

Brèves

La progression de la collecte à fin janvier est de 11,03 %, malgré une rétention des volumes stockés en ferme assez marquée. Les exécutions sont en ligne pour ajuster les stocks de report au strict besoin des clients.

Le dernier conseil d'administration s'est tenu dans les locaux de la coopérative de CREULLY située à côté de Caen. A l'issue du conseil, un débat avec les dirigeants de Creully a permis de comparer et d'échanger sur notre modèle économique très proche.

La vente du site de Pacy est en cours. Sevépi a fait une offre à l'Etablissement Public Foncier de Normandie qui souhaite acquérir le terrain pour le compte de la collectivité locale. Nous attendons la réponse à notre proposition.

L'agence bio soutient l'investissement dans un nettoyeur-séparateur au silo bio de Bréval. Ce dossier, monté dans le cadre de l'UCBC, vise à investir dans les outils de travail des grains bio, pour satisfaire une demande croissante et exigeante.

La plateforme technique mise en place à Bréval met en œuvre différentes solutions de lutte contre les mauvaises herbes. Des méthodes alternatives sont, bien entendu, testées.

A VOS AGENDAS

La journée technique SEVÉPI aura lieu le 16 juin 2016 sur le secteur de Bréval.



Bulletin d'informations N° 61

Des marchés chahutés et imprévisibles

Depuis la fin de l'année 2015, une spirale baissière s'est installée en blé générant une inquiétude croissante.

La rétention des ventes n'a fait que retarder une campagne lourde et les stocks de report annoncés en hausse, ainsi que la reprise de l'euro, n'aident en rien.

Chez SEVÉPI, plus de 85 % des prix moyens de campagne sont arbitrés ou protégés par des options, mais à peine plus de 50 % des prix de marché ont été vendus par les agriculteurs. Le fait que nous ayons 70 % de prix moyen nous a permis d'alimenter le marché et nous ne devrions pas avoir de stock de report plus élevé qu'en année normale.

Dans le même temps, le MATIF n'est plus le reflet du marché physique et des primes parfois très négatives (- 10 €) se mettent en place pour tenter de rendre le blé Français plus compétitif à l'export et gommer l'écart avec le prix mondial. Cette situation sème le trouble chez les producteurs.

Comment expliquer ces primes ? L'abondance de l'offre incite les acheteurs de physique à faire pression sur les prix, tandis que le MATIF est utilisé par des opérateurs financiers qui ne tiennent aucun compte des situations locales. De ce fait, le MATIF n'est plus le reflet du prix du physique, et la dégradation des primes nous a obligés à fermer certaines échéances. Dans ce contexte, la préservation de nos marges et de l'efficacité de la coopérative nous a incités à la prudence. Nous améliorerons prochainement notre offre MATEPI en faisant apparaître distinctement nos besoins en marge (base) et les primes.

La période actuelle est propice à développer de nouvelles solutions et SEVÉPI travaille aux outils d'avenir, dans lesquels le prix moyen de campagne gardera une place de choix. La cotation permanente des outils d'optimisation sur le site SEVÉPI et les contrats dynamiques qui vous sont proposés par l'équipe commerciale vous permettent également de vendre tout en restant sensibilisés à une éventuelle hausse du marché.

Que ce soit pour la commercialisation ou le financement de votre collecte et de vos approvisionnements, SEVÉPI est à votre écoute et souhaite vous proposer des solutions simples, transparentes et efficaces.

Jean Baptiste HUE

Les marchés toujours mal orientés malgré le retour des intérêts acheteurs.

Blé : La tendance de fond baissière reste toujours en place à l'approche de la sortie de l'hiver. En effet, les dégâts de gel tant redoutés chez les principaux pays producteurs sont pour le moment limités et le potentiel de la prochaine campagne semble préservé. Du côté de la demande, l'Egypte, premier importateur mondial de blé, inquiète les opérateurs tantôt sur ses décisions concernant l'ergot, tantôt sur l'attribution des lignes de crédit indispensables au paiement des bateaux. Ces doutes limitent les volumes offerts par les exportateurs notamment en blé français, sur une destination pourtant nécessaire à l'allègement du bilan. Le rebond récent de l'Euro, suite à une légère dégradation de l'économie US qui pourrait retarder la prochaine hausse des taux directeurs, ne joue pas en notre faveur alors que le carnet export du blé français semblait peu à peu s'étoffer notamment sur l'Algérie et l'Asie. Côté culture, on note une accélération des ventes sur R15 mais le retard est toujours important.

Orges : En mouture, le Maroc et l'Arabie Saoudite ont pris le relais de la Chine et la dynamique export sur ce produit reste en place. Sur les brasseries d'hiver, l'offre abondante a eu raison de la prime qui s'effrite peu à peu par rapport à la fourragère.

Maïs : La hausse des besoins en Inde et Afrique du sud est désormais intégrée par le marché sans avoir causé de réel stress en raison de disponibilités mondiales importantes. Le maïs s'inscrit dans la déprime générale des matières premières mais son salut pourrait venir des conditions de semis actuellement difficiles au Brésil pour la safrinha (deuxième récolte annuelle) dont la fenêtre de tir se concentre sur le mois de février. A suivre...

Colza : Le marché reste toujours tiraillé entre différents éléments. D'un côté le pétrole qui, malgré un rebond au-dessus de 30\$, peine à poursuivre son mouvement dans un contexte d'accord incertain sur une baisse de la production entre pays membres et non membres, de l'autre l'huile de palme qui ne cesse de progresser sur fond d'inquiétude sur la production liée à El Nino. Au niveau français, les colzas d'importation concentrés sur l'usine de Rouen rendent la logistique difficile, ce qui se ressent sur les primes physiques.

Protéagineux : l'appétit des fabricants d'aliment du bétail pour la féverole fourragère semble diminuer avec la baisse des prix du blé qui gagne en compétitivité dans les formules. En pois jaunes, la demande est toujours présente sur l'export à destination de l'Inde pour la campagne actuelle et la prochaine et les primes portuaires s'affichent en hausse.

Nicolas PONS 5.02.16

La troisième promotion « atouts jeunes » a terminé ses travaux.

Il est temps de faire un bilan de cette action qui a démarré en 2010. Elle a permis de réunir et de former 43 jeunes adhérents.

L'objectif initial de réunir et de motiver des jeunes aux enjeux de l'agriculture et de la coopérative a été largement dépassé.

Aujourd'hui, 7 membres du conseil d'administration auxquels s'ajoutent 3 stagiaires, sont des « atouts jeunes ». A court terme, près de 50 % du conseil sera issu de ces promotions. L'avenir est assuré. Cette action a été également l'occasion de créer une dynamique de groupe qui s'est développée notamment lors de rencontres avec les coopératives voisines.

En 2014, une rencontre avec les « atouts jeunes » de Cap Seine a permis d'échanger sur les stratégies de nos structures respectives.

Le 5 février 2016, c'est une rencontre avec les « atouts jeunes » d'Agora et de Valfrance qui clôturait cette dernière session.



Nous tenons à remercier les partenaires qui nous ont permis de créer cette dynamique et notamment le Groupe Triangle qui a assuré l'organisation des formations, les intervenants extérieurs, et bien évidemment nos partenaires financiers Vivéa, et le Fonds de Solidarité des Organisations Agricoles d'Ile de France.

Merci également à tous les jeunes qui ont donné de leur temps pour partager leurs projets, leurs ambitions, et leurs demandes parfois exigeantes envers la coopérative.

Jérôme CHARPENTIER

Compte-rendu du CA du 2 février

Lors de la réunion du 2 février 2016, qui s'est tenue dans les locaux de la coop de Creully (14), le CA a :

- Constaté la progression de la collecte de 11,03 % à fin janvier, pendant que le CA appro progresse de 1 % à fin décembre.
- Etudié les positions de ventes, et regretté la baisse des cours,
- Etudié et adopté le prévisionnel 2015/2016,
- Statuer sur les remboursements, transferts et souscriptions de parts sociales.

Jean-Baptiste HUE