



# PAROLES D'AVANT MOISSON



**Laurent LEVESQUE,**  
président de SEVÉPI

**F**in juin est toujours pour la coopérative un moment important. On boucle les comptes, on décide les derniers compléments de prix, on ouvre une nouvelle campagne avec les incertitudes liées au marché et, cette année, au changement de politique dans notre pays.

Tout cela fait beaucoup d'incertitudes. Reprenons point par point :

- ▷ boucler les comptes ne révélera pas de surprises. Par rapport au prévisionnel, tout est en ligne ;

- ▷ les compléments de prix seront décidés au cours du dernier conseil d'administration de juin. Il les portera à un bon niveau ;

- ▷ le marché est toujours aussi volatil : on nous parle de sécheresse à l'Est un jour, d'excédents de pluie un autre jour... Restons sereins et calmes, nos prix de revient doivent guider nos ventes à titre personnel et la coopérative doit optimiser les prix moyens pour ceux qui lui confient leur récolte ;

- ▷ enfin, le changement politique impactera-t-il nos engagements dans la politique agricole commune de Bruxelles ? Je ne crois pas qu'il y ait une volonté nationale de se réapproprier la politique agricole. Soyons donc conscients que les objectifs de la réforme Ciolos restent la grande ligne.

Le verdissement me paraît incontournable et nous devons nous y adapter. De plus, le Grenelle de l'environnement reste omniprésent et le score des « Verts » n'entame en rien leur volonté d'imposer leurs idées ! Donc, soyons vigilants. Chacun, à son niveau, doit être attentif à ce qui se dit sur notre métier. Sachons mettre en avant tout ce qui a été fait et réussi et restons des ardents défenseurs de nos valeurs.

Enfin, plus que jamais, la coopérative reste le lieu où le mutualisme et l'intérêt commun réunissent toutes les forces de notre agriculture pour produire plus et mieux, dans l'intérêt de tous.

Sur ces bonnes paroles, à toutes et à tous, bonne moisson, bon rendement, de la qualité... Avec de bons prix, cela fera une bonne recette.

## SOMMAIRE

### Page 2

#### LE RÈGLEMENT MOISSON 2012-2013 ÉVOLUE

Pour mieux promouvoir et valoriser la qualité des récoltes

*Explications de Jean-Baptiste HUE, directeur de SEVÉPI*



#### Sur [www.sevepi.fr](http://www.sevepi.fr)

Les nouvelles offres de collecte à souscrire en ligne

### Page 3



**LE POINT DE VUE** de Frank GARNIER, président de l'UIPP sur ECOPHYTO 2018

**SEVÉPI et ECOPHYTO 2018**

### Page 4

#### SITES, MATÉRIELS ET LOGISTIQUE

Point sur les cessions et investissements



#### GIE COOP & TECH

Bon développement du réseau RTK

#### APPROVISIONNEMENT

Point sur les phytosanitaires, semences et engrais

# Objectif: « Mieux promouvoir et valoriser la qualité »

**Explications de Jean-Baptiste Hue, directeur de SEVÉPI.**

## Pourquoi une évolution du règlement de moisson pour la récolte 2012 ?

Sur les silos de la coopérative, on peut lire « SEVÉPI : Producteurs de qualité ». C'est notre positionnement, la manière dont nous sommes reconnus sur le marché. Aujourd'hui, les caractéristiques qualitatives telles que PS, humidité, grains cassés, germés, imputrés ne sont plus suffisantes. La commercialisation des céréales se complexifie : les exigences de qualité sont de plus en plus élevées et conditionnent l'accès au marché quels que soient les niveaux de prix. Ainsi nos clients acheteurs nous demandent des critères supplémentaires beaucoup plus exigeants, comme par exemple un temps de chute (Hagberg) à 220 minimum, un taux de protéines à 11 % minimum, une teneur en mycotoxines à moins de

1250 ppb, une pureté variétale... Certaines destinations affichent des cahiers des charges avec un PS supérieur à 78, une humidité inférieure à 14, ou un taux de protéines supérieur à 12 %, ce qui rend très difficile la gestion des exportations des céréales. Ces nouvelles orientations nous obligent à revoir certains éléments du règlement de moisson pour 2012-2013. L'objectif étant de valoriser les récoltes des adhérents de SEVÉPI.

## Quels sont les principaux changements ?

En blé, nous avons défini une nouvelle classification, avec six catégories : blé variétés pures, blé biscuitier, blé meunier variété recommandé ANMF, blé en attente de classement, blé standard, blé fourrager.

Cette nouvelle classification doit nous aider à valoriser les blés des adhérents, en répondant au plus près aux besoins des clients meuniers. Toujours dans le cadre de la promotion de la qualité, les contrats ÉPISPÉ et ÉPIPPO rémunèrent l'engagement du producteur, la variété choisie et le respect d'un cahier des charges.

**« J'encourage les adhérents de la coopérative à bien prendre connaissance de ce règlement de moisson 2012-2013, dans lequel nous avons détaillé toutes les nouvelles modalités et recommandations pour la prochaine récolte. »**

Des contrats spécifiques sont également proposés pour l'orge de brasserie, le colza érucique, le tournesol strié, le lin oléagineux... D'autres modifications interviennent pour cette campagne, par exemple pour les féveroles, essentiellement destinées à l'alimentation humaine, le taux de grains bruchés maximum est relevé à 3 %. Enfin, pour répondre aux demandes des adhérents, nous

avons étoffé nos offres collectes à souscrire en ligne sur notre site internet ([www.sevepi.fr](http://www.sevepi.fr)). Les adhérents y trouveront des nouveaux outils de commercialisation ainsi que de nouveaux services.

## Pourquoi des nouveaux contrôles ?

Il ne s'agit pas de renforcer les contrôles, mais de mettre en place des procédés qui permettent de gagner en réactivité et de mieux connaître la qualité au préalable des marchandises collectées. Un échantillon de 250 grammes par benne sera prélevé à la réception pour les blés classés en variétés pures, variétés biscuitières et les blés recommandés ANMF. Un code barre sera apposé sur le bon d'apport et l'échantillon, un champ de saisie obligatoire en informatique sera mis en place. Une visite de tous les stockages à la ferme est prévue en septembre, avec retour des analyses trois semaines plus tard. ■

## Sur [www.sevepi.fr](http://www.sevepi.fr) - Les nouvelles offres collectes à souscrire en ligne

► **Stop'Épi** gère votre prix de vente selon vos objectifs. Il apporte un meilleur accompagnement du marché : l'ordre est positionné pour une semaine à un mois renouvelable. Lorsque la valeur du marché vous permet d'atteindre votre prix objectif, la vente est instantanée. Vous êtes averti par un système d'alerte. Grâce au Valor'Épi optimisé, les volumes de Stop'Épi rentrent dans les volumes engagés.

► **Flash'Épi** apporte des offres de vente en ligne pour un volume et une durée limités à un prix fixé garanti. Ce nouvel outil valorise vos

productions avec des offres spéciales, répondant à des critères qualité spécifiques (PS, protéines...). Ainsi, vous pouvez mieux connaître les débouchés de vos produits (meunerie, amidonnerie, malterie...). Il est possible d'inclure les volumes Flash'Épi dans vos engagements Valor'Épi optimisés. Les offres ponctuelles et variées Flash'Épi sont disponibles sur le site [www.sevepi.fr](http://www.sevepi.fr) ou encore par alerte sms.

► **Les adhérents peuvent souscrire au Mat'Épi** des contrats blé et colza pour la récolte 2012, mais aussi pour celles de 2013 et 2014. Il en est de même pour les options Opté-H.

► **L'offre Mat'Épi Orge de brasserie** est proposée depuis janvier 2012 aux adhérents de SEVÉPI. Cet outil de com-

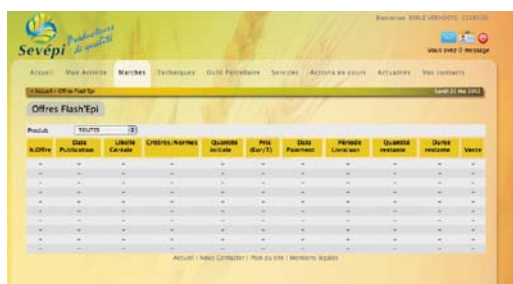
mercialisation permet de contractualiser de l'orge de brasserie (variété de printemps SEBASTIAN) sur des valeurs indexées au marché à terme.

► **AgriNext** : nouvel outil d'aide à la décision dans la commercialisation de vos céréales, développé en partenariat avec Agritel. Ce logiciel vous aide à construire les stratégies de commercialisation adaptées à vos objectifs. Avec AgriNext, vous pouvez répertorier tous vos contrats (Prix de marché type Stop'Épi, Mat'Épi ainsi que les contrats Prix moyen de campagne...) et les classer ; établir des tableaux de bord et des graphiques permettant de suivre les performances de commercialisation. Plusieurs types d'alertes peuvent être activées : par exemple, pour vous avertir quand le cours franchit un prix objectif ; signaler l'approche d'une échéance de clôture d'option ou l'échéance de clôture marché à terme ; rappeler une livraison programmée ; ou vous informer lorsqu'une échéance marché à terme

franchit le niveau de prix choisi... Vous pouvez créer des simulations (achat d'options ou vente à un prix défini). Ainsi, vous pouvez visualiser les résultats de la simulation par rapport au prix moyen de vente déjà réalisé.

SEVÉPI est en train de constituer un groupe d'adhérents pilotes pour le lancement de ce nouvel outil. Pour y participer, contacter votre technicien.

► **Le Point Marchés SEVÉPI** : sur le site [www.sevepi.fr](http://www.sevepi.fr), les adhérents peuvent accéder à cette publication bi-mensuelle. Au sommaire : l'essentiel de l'actualité des marchés céréaliers, un point macro-économique, ainsi qu'un focus sur un sujet en lien avec les céréales.



**Nicolas Pons, assistant commercial Céréales**



des récoltes »



réussir/F. Carbonell

Une nouvelle classification des blés pour mieux optimiser les récoltes des adhérents.



réussir/C. Omnes

Répondre au plus près aux besoins des clients meuniers...

Près de 400 adhérents se connectent sur le site internet de Sevépi [www.sevepi.fr](http://www.sevepi.fr) dont la nouvelle version propose une offre plus complète de services et d'informations.



En moyenne, ce sont 130 visites par jour. Parmi les pages les plus visitées: en tête les marchés, suivis des rubriques comptes financiers, statistiques et informations.



FRANK GARNIER, PRÉSIDENT DE L'UIPP

# « La vraie question n'est pas de réduire de 50 % l'emploi des produits phytosanitaires, mais de réduire l'impact de leur utilisation »



Bayer

Président de Bayer en France, Frank Garnier préside l'Union des Industries de la Protection des Plantes (UIPP) depuis janvier 2012. Lors de la journée technique SEVÉPI, il donne son point de vue sur Ecophyto 2018. Extraits...

« Nos efforts en matière de recherche et développement ont contribué à la réduction des doses de substance active appliquées à l'hectare », affirme Frank Garnier, président de l'UIPP. « L'augmentation des coefficients de sécurité mesurés par les doses journalières admissibles a connu une remarquable progression. Sur les cinquante dernières années, le facteur de sécurité de l'emploi de nos produits a été multiplié par 150 ». La sécurité des utilisateurs reste une priorité : « Notre rôle est d'accompagner les agriculteurs pour aboutir à une systématisation de l'usage de toutes les bonnes pratiques, afin que nos produits soient appliqués avec le maximum de sécurité ».

Dans le cadre de la mise en place du nouveau règlement concernant la mise sur le marché des produits phytopharmaceutiques, près des 3/4 des mille matières actives inscrites auparavant ont été retirées du marché. Si bien qu'aujourd'hui, « la pharmacopée

européenne répond à des critères d'exigence sans équivalence dans les autres régions du monde. Nous avons besoin d'une dynamique forte en termes de recherche et développement pour poursuivre nos efforts d'innovation. Nous devons répondre non seulement aux critères d'exigence écotoxicologique, mais aussi à l'évolution permanente des besoins des agriculteurs et à la question cruciale de la compétitivité », souligne encore le président de l'UIPP.

Élaboré à la suite du Grenelle de l'environnement, le plan Ecophyto 2018 reste un enjeu crucial. « Nous accompagnons le plan Ecophyto 2018, que ce soit sur le dispositif Certiphyto, sur notre implication en matière de recherche et développement, sur la sécurité des applicateurs, sur la diffusion des bonnes pratiques... En matière de recherche, de nombreuses voies sont encore à explorer, par exemple nous allons travailler sur le développement de systèmes complémentaires, comme les mécanismes de défense des plantes avec l'utilisation des éliciteurs ou d'agents de bio-contrôle... ».

Ecophyto est-il compatible avec la productivité ? « La vraie question n'est pas de réduire de 50 % l'emploi des produits phytosanitaires,

mais de réduire l'impact de leur utilisation. Si on ne travaille pas sur les bonnes pratiques, sur les bonnes conditions d'utilisation, sur les outils d'aide à la décision, sur les dispositifs environnementaux comme les procédés biobed, phytobac et autres, une réduction de 20, 30 ou 50 % du volume des produits ne se traduira pas automatiquement par une réduction des impacts ».

Les entreprises de la protection des plantes insistent aussi sur l'importance de ne pas se limiter à des indicateurs de pression pour mesurer les progrès accomplis au travers d'Ecophyto 2018 et de la nécessité de les compléter par des indicateurs d'impact. « Pour rassurer le consommateur, il faut pouvoir lui prouver qu'une bonne utilisation des produits phytosanitaires conduit à des progrès très sensibles vis-à-vis de l'eau, des résidus, et progressivement induire une communication et une perception positives. C'est le seul point qui permettra d'apporter à la société civile des preuves de l'efficacité d'Ecophyto 2018. Il appartient, aujourd'hui, aux pouvoirs publics de prendre leur responsabilité et de mettre en oeuvre concrètement ces indicateurs d'impact », ajoute Frank Garnier. ■

## SEVÉPI et Ecophyto 2018

Nous participons aux diverses réunions, lorsque nous y sommes conviés; de même, nous accompagnons nos adhérents dans la mise en œuvre de ce plan. Depuis longtemps, SEVÉPI a pris l'engagement de développer une agriculture de qualité, économiquement rentable et respectueuse de l'environnement. Pour cela, de nombreuses initiatives ont été prises: banque de données des indices de fréquence de traitement (IFT), outils de traçabilité avec Norman Trace, bonnes pratiques avec le développement des outils d'aide à la décision, méthodes de sécurisation des utilisateurs, mesures alternatives (cultures pièges à nitrate, trichogramme...), et enfin accompagnement de l'agriculture biologique. Aujourd'hui, il ne s'agit pas de réécrire un nouveau projet, comme le voudraient certains écologistes, mais plutôt de réaliser l'évaluation de ce qui a déjà été fait. D'ores et déjà, le bilan des actions entreprises s'avère positif et nous encourage à poursuivre dans ce sens. ■ JB. HUE

## Approvisionnement

### Phytoprotecteurs

► **Dossier Cruiser** : dans l'attente de l'avis de l'Agence nationale de sécurité sanitaire de l'alimentation, de l'environnement et du travail (Anses) sur le dossier Cruiser, SEVÉPI met tout en œuvre pour assurer la commercialisation du produit à l'automne prochain. En 2011, 62 % des semences avaient été traitées avec du Cruiser. Rappelons qu'il vise principalement les petites altises et les pucerons d'automne.

► **Désherbage colza** : l'association Springbok et Novall (BASF), jusqu'à maintenant proposée en pack, sera commercialisée dorénavant en produit tout formulé.

► **Désherbage des céréales** : compte tenu des salissements importants des parcelles, suite à des problèmes d'efficacité des produits les années antérieures, prévoir des stratégies de désherbage d'automne puis de printemps. Dans tous les cas, il est recommandé de revenir aux règles agronomiques (semis plus tardif, labour, nouvelle rotation...).

### Semences

► **Orge d'hiver** : une nouvelle variété ETINCEL remplace AZUREL. Elle affiche une bonne qualité brassicole ainsi qu'un bon comportement sur le plan agronomique, en particulier en matière de rendement.

► **Blé tendre** : ALLEZ Y et PAKITO, deux variétés de blé lancées l'an passé, devraient confirmer leur bon comportement. Placées en observation par la meunerie, elles sont confirmées dans la gamme SEVÉPI.

### Engrais

► **Engrais azotés** : le facteur baissier pourrait provenir de l'impact sur les coûts énergétiques des nouvelles technologies américaines pour extraire les gaz de schiste ; le facteur haussier : toujours la forte demande des pays asiatiques (Chine, Inde, Pakistan).

► **Phosphate** : hausse probable car peu d'offre et une demande toujours croissante.

► **Chlorure** : le marché devrait être stable.



## SITES, MATÉRIELS ET LOGISTIQUE

# Point sur les cessions et investissements

### CESSIONS

#### ■ Site du « Domanial »

La démolition est terminée depuis septembre 2011. Le compromis de vente est signé pour la construction d'une chaufferie biomasse. Le permis de construire pour ce projet a été accordé.

#### ■ Louviers

Concernant le site de la Demi-Lune, nous attendons dans les semaines à venir une proposition de la Mairie pour un achat en l'état. La démolition des installations de la rue Winston Churchill est prévue à partir de septembre prochain.

### INVESTISSEMENTS 2011-2012

#### ■ Etrépagny



Les travaux sont en cours et seront achevés début juillet pour la moisson.

Nous avons demandé le déclassement du site (autorisation à déclaration), et avons obtenu un nouveau permis de construire

pour réaménager le silo. Après travaux, les caractéristiques du site seront les suivantes :

- Silo : deux fosses de réception ; deux boisseaux de 100 t ; un nettoyeur séparateur ; un silo de stockage de 9 200 t (le plus récent est conservé).
- Stockage de solution 30 %.
- Un magasin approvisionnement.

#### ■ Traitement des semences à la ferme



SEVÉPI a changé deux des machines les plus anciennes par un modèle « dernier cri ». Le reste du parc est équipé de pompes doseuses afin d'éviter l'exposition des opérateurs aux matières dangereuses.

### INVESTISSEMENTS 2012-2014

#### ■ Ailly

Du retard a été pris dans le projet, car pour l'extension du silo nous devons acquérir deux terrains. Nous gardons bon espoir d'aboutir et de réaliser les travaux décidés

par le conseil d'administration. Vu les délais d'instruction des dossiers administratifs, la réalisation serait pour le printemps 2014.

#### ■ Limay

L'investissement réalisé en 2010-2011 est opérationnel et donne pleine satisfaction. Nous étudions, avec notre partenaire AXEREA, un projet d'extension du silo de 13 200 à 19 800 tonnes afin de compenser les pertes de capacité des silos de Bréval et éventuellement assurer une solution de repli si demain l'urbanisation sur Hardricourt devenait trop contraignante.

Ce dossier serait accepté comme une modification par l'administration, ce qui éviterait d'avoir à refaire une enquête publique. Le projet sera lancé après la signature de la vente du site de Buchelay.

#### ■ Fresne-le-Plan

Le site de Fresne-le-Plan continue de se développer et nous avons aujourd'hui un taux de rotation en cours de moisson qui est de deux. Lors du dernier conseil d'administration de l'UARF, nous avons décidé avec notre partenaire Noriap de construire une plate-forme qui pourra évoluer dans le temps en magasin de stockage. ■

André Férard,

responsable opérationnel SEVÉPI.



## GIE Coop & Tech

# Bon développement du réseau RTK

Deux nouvelles coopératives ont rejoint le GIE Coop & Tech : Beton Bazoches (77) et Terre de Lin (76). Les coopératives continuent de développer le réseau, en particulier en Seine Maritime afin de répondre à la demande des adhérents. Des contacts sont pris pour une extension sur le département du Loiret.

En l'espace d'un an, le nombre d'abonnés du GIE a doublé pour atteindre aujourd'hui le nombre de 200.

Le réseau RTK du GIE Coop & Tech offre de gros avantages par rapport aux autres solutions disponibles sur le marché :

- Prix le plus bas du marché (390 euros de moyenne sur 10 ans) ;
- Fiabilité du réseau (pas de dépendance à un opérateur téléphonique) ;
- Balises contrôlées par l'IGN ;
- Gestion simple des abonnements et du SAV ;
- Réseau géré par la profession agricole ;
- Contrôle possible du réseau sur internet.



Le guidage RTK poursuit son développement avec 200 abonnés.