



Sevépi

www.sevepi.fr

*Producteurs
de qualité*

Mai 2017

Contact SEVÉPI 02.32.77.37.31

hue@sevepi.fr

Brèves

La signature de la vente du silo de Pacy est programmée pour le 15 mai. Le prix convenu est de 190 000 € « en l'état » et viendra atténuer le déficit de l'exercice en cours.

Les fouilles archéologiques imposées par l'administration sont terminées sur le terrain de Louviers la demi-lune. La commercialisation de ce terrain va maintenant s'accélérer. Des premiers contacts sont en cours, nous espérons conclure une vente sur le prochain exercice.

Une nouvelle politique commerciale appro sera mise en place pour la prochaine campagne. Elle sera applicable dès l'automne. Elle sera présentée lors de la journée technique du 15/6/17 afin que chacun puisse prendre ses décisions en toute connaissance de cause.

Le plan d'économie d'un million d'euros mis en place en début de moisson sera dépassé. L'estimé N° 2 du prévisionnel montre que nous serons certainement plus près d'1,2 millions d'euros.

Les travaux pour convertir une partie du silo de Guitry en bio sont terminés. Un audit de certification a validé cette évolution qui sera opérationnelle pour la prochaine moisson.

L'audit du suivi de nos certifications ISO et CSA a été passé avec succès. Aucun écart, beaucoup de points positifs, quelques remarques constructives. Merci à tous les acteurs de Sevépi qui ont contribué à cette réussite.

A VOS AGENDAS

La journée technique SEVÉPI aura lieu :
le jeudi 15 juin 2017 à Tilly (27).

Le Comice Agricole de Fleury - Lyons
aura lieu sur le site d'Houville :

Les 24 et 25 juin 2017



Bulletin d'informations N°69

ÉDITO

On aurait pu craindre le pire avec le climat sec que l'on a eu à la sortie de l'hiver. Tout n'est pas réglé mais les pluies de ces dernières semaines nous donnent de nouveau l'espoir d'avoir une récolte convenable.

Le plan d'économie qui vous a été présenté suit son cours et sauf surprise nos objectifs seront atteints pour limiter les conséquences de cette piètre récolte. Je demande à tous les adhérents de faire le maximum pour aider la coopérative à passer ce cap difficile. Ce n'est pas le moment de succomber aux sirènes qui nous entourent et qui ne sont pas là lorsque les conditions sont difficiles.

Soyons fidèles à nos valeurs et ainsi le collectif sera toujours plus fort que l'individualisme et l'opportunisme. N'oublions pas qu'à chaque fois que vous travaillez avec nos concurrents vous leur fournissez les munitions pour affaiblir votre coopérative. A contrario plus vous travaillerez avec elle plus vous la renforcerez et lui permettrez d'améliorer sa compétitivité au bénéfice de ses adhérents.

Dans cet esprit votre conseil d'administration étudie une nouvelle politique commerciale qui j'espère répondra aux attentes des uns et des autres... Elle sera plus agressive et ouvrira des portes nouvelles. Aurélien Caurier l'expliquera et la défendra lors de la journée technique, sachant qu'un groupe de travail y oeuvre depuis quelques mois. Je vous invite à venir l'écouter car je ne voudrais pas entendre dans quelques années « je n'étais pas au courant ».

Au moment où j'écris ces lignes un nouveau Président de la République est élu. Je ne sais pas si c'est celui que nous souhaitons mais quoiqu'il en soit la démocratie est ainsi faite. Il faudra travailler avec ses équipes et savoir faire passer les messages auxquels nous tenons pour redonner de la productivité à notre métier.

J'aimerais que l'on durcisse nos positions dans les relations que nous avons avec les pouvoirs publics et que l'on sache dire non lorsqu'on nous met des contraintes inconciliables avec les performances dont on a besoin, et que le poids des lobbies écologistes ne vienne pas polluer le bon sens et la rationalité de nos réflexions.

Après ces quelques remarques n'oublions pas que Sevépi est engagé dans des filières de qualité. Il nous faut des quantités avec des PS et des PROTEINES. Soignez bien vos récoltes, pour vous bien sûr, mais aussi pour la coopérative. Rendez-vous le 15 Juin pour la journée technique et en attendant que dame nature soit généreuse avec nous tous.

Laurent LEVESQUE

Vers un allègement des bilans sur la campagne 2017/2018

BLÉ : Les disponibilités se trouvent aujourd'hui aux USA, en Russie, en Allemagne et en France. La Russie, peu présente ces derniers temps, devrait revenir progressivement sur le marché, la baisse du pétrole entraînant le repli du rouble (monnaie locale), améliorant ainsi sa compétitivité. A l'inverse, la récente hausse de l'Euro, pénalise l'origine française. Les opérateurs se tournent progressivement vers la nouvelle campagne où, en pleine période de weather market, les marchés sont plus animés. Le retour des rendements sur des valeurs « moyennes » chez les principaux pays producteurs après une année 2016 particulièrement faste aux USA, en Australie et Mer Noire devrait assainir le bilan blé pour 2017/2018. On pourrait même retrouver une certaine tension avec des dégâts de gel peut-être sous-évalués (USA/Europe de l'Ouest).

ORGE : fin de campagne dynamique sur la mouture avec des chargements conséquents à l'export vers l'Arabie Saoudite. En brasserie, les teneurs en protéines élevées des orges d'hiver compliquent grandement l'exécution des contrats. Sur la prochaine campagne les craintes se dissipent avec les récentes pluies mais des dégâts semblent déjà constatés dans l'est de la France, plus touché par le gel.

MAÏS : Le manque de disponibilité en France sur la fin de campagne soutient les prix. Côté nouvelle, l'amélioration des conditions météo aux US permet aux semis d'avancer très rapidement et de rattraper le retard. Toutefois, une prime de risque pourrait rester dans le marché jusqu'à la fin des semis, réalisés à 50% aujourd'hui.

COLZA : les importations ont pris le relais pour les dernières semaines de campagne, pesant sur les prix. Les opérateurs scrutent maintenant la fin de floraison afin d'évaluer les pertes liées au temps sec et froid. Ces aléas climatiques s'ajoutent à la baisse des surfaces et laissent entrevoir un bilan tendu pour 2017/2018 alors que la conso en trituration s'annonce en hausse au niveau européen (+ 800KT). De plus, le Canada, grand fournisseur de graines d'importation dans l'UE pourrait être moins présent avec une hausse de la trituration locale, des exports vers la Chine et une baisse des rendements. Aux US les semis de soja démarrent timidement sans pour autant impacter le marché pour le moment.

PROTÉGIEUX : encore quelques ajustements sur l'ancienne campagne. Après une période de stress hydrique, les pois affichent un développement satisfaisant. Peu de visibilité à l'export pour 2017/2018, les acheteurs étant pour le moment très discrets. En féveroles c'est de nouveau le débouché fourrager qui semble le plus probable pour la prochaine campagne, l'Egypte priorisant les origines anglaises et baltes.

Nicolas PONS (09/05/17)

L'opération « Label Rouge » se déroule bien

Lors de la dernière assemblée générale nous avons annoncé la mise en place de contrats « Label Rouge ».

Ils correspondent à une demande de nos clients meuniers qui souhaitent apporter de la valeur ajoutée à la filière farine en développant un signe de qualité reconnu du grand public.

Pour une première année de mise en place, il faut noter que les producteurs de Sevépi ont répondu présents.

173 sociétaires ont engagé une démarche Label Rouge sur plus de 3 000 hectares et 221 parcelles. Les variétés retenues sont : Apache, Fructidor et Orégrain.

Bien qu'il faille rester prudent sur les prévisions de la qualité et des rendements, nous espérons une production autour de 20 000 tonnes.

Rappelons que chaque sociétaire engagé a été audité en interne par un membre du personnel de Sevépi (chefs de silo, adjoints, chauffeurs, ..).

6 seront audités par un organisme extérieur pour concrétiser la démarche.

Nous ne manquerons de vous communiquer après moisson et lors de la prochaine AG les résultats de cette action qui s'inscrit parfaitement dans la stratégie de Sevépi.



Compte-rendu du CA du 9 mai

Lors de sa réunion du 9 mai 2017, le conseil a :

- Constaté la baisse du CA appro de 15 % et de la collecte de 30 % à fin avril 2017,
- Etudié les positions de ventes,
- Adopté une nouvelle politique commerciale,
- Pris connaissance de l'estimé 2 du budget,
- Adopté le règlement de moisson,
- Examiné la situation des adhérents débiteurs,
- Statué sur les remboursements, transferts et souscriptions de parts sociales.

Jean-Baptiste HUE

Les femmes et les hommes de Sevépi

Entrée : LAMIER Cédric : Chauffeur, transformation du CDD en CDI.

Départ : POISSONNIER Jean-François : Chauffeur.

Monique COLMAR