

CÉLINE CANET NOUS PARLE DE THERMOSEM®

Nos adhérents aimeraient vous connaître, que souhaitez-vous leur livrer de votre parcours et de vous-même ?

Céline CANET : J'ai 47 ans, je suis ingénier agronome. Je côtoie la filière semences depuis plus de 10 ans puisque j'ai intégré ÉPILOR en 2006. Auparavant, j'ai évolué dans la filière aliments du bétail, au sein de VOSGES ALIMENTS notamment mais aussi Lactina et d'autres usines INVIVO où j'ai mis en place les certifications qualité. Ensuite j'ai travaillé dans ce qu'on appelle la production pure au sein d'une usine de NEALIA. Avec la filière semences, la thématique a changé mais les paysages politique et organisationnel sont restés identiques.

Un nouveau procédé THERMOSEM® est en train de voir le jour à ÉPILOR, racontez-nous ?

C.C. : Pour rappel : ÉPILOR est la station de semences issue de 3 coopératives lorraines : CAL, LORCA et GPB. ÉPILOR produit l'ensemble des semences de céréales à paille qui leur est nécessaire tout en étant présente sur le réseau national via SEMENCES DE FRANCE.

Il y a un peu plus de 10 ans j'ai assisté à une réunion interprofessionnelle à Paris durant laquelle était présenté le tout nouveau procédé THERMOSEM® et cette thématique m'avait interpellée.

THERMOSEM® existait déjà dans le Nord de l'Europe, en Norvège et Suède mais était complètement méconnu en France. Ce procédé permet un traitement thermique pour une désinfection efficace de la semence certifiée, le but étant de remplacer un traitement fongicide. À cette époque, les problématiques phytosanitaires et la réduction des molécules actives sur le marché n'étaient pas encore au centre du débat et n'interféraient pas dans la production.

Ce concept est resté dans un coin de ma tête et a été présenté tous les 2/3 ans au comité de

surveillance d'ÉPILOR comme une méthode qui pourrait être une solution dans les années à venir.

En 2016, la réglementation a supprimé les néonicotinoïdes et il s'en est suivi une accélération de la diminution des protections de semences.

Lors de l'Assemblée Générale de cette même année, ce nouveau procédé a été présenté plus en profondeur afin que les coopératives aient bien conscience qu'un virage s'imposait dans le domaine de la protection des semences.

Toute l'année 2017 a été consacrée à la préparation du projet dans ses moindres détails. Et c'est en février 2018 que le comité de surveillance d'ÉPILOR a donné son aval et l'a validé. C'était parti !

En parallèle, de 2016 à 2018 des essais ont été conduits sur le terroir lorrain, avec des semis à Damier Vert, de céréales traitées thermiquement et d'autres en grandes cultures avec du blé FRUCTIDOR traité Vibrance (fongicide). Les rendements R17 (THERMOSEM® vs Vibrance) ont été identiques. C'était le résultat recherché. L'objectif n'était pas de faire mieux, mais de réduire l'empreinte environnementale.

Dans le même temps, la coopérative TERRE DE LIN en Normandie, spécialisée dans la culture et la transformation du lin textile, de la semence à la fibre est la première coopérative en France à utiliser le procédé THERMOSEM® avec des résultats performants.

Où en est le projet à ce jour ? Quel sera l'agenda ?

C.C. : 9 mois se sont écoulés entre la commande et l'installation de la machine. C'était le délai nécessaire à sa construction.

La livraison a eu lieu fin mars 2019. Avril et mai ont été consacrés à son montage. Ensuite il a fallu la relier à notre système de triage actuel tout en créant une 2^e ligne d'ensachage de big-bag. Cette ligne sera complètement dédiée à ce nouveau procédé. Ceci permettra l'assurance



d'un circuit spécifique n'ayant aucun lien avec les traitements conventionnels. L'intérêt d'un processus totalement séparé est qu'il garantit l'ouverture vers une gamme bio future.

Ce procédé sera opérationnel pour la campagne d'automne 2019 et, dans un premier temps, 10 % de la production en bénéficiera, soit plus de 12 000 qx, sur l'ensemble de la campagne (automne + printemps).

Quels vont être les avantages de cette semence pour les adhérents ?

C.C. : Les semences ayant bénéficié de ce procédé thermique seront autant protégées qu'avec un fongicide classique. L'adhérent ne met donc pas en danger son capital moisson. Cela lui permet de pouvoir gagner un IFT (Indicateur de Fréquence de Traitement) par rapport à une semence enrobée d'un fongicide. De plus, l'adhérent pourra répondre à des chartes qualité nécessitant cette réduction d'IFT. De ce fait, ceci peut engendrer un gain économique sur la ferme. Mais dans tous les cas, c'est un moyen d'améliorer l'image du monde agricole souvent malmenée avec les produits phytosanitaires.

La société demande aux agriculteurs de faire de plus en plus d'efforts sur la façon de produire de façon écoresponsable et cette nouvelle gamme peut permettre de répondre à ce défi.

Un autre avantage concernant ces semences sans fongicides est de réduire le risque de mélange de semences traitées et tas de grain dans les fermes. Enfin, en cas de reste de semences traitées thermiquement, les agriculteurs peuvent nourrir les animaux sans dangerosité.

L'avantage de ces semences est multifacette :

- Des avantages environnementaux tant pour l'usine ÉPILOR que pour les adhérents au moment des semis par une diminution de consommation de produits phyto

- Des avantages économiques pour l'adhérent avec des aides qu'ils n'auraient pas avec des semences enrobées

- Une image positive du monde agricole

Le mot de la fin ?

C.C. : Ce procédé innovant, avec la première installation sur semences de céréales à paille en France, répond pleinement au développement durable souhaité par tous.



Céline Canet - ingénier agronome



BRÈVE

VISITE DE CHANTIER À AYDOILLES

Si vous nous suivez sur les réseaux sociaux et à travers la newsletter, vous avez pu découvrir les gros travaux entamés en novembre 2018 sur le site d'Aydoilles. Ils visaient une démolition quasi-totale. Seul l'ancien bâtiment appro a été conservé et réhabilité en partie. L'étage abrite le magasin Point Vert qui a bénéficié d'un embellissement. La partie rez-de-chaussée destinée au stockage appro a été entièrement revisitée du sol au plafond.

La fin des travaux est prévue pour la 3^e semaine de juin. Pour le moment, la cuve de solution est opérationnelle, la plateforme extérieure non couverte d'une capacité de 700T est en phase de finition, la structure métallique de l'avent d'une capacité de 900T est en cours d'achèvement, les enfouissements des réseaux électriques sont presque terminés, les enrobés et les finitions arrivent à leur terme.

Nous aurons plaisir d'accueillir la collecte 2019 sur un site flambant neuf et fonctionnel !



POUR VOIR PLUS DE PHOTOS



VOTRE AGENDA

➤ L'ÉLEVAGE EN FÊTE 14 & 15 septembre 2018 au Parc des Bosquets de LUNÉVILLE

ÉDITO

Cette année, l'arrivée du printemps, s'est accompagnée de la publication de la version définitive de l'ordonnance sur la séparation de la vente et du conseil.

Nous avons pu constater que l'intitulé avait évolué, devenant l'ordonnance relative à l'indépendance des activités de conseil des produits phytosanitaires.

Derrière ce changement de dénomination, on ne trouvera aucune prise en compte des craintes formulées par les distributeurs, lors des réunions dites de « concertations ». Pourtant, dès la publication des conclusions des états généraux de l'alimentation, la profession s'est inscrite dans une démarche participative dans l'écriture de cette ordonnance. Les remarques formulées proposaient de tenir compte des réalités du terrain dans la mise en œuvre. Juste un peu de bon sens paysan !!!!

Bref, dès janvier 2021, ce nouveau dispositif sera en place, avec l'objectif de réduire l'utilisation, les risques et les impacts des produits phytosanitaires. L'accompagnement de votre Coopérative a toujours contribué, au travers des quantités commercialisées et des techniques les

plus innovantes, à la construction du revenu de ses Adhérents. De plus, les réponses ont été apportées aux souhaits des consommateurs d'avoir des produits sains à des prix compétitifs. La part, aujourd'hui, du budget des ménages, dédiée à l'alimentation démontre que nous avons atteint l'objectif.

Notre société bouge et les attentes évoluent. Il est de notre devoir de les entendre. Mais devions nous passer par une méthode aussi coercitive, où le législateur a tout simplement oublié que le premier acteur de la filière doit faire partie de la discussion ?

Les agriculteurs et les organismes qui les entourent ont toujours su relever les défis proposés, du moment qu'ils s'y sentent acteurs !!!!

Votre Coopérative devra donc se positionner, non pas sur son choix entre la vente ou le conseil, mais sur les attentes de ses Adhérents dans l'accompagnement de la transformation nécessaire des techniques de production.

Votre Conseil d'Administration travaille dans ce sens. Parallèlement, la brutalité de la mise en œuvre de l'ordonnance va, quelque peu, bouleverser le modèle économique

des Coopératives céréales, approvisionnement. Cela nécessitera une adaptation organisationnelle rapide.

Elle sera possible grâce à l'accélération de nos plans d'action « Lorraine 2025 », révisés annuellement par votre Conseil d'Administration et l'équipe de Direction. Nous pourrions revenir sur ce sujet, mais également sur les orientations prises récemment par votre Coopérative, comme les nouveaux engagements céréales ou encore les investissements en cours, lors de nos traditionnelles « réunions avant moisson ».

Vos administrateurs vous y accueilleront pour un moment d'échange et de convivialité.

Dans l'attente de vous retrouver, je vous souhaite une belle fin de printemps, pour je l'espère, une prochaine moisson généreuse.

Bien cordialement

Jean Paul Marchal

Président de la Coopérative Agricole Lorraine



L'ACTIVITÉ CÉRÉALES SUR LES MONTAGNES RUSSES...



La période sèche que nous avons connue sur le 2^e semestre 2018 nous a contraints de devoir transférer les céréales des silos de collecte vers les silos portuaires à un rythme effréné sur la 2^e partie de la campagne. L'appel aux entreprises de transports extérieures a donc été nécessaire. Les expéditions se terminent et les silos sont prêts à recevoir les volumes de la prochaine moisson qui s'annonce à une date dite normale...

À noter, ce point crucial : nous avons constaté une forte présence d'insectes dans les volumes livrés. Il est indispensable de piloter la conservation du grain, quel que soit le volume et le type de stockage. Le suivi de la température permet ensuite de ventiler pour ne pas voir son blé déclassé suite à sa détérioration.

L'absence de navigation a imposé aux acheteurs de venir chercher des volumes en camion mais également de s'approvisionner sur d'autres origines plus lointaines. En conséquence, les coûts de transports supplémentaires ont fortement impacté leurs comptes. De ce fait, ils anticipent les derniers chargements avant

qu'une nouvelle période de basses-eaux se produise. Une autre conséquence se profile actuellement, les clients ont décidé de ne pas réaliser d'achats sur la prochaine récolte de peur de subir à nouveau les conséquences d'un climat imprévisible. Des éventuels contrats seront réalisés quelques jours avant leurs chargements si la navigation le permet. Pour rappel, les pluies régulières actuelles permettent une navigation tout juste à l'équilibre. Dans le même temps, elles arrosent régulièrement les cultures. L'état végétatif est globalement satisfaisant. Ce constat est identique sur les pays d'Europe de l'Est avec des organismes qui remontent les rendements prévus pour la prochaine moisson.

Malgré le conflit commercial entre la Chine et les États-Unis qui tend à faire baisser les cours mondiaux, les conditions trop pluvieuses sur le continent américain permettent une remontée des prix sur l'ensemble des espèces. Nous entrons dans une période où toutes les communications jettent le trouble sur les marchés.

QUELS DÉBOUCHÉS POUR LES GÉNISSES RACE À VIANDE ?

Les débouchés des génisses race à viande se multiplient avec leurs spécificités, âge, poids, race, couleur de viande, gras ou encore Label Rouge... Un marché atomisé qui nécessite d'anticiper la production pour optimiser la valorisation des animaux.

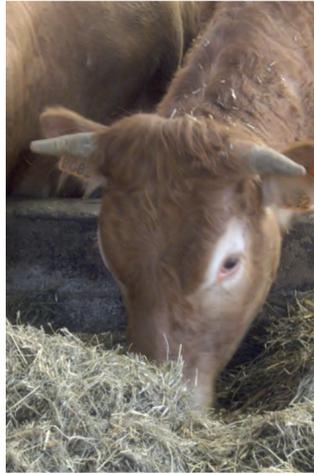
Dernière en date, la production de génisses « grasses ». Si dans la plupart des cas, l'état d'engraissement '4' est très pénalisant sur le prix, pour ce marché il est obligatoire !

Nouveauté également, l'agrément des carcasses se fait après validation de la couleur rouge et du marbré de la viande, avec obligation de résultat. A la clé, une plus-value de 0,50 à 0,70 €/kg de carcasse. Ce type de viande rouge et persillée correspond à une demande ciblée vers la restauration commerciale hors domicile. Dans ce cas les carcasses doivent être comprises entre 320 et 370 kg.

Il ne faut pas se tromper. Pour des animaux jeunes (moins de 30 mois), la couleur de la viande est difficile à obtenir. La race a une influence sur la couleur de la viande : les animaux salers, croisée salers sont dans la majorité des cas conformes. Pour les races nettement moins marquées, dont la viande sera davantage claire, l'orientation pourra être le marché italien.

Le choix de l'itinéraire technique doit se construire dès la mise en place des animaux, une ration énergétique sera nécessaire pour la production de génisses grasses, de même qu'une planification des sorties afin d'organiser les abattages et éviter les engorgements aux périodes sensibles.

Les débouchés « traditionnels » ont également leur place, notamment avec les Labels Rouges charolais et limousin, ou Viande du Terroir



Lorrain valorisée localement avec une plus-value. Là encore, les caractéristiques de production sont précises, tels que le temps de pâturage ou le non OGM.

Plusieurs solutions existent pour l'engraissement et la finition de vos femelles, en respectant vos objectifs, les fourrages disponibles ou la possibilité de pâturage. [Parlez-en avec vos techniciens.](#)

En ce qui concerne le phosphore, la reprise du marché a du mal à se concrétiser, elle est soumise à une faible demande pour l'instant, les prix se sont corrigés à la baisse de TSP et en DAP.

Pour terminer avec le chlorure, le marché s'est stabilisé à la baisse depuis le mois de janvier 2019 et nous sommes revenus sur des niveaux proches du début de campagne 2018.

Pour conclure, et même si les marchés en potasse et en phosphore sont aujourd'hui assez favorables, il n'en reste pas moins que votre Coopérative vous invite à rester prudent, compte tenu des fortes variations de prix sur les marchés de matières premières. Si vous êtes un adepte des prix de marché, et si vos besoins sont suffisants, le moins risqué est de « saucissonner » vos achats en tranche de 20 à 25 %, et si vous souhaitez gérer vos approvisionnements d'engrais sans risque et en « Bon père de famille », la CAL met à votre disposition des prix acompte sur la plupart des gros marchés, et ça reste à nos yeux la meilleure des solutions.

Bonne campagne 2019/2020 !

UN AVENIR PROMETTEUR POUR LES CONCESSIONNAIRES ET DISTRIBUTEURS D'AGROÉQUIPEMENTS !

Dans un contexte d'évolution de notre agriculture, le monde de la distribution se pose un certain nombre de questions sur l'avenir de la profession et sur les bonnes orientations à prendre en termes de stratégie d'entreprise.

Tout s'accélère : taille des exploitations, diversification, réglementation, productions bio, attentes des consommateurs, enjeux environnementaux et sociétaux, nouvelles technologies, orientations politiques, avec pour effet des restructurations des exploitations, de nouveaux modèles économiques et des politiques d'investissements en matériels qui changent quelque peu.

Dans cette situation, quelles sont les attentes des agriculteurs, de nos adhérents, clients pour les accompagner dans ces différentes mutations et les accompagner au quotidien dans leur métier et les aider à s'approprier les technologies de demain comme ils ont su le faire tout au long du développement de la mécanisation ?

Le SEDIMA (Syndicat National des Entreprises de Services et Distribution du Machinisme Agricole, d'Espace Verts, et des Métiers spécialisés), auquel le Pôle Agroéquipement du Groupe CAL adhère, a mené une enquête (DATAGR) sur la vision à 5 ans des attentes des agriculteurs auprès d'un panel d'agriculteurs répondant au profil d'exploitation suivante : polyculture Élevage, Grandes Cultures, Élevage et Viti-Viniculture.

TROIS DOMAINES DE QUESTIONNEMENT :

- 1) L'achat et la maintenance des matériels
- 2) La diffusion des nouvelles technologies
- 3) Les projets d'investissements et les besoins en service

Plus de 1000 agriculteurs ont répondu, preuve du grand intérêt qu'ils portent à leur concessionnaire et de leur présence sur le territoire national.

Les réponses concernant les attentes des clients confirment que la mission d'interface du concessionnaire entre le constructeur et le client demeure essentielle. Elle est garante d'une relation de proximité, en capacité de vendre les nouvelles technologies et surtout d'en assurer leur maintenance. Une belle reconnaissance du terrain qu'effectivement nous mesurons à la CAL par l'évolution de nos activités et par la fidélisation de nos adhérents et clients.



La baisse des ventes de matériels neufs constatée ces dernières années, les pratiques de marketing des constructeurs, le digital conduisant la profession à se demander si à terme, la présence de conseiller commercial devrait toujours être aussi importante et déterminante lors de l'achat de matériel.

La réponse à cette question est claire et factuelle : les clients souhaitent la présence d'un commercial capable de comprendre les enjeux de leur exploitation, les conseiller, les accompagner dans l'achat et l'utilisation des nouvelles technologies en maîtrisant l'aspect fiscal.

C'est bien dans cette direction que notre force commerciale est pilotée depuis plusieurs années et formée annuellement à l'évolution des produits et des attentes des clients. Les performances actuelles, mesurées en parts de marché et satisfaction client démontrent que nous avons anticipé ces évolutions.

Concernant l'activité service, les agriculteurs formulent peu d'attentes nouvelles. Ils sont très sensibles au service pour accompagner les nouvelles technologies et sont majoritairement enclins à donner accès à distance à leurs matériels.

Le résultat de cette enquête confirme que le concessionnaire ou le distributeur est perçu comme l'expert du matériel, celui à qui on fait confiance lors d'investissements lourds et stratégiques et qui se donne les moyens pour en assurer leur maintenance.

Au regard de ces différents éléments, il se dessine pour les concessionnaires, pour la CAL et ses filiales un avenir prometteur, ouvert vers de nouvelles relations avec leurs adhérents et clients mais aussi leurs concédants.

Pour bénéficier de cette dynamique, le Pôle Agroéquipement devra continuer à entraîner toutes les forces vives déjà présentes dans l'entreprise qui représentent notre véritable valeur ajoutée, continuer notre politique de formation et d'apprentissage !

