



**Sevépi**

www.sevepi.fr

*Producteurs  
de qualité*

*Février 2013*

Contact SEVÉPI 02.32.77.37.31

hue@sevepi.fr

## Brèves

L'agrément phyto est en marche. Nous préparons la certification afin d'obtenir notre agrément en juillet. Après le 1<sup>er</sup> octobre 2013, seules les entreprises agréées, pourront conseiller et distribuer des phytos. Nous vous informerons régulièrement sur les obligations et les implications de ces nouvelles règles, dont la mesure phare tourne autour du certiphyto.

La journée technique SEVÉPI aura lieu le 13 juin 2013. En collaboration avec la chambre d'agriculture d'Ile de France pour les visites d'essais, elle se tiendra sur le secteur de La Villeneuve en Chevré.

FERTIVEXIN a été créé fin décembre. Cette société réunit Fertigaz, UCDV, Sevépi, Sofiprotéol et la Caisse des Dépôts et Consignations pour construire et exploiter un méthaniseur à Saussay La Campagne.

Une rencontre avec les livreurs de Bréval a eu lieu le 29 janvier. Elle a permis d'échanger, in situ, sur les évolutions du silo et de réfléchir sur les meilleures options pour l'avenir. D'autres rencontres sont prévues pour adapter ce site essentiel aux besoins des sociétaires, du personnel et des clients.

3 administrateurs stagiaires issus du premier groupe «Atouts Jeunes» ont rejoint le conseil de Sevépi. Grégoire FORZY, Thibault JACOB et Damien VANHALST, ont participé à leur premier conseil le 18 janvier.

L'assemblée générale qui s'est tenue le 4 décembre dernier, a réuni plus de 250 sociétaires. Une mention spéciale à l'intervenant d'Agritel sur l'agriculture dans le bassin « Mer Noire ».



## Bulletin d'informations N°40

Cet édit est une occasion pour moi de faire partager à tous les adhérents les objectifs que nous fixons à notre coopérative.

- Tout d'abord notre conseil d'administration, réélu à notre assemblée générale est renforcé par l'arrivée de trois jeunes stagiaires. Ils sont l'embryon des futurs responsables de SEVÉPI, et cette ouverture se continuera dans les années à venir.
- La mission de la coopérative est claire : **approvisionnement et collecte dans la transparence et l'équité.**

Pour réaliser ces objectifs la stratégie de SEVÉPI s'appuie sur deux axes :

- 1 - une stratégie d'alliance qui permet d'atteindre le poids nécessaire et optimiser les performances,
- 2 - une politique d'investissements audacieuse qui apporte à la fois les services dont nous avons besoin, améliore le fonctionnement de la coopérative, tout en s'adaptant aux contraintes multiples de mises en marché de nos productions. Ces investissements sont nécessaires pour assurer l'avenir, et l'indépendance de SEVÉPI.

Nous avons voulu ces programmes ouverts à vos réflexions. Des réunions sont organisées sur les différents sites où des modifications sont à l'étude. Je vous invite à y participer, votre avis nous intéresse.

- Une autre mission peut paraître obscure à certains, elle concerne l'adaptation aux nouvelles contraintes administratives et sociétales. Le conseil évolue et de nouvelles pratiques dans la relation Conseillers-Adhérents seront indispensables au maintien du conseil dans notre coopérative. Les prix restent bien sûr un volet important de la relation, mais demain d'autres aspects seront essentiels. Nous devons préparer écophyto et la coopérative doit vous accompagner dans ces différentes démarches. Nos technicos devront s'adapter mais nous avons aussi des efforts à faire pour que ces mutations se fassent dans de bonnes conditions, et que ces contraintes soient demain un gage de performances.

SEVÉPI est en marche et cela ne s'arrêtera pas ; les conditions de chaque campagne ont leurs particularités. Cette année les problèmes rencontrés autour des blés concernent essentiellement les Hagberg et les PS. Le travail sérieux du personnel dans le classement et le stockage de notre récolte a permis de la mettre en marché dans des conditions satisfaisantes. Ce que je souhaite à tous pour la campagne à venir, malgré les conditions difficiles de cet automne, c'est produire des récoltes de qualité qui satisfassent les conditions exigées par notre marché national et par la grande exportation. Cette dernière est de plus en plus exigeante.

Les challenges peuvent paraître élevés. Nul n'est tenu à l'impossible mais chacun doit mettre tout en œuvre pour la réussite de cette transition vers une agriculture performante et compétitive.

***Laurent LEVESQUE***

## Lendemain de rapport USDA

### **BLE :**

Le rapport USDA vendredi soir n'a pas apporté, comme souvent en février, beaucoup d'informations. A part une légère hausse de la conso pour l'alimentation animale aux USA et le maintien un peu inattendu de la production en Argentine à 11 mln tonnes. Ce rapport se solde par des stocks mondiaux pratiquement inchangés, donc une certaine neutralité.

Reste à surveiller l'état des cultures en sortie d'hiver avec pour l'instant un excès d'eau sur une grande partie Ouest de la France qui risque de générer quelques dégâts, des conditions qui semblent relativement bonnes sur la mer noire et au contraire une persistance de la sécheresse aux US défavorable aux cultures d'hiver.

Dans l'attente de pouvoir confirmer ou infirmer cette situation, le blé sur Euronext semble vouloir rester proche ou légèrement au dessus de supports techniques à 244 sur mars ou 239 sur mai.

### **ORGE :**

En mouture la demande reste présente et apporte son soutien au marché ; la prime par rapport au blé remonte quelque peu.

En orge de brasserie la demande en récolte 2012 est très faible et, pour le moment, le marché de la récolte 2013 anticipe une offre conséquente et les acheteurs restent discrets ; nous verrons si la météo leur donne raison.

### **MAIS :**

Les exports Américains sont revus à la baisse par l'USDA, la production en Argentine est maintenue à 27 mln tonnes, niveau qui paraît élevé à ce jour, celle du Brésil est réévaluée de 1.5 mln tonnes, la portant à 72.5 mln tonnes et le stock final monde remonte de 2 mln tonnes. En Europe, la concurrence Ukrainienne en particulier sur le Nord communauté pénalise les cours. Les surfaces pour 2013 sont attendues en forte hausse en particulier aux USA si les conditions climatiques ne viennent pas une nouvelle fois entraver les prévisions.

### **COLZA :**

L'USDA est neutre à baissier en soja ; les conditions climatiques des jours qui viennent sur l'Argentine en particulier seront déterminantes pour l'évolution du bilan soja et par voie de conséquence sur les cours du colza.

### **PROTEAGINEUX:**

Marché de fin de campagne pour les protéagineux avec une demande très peu présente mais aussi une offre faible.

*Alain LEMBRE 11.02.2013*

## Compte-rendu du conseil d'administration

Lors de la réunion du 18 janvier, le conseil a :

- Réélu L. LEVESQUE président, Th. JEAN vice-président délégué,
- Constitué le bureau, revu les délégations de pouvoirs et de signatures,
- Fait le bilan de l'assemblée générale en remerciant les nombreux adhérents qui se sont déplacés,
- Fait le point sur l'activité commerciale en progression de 6 % à fin décembre pour l'appro et de 15 % pour la collecte,
- Etudié les positions de vente,
- Etudié la répartition du capital social entre actifs et non actifs,
- Statué sur les souscriptions, transferts et remboursements de parts sociales.

*Jean-Baptiste HUE*

## Groupes Epi Conseil



En fin d'année 2011, nous lançons la première session des Groupes Épi Conseil !

Véritable moment d'échange sur la commercialisation des céréales entre agriculteurs et analystes de marché, nous nous sommes réunis à quatre reprises sur des périodes clés : weather market hémisphère sud, printemps hémisphère nord et post récolte hémisphère nord.

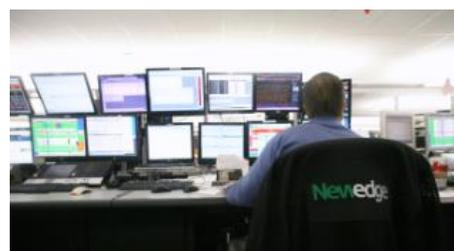
Durant ces réunions, nous avons fait le point sur la situation mondiale des principaux produits (blé, maïs, orge et colza) afin d'en tirer les grandes tendances et ainsi apporter des éléments supplémentaires aux stratégies de commercialisation de chacun. Conscients qu'une stratégie ne se raisonne pas en quatre demi journées, les membres du groupe ont bénéficié des services de notre partenaire Agritel tout au long de la campagne (Agritel Hebdo, Agri SMS, Hotline, AGRINEXT...).

Le 29 janvier, nous avons terminé cette première session par un déplacement sur Paris où notre réunion dans les locaux d'Agritel a fait suite à une visite de la salle des marchés de NewEdge (négociateur/compensateur marchés à terme).

Aujourd'hui, et après une année où les cours sur Euronext, rendu Rouen, ont varié de 193 à 280€/t (accident climatique sur le maïs US, rationnement des exports de blé russe...), les membres du groupe s'accordent tous pour dire qu'ils ont une vision élargie et une lecture plus rapide du marché. Avec les événements à venir (récoltes hémisphère sud, semis de printemps hémisphère nord...) la compréhension du marché est importante pour bien finaliser la commercialisation de votre récolte 2012 et construire des bases solides pour celle des récoltes à venir.

C'est pourquoi nous vous proposons de rejoindre le groupe de la seconde session qui se réunira avant le début de la campagne 2013/2014 (places limitées).

**Pour plus d'informations sur les Groupes Épi Conseil, veuillez contacter Nicolas Pons au 02.32.77.47.45**



*Nicolas PONS*

## Les femmes et les hommes de Sevépi

### Entrées :

- 01/11/12 : FERREZ Pierre — Technico Commercial (CDI)
- 30/01/13 : DE WINTER Léopoldine — Adjointe Hardricourt (CDI)
- 01/02/13 : GARCIA Fabien — Magasinier 2<sup>ème</sup> Éch LIMAY (CDI)

### Mutation :

- 01/02/13 : THIESSART Cédric de LIMAY → vers AILLY

### Départ :

- 31/12/12 : CHATIN Benoit — Adjoint Hardricourt (Démission)

*Monique COLMAR*