



**Sevépi**

www.sevepi.fr

*Producteurs  
de qualité*

Octobre 2013

Contact SEVÉPI 02.32.77.37.31  
hue@sevepi.fr

## Brèves

La démolition du site de Louviers Winston Churchill est terminée. En collaboration avec la Mairie de Louviers nous entamons la commercialisation de ce terrain idéalement situé. A noter que l'autre site de Louviers Place de la Demi-lune sera également démoli dans les semaines à venir.

Les réunions techniques d'hiver auront lieu les :

|       | Matin      | Après-midi |
|-------|------------|------------|
| 18/11 | Dammartin  | -          |
| 21/11 | Quittebeuf | Douains    |
| 22/11 | Étrepagny  | Magny      |

Les réunions fixées le matin démarreront à 9h30 et 14h30 pour celles de l'après-midi.

L'activité conteneurs bat son plein à Limay. Début octobre nous avons mis en boîtes près de 10 000 tonnes d'orge de brasserie à destination de la Chine. Que ce soit pour Sevépi ou pour nos confrères d'Axérial, nous devrions avoir expédié l'ensemble des brasseries avant la fin de l'année et approcher les 40 000 t d'expédition.

Afin d'étaler les apports de maïs et d'optimiser les capacités de séchage, la coopérative accorde une remise de 2 € / t pour les livraisons entre le 14 et le 19 octobre. Pour plus de renseignements, contactez votre TC ou votre silo de livraison.

### RAPPEL

L'Assemblée Générale se tiendra le  
10 DÉCEMBRE 2013

à la Chapelle Réanville. Après la partie statutaire, une table ronde est prévue sur la filière biocarburants, actuellement malmenée par les évolutions de la réglementation.



## Bulletin d'informations N°45

### Une moisson qui fera date

La moisson 2013 est riche d'enseignements à de nombreux titres :

**La vitesse d'avancement des chantiers tout d'abord.** Elle est toujours plus rapide, avec des matériels de récolte toujours plus performants et des délais d'attente de moins en moins acceptés.

Depuis de nombreuses années, nous avons investi dans les capacités de réception, et nous continuerons à le faire notamment à Fresne Le Plan, Limay, Ailly, Bréval et Houdan.

Nous utiliserons sur nos sites, partout où cela est possible, des plateformes extérieures pour faire face aux coups de feux, en profitant des moments de moindre affluence pour mettre en silo vos productions.

**Les besoins de qualité toujours accrus et diversifiés.** Nous l'avons entendu lors de la table ronde des journées techniques, il n'y a pas une qualité, mais des qualités pour répondre aux besoins de nos clients. Cela se traduit par des capacités d'allotement et de travail du grain renforcées, mais également par une formation pointue des personnels qui sont présents en silo.

**Le chevauchement des campagnes.** Les derniers colzas n'étaient pas encore récoltés que les premières sorties de semences avaient lieu et les premières demandes de triage à façon suivaient de près. Nous devons gérer le chevauchement de plusieurs activités, à une période tendue en termes de disponibilité du personnel.

**Le respect de la réglementation** sur les heures de travail, la formation à la sécurité, l'exposition aux risques vient couronner cet édifice. Même si la DIRECCTE nous accorde des dérogations permettant d'étendre la durée hebdomadaire à 60 heures pendant une période limitée, ces dérogations ne permettent pas de répondre à toutes les demandes. Nous avons d'ailleurs lancé, avec le comité d'entreprise et les délégués du personnel une réflexion sur la polyvalence des personnels dans les silos.

Et si toutes ces contraintes étaient des opportunités pour apporter un meilleur service ?... Un groupe de travail y réfléchira dans les prochaines semaines.

Investissements dans les outils, capacités et vitesse de réception, recrutement, polyvalence et formation des personnels, allotement et satisfaction des besoins du client, respect de la réglementation sont les variables d'une équation difficile à résoudre.

Nous en sommes conscients, nous avons un an pour y réfléchir et prendre en compte les enseignements de cette moisson.

**Jean Baptiste HUE**

## LE BLE SORT DU CANAL BAISSIER EN PLACE DEPUIS DECEMBRE 2012

**Blé :** Assistons-nous à un véritable retournement de tendance ? Cette sortie se fait sur la base d'éléments d'analyse graphique et en l'absence de modification des fondamentaux. Il faudra donc vérifier si ce mouvement est validé dans les semaines qui viennent. La pente du canal haussier qui semble se mettre en place est toutefois plus douce que celle du canal baissier dont on vient de sortir, le niveau de collecte mondiale prévue ne permettant pas, aujourd'hui, une envolée des prix. Les inquiétudes du moment proviennent d'une part de la mer noire qui a subi des conditions météo très mauvaises sur la fin de récolte et le début des semis et d'autre part de l'Argentine où le froid a probablement endommagé une partie des blés. La demande reste très présente sur la scène internationale ; on notera simplement 2 destinations importantes : l'Egypte qui reçoit l'aide financière des pays du golfe pour financer ses achats mais aussi la Chine dont les besoins pourraient selon certains analystes flirter avec les 10 millions de tonnes pour cause de stocks déclarés qui étaient peut-être virtuels...

**Orge :** Le marché de l'orge de mouture bien animé en début de campagne marque un peu le pas avec un écart de prix qui se creuse par rapport au blé. En orge de brasserie, l'offre conséquente et de bonne qualité pèse sur les prix. Seul point positif, le marché chinois nous est à nouveau accessible sur cette première partie de campagne et nous y participons en conteneurs depuis le silo de Limay.

**Maïs :** Les récoltes débutent tout juste et on prévoit en France des rendements qui devraient être inférieurs à la moyenne quinquennale ; les surfaces plus importantes devraient compenser et cette année s'annonce au niveau mondial comme record en termes de production de maïs ce qui permettra de reconstituer des stocks tombés très bas aux Etats Unis. Le seul élément de soutien pour le maïs est actuellement son écart de prix par rapport au blé qui peut le rendre plus attractif en alimentation animale.

**Colza :** L'annonce de la mise en place prochaine de taxes à l'import en Europe sur les biodiesels d'Indonésie et d'Argentine a redonné un peu de couleurs au colza mais les bons chiffres de récolte en soja aux Etats Unis et en canola au Canada continuent de tirer les marchés à terme du soja et du colza vers le bas.

**Protéagineux :** Les pois jaunes français ne sont pas compétitifs à l'export pour cause de concurrence surtout origine Canada. On retrouve quelques intérêts en alimentation animale.

En féveroles la concurrence nous vient d'outre Manche avec là aussi une production importante et de qualité supérieure à la féverole française.

*Alain LEMBRE le 09.10.13*

### Compte-rendu du conseil d'administration

Lors de la réunion du 26 septembre, le conseil a :

Fait le bilan quantitatif et qualitatif de la moisson. La collecte est en baisse de 3% (dont 2% dus à la grêle), la qualité est satisfaisante.

Etudié les positions de vente et adopté les premiers compléments de prix.

Décidé des modalités de l'opération d'engagement Valor'Epi.

Fait le point sur les investissements avec des agrandissements prévus pour la moisson 2014 à Fresne et Limay, pour la moisson 2015 à Ailly.

Statué sur les remboursements transferts, souscriptions et sur le projet de revalorisation du capital social.

Fixé au 12 juin la date des visites techniques 2014 en recommandant une collaboration active avec la chambre d'agriculture.

*Jean-Baptiste HUE*

## Valor'Epi Optimisé et Valor'Epi

**Valor'Epi Optimisé :** La connaissance précoce des volumes de collecte est essentielle pour obtenir une meilleure valorisation des céréales. C'est en partant de ce constat qu'en octobre 2012, nous lançons le Valor'Epi Optimisé. Ces engagements d'automne en Prix Moyen De Campagne et Prix Ferme ont été bien accueillis la campagne dernière, nous avons donc décidé de renouveler l'opération pour la campagne 2013/2014. Dans les jours à venir, votre technicien vous proposera de participer au Valor'Epi Optimisé 2013 en engageant tout ou partie de votre récolte avec Sevépi. Vous avez toujours le choix du partenariat et des différents modes de commercialisation proposés par la coopérative.



**Valor'Epi :** Afin de vous aider à construire votre stratégie de commercialisation, vous allez prochainement recevoir le Valor'Epi 2013. Ce livret reprend l'intégralité des offres collecte de Sevépi. Vous y retrouverez les outils qui ont déjà fait leurs preuves : le Prix Moyen De Campagne, le Prix De Marché... mais également des nouveautés comme le Stop'Epi et le Prix De Marché Dynamique. Chaque offre est expliquée et évaluée selon sa sensibilité au risque sur le marché.

Vous le constaterez, la "boîte à outils" d'offres collecte de Sevépi s'est étoffée, car la volonté d'offrir à chaque sociétaire le choix entre plusieurs modes de commercialisation reste essentielle et garante de l'équité entre tous.

*Nicolas PONS*

### Les femmes et les hommes de Sevépi et de ses filiales

#### **Entrées :**

- 01.09.13 REIGNER Arnaud, CDI après CDD Adjoint au responsable de dépôt 2<sup>ème</sup> échelon à Saint Pierre du Vauvray.
- 01.09.13 CAURIER Amandine, CDD Assistante Polyvalente,
- 16.09.13 WADOUX Jimmy, CDI après CDD Adjoint au responsable de dépôt 1<sup>er</sup> échelon à Hargeville.

#### **Entrées « contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation » :**

- 04.09.13 LEMOINE Florian (Val'Epi), Contrat d'apprentissage d'une année, apprenti « Assistant Technique »,
- 09.09.13 HARTOUT Angie, Contrat d'apprentissage de deux années, Apprentie « Technico-commerciale »,
- 01.10.13 COLMAR Camille, Contrat de professionnalisation de deux années, « Aide comptable ».

*Monique COLMAR*