



Nous arrivons au terme de la commercialisation de la récolte 2010 et en même temps nous engageons celle de 2011. Quelle évolution dans nos relations avec les marchés. Il y a peu de temps de grands responsables bannissaient les marchés à terme mais que ferions-nous sans eux aujourd'hui.

Derrière tout cela s'établissent de nouvelles techniques de vente et d'engagement qui ne tolèrent pas de fantaisie, et où la rigueur est une clé indispensable à la réussite des opérations de commercialisation. Je tiens particulièrement à féliciter les équipes de SEVÉPI pour le sang-froid avec lequel elles ont géré les ventes pendant cette campagne qui se traduira par un prix moyen qui aurait pu paraître un rêve il y a quelque mois. Le premier principe est de ne pas vendre ce que l'on n'a pas, et c'est la même chose pour nous dans nos relations avec la coopérative. Au prochain conseil d'administration nous aurons à statuer sur des défauts de livraison. Il faudra redoubler de précision et de minutie dans nos engagements pour éviter ces écarts.

Parler des marchés à venir n'est pas chose facile. La France aura exporté en Europe et sur pays tiers 32 millions de tonnes de céréales, soit plus de 6 milliards d'euros. L'agriculture et son aval sont un des rares secteurs présentant un excédent (9 milliards d'euros) pour la balance commerciale de notre pays. On peut aborder les années qui viennent avec un peu d'optimisme et j'espère que notre société regardera notre secteur différemment de ce qu'elle a fait ces dernières années. Nous devons continuer à faire des efforts pour coller à la réglementation et aux contraintes. Nous avons le devoir de produire de la qualité mais aussi de la quantité. La coopérative est là pour nous aider avec ses équipes, pour que ces objectifs soient à notre portée.

Je voudrais avant de terminer vous parler de technique. Les marchés sont de plus en plus complexes et la qualité sera toujours un élément favorable. Au niveau de prix actuel, il serait dommage de ne pas avoir la qualité requise. Nous venons de passer une campagne où elle était au rendez-vous. Nous en aurons encore plus besoin dans le futur si nous voulons garder la confiance de nos acheteurs. Il faut mettre tout en œuvre dès ce printemps pour optimiser nos taux de protéines et nos poids spécifiques.

Certains sont inquiets de la climatologie actuelle où la sécheresse pointe à l'horizon. J'espère que la nature ne perturbera pas le développement de nos céréales.

Je vous souhaite à tous bon courage et que chacun prépare de belles récoltes.

*Laurent LEVESQUE*

## Brèves

.....

Les dirigeants de la SCAM, une coopérative belge wallonne, nous ont rendu visite. Après une présentation croisée de nos activités, nous avons échangé sur la commercialisation des céréales et les outils d'arbitrage mis à la disposition des adhérents. Cette coopérative de collecte et d'approvisionnement possède une importante activité alimentation animale. Comme en France, la volatilité des marchés et le développement des marchés à terme incitent les dirigeants de la SCAM à proposer des outils d'arbitrage à leurs sociétaires. Les offres SEVÉPI actuelles (MATEPI, OPTÉ H) ou en préparation, ont retenu l'attention de nos visiteurs.

L'activité du Gamm Vert de Bréval est en forte progression. Profitant notamment de la fermeture de Buchelay, le chiffre d'affaires à fin mars a progressé de plus de 50 % par rapport à l'an dernier. Dans le même temps, Meulan augmente de 10 % et se situe à la deuxième place des 25 magasins de la S.N. Dépréaux (groupe Cap Seine).

Dans le cadre de la politique commerciale Valor'Epi, vous pouvez engager un tonnage (feuille jaune) ou l'ensemble de votre exploitation (feuille verte) au Prix Moyen de Campagne. La date limite de retour des engagements est fixée à la fin avril. Passé cette date, vous ne bénéficierez pas de la prime d'engagement de 5 €/t. N'hésitez pas à contacter votre technicien ou le service céréales pour tous renseignements complémentaires.

Nous vous rappelons qu'une aide à la constitution et à la saisie des dossiers PAC est assurée comme les années précédentes par SEVÉPI. Pour tout renseignement sur ce service, ou pour prendre rendez-vous, contactez :

**Raymonde DAVERTON**  
☎ : 02.32.77.37.56.

ou  
**Virginie GRIMOIN**  
☎ : 02.32.77.37.37.

## Les marchés :

### Stocks de maïs en Baisse et weather market

**BLÉ :** Le rapport USDA paru vendredi 01 Avril était conforme aux attentes quant aux prévisions d'emblavement ; la grosse surprise est venue de la baisse des stocks de maïs US et le maïs s'est en conséquence comporté en soutien du blé.

La demande des exportateurs sur cette fin de campagne 2010 s'amenuise par manque de compétitivité du blé français avec une parité Euro/Dollar défavorable.

Pour la prochaine campagne, le weather market fait son travail avec toujours des inquiétudes concernant le déficit hydrique aux Etats-Unis et en Europe du Nord, et un retard persistant pour les semis de printemps en Russie. Dans le même temps il semble que les opérateurs aient peu ou pas d'affaires traitées en récolte 2011 et les primes à Rouen par rapport au Matif ont perdu un peu de terrain.

**ORGE :** Le marché de l'orge fourragère n'est animé que par des compléments de couverture très ponctuels de la part des FAB. Les reventes d'intervention suffisent par ailleurs à alimenter le marché. En nouvelle campagne, on recense quelques affaires à partir d'octobre mais le début de campagne est délaissé.

En orge de brasserie, le marché est atone sur la fin de campagne ; la baisse des emblavements en orge d'hiver et les conditions climatiques sèches devraient être des éléments de soutien pour les orges de brasserie récolte 2011.

**MAÏS :** Le marché du maïs américain est sous tension avec une consommation toujours en progression pour l'éthanol et des exportations en particulier à destination de la Chine qui risquent d'atteindre des niveaux record. S'ajoutent aujourd'hui à cette situation, des conditions de semis difficiles aux Etats-Unis.

Cette situation du maïs américain impacte indirectement notre marché Européen.

**COLZA :** La demande sur la fin de campagne diminue et les primes à Rouen par rapport au Matif sont en repli sur la dernière échéance ouverte : mai 2011. Le bilan reste toutefois tendu et cette tension risque de perdurer en récolte 2011 avec des surfaces réduites en Allemagne, en Ukraine, et des conditions climatiques pour le moment peu favorables. En conséquence la prime par rapport au Matif est en progression.

**PROTÉAGINEUX :** En ancienne récolte, les transactions se limitent à des ajustements de positions. Les transactions débutent en nouvelle récolte mais avec beaucoup de prudence de la part des vendeurs en attendant la pluie.

Alain LEMBRE le 11.04.2011

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

### Entrée :

14/03/11 : CHAPOUTHIER Elisabeth — CDD —  
(en remplacement d'Annabelle COUPÉ en congé maternité)

Monique COLMAR

## Au revoir

Après huit années passées avec vous, je rejoins la coopérative Caproga basée à Montargis.

Ce temps passé ensemble a connu de riches étapes : fusions, refonte de la politique commerciale, de la communication, investissements dans les métiers terrain...

Sevépi est une structure qui a su démontrer une grande capacité à anticiper et à maîtriser les changements, qu'ils soient d'origine locale, nationale, voire internationale.

Cependant, au milieu des évolutions, il est un exercice toujours délicat, celui d'assurer collectivement le quotidien tout en préparant l'avenir.

A certains qui, parfois, souhaiteraient plus « d'immédiat », n'oubliez pas qu'une exploitation agricole ne se gère pas sur une seule campagne !

Après vingt cinq années dans les métiers de la collecte et de l'approvisionnement exercées dans différentes structures, je suis acquis au fait que le modèle coopératif, lorsqu'il est porté par des personnes de conviction, a été et sera une très efficace garantie de votre avenir.

Le conseil d'administration de Sevépi et les équipes dirigeantes détiennent, pour aujourd'hui comme pour demain, les moyens de défendre cette valeur stratégique.

Merci de votre confiance.

Denis HUET



## Cession d'actifs

La destruction du site de Mantes La Jolie, route de Buchelay, se termine. Un projet de chaudière biomasse mené conjointement par la ville et la société DALKIA devrait voir le jour prochainement. La cession de ce terrain est en bonne voie et pourrait se conclure avant l'automne.



D'autres sites sont en vente, à Louviers avenue Winston Churchill et place de la Demi-lune, ainsi qu'à Pacy sur Eure et Vernon. Ces cessions s'inscrivent dans le cadre de notre stratégie qui est de quitter les centres villes pour développer nos activités dans des zones portuaires (Limay) ou dans des zones non urbanisées.

Jean-Baptiste HUE