CULTUR'CAL·Le Mag

Groupe CAL

Des agriculteurs engagés!

Le journal d'informations du Groupe CAL

#6 - juillet 2018



ÉDITO

La commercialisation et surtout les exécutions, de la campagne 2017-1018, étaient à peine finalisées que très vite les premières moissonneuses batteuses rentraient en action pour récolter le fruit d'une année de travail dans nos champs.



En effet, le Conseil d'Administration, au cours duquel les compléments de prix de la moisson 2017 ont été fixés, s'est tenu le 22 juin. Ce même jour, sur l'ensemble du territoire de la coopérative les premières bennes étaient livrées!

Néanmoins, revenons sur cet exercice particulièrement mouvementé.

Les semis d'automne se sont déroulés dans une ambiance de baisse des prix des céréales, sous la pression des niveaux de productions mondiales historiquement hauts, accentués par une parité €/\$ en forte évolution, rendant nos grains moins compétitifs.

Situation d'autant plus inconfortable pour notre région, puisqu'après une moisson 2016 catastrophique, nous n'avons pas connu, en 2017 l'amélioration espérée avec une nouvelle récolte pour le moins mitigée.

Au niveau national, les conclusions, très attendues des états généraux de l'alimentation qui réunissaient l'ensemble des acteurs de la filière (producteurs, transformateurs, distributeurs et consommateurs) n'ont pas provoqué l'amélioration des relations commerciales et la valorisation imaginée.

En revanche, ses conséquences en termes de transparence vis-à-vis des consommateurs se traduisent par des projets de loi en débat actuellement.

La séparation de la vente et du conseil des produits phytopharmaceutiques. Ou encore, l'interdiction des remises, rabais, ristournes. Ajoutons plus symboliquement le retrait du glyphosate et nous avons là, par ces quelques exemples, l'expression de l'accélération de l'évolution de nos métiers.

La coopération et la Coopérative Agricole Lorraine en particulier, sont bien les lieux où ces sujets de changements de modèle doivent être adressés pour accompagner les Adhérents dans les nouveaux challenges que leur propose la société.

Et en attendant de vous retrouver nombreux à nos prochains rendez-vous de fin d'automne pour dresser le bilan de cet exercice, je vous souhaite une bonne moisson et une pleine réussite dans la préparation de la suivante!!!

Bien amicalement

Jean Paul Marchal

Président de la Coopérative Agricole Lorraine

À LA UNE

BOUVRON, LA DERNIÈRE!

2018 sonne la fin du quinquennat de DAMIER VERT à BOUVRON organisé par la CAL!

n petit clin d'œil sur ces 5 années durant lesquelles près de près de 10 000 micro parcelles ont été implantées, suivies, récoltées, analysées! Près de 8 000 repas ont été préparés, servis, débarrassés! Près de 15 000m² de chapiteaux ont été installés, bâchés et démontés! Près de 8 000 visiteurs, Adhérents, organismes agricoles, collaborateurs, autres coops... ont foulé le sol de la plateforme!

Nous remercions les membres du GAEC du GRAND PARC qui ont mis à disposition de DAMIER VERT leurs parcelles pour une surface totale de 21 hectares en laissant les équipes agronomiques libres d'agir en fonction des protocoles préalablement définis.

Nous saluons les nombreux collaborateurs qui par leur investissement ont contribué à la réussite de cette plateforme en souhaitant vous avoir apporté la satisfaction correspondant à vos attentes, tant au niveau technique que convivial!

Le livre se referme sur BOUVRON, mais DAMIER VERT continue! Nous passons à présent la main à EMC2, et pour l'édition 2019 nous aurons plaisir à vous retrouver sur le site d'ARVALIS à Saint HILAIRE (55)!



INTERVIEW PHILIPPE HANCE – RESPONSABLE CHAÎNE LOGISTIQUE CÉRÉALES



Que souhaitez-vous évoquer de vousmême aux Adhérents qui nous lisent?

Après avoir été Responsable Céréales durant 3 années, j'ai pu découvrir un métier avec une grande diversité de tâches à accomplir et cela a été profitable sur le plan personnel. Toutefois, si on veut soutenir la performance, il faut selon moi, être très concentré sur un nombre de sujets restreints. À ce propos, un dossier particulier a attiré mon attention, c'est celui de la logistique. Lorsqu'on entend logistique, on pense immédiatement au transport, mais il y a également d'autres aspects beaucoup moins connus. Ma volonté de relever ce challenge était une nouvelle opportunité à saisir au sein de la Coopérative Agricole Lorraine.

En quoi consiste exactement ce poste à

Il existe pour l'activité céréales une partie Amont et une partie Aval. La partie Aval concerne la Chaîne logistique céréales. Son rôle commence avec la prévision de la future collecte. Il faut définir les espèces, les tonnages, le lieu de production et de collecte. Ainsi, une photographie de la future moisson à venir se dessine, certes théorique mais qui permet toutefois de préparer la suite du travail. Une fois ces éléments identifiés, on les compare avec la capacité de stockage, on finalise le plan de transfert à prévoir en fonction du débouché commercial à venir. Une fois la moisson réalisée, les analyses qualité sont réalisées pour chaque cellule et pour l'ensemble des silos. Térialis poursuit les ventes en fonction des éléments transmis. Il vient le moment de l'exécution (mise à disposition de la marchandise au client). Il faut que la marchandise soit présente au bon moment, au bon endroit et en respectant la qualité définie sur le contrat. Par ailleurs, il faut mettre en cohérence l'ouverture des silos, le transport, en tenant compte des besoins de nos Adhérents et des contraintes du client.

Quels sont les changements ou les évolutions sur la chaîne céréales ?

Jusqu'à présent, la quasi-totalité des silos étaient ouverts toute l'année. De grandes quantités de blé sortaient quotidiennement de nos installations. Aujourd'hui, les agriculteurs stockeurs sont chaque année plus nombreux et nous réalisons de plus en plus de chargement au départ de l'exploitation. Les clients meuniers régionaux se raréfient. Le contexte économique et la demande du consommateur sont toujours plus exigeants. Il nous faut donc tenir compte de tous ces nouveaux facteurs et adapter nos méthodes de travail à ce nouveau paysage socio-économique. Pour poursuivre le travail engagé dans notre projet LORRAINE 2025, il conviendra de rationnaliser l'ensemble des points que je viens d'évoquer. Afin de mesurer l'efficacité des mesures prises, des indicateurs de performances seront mis en place pour donner un sens à nos actions et les partager avec l'ensemble des intervenants.

Comment se déroule une journée type?

Une journée débute par la vérification des livraisons aux clients et le rapprochement avec les contrats afin de mettre en œuvre la facturation. Ensuite, il convient de mettre à disposition des conducteurs d'installation les contrats à venir. Ils peuvent ainsi préparer les lots à expédier ou à transférer vers d'autres silos expéditeurs. Sur cette partie, l'anticipation est la clé de la réussite si on veut

La journée se poursuit avec la gestion des imprévus! Le camion en retard au chargement, la modification d'une date de livraison pour cause de panne, etc... Il faut travailler avec le maximum d'anticipation et de préparation et savoir se garder une marge de sécurité pour répondre aux imprévus.

Quels sont les plus et les moins de ce

Les plus de ce métier selon moi, résident dans une activité toujours renouvelée. La routine n'a pas sa place. Il faut être prêt à se remettre en cause en permanence grâce à l'imagination. Les espèces, les volumes et les qualités sont différentes chaque moisson. Il faut garder les clients d'une année sur l'autre dans un contexte commercial toujours plus exigeant et la logistique doit répondre présente si on veut que ce centre de coût apporte sa contribution dans la performance

Ce n'est pas un moins, mais les efforts positifs d'une année paraissent minimes au regard d'une année d'activité. Il faut réussir à motiver les équipes pour mettre en œuvre de nouvelles méthodes de travail en démontrant que chaque petite action contribue au résultat global de l'activité. Il n'y a pas de petits profits!

BRÈVE

LES RÉUNIONS AVANT MOISSON 2018

Nous nous sommes adaptés au rythme effréné de dame nature et c'est in extrémis qu'elles se sont déroulées la dernière semaine de juin.

Nous avons pu y évoquer les sujets d'actualités qui touchent de près ou de loin la Coopérative et nos métiers. Mais aussi effectuer un point de situation sur les orientations fixées par le Conseil d'Administration et les déclinaisons opérationnelles qui en découlent, dans le cadre de notre projet LORRAINE 2025.

Nous sommes particulièrement attachés à ces moments de rencontres riches en échanges. Plus que jamais, nous devons nous rassembler, unir nos compétences et partager pour revisiter et faire évoluer constamment le fonctionnement de notre Coopérative.

Nous remercions les Adhérents qui ont fait le déplacement en montrant ainsi l'intérêt qu'ils portent à la CAL malgré un emploi du temps chargé à cette période!





VOTRE AGENDA

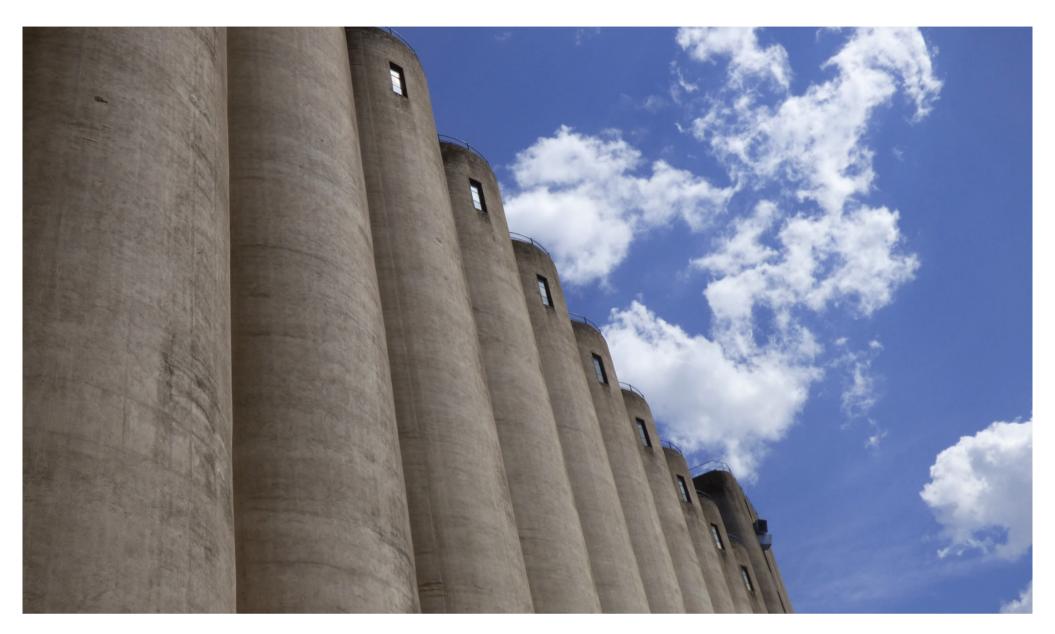
FINALES DÉPARTEMENTALES DE LABOUR

Le Groupe CAL sera présent aux 2 endroits et nos équipes vous accueilleront avec plaisir!

STAN ÉLEVAGE 2018

célèbre Parc des Bosquets du Château de Lunéville. Le rendez-vous des éleveurs et des

COMMERCIALISATION DE CÉRÉALES : EMBELLIE SUR LES COURS EN PLEINE MOISSON



La moisson 2018 a démarré sur les chapeaux de roues dès le 22 Juin. Fait nouveau, c'est sur l'ensemble des secteurs de la CAL que les premières bennes ont été livrées précocement.

l'heure où ces lignes sont écrites, la moisson des orges est avancée à 85% et en termes de qualité nous ne revivons pas la même problématique qu'en 2017 puisque 75% des ÉTINCEL sont sous la barre des 11,5% de taux de protéines. Concernant les rendements, le maître mot est hétérogénéité! Des chiffres extrêmes circulent en relation avec le type de terre mais aussi l'humidité et les coups de froid du printemps. Ce sont les mêmes échos lorsqu'on entend parler des colzas... Pas de pronostic concernant les blés.

Après quelques frayeurs sur des taux de protéines bas, l'avancée de la moisson nous rassure plutôt sur cette caractéristique. La préoccupation reste le risque mycotoxines lié à la présence de fusariose suite aux conditions climatiques subies autour de la floraison. Nous espérons lever très vite cette incertitude compte tenu de la période sèche qui a suivi.

En termes de commercialisation, après une année qui n'a fait qu'observer des baisses de prix, les cours ont connu une orientation beaucoup plus positive depuis le mois de Mai. L'an passé, nous avions déjà ces niveaux de prix début juillet 2017! Alors cela va-t-il tenir? La question reste entière aux regards des variations rencontrées ces trois derniers mois. Entre les évolutions positives suite aux prévisions de récolte d'abord dans les pays de l'est, puis en Europe de l'ouest et les effets baissiers des annonces de Donald TRUMP autour de sa politique protectionniste ou de la guerre commerciale qu'il a engagée avec la Chine on mesure l'impact de la situation internationale sur les cours des matières

Pour autant, on peut être légitimement optimistes!

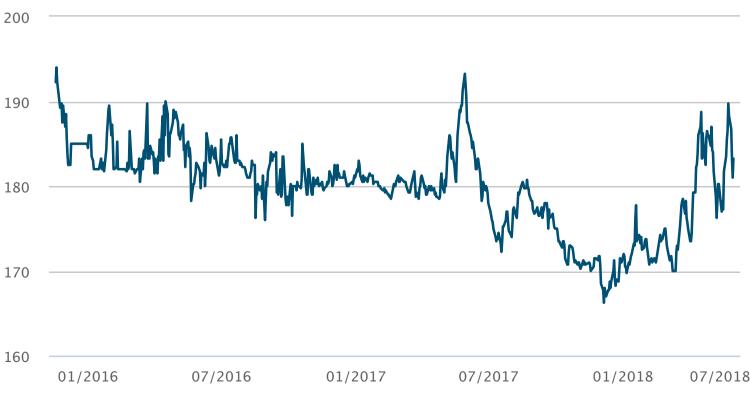
En effet, sans avoir atteint des niveaux très hauts, ce palier s'est mis en place plus tôt que l'an passé (environ 1 mois) et se tient depuis (cf courbe ci-dessous).

Quantitativement, les prévisions faites n'ont pas été démenties, voire se sont confirmées avec l'avancée de la moisson, consolidant les cours sur la première semaine de juillet.

Donc du côté des fondamentaux, les planètes sont alignées pour un soutien des prix à moyen terme : des quantités en baisse, des stocks moins pesants, des pays exportateurs avec moins de disponibilité... Nous concernant, des rendements qui retrouvent des niveaux très moyens mais néanmoins meilleurs que ces deux dernières années, des problèmes de qualité moins prégnants, devraient, associés à un soutien des prix, ramener un peu de sérénité dans les trésoreries... En tout cas c'est ce que nous pouvons tous nous souhaiter à l'aube des travaux de mise en terre de la prochaine récolte!



Blé Euronext (€/t) Déc. 18



source AGRITEL

PLUS DE PERSPECTIVES POUR LES AGRO-ÉQUIPEMENTS EN 2018

'embellie sur les ventes de matériels agricoles se confirme à la clôture de l'exercice 2017/2018. Elle s'est construite en plusieurs étapes avec les premiers signes à l'automne 2017 pour s'accentuer sur le 1^{er} semestre 2018.

Les exploitations de polyculture élevage ont fortement contribué à cette dynamique après deux ans d'investissements réduits dû au contexte morose de l'élevage.

Cela se traduit par des ventes retrouvées de tracteurs 4 cylindres, de télescopiques, de matériels de fenaison, de récoltes ou pour l'alimentation animale.

Pour les exploitations à orientation productions végétales, nous avons connu un retour à l'investissement avec des ventes de moissonneuses batteuses, tracteurs de forte puissance, travail du sol et semis. Seul le domaine de la pulvérisation a connu un fort

Au global, un niveau d'activité en termes de ventes qui nous permet de revenir à des niveaux plus classiques d'activités. À l'inverse, nous enregistrons un recul sur nos activités de ventes de pièces détachées et de main d'œuvre. Moins de maintenance, de révision, de consommables dû au remplacement des matériels dans le parc des exploitations.

Nos équipes commerciales vont accentuer nos campagnes de démonstration dans un contexte où la confiance s'installe de nouveau. Cette embellie devrait se confirmer à la suite de la moisson 2018!



ACTUALITÉ

ENGRAISSEMENT DE JB : UN INTÉRÊT ÉCONOMIQUE RÉEL

es résultats technico-économiques des ateliers jeunes bovins (JB) montrent une variabilité forte des performances techniques et des résultats économiques. D'après IDELE, cette disparité s'explique avant tout par des écarts de niveaux de charges ; les postes de mécanisation et coûts de concentrés représentant ensemble 50% du total.

Les charges de structures et d'équipement seront d'autant mieux diluées dans un atelier de grande taille. Dans les élevages naisseursengraisseurs, la mixité avec le troupeau mère permet également une répartition avantageuse.

Le choix de la conduite alimentaire, pesant 75% des charges opérationnelles, est également primordial.

Retour économique des JB viande cette année :

La production de JB est sous la dépendance de plusieurs facteurs évolutifs dans le temps qui peuvent être contrés par la régularité des abattages.

- ▶ La valeur du JB progresse plus vite que celle du broutard. L'engraissement apporte une valeur ajoutée. Le broutard représente 53% de la valeur du JB, contre 63% il y a 10 ans.
- Optimiser l'autonomie fourragère limite la sensibilité aux évolutions des cours des aliments et les achats doivent être raisonnés selon la conjoncture.
- **D** Les ateliers en continu; le prix de vente dépendra du marché (offre-demande) que nous ne maitrisons pas. Au cours de l'année, les prix sont variables et il est avantageux d'assurer une conduite de sa production en continu pour cibler les ventes.

Quelques éléments de production repères (tableau) concernant l'année écoulée, avec une marge brute moyenne de 339 €/JB, et dépassant 360 €/JB chez certains éleveurs spécialisés.



Bilan lot : JB charolais (achat broutard)	
Poids d'entrée (kg vif)	300 kg
Poids de vente carcasse	445 kg
GMQ	1 500 g
Durée d'engraissement	300 j
Alimentation	
Ensilage maïs (à 0,1 € / kg MS)	1 350 kg
Paille (à 0,05 € / kg MB)	115 kg
Orge (3 kg /j à 0,13 € / kg MB)	900 kg
Prest Plus (1,5 kg / j à 0,28 € / kg MB)	450 kg

Charges (12 mois glissants)	
Achat broutard U-	900 €
Coût alimentaire	383 €
Frais divers (véto., pertes,)	101 €
TOTAL	1 384 €
Coût opérationel / kg carc.	3,11 €/kg
Coût alimentaire / jour présent	1,27 €/j
Produits (12 mois glissants)	
Vente JB U=	1 699 €
Compléments de prix-ristournes CAL	24 €
TOTAL	1 723 €
Produit / kg carc.	3,87 €/kg
Produit / jour présent	5,74 €/kg
Marge / JB	
Marge sur coût alimentaire	440 €/JB
Marge Brute	339 €/JB

La technicité : une solution à la rentabilité

La performance économique est la superposition des résultats liés à l'animal (GMQ, pertes, poids, prix, sanitaire) et la qualité de l'alimentation (rendement, qualité, coût). Quelques repères à ne pas négliger:

- **D** La pesée régulière des animaux est essentielle au suivi des performances et permet d'ajuster la conduite alimentaire.
- **>** La ration doit être adaptée aux phases d'engraissement avec un prix optimum : un gain de 100 g de GMQ augmente le produit de 60 €/JB (0.14 € Kg carc.).
- **De taux de rotation** est l'élément de productivité et de rentabilité d'un atelier : le passage de 1 à 1,3/place permet d'augmenter la marge brute de 25 €/place.
- Le taux de mortalité doit se limiter à 2% : une baisse de 1% équivaut à 15 €/JB de marge brute supplémentaire.

Les ateliers se professionnalisent de plus en plus. Cette orientation est la meilleure solution afin d'optimiser les charges et améliorer les résultats techniques et économiques de la production de jeunes bovins.

FOCUS

LES OFFRES PRODUCTIONS VÉGÉTALES

epuis le mois d'avril, et dans la continuité d'offrir à nos Adhérents les produits de saison au meilleur prix, nous avons mis en place trois offres spécifiques.

La première de ces offres fut avec le BUGGY Greenline, même si le glyphosate est aujourd'hui sous les projecteurs des médias, il n'en reste pas moins un désherbant total indispensable à notre agriculture, c'est pourquoi la CAL a choisi ce produit contenant des adjuvants 100% issus de la chimie du végétal pour une efficacité renforcée et un impact environnemental réduit. Nos agriculteurs ont pu bénéficier jusqu'au 30 Avril, de remises exceptionnelles.

La deuxième offre de ce printemps fut orientée, toujours dans un souci de respect de l'environnement, vers les semences fourragères et d'inter-cultures conventionnelles ou BIO, en effet à partir d'une quantité de 500 Kg d'achat sur cette gamme, un sac de 10 Kg de mélange mellifère spécial abeilles était offert, ceci ayant pour objectif d'apporter à nos chères butineuses le bol alimentaire dont elles ont besoin durant l'été et de reconstituer les réserves nécessaires pour passer l'hiver.

Pour terminer, la troisième offre promotionnelle qui vient de se terminer, portait toujours sur les semences, mais cette fois de céréales. L'objectif annoncé étant de reconquérir des parts de marchés sur les semences fermières. En effet si chaque agriculteur a bien le droit d'utiliser ses semences pour ses cultures, nous avons nous, la CAL, le devoir de promouvoir les semences certifiées, afin de proposer à nos acheteurs de céréales une qualité de collecte de haut niveau, de garantir à nos Adhérents des semences indemnes de maladies et d'insectes, et enfin de certifier des taux de germination au-delà des normes officielles. Nous avons appelé cette opération Spot « 9000 Qx », qui, comme son nom l'indique représentait un objectif de 900 T en BB de 600 Kg à un coût très intéressant. Nous sommes en phase de dépasser l'objectif puisque nous devrions terminer autour de 1100 T.

Bravo à nos équipes terrain qui ont mené ces opérations avec ferveur et succès !

