



## ÉDITO

La fin d'année 2017 a été ponctuée par les traditionnelles Assemblées de Section. Merci aux adhérents qui ont choisi de partager ce moment fort de la vie de leur coopérative.



Parmi les sujets abordés, l'évolution de la gouvernance de la CAL a été exposée par les administrateurs. Cette présentation résultait du travail, durant l'année 2017, de la commission « adhérents et communication ». Je voudrais vous en rappeler les grands principes. Le nombre de section est ramené de 12 à 4. Il a été fixé à 5, le nombre d'administrateurs émanant de chaque section, auxquels s'ajoute un représentant du groupe spécialisé bovin du Pays Haut et un représentant des associés non coopérateurs, constituant ainsi le conseil d'administration de 22 membres. Une période de transition a été adoptée. Certes, un toilettage du nombre de sections était nécessaire. Certaines d'entre elles dataient de la naissance de la CAL en 1969. Mais les travaux sur l'évolution de notre gouvernance ne se sont pas cantonnés à un simple lifting. D'ailleurs, le conseil d'administration a été clair sur la mission confiée à la commission. En aucun cas, les évolutions imaginées ne doivent conclure à un éloignement de l'Adhérent. Au contraire, l'objectif est bien de réinventer la proximité. Mais cette proximité est-elle une affaire de distance ou de délai ? D'accessibilité ou de réactivité ? De position ou de mouvement ? La commission s'est attachée à répondre à ces questions et poursuit ses travaux, sur le projet de vie et d'animation des sections, qu'elle devra présenter au conseil d'administration. Il est déjà acté que les réunions avant moisson resteront dans le périmètre historique. Je vous invite à participer nombreux à ces rendez-vous de début d'été. Ils permettent, sous une forme extrêmement simple d'échanges entre paysans, d'expliquer les orientations politiques prises et ainsi pour vous, de mieux comprendre les modifications opérationnelles qui en découlent.

Échanger, partager, avec des agriculteurs engagés, c'est cela aussi la gouvernance Coopérative !!!

Jean Paul Marchal

Président de la Coopérative Agricole Lorraine

## À LA UNE

### PORTRAIT DE GÉRÔME CORNUEZ

Gérôme CORNUEZ, membre du GAEC de la GARE - élu administrateur lors de l'Assemblée Générale du 16 décembre 2017 se présente.

J'ai 34 ans, je suis marié et père d'une petite fille de 3 ans 1/2 et d'un prochain bébé prévu fin mars 2018.

J'ai obtenu un BAC Pro CGEA Productions Animales en 2002.

J'ai réalisé mon stage de 6 mois au Québec. Il s'est avéré très enrichissant tant professionnellement qu'humainement puisque j'ai conservé des contacts réguliers avec mes maîtres de stage.

J'ai concrétisé mon installation au sein du GAEC familial en 2004. Il s'agit du GAEC de la Gare qui se situe à 20 km au Nord de VESOUL (70000).

Il est conduit par 5 associés, et composé de cultures, d'un atelier viande, d'un atelier lait de 130 vaches laitières. Le GAEC travaille avec la CAL depuis de nombreuses années.

Après de sérieux et longs échanges avec mon prédécesseur Jérôme BERGER, j'ai décidé de me présenter en tant qu'administrateur au sein du Conseil d'Administration de la CAL.

Ce nouveau rôle va me permettre de mieux comprendre le fonctionnement de la Coopérative, de proposer des idées, d'exposer mes points de vues et attentes en tant qu'agriculteur.

Je souhaite ainsi pouvoir représenter au mieux les adhérents de mon secteur au Conseil d'Administration.

En tant qu'administrateur, j'aimerais organiser des séances d'informations dans mon secteur afin de rencontrer les adhérents dans le but d'échanger sur les thèmes abordés lors des réunions à la Coopérative Agricole Lorraine.

L'objectif étant d'apporter une meilleure communication entre les adhérents et de faire remonter leurs attentes ou leurs préoccupations.



# L'ACTIVITÉ COMMERCIALE CÔTÉ CÉRÉALES

Nous avons tous en tête les trop faibles niveaux de prix pour l'ensemble des espèces produites sur notre région cette année encore. À l'échelle mondiale, les stocks de céréales poursuivent leur consolidation. À l'échelle nationale, la parité Euro/Dollar perturbe les ventes à l'export vers les pays tiers mais permet malgré tout une activité intra-communautaire.

Pour la Coopérative, les 420.000 tonnes collectées devront trouver un débouché commercial afin de libérer les capacités de stockage pour la prochaine moisson. Au 31 janvier, nous détenons le même niveau de stocks que l'an passé avec une collecte qui a progressé de 27%, signe de livraisons dynamiques et régulières.

## ACTUALITÉ

### BE API

Be Api (Agriculture de précision intra-parcellaire), des débuts prometteurs.

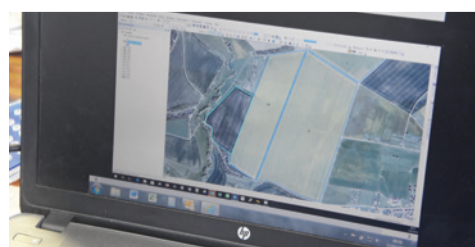


Avec 3 contrats signés fin 2017 représentant environ 800 Ha, la CAL a voulu insuffler une forte impulsion sur le développement de ce service en nommant Guillaume CANARD comme référent sur le sujet et en formant l'ensemble de son équipe terrain (ARC et Responsables de Secteurs), afin de présenter le produit aux Adhérents.

Excepté le fait que Be Api s'inscrit parfaitement dans le projet Lorraine 2025 en tant que service, la Coopérative est convaincue que cet outil est la base d'une refonte de notre modèle Agricole Lorrain, en apportant à nos exploitations les moyens TECHNIQUES et ÉCONOMIQUES pour leur développement.

Nous sommes en mesure avec Be Api, d'approcher la fertilisation, les densités de semis ainsi que la qualité des productions de façon concomitante, tout en faisant progresser le potentiel des parcelles, en optimisant les apports d'engrais et surtout en respectant l'environnement ; «Apporter ce qu'il faut là où il faut !». Une enquête menée auprès de 239 Adhérents de la CAL en Mai 2017, nous fait ressortir la parfaite adéquation de ce type d'outil par rapport aux attentes des agriculteurs, puisque 36% sont intéressés, à fortement intéressés par la démarche, que 82% d'entre eux ont bien compris les économies qui en découlent, que 73% sont bien conscients des gains de rentabilité possibles et surtout que 77% se soucient de l'image de l'agriculture en diminuant l'impact environnemental de leur activité. Au final, rentabilité, économies, image et impact environnemental sont les quatre socles indissociables du développement de notre Agriculture Lorraine.

La CAL s'engage auprès de ses Adhérents ! Objectifs 3000 Ha à fin Juin 2018



Le niveau d'eau du Rhin est revenu à la normale et permet aux acheteurs de prendre possession des céréales achetées dans les délais prévus pour les enlèvements par péniche (66% des volumes vendus).

Pour les volumes transportés par camion, la mauvaise récolte en qualité en Alsace et en Allemagne nous permet de livrer, par la route, des volumes de blé supplémentaires (30% des volumes vendus).

Nous avons également repris les livraisons ferroviaires depuis Lunéville après une année d'interruption pour absence de qualité (4% des volumes vendus). Nous sommes convaincus d'un retour à la normale des rendements et nous serons prêts à recevoir votre future moisson !



## FOCUS

# PÔLE AGROÉQUIPEMENT : UN NOUVEAU MODÈLE DE SERVICE POUR RECONQUÉRIR LE SECTEUR EST VOSGIEN

La couverture Service du territoire Est Vosgien, au travers de l'atelier de Golbey ne correspond plus aux attentes des exploitations agricoles de ce secteur.

Le site de Golbey, enclavé dans la zone périurbaine d'Épinal a perdu de son attractivité, de sa fréquentation, pour des raisons évidentes d'accès et cela se traduit par un chiffre d'affaires à la baisse depuis plusieurs années.

À cela s'ajoute, un turn-over important de conseillers commerciaux sur ce secteur qui a engendré une baisse significative de notre part de marché.

Au regard de ces constats, de l'étude concurrentielle du secteur, de l'écoute des adhérents et des perspectives d'activités, la commission machinisme a travaillé sur un modèle alternatif et innovant. Ce nouveau modèle doit répondre aux attentes exprimées et permettre d'accéder au service et devenir un moteur de l'activité commerciale : **le Point Service**

Ce modèle ne remet pas en cause notre stratégie globale de SAV à moyen et long terme, à savoir :

- Rationalisation et réorganisation de nos bases autour de pôles plus professionnels et mieux équipés.
- Développement de la mobilité au travers de véhicules ateliers professionnels permettant d'offrir une nouvelle forme de proximité et de réactivité.

Pour le département des Vosges, notre stratégie s'articule autour des bases de Rozerotte (magasin en cours de rénovation), de Neufchâteau (rénovation totale de la base en 2017) et de Virecourt pour les communes limitrophes du 54 ainsi qu'avec notre agent les Ets Thariat à Xertigny pour la partie Sud.

Afin de se positionner au cœur d'un secteur agricole dense et proche d'axe routier irrigant l'Est Vosgien, le Point Service sera basé à Vomécourt, sur l'axe Epinal/Rambervillers dans un bâtiment adapté, en location. Cette position stratégique nous permet de capter la clientèle éloignée du secteur de Golbey tels que Baccarat, St Dié, Corcieux, Bruyères...

Ce repositionnement géographique et ce nouveau modèle économique ont pour conséquence la fermeture de la base de Golbey courant avril 2018.

## LE POINT SERVICE : QUEL MODÈLE ÉCONOMIQUE ?

La philosophie du Point Service est de pouvoir donner accès aux adhérents et clients du secteur, aux pièces de rechanges, consommables, petits équipements d'élevage, équipements de la ferme au travers d'un libre-service et d'un magasin pièces techniques.

Il sera également un « Relais Colis » du magasin central de Toul pour les clients et les techniciens itinérants.

Ce Point Service de Vomécourt proposera également l'accès à notre offre de location de tracteurs ou télescopiques par le biais de notre filiale Loc'Agri Lorraine.

Le Point Service va assurer des réparations express de type flexibles, cardans, éclairage etc.

Pour réaliser les interventions sur les exploitations, deux véhicules ateliers très équipés seront rattachés à ce Point Service et vont développer une nouvelle forme de services plus mobile et réactive.



Nos retours d'expériences sur d'autres secteurs de la CAL, vont nous permettre d'aborder dans les meilleures conditions ce déploiement sur l'Est Vosgien.

Pour les interventions plus lourdes nécessitant des moyens plus conséquents, les matériels seront acheminés sur la base de Virecourt ou Rozerotte par camion.

Cette nouvelle organisation va être mise en place avec les personnels du site de Golbey et pourra évoluer suivant le niveau d'activité constaté.

Commercialement, depuis le 1<sup>er</sup> Juillet 2017, un conseiller commercial, Robin Lahaye, a été embauché à la suite de sa licence professionnelle en alternance et sera basé à Vomécourt. Il a pour mission de rencontrer l'ensemble des exploitations du secteur, développer l'activité commerciale sur ce secteur en se focalisant sur nos marques leaders et exclusives que sont JD/JCB/Triolet/Samson... Des plans d'actions spécifiques, au travers de la démonstration personnalisée, d'offres produits spécifiques au secteur vont être mis en œuvre pour rapidement retrouver une part de marché significative.

Conscient des enjeux, dans un contexte d'évolution des attentes des agriculteurs, de nos concédants et des réalités de fluctuations de nos activités, ce nouveau modèle s'inscrit pleinement dans nos réflexions stratégiques à moyen et long terme qui s'appuient sur des marques leader du marché, sur un service après-vente professionnel, itinérant, adapté, réactif et moteur d'activité pour pérenniser nos effectifs et leurs compétences.



# MAÏS : ASSURER UNE BONNE IMPLANTATION DE LA CULTURE



Avec et sans engrais starter (100 Kg/ha de 18/46 localisé sur la ligne de semis)

Le maïs est la culture pour laquelle le progrès génétique est le plus spectaculaire. Le potentiel de rendement en ensilage augmente de 1 à 2 TMS/ha tous les 10 ans. Après avoir choisi les variétés les plus performantes, il est utile d'identifier les facteurs qui pourraient compromettre les résultats.

## RÉGLAGES DU SEMOIR

Les essais menés sur la plateforme DAMIER Vert de BOUVRON nous avaient permis en 2014 de quantifier certaines pertes. Un mauvais réglage de sélecteur génère des manques sur le rang ou des surdensités (plusieurs grains sur un même trou du disque) : jusqu'à 7,3 tonnes de matière sèche perdues (-37%) soit 580 €/ha. Un mauvais réglage de la profondeur ou une trop grande vitesse inadaptée aux conditions de sol ne permet pas d'enfouir correctement la graine : jusqu'à 13,6 tonnes de matière sèche perdues (-67%) soit 1090 €/ha.

## AGRICULTURE DE PRÉCISION

Ce réglage du terrage, sur certains nouveaux semoirs, peut varier en continu pour s'adapter aux hétérogénéités de sol d'une même parcelle. La modulation des doses de semis et des engrais starter est aussi possible et intègre, dans le cadre de Be Api, notre expérimentation qui prend en compte l'optimisation de tous les intrants. Moduler leur dose pour les valoriser au maximum en chaque point de la parcelle est le principal but de l'agriculture de précision. Le paramétrage des apports d'engrais de fond est réalisable à partir d'analyses de sol. La calibration des densités de semis pour chaque variété dans nos conditions régionales nécessitera la constitution d'une solide base de données qui prendra plus de temps.

## PHOSPHORE AU SEMIS

Le maïs fait partie des cultures exigeantes en phosphore. Nos essais prouvent qu'un apport positionné à proximité de la graine sur la ligne de semis a un effet positif systématique

sur l'installation des jeunes plantes. Les gains de rendement mesurés sont parfois modestes comme en 2017 (+0,74 tonnes de MS/ha à CHARMOIS L'ORGUEILLEUX) mais ils atteignent couramment 1,5 (2015) ou 1,7 (2014) tonnes de MS/ha toujours accompagnés d'un gain de précocité. Les classiques 100 Kg/ha de 18/46 jouent bien leur rôle d'engrais starter mais peuvent être très insuffisant pour se substituer à un apport en plein dans les zones les moins fertiles.

## DÉSHERBAGE

Notamment en présence de graminées, une intervention en prélevée avec un produit racinaire est souvent indispensable pour maîtriser les premières levées et éviter les échecs sur des adventices qui seraient trop développées pour un désherbage à 4 ou 6 feuilles et qui auraient déjà pénalisé le rendement du maïs. À ce stade, en fonction des observations, un complément au désherbage de prélevée peut être envisagé. En absence de vivaces, le binage est alors une solution intéressante mais qui, souvent, nécessiterait un complément de traitement sur le rang. Cette technique est envisagée par l'adaptation d'une rampe équipée de buse avec un angle de pulvérisation de 40° guidée précisément et qui roule sur le sol. Le projet PLEVOP mené en collaboration avec TERRES INOVIA, a pour objet d'adapter cette année sur colza et tournesol cette rampe de marque MARECHAL mise au point pour les betteraves. Son utilisation est aussi possible sur maïs. Elle sera testée sur un semis à 45 cm qui sera comparé à des écartements plus classiques. Elle nous ouvre aussi des perspectives d'essais de désherbage de mélanges d'espèces dans l'objectif de

production de biomasse à destination de la méthanisation.

## INSECTES DU SOL

Avant les nouvelles contraintes réglementaires imposées pour 2019, FORCE 1.5G reste l'insecticide le plus performant sur les insectes du sol, y compris les taupins. Il se localise sur la ligne de semis avec un semoir équipé d'un microgranulateur et de diffuseurs. Attention, son utilisation est limitée à une application tous les 3 ans sur la même parcelle. En cas de retour plus fréquent du maïs, il faudra avoir recours au BELEM 0,8 MG malgré sa moindre efficacité. C'est aussi le seul insecticide du sol homologué sur tournesol.

Un mauvais réglage de sélecteur avec un gros PMG se traduit par des manques au semis.



## LUTTE CONTRE LA PYRALE

Le recours aux trichogrammes reste la meilleure solution de biocontrôle. En absence de protection, de grosses attaques de pyrales ont été observées l'année dernière occasionnant une baisse de qualité des fourrages mais des pertes à la récolte limitée grâce à un ensilage précoce. Pour les récoltes en grain, les dégâts étaient beaucoup plus perceptibles et ont confirmé la robustesse de CORAGEN garantissant une efficacité supérieure aux pyrèthrinoides avec en plus l'avantage de ne pas favoriser la pullulation de pucerons par sa sélectivité sur la faune auxiliaire utile.

# DU MOUVEMENT AU SERVICE ADHÉRENTS

Chantal THIEBAUT est partie à la retraite fin janvier 2018 après 42 années de service passées au sein de la Coopération Agricole. Nous saluons son travail et implication et lui souhaitons une bonne retraite ! Carine FOLLARD lui succède et se présente à vous.



**Les adhérents vous découvrent, que souhaitez-vous leur livrer de vous-mêmes ?**

Je suis fille et femme d'agriculteurs dans la Meuse. Mon mari travaille sur une exploitation de type polyculture élevage (charolais). J'ai d'abord obtenu une maîtrise en Commerce International puis je me suis naturellement tournée vers le milieu agricole en commençant ma carrière professionnelle en 2009 au sein du Crédit

Agricole de Lorraine, puis du CIC Est en tant que Chargée d'Affaires Agriculture dans les Vosges, secteur que j'ai appris à apprécier.

## Pourquoi avoir voulu rejoindre la CAL ?

De par mon métier de banquière, j'ai eu la chance de collaborer à plusieurs reprises avec celle qui allait devenir ma future prédécesseuse Chantal THIEBAUT. Au fil de nos rencontres, j'ai pu constater que nous partagions avec Chantal la même vision et le même attrait pour l'Agriculture Lorraine. L'expérience du métier de Chargée d'Affaires pendant près d'une décennie m'a permis de côtoyer le quotidien des agriculteurs, de parler de leurs problématiques d'installation, de développement, voire de diversification puis de transmission, mais aussi depuis quelques années de répondre aux problèmes de trésorerie et aux baisses de rentabilité survenues après 2015. J'ai choisi de rejoindre la CAL car je partage la volonté de la Coopération d'accompagner les adhérents dans cette crise structurelle et conjoncturelle sans précédent. C'est ancré dans les mentalités, je me rends compte que les collaborateurs (ARC, ARE, agents de dépôt, etc.) qui vivent le quotidien des agriculteurs sont très impliqués humainement dans la gestion de la crise. La CAL répond à cette problématique depuis plusieurs années avec la mise en place de produits spécifiques.

## Pouvez-vous nous évoquer votre vision de l'accompagnement des adhérents ?

De mon point de vue, les dernières années ont pénalisé les jeunes agriculteurs, les structures en phase de développement et aujourd'hui beaucoup d'agriculteurs que je rencontre sont lassés par les problèmes économiques, les contraintes environnementales et le manque de visibilité politique sur le long terme. Je pense que nos adhérents méritent que l'on prenne en compte leurs attentes vis-à-vis de la problématique du financement du cycle d'exploitation, que ce soit via la mise en place d'une ouverture de crédit, d'un court terme ou d'une avance. Cela se réfléchit pour ma part en concertation avec leur partenaire financier. Avec le recul, je suis persuadée que des solutions sont envisageables à court terme comme à moyen terme (restructuration par un prêt bancaire ou interne CAL, mise en place d'une consolidation) mais cela n'est cohérent que si réalisé en bonne intelligence avec tous les partenaires de l'exploitation. Les quelques dossiers déjà traités le prouvent.

## Quels sont les enjeux de l'accompagnement ?

La CAL demeure une coopérative qui vit par et pour ses adhérents. Nous devons donc nous efforcer de poursuivre au maximum notre accompagnement auprès de nos exploitants sans pour autant nous substituer aux organismes bancaires. L'étude des dossiers se fait toujours au cas par cas et je n'hésite pas à venir rencontrer les agriculteurs qui sollicitent un accompagnement, cela permet de faire connaissance et de mieux comprendre les motivations et l'historique de chacun. Pour autant, certaines situations ne peuvent aboutir si des décisions stratégiques ne sont pas prises au sein de l'exploitation. L'enjeu des rendez-vous avec la banque, le centre de gestion et le fournisseur est de permettre à l'exploitant de pouvoir se positionner vis-à-vis de ses créanciers. Il faut que le chef d'entreprise ait toutes les cartes en main pour prendre lui-même les décisions d'acte de gestion. En un mot il vaut mieux agir plutôt que de subir. Pour ma part, j'ai coutume de dire que l'Agriculteur tel que je l'ai toujours connu agit selon le bon sens paysan, je suis donc optimiste !

## BRÈVE

# NOUVEAU DÉBOUCHÉ CHAROLAIS LABEL ROUGE

Le rapport des états généraux de l'alimentation fait apparaître un plan filière comprenant un développement des produits sous signes de qualité et en particulier en Label Rouge.

Votre coopérative est agréée depuis décembre 2017 sur la Nouvelle démarche Label Charolais. Il est possible depuis cette date de vous engager dans ce cahier des charges qui garantit une qualité supérieure du produit. L'engagement dans cette filière assure la valorisation optimale de vos vaches.

Une plus-value de 0.15€/kg de carcasse minimum est versée aux animaux labellisés. Les principaux points du cahier des charges portent sur l'alimentation, le pâturage...

Il faudra notamment utiliser un aliment référencé sans urée.

La demande concerne actuellement les vaches charolaises. En revanche, elle évoluera en fonction des besoins des clients.

Si vous souhaitez vous engager, contacter votre technicien CAL ÉLEVAGE.

- Vaches charolaises (38-38) de moins de 8 ans
- De 380 Kg à 450 Kg de carcasse
- Classement R= mini
- Engraissement 3



## VOTRE AGENDA

18, 19 et 20 Avril 2018  
3 JOURS DE L'OCCASION SUR NOTRE CENTRE OCCASION  
VIRECOURT (54)

26 Avril 2018  
VENTES AUX ENCHÈRES  
VILLE EN VERMOIS (54)  
Génisses pleines & Vaches fraîches : à 20h au Centre d'allotement de Ville en Vermois

6 et 7 Juin 2018  
DAMIER VERT  
BOUVRON (44)  
Dernière édition sur la plateforme d'expérimentation à Bouvron

Du 12 Avril au 5 Juin 2018  
COLLECTES DE PLASTIQUES AGRICOLES USAGÉS  
Les dates vous seront communiquées au fur et à mesure sur notre site internet  
www.cal-lorraine.fr