

GLANÉS

QUATRE SECTIONS

La nouvelle gouvernance

L'assemblée générale extraordinaire a validé la nouvelle gouvernance qui ramène le nombre de sections à quatre. Géographiquement, si leur nom de baptême n'a pas encore été choisi, elles se répartiront ainsi : Nord de Nancy et du Toulinois ; Grand Lunévillois et nord-est des Vosges ; Sud Toulinois, Meuse, Saintois et nord-ouest des Vosges ; Vosges et nord de la Haute-Saône. Chacune comprendra entre 7 et 12 silos, pour une collecte moyenne de 110.000 à 155.000 t et un chiffre d'affaires dans une fourchette de 13,7 à 15,8 M€. Le futur conseil d'administration ne comportera plus que vingt-deux membres, cinq par section, un pour l'activité élevage du nord 54 et un pour les associés non coopérateurs. Il y aura un délégué de section à l'AG pour cinq participants à l'assemblée de section. Le nouveau découpage sera effectif pour les assemblées de section 2018 et la nouvelle configuration du conseil pour l'AG 2020. Le challenge pour la coopérative est de «réinventer la proximité», étant entendu que les réunions d'avant-moisson seront maintenues dans leur périmètre historique.

AU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Elu, réélus

Quatre administrateurs ont été réélus pour un nouveau mandat : Dominique Hirtzberger, Yves Schwartz, Jean-Baptiste Doyen et Francis Blanck. Trois autres ne se représentaient pas : Patrick Mire, Laurent Lambert et Jérôme Bergey, ils ont été chaleureusement remerciés par le président Jean-Paul Marchal. Dans le cadre de la diminution du nombre d'administrateurs, un seul nouveau a été désigné : Jérôme Cornuet qui représente la section de Monthureux-sur-Saône.

Répartition du résultat

En milliers d'euros :

-Réserves tiers non associés :	529
-Réserve parts annulées :	37
-Intérêts aux parts sociales (1,22 %) :	143
-Ristournes confiance céréales (0,9 %) :	527
-Ristournes confiance appro (1,2 % CA) :	584
-Ristournes confiance machinisme (0,4 % CA) :	59
-Ristournes confiance élevage (0,4 %) :	106
-Ristournes prestations (0,4 %) :	5
-Total résultat net :	1.990

Le montant de la réserve légale ayant atteint celui du capital, il n'y a plus obligation de la doter chaque année. Le conseil d'administration a choisi de privilégier la ristourne confiance sur l'ensemble des activités, plutôt que de majorer la rémunération du capital social, maintenue à 1,22 %, alors qu'elle aurait pu être rehaussée jusqu'à 3,22 %.

COOPERATIVE AGRICOLE LORRAINE

En quête de «leviers de compétitivité»

Pour venir à bout d'une campagne 2016-2017 malmenée sur le plan des rendements et des prix, la CAL a géré la situation, en réussissant à ristourner un résultat positif. Elle se positionne, par ailleurs, sur les dossiers qui feront l'agriculture de demain, du numérique à l'agriculture de précision, en passant par l'Ecophyto.

De la situation économique hors du commun à laquelle ont dû faire face les agriculteurs en 2016, marquée notamment par la faiblesse de la récolte des céréales et les difficultés de l'élevage, la Coopérative Agricole Lorraine (CAL) a vécu des conséquences en chaîne.

Objectif 17

L'ensemble des branches en a été affecté, toutes accusant un repli de leur activité. Le chiffre d'affaires 2016-2017 s'est élevé à 176 M€, en recul de 23,47 % (lire le détail dans notre édition du 8 décembre). Face à cette situation, la priorité aura été l'accompagnement des adhérents. Le programme "objectif 17" a permis de leur allouer 7 M€ pour permettre le financement des intrants et 3 autres M€ ont été consacrés à la mise en place des broutards, a rappelé le président Jean-Paul Marchal, en ouvrant son rapport moral, lors de l'assemblée générale qui s'est déroulée le 15 décembre, à l'espace Prouvé à Nancy.

Autres leviers actionnés, l'accélération du projet "Lorraine 2025" qui a trouvé ses premières «déclinaisons opérationnelles», selon Eric Chrétien, le directeur général. Et la diminution des charges de fonctionnement à hauteur de 3 M€, des économies ont pu être réalisées sur les assurances, l'entretien, la moindre activité ayant permis de réduire les coûts de transport et de personnel saisonnier. Le résultat net a pu être préservé à près de 2 M€, toute la partie mobilisable étant redistribuée sous forme d'intérêt aux parts et de ristournes (lire par ailleurs). «Nous avons voulu un juste retour vers la fidélité» insiste Jean-Paul Marchal, ce critère est désormais le mar-



Eric Chrétien (directeur général), Bruno Colin (vice-pdt), Jean-Paul Marchal (pdt), Jean-Marc Oudot (vice-pdt) et Pascale Hébel (CRÉDOC).

queur principal du retour de fin d'exercice aux adhérents. Le président de la CAL n'est pas euphorique sur la campagne en cours dont la collecte est évaluée à 400.000 t, certes supérieure au triste record de 2016 (340.000 t), mais très en deçà de la moyenne quinquennale. «Les cours sont au plus bas et nous sommes victimes de la parité €/€ qui rend nos grains moins compétitifs» regrette-t-il.

Enjeux structurels

Malgré cette conjoncture morose, la CAL s'emploie à rechercher des pistes d'évolution dans ses différents domaines de compétence.

Pour l'élevage viande, un projet de contrat allant jusqu'à la distribution est à l'étude au sein de CLOÉ. Le plan "Rebond" a été proposé aux producteurs de lait, dans le cadre de la restructuration de la filiale d'aliments du bétail LORIAL. Un redéploiement de l'agroéquipement à l'Est des Vosges va se traduire par l'installation d'un point-service dans le secteur de Rambervillers.

Enfin, les fonctions «supports» considérées comme «la cinquième activité de la coopérative» sont en évolution.

Face à un environnement en perpétuelle mutation, la CAL se positionne «pour faire face aux enjeux structurels et donner des perspectives aux agriculteurs» poursuit Jean-Paul Marchal. La forte concentration de l'amont et de l'aval doit «permettre de bénéficier de leviers de compétitivité». Un outil de gestion du risque et du revenu est actuellement en test «pédagogique» auprès de trente-cinq adhérents. La CAL s'engage dans le réseau national des fermes leaders dont le but est de positionner la coopération autour d'Ecophyto.

Elle poursuit, par ailleurs,

son implication sur le thème de l'agriculture de précision, de par son adhésion à la société Be Api, dont deux exploitations adhérentes deviendront fermes pilotes d'ici 2019-2020.

Jean-Paul Marchal conclut en rappelant la construction récente de l'union de moyens TERIALIS, avec EMC2, déjà opérationnelle pour la commercialisation des céréales et dont la mutualisation va progressivement toucher les domaines de l'appro, de l'élevage, de l'agronomie et des fonctions supports. «Cette union a du sens, pour récolter les fruits d'une performance mutualisée» défend le président de TERIALIS qu'il est également.

Jean-Luc MASSON



Un outil de gestion du risque et du revenu est actuellement en test «pédagogique» auprès de quinze exploitants.

APPROVISIONNEMENTS

La future séparation de la vente et du conseil

La CAL sera concernée par la séparation des activités de vente et de conseil qui semble devoir s'imposer à son service approvisionnement, au terme des Etats généraux de l'alimentation. La question du financement du conseil va alors se poser, ainsi que celui de sa pertinence, s'il doit devenir payant. Cette évolution dans le sens de la transparence est de nature à bouleverser le marché de la distribution et du conseil dans les années à venir. «D'une contrainte, nous devons faire une opportunité» indique Jean-Paul Marchal.

COMPTES CONSOLIDÉS

Un résultat de 1,714 M€ pour le groupe

Le groupe CAL a réalisé un chiffre d'affaires de 219 M€, en baisse de 20,3 %. La coopérative, à elle seule, représente 80 % de cette activité. Le résultat net ressort à 1,714 M€ (- 38,32 %). La plupart des filiales sont bénéficiaires. Ces comptes ont été impactés par le provisionnement qu'a dû réaliser LORIAL, pour l'arrêt de son usine d'aliments du bétail d'Eloyes.