# Commercialisation et approvisionnement

**Métiers**

PubliÃ© par: admin
PubliÃ©e le : 03/12/2011 11:10:00

**POLITIQUE DE COLLECTE**

Parmi ses valeurs fondamentales, Sevépi a la volonté d'offrir à chaque sociétaire le choix d'un ou de plusieurs modes de commercialisation :
Prix moyen de campagne ;
Prix de marché ;
MAT'Épi.
L'ensemble de ces offres de collecte est décliné dans le document Valor'Épi.

À ces modes de commercialisation peut s'ajouter une assurance à la hausse Opté-H. Celle-ci permet de bénéficier d'une hausse des prix qui interviendrait soit après une vente en MAT'Épi ou en prix de marché, soit après un engagement en prix moyen de campagne.
Opté-H se décline en deux options :
Opté-H « ALM » (À la monnaie)
Opté-H « HLM » (Hors la monnaie)

**APPROVISIONNEMENT**

L'approvisionnement est un facteur clé de la qualité des productions et de la rentabilité pour les producteurs.
Sur 18 sites, Sevépi met à la disposition des adhérents une gamme complète de produits dans les secteurs des semences, fertilisants, produits de protection des cultures, aliments du bétail et agroéquipements.
Sevépi fait partie de l'Union Terres de France, premier acheteur français de produits d'approvisionnement.

**CONTRACTUALISATION**

La valorisation des productions collectées par Sevépi est fondée sur une politique qualité reconnue par ses clients. Elle se traduit par une offre segmentée de contrats, proposée aux sociétaires.
Parmi eux : les contrats LABEL ROUGE (pour le blé) ; Orge de Brasserie ; Pois, Féveroles ; Maïs non OGM ; Colza érucique, Colza Diester ; Tournesol strié, Lin oléagineux, Produits issus de l'Agriculture Biologique...

**TRACABILITÉ**

La traçabilité s'exerce à deux niveaux :
D'une part, Sevépi développe une traçabilité parcellaire des productions (du semis à la livraison au silo). La coopérative est adhérente au GIE NORMAN TRACE.
D'autre part pour apporter les preuves nécessaires au suivi des démarches qualité et sécurité alimentaire et assurer la traçabilité et le suivi qualitatif des productions, Sevépi assure, grâce à un logiciel, une gestion dans chacune des cellules des silos.

**MANAGEMENT ÉQUIPE TERRAIN**

- Aurélien Caurier est responsable du service Commercial. Il anime la partie commerciale de l'entreprise en relation avec les sociétaires. Son équipe se compose de 6 assistantes qui assurent le relais de l'équipe terrain sur les activités collecte, approvisionnement et services.
- L'équipe terrain comprend 12 Agents de Relation en Culture, répartis sur 4 régions. À la tête de chacune d'entre elles, un Coordinateur de région :

Région n°1 : Vexin (Hervé Unternahrer)
Région n°2 : Quatre Vallées (Sylvain Fammery)
Région n°3 : Mantois (Denis Muret)
Région n°4 : Louviers-Quittebeuf (Jérôme Baudoin)
Région n°5 : Bio (Estelle Daunas)

La coopérative propose une gamme étendue de prestations : services et informations techniques, accès extranet permettant aux adhérents de consulter leurs activités, offres commerciales sur le marché à terme...
Également des services spécifiques :

- Semences : gamme adaptée, triage et traitement à façon, essais variétaux...
- Traitements phytosanitaires : réapprovisionnement de proximité, outils de pilotage et de modélisation (Atlas, analyses Aphanomicès, Nématodes, PCR, graminées résistantes...).
- Fertilisation : analyses de sol, formules d'engrais à la carte, location de semoirs, pilotage de l'azote à la parcelle et intraparcellaire, plan de fumure optimisé...
- Télédétection : pilotage précis des intrants intraparcellaires (FARMSTAR)...

**DÉVELOPPEMENT OAD** (outil d'aide à la décision)
Au sein de l'équipe commerciale un pôle Outil d'Aide à la Décision (OAD) assure la mise en oeuvre des outils suivants : Epiclès, Farmstar, analyse de terre et reliquats azotés... Il prospecte également de nouvelles solutions OAD, les analyse et les soumet en interne.