

Brèves

A l'initiative du maire de Bréval, une soirée agriculture aura lieu le vendredi 27 mars à 20h30 à la salle des fêtes de Bréval. Des agriculteurs du secteur, conventionnels et bio, SEVÉPI, O. DESEINE des moulins de Brasseuil et le boulanger de Bréval présenteront aux habitants leurs métiers de la graine à la baguette. Nous ne manquerons pas d'en faire le compte rendu dans le prochain bulletin.

Le silo de LIMAY est pressenti pour être un point de débouclage du nouveau contrat CME. Ce contrat développé par le Chicago Mercantile Exchange (CME), permettrait d'arbitrer des lots de blé et s'appuierait sur un réseau de stockage de débouclage réparti sur le territoire français.

Le règlement de moisson 2015/2016 est en cours de préparation. Il sera envoyé à tous les adhérents début juin.

La traçabilité des N° de lots de phyto sera obligatoire au 1^{er} janvier 2016. Sevépi étudie un système qui vous permettra de disposer des N° de lots des produits achetés à la coopérative.

Les contacts ont repris avec la mairie de Pacy pour céder notre silo. Situé en centre ville, il n'est plus utilisé que ponctuellement et fait partie de notre programme de cessions d'actifs, avec les sites de Louviers.

A VOS AGENDAS

La journée technique SEVÉPI aura lieu :
le jeudi 18 juin 2015 à Tilly (27).

Le Comice Agricole de Gisors aura lieu
quant à lui les :

13 et 14 juin 2015



Bulletin d'informations N°54

Sevépi une entreprise à notre service.

Cette campagne a démarré au mois de septembre avec beaucoup d'inquiétude liée à la qualité de la récolte. Le travail de nos équipes permet aujourd'hui d'y voir plus clair. L'écart de prix entre le blé meunier et le blé fourrager s'est réduit et le marché à l'export permettra de terminer la campagne avec des stocks de report acceptables. Aujourd'hui dans nos exploitations nous devons penser à la suivante et garder comme objectif nos taux de protéine en gérant notre fumure azotée au mieux. La protéine sera la clef d'une bonne commercialisation. Nos techniciens sont à notre disposition pour nous aider à réussir ce challenge.

Sevépi est une entreprise de taille moyenne dans le paysage coopératif. La volonté de votre conseil d'administration est de rester sur ce modèle et de garder ce caractère de proximité et de transparence totale vis à vis de ses adhérents. Chacun d'entre nous a la capacité d'apprécier notre coopérative à travers ses comptes, sa communication et ses propres relations avec son personnel. Gardons cette spécificité pour que nous ayons toujours un outil à notre service.

Nos unions nous donnent entière satisfaction, et la collaboration avec les coopératives voisines reste une priorité. Le partenariat que nous avons avec certaines d'entre elles, est d'une autre nature mais aussi enrichissante pour Sevépi. La mise à disposition de notre Directeur à l'UCDV a été une réussite pour les deux coopératives. Aujourd'hui l'UCDV a repris son autonomie avec un directeur qui lui est propre, toutefois nous restons en collaboration au niveau des investissements car c'est André Férard qui s'occupe du réaménagement du stockage UCDV en liaison bien sûr avec son directeur. De même, la mise à disposition d'Aurélien Caurier à la coopérative de lin du Neubourg pour un appui technique, durera le temps que Sevépi et la Coop du Neubourg le souhaiteront.

Je terminerai cette édito en évoquant les derniers développements des discussions sur le plan éco-phyto. Les objectifs irréalistes avancés me laissent penser qu'il faudra bien un jour, qu'un peu de bon sens et d'intelligence remplacent le dogmatisme ambiant et que ce ne soit pas toujours le point de vue des minorités qui soit pris en compte. Si nous devons rentrer dans ce processus ce serait le début de la décroissance. La coopérative mettra tout en œuvre pour accompagner ses adhérents mais en aucun cas sera proactive pour des mesures qui ne servent pas leurs intérêts. On nous parle d'agroécologie. Qu'est-ce ? Si aujourd'hui la productivité de nos exploitations est ce qu'elle est c'est quand même grâce aux agriculteurs qui ont su conserver le potentiel de leurs sols dans le plus grand respect de leur environnement. L'agroécologie devient un terme marketing qui ne peut satisfaire que des gens qui n'ont aucune connaissance de notre métier. Soyons vigilants, ne tombons pas dans le piège de la formule, continuons notre métier avec passion.

Bon courage à tous ! préparez une belle récolte et réservez vos dates pour les différents rendez-vous que vous donne la coopérative entre autres la journée technique du 18 Juin.

L. LEVESQUE

LA PARITÉ EN SOUTIEN DES COURS APRES UN HIVER SANS ENCOMBRE

BLÉ : La sortie d'hiver s'amorce sans qu'aucun incident climatique majeur ne soit rapporté. Selon le Ministère de l'agriculture russe, l'état des cultures serait même sous-évalué... Les taxes à l'exportation du pays, en vigueur depuis le 1^{er} février sont dissuasives, on enregistre 370 000 tonnes de blé chargées en février contre 2 millions en janvier. Cependant le plus gros des volumes est déjà délivré et la campagne export russe devrait se terminer autour de 18-19 millions de tonnes, semblable à l'an passé. En France, les débouchés « exotiques » sur les blés de qualité moyenne à fourragère allègent le bilan mais les reliquats en blé intermédiaires pourraient avoir du mal à trouver preneur sur la prochaine campagne. Les opérateurs espèrent maintenant revoir nos clients habituels (Algérie, Maroc...) afin de tourner la page sur cette année atypique.

ORGES : Le marché des orges fourragères est explosif sur cette deuxième partie de campagne. L'origine française est compétitive sur la Chine grâce à la parité €/€ en baisse. Les affaires sont régulières et la nouvelle campagne est déjà amorcée. Dans ce contexte, les prix de brasserie sont en retrait et les brasseurs peinent à s'aligner pour le moment. Sur le secteur Sevépi, les semis de brasserie de printemps touchent à leur fin avec globalement de bonnes conditions d'implantation.

MAÏS : Retour à la hausse pour les prix du maïs avec des éléments de soutien de part et d'autre de l'Atlantique. Aux US, le rapport USDA de mars surprend en affichant des stocks de report Monde en baisse de 4 millions de tonnes, conséquence d'une légère diminution de la production et d'une hausse des postes de consommation. Dans le même temps, la France s'impose à l'export en plaçant ses maïs sur des destinations asiatiques. A l'approche des semis dans l'hémisphère nord, la météo sera surveillée de près par les opérateurs.

COLZA : Les primes physiques sur des niveaux élevés révèlent des besoins non couverts par les acheteurs sur la deuxième partie de campagne. On note également, événement rare, des chargements export de colza français. Sur Euronext, la baisse de l'Euro et les difficultés logistiques au Brésil en pleine récolte de soja soutiennent les cours de la graine française qui s'affichent sur les plus hauts de la campagne, alors que le rapport USDA confirmait un bilan lourd pour ce dernier.

PROTÉAGINEUX : en féveroles, le marché égyptien fait face à des difficultés de change sur la livre égyptienne vers le dollar, limitant les liquidités des acheteurs et donc de la demande. En pois nous entrons dans un marché de fin campagne avec une demande extrêmement réduite.

Nicolas PONS 13/03/15

Compte-rendu du conseil d'administration

Lors de la réunion du 3 mars 2015, le conseil a :

- Fait un point commercial. A fin janvier, le CA appro et la collecte sont en retrait de 2 %. L'objectif de collecte est maintenu à 500 000 t,
- Etudié les positions de vente,
- Echangé et revu le règlement de moisson 2015/2016,
- Echangé sur l'organisation des conseils et les formations souhaitées par les administrateurs,
- Fait le point sur les investissements. Ailly devrait être prêt pour la moisson,
- Autorisé le président à signer la promesse de vente du terrain de Louviers,
- Détaillé le programme de la soirée Agriculture initiée par le Maire de Bréval,
- Statué sur les remboursements transferts, souscriptions de parts sociales.

Jean-Baptiste HUE

Dans le cadre de l'ouverture à la concurrence du marché de l'énergie, les conditions d'application des tarifs réglementés de vente d'électricité évoluent au 1er janvier 2016.

Qui est concerné ? Les puissances souscrites strictement supérieures à 36 kVA. En pratique, ce sont les actuels contrats au Tarif Jaune et au Tarif Vert dont les puissances souscrites sont supérieures à 36 kVA. (Pour les puissances en kW, la limite théorique retenue est 33 kW)

Quelles conséquences pour vos contrats d'électricité au tarif réglementé ? La suppression du bénéfice des tarifs réglementés de vente d'électricité, pour les sites avec une puissance strictement supérieure à 36 kVA, entraînera la résiliation de vos contrats.

Vous devez donc **choisir et signer, avant le 31 décembre 2015, un nouveau contrat** avec le fournisseur d'électricité de votre choix.

Contrat au tarif réglementé de vente, offre à prix de marché, quelles différences ?

Le tarif réglementé de vente est dit "intégré" : les prix de fourniture et d'acheminement sont inclus dans les barèmes de prix fixés par les pouvoirs publics et réévalués chaque année. Un contrat au tarif réglementé de vente ne concerne qu'un seul site.

En offre à prix de marché :

- le prix de la fourniture d'électricité est fixé par le fournisseur.
- Le prix de l'acheminement est fixé par ERDF, il est non négociable et variable en fonction de la puissance installée et du profil de consommation.

Le fournisseur d'électricité peut regrouper sur sa facture le poste fourniture d'électricité, ainsi que le poste acheminement. C'est le cas le plus fréquent, qu'on appelle Contrat Unique.

Dans ce cas, le fournisseur intervient auprès du distributeur pour le compte du client.

Vous pouvez choisir de souscrire un contrat de fourniture seule auprès de votre fournisseur d'électricité. Dans ce cas, vous devez souscrire vous-même votre contrat d'acheminement.

En offre à prix de marché, les contrats peuvent concerner un ou plusieurs sites et peuvent être conclus sur une ou plusieurs années.

Comment choisir la meilleure offre à prix de marché ?

Le prix n'est pas le seul critère de choix d'une offre à prix de marché. Maîtriser votre budget énergie, c'est également optimiser votre consommation, identifier les gisements d'économies et négocier des dispositions contractuelles adaptées.

Comment savoir si ma puissance souscrite est supérieure à 36 kVA ? : Retrouvez cette information sur vos factures ou feuillets de gestion EDF.

Pour plus d'informations, contactez A. FERARD

Les femmes et les hommes de Sevépi

Entrée :

Cédric AUDRAIN : Chauffeur en CDI à Bréval, en remplacement de D. GAUTHIER.

Départs en retraite :

Jacques ALLAIS : Chaudronnier — mécanicien à l'atelier.

Daniel GAUTHIER : Chauffeur à Bréval.

Nous leur souhaitons une très bonne retraite.

Monique COLMAR