Groupe CAL
Des agriculteurs engagés !

CULTUR'CAL • Le Mag

n°12 août 2020

Une saison rythmée par le contexte sanitaire...

À la Une
Point sur la moisson en cours
Au fil des saisons...

Dossier
Colza et fertilisation
Le Colza : un allié et une culture rémunératrice

Actualité
Action démonstration, commercialisation
Matériel agricole et marque Pichon

Édito

L'exercice 2019-2020, s'est clôturé en juin dernier. Que retenir de cette campagne singulière ? Un début de moisson précoce marqué par une baisse des prix sensible liée à des prévisions de récoltes mondiales abondantes.

Puis, des implantations de la future moisson affectées par des conditions climatiques particulières. Nous retiendrons, de nouveau, une réduction des surfaces dédiées au colza, en regrettant les incidents de semis et de levée de cette culture pourtant indispensable dans nos assolements.

Malgré une météo catastrophique en automne, avec des records de pluviométrie, ce sont, tout de même, 95% des surfaces en blé qui ont pu être semées. Notons que cela ne fut pas le cas partout en France.

La campagne de commercialisation a évolué, sous l'emprise des tensions entre les Etats-Unis et la Chine et une parité euro/dollar pas forcément avantageuse. Toutefois, nous pouvons nous féliciter du cadre de gestion, mis en œuvre au sein de notre Union Terialis, qui nous a permis de bénéficier des hausses.

Début mars, la crise sanitaire aussi inédite que brutale, qui touche le monde, n'épargne pas notre Coopérative, ni nos filières et surtout l'aval de nos productions végétales et animales. La fermeture des bars et restaurants et l'annulation des festivals ont provoqué un arrêt brutal de la production de bière et engendré des difficultés dans la valorisation des orges brassicoles.

Même constat et même sanction pour le blé avec des marchés de produits élaborés, comme les viennoiseries à destinations de la RHD stoppés net.

L'effondrement des cours du pétrole et la chute de la consommation de gasoil ont entrainé une forte baisse de la valorisation des graines de colza.

L'activité animale a également subi son lot de tourments avec l'arrêt des débouchés pour les animaux contractualisés, les difficultés de valorisation des démarches qualité et les problèmes de fonctionnement des abattoirs de notre région.

Pourtant, en amont, tout le monde a continué à travailler et à se soutenir. Plus que jamais, nous souhaitons épauler nos adhérents et les accompagner dans leur quotidien.

En juin, votre Conseil d'administration a voté des compléments de prix sur l'ensemble des espèces et a surtout voulu, au regard de cette situation particulière, fixer une avance de trésorerie pour la récolte 2020 en nette évolution par rapport aux exercices précédents.

Cette période déstabilisante et angoissante, pour beaucoup d'entre nous, nécessite de reprendre son souffle. Nos travaux ont, certes, été ralentis par cette épidémie du COVID mais nous devons être aux rendez-vous qui nous sont fixés.

La grave crise que nous traversons laisse, heureusement, entrevoir quelques lueurs positives. Dans notre secteur, elle sera, peut-être, révélatrice du rôle des agriculteurs qui se mobilisent pour nourrir leurs compatriotes. Va-t-elle nous donner, enfin, les moyens de retisser des liens entre les producteurs et les consommateurs ? Allons-nous être compris ? Oui ! À condition que leur mémoire ne soit pas trop courte une fois la crise passée !!!

La Coopération s'impose comme le meilleur outil pour accompagner les mutations qui se profilent car il s'agit d'être uni. L'impatience et l'individualisme est certainement une posture qui peut sembler plus efficace. Mais est-elle celle qui permettra de s'inscrire sereinement dans ce nouveau cycle ?

Seul, on va peut-être plus vite, mais ensemble on va résolument plus loin !

Jean-Paul Marchal

Président de la Coopérative Agricole Lorraine

Sommaire

Édito 2
À la Une - **Point sur la moisson en cours** 3
Économie - **Céréales, tendance du marché** 4
Actualité 5
Focus - **Prim'herbe** 6
Brèves 7
Dossier - **Colza** 8
Technique 10
Interview - **Animateur céréalier** 12

Magazine rédigé et édité par Groupe CAL - 5 Rue de la Vologne - 54520 LAXOU - 03 83 97 43 00
Conception GROUPE GET - 01359

Point sur la moisson en cours

La première livraison est arrivée dans les silos le 22 juin. Cela fait donc 5 semaines à l'heure où nous écrivons ces lignes. Faisons un point.

Cela devient presque une habitude depuis quelques années ! Et 2020 n'échappe pas à la règle puisqu'au 15 juillet, nous pensons qu'il reste encore 2 à 3 semaines de moisson et la désagréable surprise de rendements encore très décevants. La période de sécheresse d'août 2019 n'a pas permis aux repousses de culture précédentes de germer, de lever et ensuite d'être détruites en vue de l'implantation des nouvelles cultures. Les semis d'orge d'hiver et de blé ont été réalisés avec un mois de retard en raison d'une pluie durable qui s'était installée en septembre 2019.

Toutefois, l'hiver doux a permis aux plantes de rattraper le retard de croissance lié aux semis tardifs. 95 % des surfaces prévues initialement en céréales d'automne ont été semées, mais la sécheresse durant toute la période du confinement aura des conséquences sur la récolte en cours. On compte environ 20 à 30 % de pertes pour les orges d'hiver. Ajoutons à cela un phénomène passé presque inaperçu pour la plupart des spécialistes, à savoir plusieurs jours de gel consécutifs qui affectent les cultures au stade de la méiose de manière inégale.

En effet, les conditions d'apparition du froid dépendent fortement de la géographie, ce qui complique l'évaluation des conséquences sur les parcelles. Malheureusement, c'est au moment de la moisson que l'on observe les dégâts puisque certains agriculteurs n'ont tout simplement pas moissonné. La moyenne

pour la CAL se situe à ce jour entre 50 et 55 qx/ha avec des écarts pouvant aller de 5 à 90 qx/ha selon les exploitations. On retrouve aussi un facteur aggravant lié à l'arrivée de la pluie en fin de cycle de la culture qui provoque une concentration d'azote dans le grain, ce qui engendre son déclassement.

C'est le cas de l'orge qui accuse une perte de 30 % supplémentaires par rapport à l'an passé, avec une moisson toujours en cours à ce jour alors qu'elle se déroule en 8 jours habituellement. Cette année, beaucoup d'agriculteurs conserveront l'orge pour leurs animaux, car sa qualité étant insuffisante pour la filière brassicole. La récolte de colza varie de 0 à 50 quintaux, cela s'explique par la mauvaise météo lors de l'implantation et les insectes ravageurs. Le chiffre de la collecte prévisionnelle (25 qx/ha) est identique à l'an passé, ne satisfait ni les agriculteurs, ni la Coopérative. Reste le blé qui demeure une culture majoritaire en Lorraine pour lequel nous sommes beaucoup plus optimistes, la récolte s'annonce prometteuse malgré une météo quelque peu perturbée au moment de la récolte. Les orges de printemps, le tournesol et le maïs connaissent un cycle de végétation quasi idéal pour le moment ce qui laisse présager de beaux rendements.

Céréales

Tendance du marché

Dans un marché mondialisé, les prix des céréales subissent l'influence de nombreux facteurs dont les effets peuvent s'additionner ou se neutraliser. Leur poids fluctue selon les conditions du moment.

S'il est encore trop tôt pour dresser un bilan de la pandémie et du confinement en découlant, il est certain que l'ensemble des filières céréalières ont d'une manière ou d'une autre été touchées par cet événement inédit. Si les conséquences diffèrent selon les marchés observés, la conjoncture reste compliquée, car il est difficile de se projeter. Les tensions entre la Chine et les Etats-Unis plongent l'Europe dans un conflit dans lequel elle n'a pas son mot à dire, mais dont elle subit les conséquences avec des incertitudes par rapport à la production. Ajoutons à cela la parité euro-dollar située autour de 1,14 à l'heure où nous écrivons ces lignes, ce qui n'est pas très favorable.

L'offre en céréales comprend une récolte annuelle par pays dont la qualité et la quantité dépendent directement des conditions météorologiques. Le weather market recense les impacts des conditions climatiques sur le développement des cultures dans les pays exportateurs. À ce jour, on constate que les cultures russes, américaines et celles de la mer Noire souffrent de la chaleur ce qui comporte de gros risques pour les cultures. Le marché européen quant à lui, manque de supports vers les pays tiers. Si pour l'instant, le marché du blé reste stable (EURO NEXT) et que celui de Chicago repart à la hausse, trop d'incertitudes demeurent. Le plan de relance européen doit valoriser l'agriculture, mais la crise du COVID19 n'est pas finie ce qui pousse les agriculteurs à s'interroger sur les dates de mise en vente de leurs récoltes. Faut-il stocker ou vendre ? De plus, en France, il encore trop tôt pour évaluer le potentiel de la moisson. Pour le colza toutefois, on se situe dans des prix similaires à ceux observés en juillet 2019 même s'ils suivent ceux du pétrole qui ont tendance à fluctuer. Le colza européen résiste plutôt bien et le déconfinement a redonné de la valeur à l'huile avec de belles perspectives sur l'utilisation des carburants.

Action - démonstration

La période des moissons est l'occasion de présenter notre matériel, mais surtout d'offrir la possibilité aux agriculteurs de le tester en situation réelle. Cette année, ce sont deux lignes de produits qui sont mises en valeur : les moissonneuses-batteuses et les tracteurs. En action, la moissonneuse JD, modèle T660 est équipée d'une coupe X 600 permettant de passer d'une récolte à une autre en modifiant la longueur de la table de coupe en moins de 3 minutes, pour le colza par exemple. De plus, les automatismes et l'autoguidage représentent de réels conforts d'utilisation pour le chauffeur grâce à la diminution du stress occasionné par la conduite et les manœuvres s'y rapportant. Ces démonstrations s'effectuent sur l'ensemble de notre territoire. Nous présentons aussi des tracteurs à nos clients qui sont devenus très attentifs aux équipements et à l'environnement général de la cabine de conduite. Tous recherchent du confort et un système de précision pour le guidage avec des options d'enregistrement et de gestion des données. La gamme des tracteurs de la série R et M répond à ces attentes. Actuellement, nous proposons des offres commerciales avec notamment une tarification spéciale et des offres de financement attractives sur la gamme M de John Deere et plus particulièrement sur le modèle 6110. N'hésitez pas à contacter votre conseiller commercial qui pourra vous établir une proposition.

Actualité commerciale

À partir du mois de septembre, le Pôle Agroéquipement du Groupe CAL distribuera les produits de la marque Pichon qui vient d'être rachetée par le fabricant danois de tonnes à lisier Samson Group. Les deux entreprises sont complémentaires tant au niveau des produits que de leur distribution. Le Groupe CAL pourra ainsi profiter des innovations de celui qui deviendra le premier producteur européen de tonnes à lisier.

Prim'Herbe

Lancement d'une nouvelle produ

La CAL est toujours à la recherche de nouveaux contrats pour ses éleveurs ! C'est en septembre que débutera l'abattage des bovins de race à viande élevés sous un contrat appelé Prim'Herbe pour Carrefour. Les détails de cette production.

Le contexte

L'enseigne de grande distribution veut mettre en place pour ses consommateurs dans son rayon libre-service, une viande qui répond à leurs exigences en matière de portion, de tendreté, de couleur, mais aussi de bien-être animal (diagnostic Boviwell).

Prim'Herbe est une filière qui requiert l'engagement de tous : distributeurs, groupements et éleveurs.

UN CAHIER DES CHARGES STRICT

Quels animaux ?

Âge : maximum 18 mois

Poids : mini 270 kg - maxi 330 kg

Alimentation :

Ne doit contenir ni OGM ni huile de palme

Composée de 35 % d'herbe (foin, ensilage ...)

Doit être enrichie en vitamine E et en sélénium pour les 2 mois de finition

La couleur, le persillé et la qualité des gras de la viande sont aussi observés. Ce cahier des charges plutôt technique implique l'humain avec un lien fort entre l'éleveur, la coopérative et l'abattoir.

Une filière sur le long terme

La CAL est actrice dans le suivi de la production. Nous mettons par exemple des bascules à disposition des éleveurs pour assurer le contrôle des pesées intermédiaires

ction

afin d'organiser un abattage régulier. Cette nouvelle filière est sécurisée pour les éleveurs, car ils connaissent le volume de bêtes et le prix. L'objectif ? Leur garantir une juste rémunération dès la signature du contrat.

La création de ce nouveau débouché témoigne de notre capacité d'accompagnement tant sur le suivi de la production que dans la recherche des meilleurs prix au moment de la commercialisation.

Brèves

Projet d'extension à BEGNÉCOURT

Les Adhérents du secteur de Bégnécourt sont déjà familiarisés avec ces 4 grosses cellules métalliques qui permettront d'augmenter la capacité de stockage de céréales de 8 000 T pour la porter à 12 600 T.

Ce projet d'extension débuté en novembre 2019 devait être livré mi-juillet. Hélas en raison du COVID-19, le chantier a été stoppé durant 1 mois ½. Tout est mis en œuvre pour le rendre opérationnel au plus vite. Cet investissement permettra de poursuivre l'optimisation des installations de collecte Vosgiennes.

La mise en route de NEUVES-MAISONS

La mise en route de la plateforme de réception d'engrais liquide et solide, de conditionnement et de stockage fonctionne parfaitement depuis sa mise en route en juin dernier. À ce jour, elle a déjà réceptionné 10 000 T d'engrais. Des expéditions d'engrais solides ont eu lieu dans des big bag, le choix des contenants revêt une importance particulière, car ils doivent répondre à des normes strictes. Le quai de la plateforme a pu accueillir une péniche de 2 000 T, sa taille imposante constitue un réel avantage pour le fonctionnement de la plateforme.

Colza et fertilisation

Le colza constitue un allié majeur dans la rotation des cultures. Pourtant, les surfaces exploitées ont fortement chuté depuis quelques années en Lorraine. En cause ? Les ravages des insectes et une gestion des semis parfois hasardeuse. Il existe des leviers agronomiques pour réussir sa culture de colza.

Le semi : une étape clé de la culture du colza

Le colza est une tête d'assolement idéale pour les productions de céréales de qualité. En effet, il permet d'obtenir des parcelles propres pour l'enchainement des cultures. Pourtant, son exploitation en Lorraine est passée de 21 000 ha à 12 000 ha en 5 ans. Les raisons ? La sécheresse et les nombreux insectes ravageurs de cultures. C'est pourquoi son implantation représente une étape clé pour lui offrir un bon développement à l'automne en le mettant à l'abri des agresseurs et préserver son rendement. Le colza était traditionnellement semé après le 15 août, aujourd'hui, il est conseillé de l'implanter dès la première quinzaine et même sur un sol sec afin de le protéger au maximum des altises et des charançons, car ses feuilles seront moins sensibles au mois de septembre. Toutefois, il ne faut pas hésiter à utiliser des insecticides (respectueux de l'environnement) si cela est nécessaire, car les œufs pondus dans la tige du colza et les larves qui en découlent la détruisent. Semer tôt est donc indispensable, mais choisir la bonne variété l'est tout autant.

Bien choisir sa variété et utiliser des plantes compagnes

Pour un bon développement et un rendement optimisé, il convient de privilégier des variétés qui évoluent rapidement. La CAL effectue des essais depuis plusieurs années et les résultats sont prometteurs à condition de respecter toutes les étapes. Il faut choisir une espèce à croissance rapide qui continuera de se développer en hiver avant l'arrivée des insectes ravageurs de printemps comme les méligèthes. Pour lutter contre ce fléau, on peut aussi mélanger une autre variété de colza qui fleurit plus tôt et sera ainsi dévorée, mais sans altérer le développement de la culture principale.

Semer le colza avec une plante compagne est une pratique qui se généralise dans les zones de production historiques du colza. La technique consiste à associer aux graines, au moment du semis, des légumineuses comme les trèfles ou les féveroles ou protéagineuses (pois). Le résultat ? Un rempart efficace contre les insectes ravageurs (altises, charançons) et des bénéfices sur la fertilité du sol grâce à une réintroduction de matière organique avec un recours limité à l'utilisation d'engrais. Un apport en phosphore et en oligo-éléments est indispensable pour un bon développement des racines de la plante, il ne faut pas hésiter à être généreux en matière de quantités. Un désherbage régulier et minutieux doit être mis en œuvre pour réussir sa culture.

Le colza : une culture rémunératrice

Le processus d'implantation du colza est rigoureux et doit respecter des étapes précises, la quantité récoltée en dépendra. Actuellement, elle est de 31 quintaux à l'hectare en Lorraine et cette culture propose une bonne rémunération en dégageant une marge brute intéressante qui est bénéfique pour tout le monde. Les variations climatiques obligent les agriculteurs à s'adapter en permanence pour lutter contre les ravages des insectes qui ne disparaissent plus à cause des hivers trop doux, mais les leviers agronomiques dont nous disposons offrent de belles perspectives de rendements. La plateforme d'expérimentation Damier Vert réalise régulièrement des essais ; un film est disponible sur l'extranet de la CAL pour comprendre les enjeux, mais aussi les avantages de la culture du colza.

Agriculture de précision

Améliorez les performances économiques et environnementales de votre exploitation avec la CAL

La plupart des parcelles agricoles étant hétérogènes par nature, l'Agriculture de Précision Intra-parcellaire (API) consiste à moduler les interventions culturales et les doses d'intrants en fonction des zones d'hétérogénéité diagnostiquées.

En couplant technologies et agronomie, l'API offre :

- de nouvelles perspectives de progrès,
- une performance économique et environnementale accrues des productions,
- une facilité dans la réalisation des travaux,
- une modernisation de l'image de l'agriculture,
- des réponses concrètes aux préoccupations de la société civile.

Ainsi, depuis 3 ans, la CAL propose de diagnostiquer et de caractériser précisément l'hétérogénéité des parcelles des agriculteurs.

L'objectif étant d'apporter le bon produit, à la bonne dose, au bon endroit et au bon moment. Le résultat ? Vous n'apportez plus une dose standard de façon homogène sur des terres hétérogènes à l'origine. De plus, vous évitez les excédents dans certaines zones (sources de gaspillage) et les déficits dans d'autres, pénalisant le bon développement de la culture.

Be Api à la CAL c'est :

- 15 exploitations engagées dans cette démarche depuis 3 ans
- 1800 ha diagnostiqués en be Api Fertilité
- 1000 ha diagnostiqués en be Api Potentiel

> *Rentable dès la première année de conseil, avec un retour moyen sur investissement de 15€ à 30€/ha.*

La société be Api, en partenariat avec la CAL, a choisi de proposer une offre audacieuse ***« be Api Fertilité : Rentable ou Remboursé »*** de manière à sécuriser la rentabilité du diagnostic liée à la modulation de la fertilisation de fond (P, K, Mg, pH, MO).

Ainsi, jusqu'au **31 août 2020**, pour toute souscription à un diagnostic be Api Fertilité, la partie de l'investissement qui n'aurait pas été rentabilisée en un maximum de 5 ans vous est remboursée.

Ce remboursement serait calculé sur la base des économies d'intrants et/ou des gains de rendement liés à l'élaboration du diagnostic « fertilité » valable 10 ans.

Cette offre fait l'objet d'un contrat. Elle s'appuie sur un calculateur en ligne, accessible par tous, dont l'utilisation pour des simulations de gains perdurera au-delà de la durée de l'offre actuelle.

Boostez vos rendements pour les campagnes à venir

L'hétérogénéité de rendement observée à la moisson dans chaque parcelle, chaque culture n'est pas uniquement liée à la météo.

D'autres facteurs (fumure de fond, fumure azotée…) peuvent être corrigés dans le temps.

L'agriculture de précision par be Api est une réponse pour pallier ces pertes de rendements.

En effet, seule la connaissance précise du sol peut permettre d'en apprécier sa fourniture et son potentiel. En conséquence, une adaptation précise de la stratégie au potentiel réel de la parcelle et de l'année sera mise en place.

Pour plus d'informations, contactez votre ARC et rencontrez notre expert be Api.

Animateur céréalier
Damien Scheid

Qui êtes-vous ?
J'ai 29 ans, je suis marié et papa d'un petit garçon de 2 ans. Originaire de la Moselle où j'ai grandi, j'habite à 15 min de Metz. En plus de ma passion pour la nature, je suis passionné par les sports de combats, notamment le judo ou le jujitsu que j'ai enseignés et pratiqués durant plusieurs années.

Quel est votre parcours ?
Je possède une formation d'ingénieur en génie mécanique et productique avec une spécialisation en amélioration continue et management. Ma carrière professionnelle s'est orientée au niveau du commerce en tant que business manager. Je vendais des compétences d'équipe d'ingénieurs pour des missions d'un an avant de rejoindre la CAL.

Pourquoi avoir choisi la CAL ?
J'ai grandi avec les moissons, l'élevage, c'est un monde que je connais bien. Apporter mes compétences aux agriculteurs est une évidence pour moi qui possède une fibre agroalimentaire. J'aime la diversité des métiers représentés au sein de la CAL et sa bonne représentation des agriculteurs de la région.

Votre métier au sein de la CAL ?
Je suis animateur céréalier, mon rôle est d'accompagner les commerciaux sur le terrain, mais aussi de rencontrer les agriculteurs adhérents pour comprendre leurs attentes sur leurs choix de commercialisation de leurs céréales.

Pouvez-vous nous décrire une journée type ?
Je pars à la rencontre des adhérents, c'est indispensable pour comprendre les enjeux financiers. J'aime l'idée d'exercer un métier qui a du sens, celui de fournir une valeur ajoutée à la commercialisation et d'apporter toutes mes connaissances en matière de formation sur les outils de commercialisation des céréales. Le vrai plus ? Le relationnel que je tisse sur le département de la Meurthe-et-Moselle, mais aussi le challenge quotidien qui consiste à trouver des solutions qui s'adaptent à l'ensemble des adhérents de la coopérative.

Quels sont les projets et/ou objectifs à court et moyen terme ?
Rencontrer un maximum d'agriculteurs afin d'échanger avec eux pour comprendre les différentes problématiques rencontrées.
Pouvoir proposer de nouvelles solutions de commercialisation de céréales.
Créer un lien avec les différents outils que la CAL propose, comme be Api, afin de permettre aux agriculteurs de travailler d'une nouvelle façon et d'améliorer le rendement potentiel de leurs parcelles. Objectif : utiliser le savoir-faire de la CAL afin d'accompagner au mieux nos adhérents.