gebeurt regelmatig dat een deel van de oogst verloren gaat door ziektes/slechte weersomstandigheden.**

- a) Welk percentage van de oogst is in 2017 verloren gaan door toedoen van ziektes/slechte weersomstandigheden (graag aparte cijfers palmolie, rubber, thee en bananen)?**

Zowel palm, rubber, thee als bananen zijn culturen met een continue productie, er is dus niet echt sprake van een oogst en dus ook niet van het 'verloren gaan' van een oogst. Wij

zien wel periodes dat de weersomstandigheden gunstiger of ongunstiger zijn dan andere jaren.

Zo was het rendement in product/hectare over de laatste drie jaren als volgt:

SIPEF Groep

Gemiddelde productie in ton/hectare

	2015	2016	2017	2018 <i>Budget</i>
Palmvruchten	22.16	22.47	23.85	23.2
Rubber	1.34	1.78	1.67	1.69
Thee	1.58	1.73	1.4	1.76
Bananen	42.61	39.67	47.26	45.29

b) Is dit meer of minder dan de jaren ervoor?

2017 was een zeer goed agronomisch jaar, na de uitgestelde effecten in 2016 van de 2015 El-Nino.

c) Wat is het gemiddelde % van de oogst die verloren is gegaan in voorgaande jaren (periode 2011-2016)

Dit is in onze context geen relevant gegeven.

9. Welke bruto-marges (in %) genereert Sipef op de verkoop van een ton (op basis van gemiddelde marktprijzen van de grondstoffen in 2017) voor palmolie (zowel gewone als palmpitolie)?

De bruto-marges variëren sterk met de marktprijzen, daarom worden 2016 en 2017 aangegeven (zie ook segment rapportering in het jaarverslag 2017).

SIPEF Groep

Bruto Marge	Markten	Gemiddelde Marktprijs USD/ton	2016 %	Gemiddelde Marktprijs USD/ton	2017 %
Palmolie /	CIF Rotterdam	700		715	
	CIF Rotterdam	1,290	29.6	1,279	39.8
Rubber	RSS3	1,605	0.3	1,995	20.7
Thee	Mombasa	2,298	11.9	2,804	14.9
Bananen	FOT Europe	905	23.2	899	20.8

10. Naast de vier productgroepen haalt de groep ook inkomsten uit de verkoop van horticultuur. Welke ambities heeft het management voor deze categorie? Wil ze deze laten uitgroeien tot een volwaardige vijfde productgroep?

De horticultuur is een beperkte afdeling van onze activiteiten in Ivoorkust, waarbij op een oppervlakte van 42 hectaren ongeveer 600.000 ananasbloemen en 1.6 miljoen sierbladeren worden geteeld en er worden 200.000 zaadstengels van lotus waterplanten geoogst en allen geëxporteerd naar Europa. Deze activiteit benut een beperkt gedeelte van de gronden die niet gebruikt worden voor bananen. Via de bruto marge is er een bijdrage aan de algemene kosten van Eglin, maar de geproduceerde hoeveelheid is ongeveer wat er ook effectief zou kunnen verkocht worden in Europa, dus het is onmogelijk om hiervan een grotere productgroep te maken.

11. Cacao is ook een grondstof die veel potentieel kent gezien de stijgende vraag naar chocolade. Heeft Sipef ooit overwogen om in cacao plantages te investeren? Waarom wel/niet?

SIPEF was tot voor 15 jaar geïnvesteerd in cacao, zowel in Indonesië als in Venezuela, en had eigen plantages en kocht ook van omliggende boeren. De opbrengsten per hectare waren laag en de prijzen zijn zeer speculatief met twee oogstperiodes per jaar.

Cacao is een typische 'smallholder crop' die, door veel voorkomende ziekten, moeilijk op industriële wijze kan worden geteeld. Dat is ook de reden waarom de grote cacao spelers zoals Barry Callebaut, Cargill, ADM, tot hiertoe niet geïnvesteerd hebben in plantages.

12. Op pagina 32 las ik over een aanslepend BTW geschil met Indonesië. Kan er meer toelichting worden gegeven waarover het gaat?

De Indonesische fiscus gaf in 2010 een andere interpretatie aan de bestaande wetteksten en vanaf 2011 was de BTW niet meer aftrekbaar voor 'landbouwbedrijven' die geen eigen fabriek hadden. Deze interpretatie werd gecontesteerd voor de rechtbank en vanaf 2014 werd de oude interpretatie terug ingevoerd en was de BTW opnieuw volledig aftrekbaar. Wij vechten nu al de niet-aftrekbare BTW aan voor de periode 2011-2013 en dit moet gebeuren voor lokale rechtbanken en dan gaat de fiscus in 'cassatie' en dit is de reden van de lange duurtijd. Tot hiertoe winnen wij de meeste van de rechtszaken, maar wij nemen pas de provisie terug als er ook effectief geen beroep meer mogelijk is.

Wij hebben 50% van alle uitstaande bedragen in provisie.

13. De resultaten van Sipef zijn afhankelijk van heel wat factoren waaronder de marktprijzen en wisselkoersen. Welke impact hebben de volgende parameters op de nettowinst (Het referentiekader zijn de gemiddelde marktprijzen en wisselkoersen van 2017 zodat het makkelijker wordt om een vergelijking te maken)

a) Stijging/daling van palmolieprijs met 100 USD

Gezien de palmolieprijs en de daaraan verbonden palmpitolieprijs inderdaad van zo'n groot belang zijn voor de resultaten van Sipef vermelden wij sinds vele jaren in ons jaarverslag de impact van een stijging/daling van de palmolieprijs op basis van de gebudgetteerde volumes van het volgende jaar.

Op basis van het budget van 2018 betekent een variatie van de palmolieprijs met 100 USD/ton een beweging van ongeveer 27 miljoen USD in de winst aandeel van de groep en een 38 miljoen USD in de cash flow (exclusief impact van de variabele export tax in Indonesië voor verkooprijzen vanaf 750 USD/ton CIF Rotterdam).

b) Stijging/daling van palmpitolieprijs met 100 USD

Deze impact is inbegrepen in vorig antwoord.

c) Stijging/daling van rubberprijs met 100 USD

0,6 miljoen USD.

d) Stijging/daling van theeprijs met 100 USD

0,2 miljoen USD.

e) Stijging/daling van bananenprijs met 100 USD

0,9 miljoen USD. Er dient wel opgemerkt te worden dat Sipef reeds de ganse productie van 2018 aan een vaste prijs heeft verkocht.

f) Versterking/verzwakking van de USD tov de EUR met 10%

0,2 miljoen USD. Zoals blijkt uit dit cijfer is de variatie van de USD/EUR verhouding niet echt relevant voor onze in USD uitgedrukte resultaten, aangezien deze enkel speelt op de bananen activiteiten en de kosten van het hoofdhuis in België.

14. Een deel van de palmolieproductie wordt gekocht van lokale boeren. De marges zijn hierop lager dan de productie in eigen beheer. Heeft de groep plannen om deze plantages over te kopen en in eigen beheer te nemen?

De lokale boeren bevinden zich voornamelijk in Papua Nieuw Guinea en hun ontwikkeling was een verplichting van de overheid om de uitbatingsvergunning te verkrijgen. Er zijn meer dan 3.700 lokale boeren die meer dan 14.000 hectaren bewerken en vorig jaar goed waren voor 40.5% van de totale palmolie productie. Door de door de overheid opgelegde prijsformule betalen wij een aan de wereldprijs van palmolie gelinkte prijs voor de vruchten. Wij 'helpen' deze boeren met de levering van goede zaden, meststoffen en materialen en

ontvangen deze financiële steun terug via de levering van vruchten. De brutomarge op deze activiteit was vorig jaar 28% en is door de prijsformule vrij constant.

In Indonesië hebben we de verplichting dat elke nieuwe uitbreiding ook minstens 20% bevat voor omliggende boeren en wij ontwikkelen dus in Zuid Sumatra op deze manier.

15. In de komende bijzondere algemene vergadering vraagt het bestuur de machtiging om eigen aandelen te kunnen inkopen.

a) Wat is de reden waarom het bestuur deze machtiging wil krijgen?

Deze machtiging bestaat reeds vele jaren en is om de 5 jaar aan vernieuwing toe, alsook om de 3 jaar de vernieuwing van het recht op inkoop eigen aandelen ingeval van 'dreigend ernstig nadeel'. Deze machtiging werd in het verleden enkel gebruikt om aandelen in te kopen die het optieprogramma voor het management ondersteunen.

Alhoewel SIPEF vandaag een referentie aandeelhouderschap heeft van 42,58% via AvH en de familie Bracht, zou deze machtiging belangrijk kunnen zijn als verdediging tegen een vijandige overname, bijvoorbeeld door een bedrijf dat niet dezelfde ethische normen hanteert als SIPEF en zijn aandeelhouders, waardoor deze onderhevig zouden kunnen worden aan reputatieschade.

b) Erkent het bestuur dat door de inkoop van eigen aandelen de referentiesaandeelhouders een groter gewicht krijgen qua stemrechten in de vennootschap zonder dat zij extra middelen hiervoor moet gebruiken? Gezien de aankopen gebeuren met middelen die tot alle aandeelhouders toebehoren, vindt het bestuur het dan wel opportuun om met deze operatie door te gaan tov haar minderheidsaandeelhouders?

SIPEF heeft reeds meer dan 20 jaar een referentie aandeelhouderschap van AvH en de familie Bracht, die ondertussen bewezen hebben de belangen van alle aandeelhouders te dienen en zeer ondersteunend werken aan de ontwikkeling van de vennootschap, zoals vorig jaar is gebleken bij de kapitaalverhoging, en ook door de consistente dividendpolitiek van de laatste jaren.

Door een beschermende maatregel als 'inkoop van eigen aandelen' te behouden, worden de rechten van alle bestaande aandeelhouders beschermd in dezelfde mate als hun oorspronkelijk aandeelhouderschap. We kunnen hier niet spreken van een ongelijke belangenvermenging. Het bestuur steunt dan ook deze beschermingsmaatregel, die er vooral op gericht zal zijn om eventuele vijandige inbreuken op de ethische beleidsvoering van de onderneming af te schermen.

16. De waarde van het RPSO certificaat is heel belangrijk voor de toekomst. Op eigen plantages van Sipef is dat geen probleem maar wat bij de toeleverende boeren. Onze ervaring in Honduras is dat dit geen probleem vormt voor de grote coöperaties maar voor de 'independientes' waartoe wij ook horen is dat en ander verhaal. Voor hun is dat een ver van hun bed show, waarvan ze de zin niet inzien en dat enkel kosten en verplichtingen meebrengt. Hondupalma heeft een RPSO certificaat maar hoe ze dat verantwoorden voor de kleine boeren is ook voor ons een raadsel. Mijn vraag is dan ook wat doet Sipef om deze mensen te overtuigen om RPSO regels te volgen en vooral hoe kan Sipef dat afdwingen.

SIPEF produceerde vorig jaar 331.000 ton RSPO-gecertificeerde palmolie en 17.7% hiervan zijn afkomstig van de toeleverende boeren, voor 95% afkomstig van Papoea-Nieuw-Guinea. De boeren die aan ons leveren zijn allen gecertificeerd en krijgen ook sinds meer dan 5 jaar een jaarlijkse bonus op hun leveringen, in functie van wat wij als bedrijf hebben ontvangen als RSPO premies. Deze eenmalige uitkering bedroeg vorig jaar 977.000 USD.

Met een dergelijke 'deling' van de premies, gecombineerd met een financiering van het plantmateriaal en de meststoffen en materialen, is het niet moeilijk om deze mensen enthousiast te houden om RSPO-gecertificeerd te zijn.