



n° 14
Mars 2021

CULTUR' CAL

Le Mag

“

*Le monde qui nous entoure évolue...
Le Groupe CAL se transforme !*



“
Abordons l'avenir sereinement
 ”

Les premiers mois de 2021 ne nous aurons pas débarrassés du virus et le tribut s'alourdit pour de nombreux secteurs de notre économie.

Pour notre Coopérative, malgré la morosité ambiante liée à la pandémie et une moisson 2020 médiocre, essayons de nous projeter avec un peu d'optimisme.

La vaccination contre le Covid devrait monter en puissance. La reprise d'importations massives par la Chine et la demande soutenue sur nos marchés habituels se traduisent par une bonne tenue des cours de nos productions végétales. De plus, des scénarios optimistes proposent une reprise de la consommation importante post-Covid.

Toutefois, les défis économiques et environnementaux demeurent nombreux. Citons le bilan carbone, la qualité de l'air, la certification HVE...

Nous devons, dès à présent, nous saisir de ces thématiques. Appréhendons nos métiers en visant une montée en puissance de nos ressources humaines afin de se saisir des évolutions en cours, notamment dans la distribution agricole et l'appui apporté à nos agriculteurs.

Notre Coopérative ne pourra prétendre apporter une solution globale aux besoins de ses Adhérents qu'en les accompagnant dans la prise en compte des nouvelles inspirations sociétales. À condition qu'elles soient raisonnables, bien évidemment.

Notre mission sera, alors, de rendre compatible la rémunération des producteurs avec les réponses proposées aux questionnements sociétaux et environnementaux.

Le Conseil d'Administration a clairement inscrit la prise en compte de ces enjeux dans la feuille de route confiée au Comité de Direction.

En complément de la compétitivité indispensable dans l'exécution des métiers de base, il s'agit bien de définir un accompagnement au service des nouvelles attentes des Adhérents qui émergent face à ces défis qui se présentent à eux.

Dès que possible, nous proposerons des rendez-vous pour évoquer avec vous ces enjeux et les adaptations nécessaires que doit conduire votre Coopérative.

Le monde qui nous entoure évolue... Le Groupe CAL se transforme !

Jean-Paul MARCHAL

Président de la Coopérative Agricole Lorraine

DU CLIC JUSQU'À LA FERME !

Dans un monde de plus en plus connecté, l'agriculture n'échappe ni au digital, ni à la vente en ligne. Plus que quelques réglages et votre site e-commerce va être opérationnel !

Lorsque 7 agriculteurs sur 10 utilisent internet chaque jour, que le CA 2020 e-commerce tous marchés confondus représentent 100Mrd€ dont 2Mrd€ de transactions en France en 2019 avec 200 000 sites, celui de la CAL était incontournable.

> Pourquoi un site ?

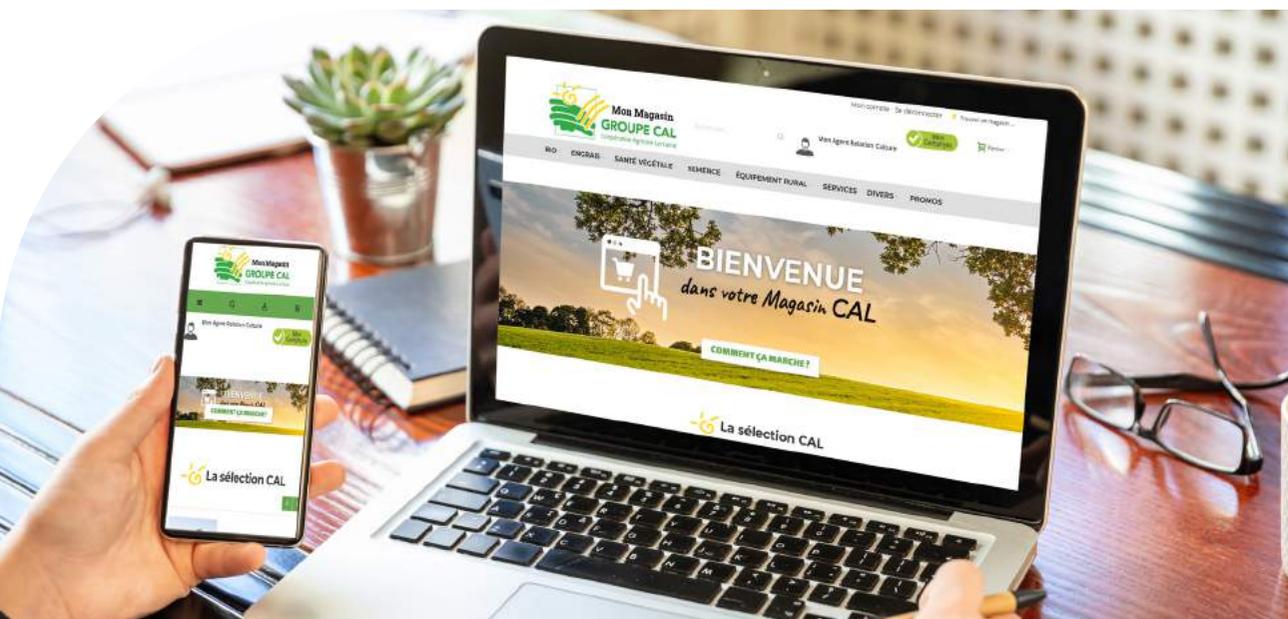
- Accessible 7J/7, il vous permet de commander vos produits en toute liberté, sans oubli grâce à la visualisation du panier.
- Il donne accès à une grande diversité de produits avec des prix à jour en quelques clics (engrais, santé végétale, semences, équipement rural, divers)
- Lisibilité sur les fiches techniques et les avis de la Coopérative pour une majorité de produits

- Accès aux offres promotionnelles
- Visualisation de l'historique avec toutes les commandes (passées sur le site)
- Aucun paiement en ligne, la facturation est gérée comme d'habitude
- Consultation des stocks en temps réel sur tous les dépôts de la CAL
- Disponibilité de la commande sous 4h en enlèvement ou sous 72h maximum en livraison à la ferme
- Envoi d'une confirmation de commande, de livraison et de disponibilité

Bien évidemment, le site ne se substituera pas à votre ARC qui restera votre principal interlocuteur.

Alors à vos clics, **Mon Magasin** ouvre très bientôt !

À la UNE



ACTIVITÉ : ENTRE EUPHORIE ET PRAGMATISME !

Malgré le contexte sanitaire inédit que nous traversons, nous maintenons une activité commerciale soutenue avec des chiffres records enregistrés pour la fin d'année 2020. Éclairage.



En décembre dernier, nous affichions déjà une progression de 30% en matière de prise de commandes, avec pour ce seul mois un montant record de 5,3 millions. Le plan de relance agricole décidé par le gouvernement a également été un accélérateur et nous avons réalisé plus 500 devis qui pour partie se concluront par un investissement. Avec du recul, depuis mars 2020 la crise sanitaire, pour nos activités agroéquipements ne nous a que peu impactés. La transformation et diversification des exploitations agricoles en Lorraine passe par un besoin de maté-

riel toujours plus performant dans les domaines du travail du sol, du semis, de la gestion des effluents. La CAL distribue les marques leader du marché pour répondre à ces exigences. Derrière cette dynamique positive, il convient de rester pragmatique face à une conjoncture de forte hausse du prix des matières premières (l'acier, les polymères, etc.) avec une conséquence directe sur les prix du matériel dans les mois à venir. En parallèle, nous enregistrons une forte tension dans les métiers du service avec des difficultés de recrutement au regard de nos besoins.

2021, LES MATIÈRES PREMIÈRES AGRICOLES SE RÉVEILLEN !

Blé, orge, maïs ou colza : les prix de l'ensemble des marchés des céréales ont connu une hausse continue ces dernières semaines après plusieurs années compliquées.

L'année 2020 est une année faste pour les prix des matières premières agricoles et 2021 s'ouvre sur une envolée des cours. Plusieurs explications à ce phénomène. En premier lieu, les chiffres erronés des Russes et des Ukrainiens quant à la production effective se sont confirmés. La conséquence directe se traduit par des mesures de restriction à l'export du blé afin de continuer à nourrir sa population à des coûts raisonnables. Le programme de vaccination qui se met en place pour lutter contre la pandémie dope les marchés, car ils anticipent une reprise de l'activité avec un retour « à la normale » avec notamment une hausse des consommations des biocarburants. Enfin, soulignons le grand appétit de la Chine en matière d'importation d'orge, de maïs et de soja.

> Les oléagineux

La parité des monnaies, les différentes productions et leur répartition géographique influent sur le cours des prix. Nous savons que la production d'huile de palme baissera légèrement, en cause, le vieillissement des palmiers en Malaisie et le rejet des consommateurs face à son utilisation. En Europe, les plantations de colza subissent le changement climatique avec des niveaux

de surfaces cultivées et des rendements qui diminuent et donc des prix qui flambent.

> Le blé

On prévoit une hausse des surfaces de 15,2% sur la prochaine récolte avec des prix qui profiteront d'un niveau de stock plutôt bas et qui seront donc satisfaisants. Toutefois, on ne connaît pas encore les rendements à l'hectare, on se souvient des disparités selon les régions lors de la dernière moisson. Mais, on peut miser sur un niveau de prix correct au vu de la qualité et de la quantité à venir.

> Les orges brassicoles

La récolte 2020 fut de piètre qualité puisque seulement 30% des volumes livrés ont bénéficié d'une classification brassicole. En revanche, les prix augmentent fortement en raison des importations de la Chine, redevenue grosse consommatrice d'orges brassicole et fourragère en 2020 et 2021.

Si les indicateurs montrent que cette hausse est a priori durable, il faut toutefois rester prudent pour les mois qui viennent en tenant compte d'un contexte Covid qui peut encore bousculer les données.



TAPIS ROUGE POUR LE LABEL !

La filière Label Rouge proposée par la CAL à ses adhérents rencontre un vif succès depuis son déploiement. Objectif visé ? 20% de viande bovine labellisée commercialisée d'ici à 2022.

Dans un marché dicté par l'offre et la demande, le prix fixé n'est pas toujours satisfaisant pour les éleveurs, le Label Rouge s'impose comme un outil de différenciation.

60 exploitants adhérents à la CAL sont aujourd'hui engagés dans la production de viande bovine de qualité avec un cahier des charges détaillé. Avec un objectif avancé de 20% de bêtes labellisées à l'horizon 2022, nous retenons qu'entre 2019

et 2020, ce sont déjà 7,5 fois plus d'animaux qui ont bénéficié de cette reconnaissance auprès d'éleveurs de la Coopérative.

Au-delà des prévisions, il faut garder à l'esprit que cette montée en gamme dans la filière représente un vrai tournant. Il s'agit d'une réelle opportunité grâce à la contractualisation et la création de valeur à nos produits.

L'objectif est ambitieux, mais dans un marché porteur ! La CAL dispose des compétences nécessaires pour accompagner les éleveurs grâce à une équipe référencée capables de fournir un appui technique et sanitaire tant sur la production que sur l'alimentation des animaux (via les experts de LORIAL).

Si le nombre d'animaux labellisés a presque triplé en 2 ans, nous poursuivons la démarche de développement en doublant nos engagements sur 2021 grâce à de nouvelles enseignes de distribution en région. Cela répond à un enjeu de base : étendre et développer les volumes pour rendre accessibles des dossiers à valeur ajoutée au plus grand nombre d'Adhérents.



TÉMOIGNAGE



“

Si la motivation financière n'est pas à exclure (environ 80 centimes de plus au kilo), la démarche d'adhésion au label Rouge va plus loin car elle offre aussi une belle mise en valeur de notre production. Adhérer au cahier des charges n'a pas modifié grand-chose à mes habitudes, mais le Label constitue un cadre sécurisant pour le consommateur. Aujourd'hui, mon élevage principalement composé de la race Salers est nourri avec des aliments issus de ma production à plus de 90%, ce qui représente un avantage supplémentaire. Ce n'est pas le cas dans d'autres régions !

”

Jean-Baptiste Doyen

Exploitant à Ceintrey

AU PLUS PROCHE DE VOS BESOINS, DE VOS ATTENTES...

Être proche de ses Adhérents est essentiel pour la CAL

Parce que la notion de proximité évolue dans le temps et dans les moyens mis à dispositions, elle doit permettre une relation efficace et ambitieuse au regard des enjeux de l'agriculture régionale.

Les changements auxquels les exploitations sont confrontées et vont devoir faire face dans un avenir proche, confortent les transformations organisationnelles entreprises au sein du Groupe et l'importance d'un accompagnement de ces évolutions.

Dans l'objectif de répondre à cet

enjeux une stratégie autour d'un nouvel accompagnement des adhérents est mise en place. Elle est basée sur l'organisation d'offres commerciales ciblées et le déploiement de services différenciants.

Dans ce cadre de travail et afin d'élargir au maximum les possibilités d'actions et les perspectives, nous vous solliciterons au travers **d'une enquête**. Cette dernière vous parviendra courant mars par courrier électronique ou postal. **Nous vous remercions par avance du temps que vous y consacrerez.**



QUELLES RÉPERCUSSIONS POUR LES AGRICULTEURS APRÈS LA SÉPARATION DU CONSEIL & DE LA VENTE ?

La mise en œuvre de l'application de la séparation du conseil et de la vente est effective depuis le 1er janvier dernier. Ce dispositif décrit les conditions d'indépendance entre les deux activités dans un souci de réduction de l'utilisation des produits phytopharmaceutiques de 50% à l'horizon 2025. Quels sont les enjeux pour la CAL et ses adhérents ?

> Le contexte de la réforme

Inscrits dans le cadre de la loi Egalim du 30 octobre 2018 qui vise à équilibrer les relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire, les actes signés en octobre 2020 fixent le cadre de leur application. Si nous pouvons déplorer les contours un peu flous du dispositif, une chose est sûre, dès ce printemps nous devons accompagner nos adhérents dans leurs achats de produits phytosanitaires en respectant les référentiels de l'agrément.

> Prescrire ou vendre : le choix de la CAL

Comme la totalité de ses partenaires adhérents d'ARÉA, la CAL a choisi la **VENTE**. Toutefois, il faut garder à l'esprit que l'incompatibilité réglementaire de la vente et du conseil n'exclut pas à la coopérative de prodiguer des informa-

tions pertinentes à un agriculteur lors de ses achats. Ce choix nous permet toujours de tester des solutions par le service agronomique, de référencer ainsi des solutions technico-économique éprouvées et d'accompagner globalement vos exploitations. Dès la morte saison de printemps les outils à disposition de nos agents nous permettent de remplir nos obligations de « conseil » à l'utilisation. À partir de vos besoins, ils sont en mesure de vous présenter l'offre produits de la CAL, la soumettre à votre choix et vous mettre à disposition lors de l'achat, l'ensemble de éléments (doses, modalités d'application....)

> Qu'est-ce qu'un conseil stratégique obligatoire ?

Rendu obligatoire par la loi, il débute par la visite d'un conseiller d'exploitation qui rédige un diagnostic (analyse des cultures, des



moyens humains, des conditions climatiques et particularités environnementales de l'exploitation...) avant de délivrer un plan d'action. Ce dernier fournit des recommandations pour diminuer l'usage des produits phytopharmaceutiques et propose des alternatives. Précisons que sur un période de 5 ans chaque agriculteur devra justifier de 2 conseils stratégiques délivrés par un organisme certifié « conseil indépendant ». La loi prévoit des exemptions pour les exploitations engagées dans la réduction des impacts des « phytos », cela concerne notamment celles qui

s'impliquent en agriculture biologique et celles dotées du label HVE.

Si cette mise en œuvre reste encore soumise aux incertitudes d'interprétation des textes, et nous faisons preuve d'adaptation afin de vous apporter le meilleur service. Cependant il ne faut pas oublier que nous ne pourrons nous exonérer d'accompagner les attentes de la société sur le sujet de l'impact environnemental de nos pratiques. Nous allons donc nous inscrire dans le déploiement de solutions économes en produits phytosanitaires.



L'EXPÉRIMENTATION TOUJOURS INDISPENSABLE

“ *S'adapter continuellement...* ”

Le contexte sanitaire nous a privé cette année des traditionnelles réunions techniques d'hiver. Nous n'avons pas trouvé de solution satisfaisante pour remplacer ces moments d'échanges. Vous pouvez, malgré tout, toujours bénéficier des résultats de nos expérimentations par l'intermédiaire de votre ARC.



L'absence de visite d'essais, en particulier sur notre plateforme DAMIER Vert, vous a aussi empêché de profiter d'une source d'informations appréciable. Les essais ont été conduits normalement et continuent d'être suivis cette année sur le même site que l'année dernière à Fresnes en Woëvre. Tout espoir n'est pas perdu de pouvoir vous accueillir cette année, peut-être seulement en petits groupes. Comme nous l'avons fait en juin 2020, nous allons réaliser à partir du mois de mars une sé-

rie de courtes vidéos de présentation des problématiques explorées. Elles vous indiqueront les objectifs de nos essais et l'essentiel de nos observations jusqu'à la récolte.

L'adaptation des conduites culturales au changement climatique est au cœur de nos préoccupations. Conserver un réseau local suffisamment étoffé pour réussir à identifier les meilleures variétés est essentiel, à condition de ne pas oublier que les écarts entre années se creusent. Rappelons-nous qu'en 2016, dans notre essai de GIGNEY, il fallait les blés les plus résistants aux maladies associés aux meilleures protections fongicides pour préserver un niveau de rendement correct et sauver jusqu'à 59qx/ha par rapport aux variétés sensibles sans fongicide. Depuis cette campagne, grâce aux prévisions issues de la modélisation des contaminations nous avons réussi à nous passer d'un premier fongicide sur blé dans la majorité des parcelles. La sécurisation du résultat passe par une plus grande diversité des assolements et de tous les choix en général, associé à une capacité à les ajuster aux conditions de l'année, si besoin grâce à différents outils d'aide à la décision. La démarche de l'API est un exemple de mise en œuvre de toute la technologie à notre dispo-



Pas assez de pluie à MARTINCOURT

sition pour enregistrer un maximum de caractéristiques du sol et de la culture en tout point des parcelles, en étant capable de raisonner et de moduler chaque intrant pour viser la meilleure efficacité. Afin d'atteindre un tel objectif et de trouver les bons paramètres, beaucoup d'essais spécifiques sont nécessaires. Ils doivent nous apprendre comment faire varier chaque intervention au sein de la même parcelle : dose de semis, fumure de fond, azote, régulateur, fongicide...

Ce travail de fond n'est pas facilité par une météo qui n'a pas non plus épargné notre expérimentation. En plus des habituelles pertes dues aux dégâts de gibier et aux erreurs de parcours (pulvé mal rincé...) les mauvaises levées et les stress hydriques ont abîmé près de 40% de nos essais pour lesquels les résultats sont peu ou pas exploitables. Une majorité des sites semés en colza à l'automne 2020 ont aussi été abandonnés.

Nos priorités évoluent. Moins de produits phytos nouveaux à évaluer mais beaucoup plus de références à acquérir sur la production de biomasse, la valorisation de la matière organique,

l'optimisation des apports d'engrais, le choix des couverts, la maîtrise des plantes compagnes... Des dossiers toujours complexes, multifactoriels et très dépendants des conditions climatiques. De nouvelles bases de données sont à créer pour être capable de vous accompagner vers des modes de production rentables qui intègrent totalement les nouvelles exigences sociétales au travers de la préservation des sols, des certifications environnementales, du stockage du carbone...



Trop de sangliers à TOUL



Léonard PERRIN • Analyste Marketing

“

J'ai 29 ans. Certains membres de ma famille étant agriculteurs j'affectionne le monde agricole depuis toujours. Je suis aussi un passionné de sport mécanique (rallye automobile) que je pratique. Chaque épreuve chronométrée requiert une concentration maximum, une erreur d'inattention ou de pilotage peut vous faire sortir de la route à chaque instant. Il faut savoir gérer les pics de tension et d'adrénaline, c'est un sport formateur.

”

L'agriculture connaît de profondes mutations. Fidèle à ses valeurs, La CAL affirme sa volonté d'accompagner ses adhérents dans les défis qui se présentent à eux. Cette ambition se traduit par le déploiement d'une stratégie d'offres de services contribuant à la performance économique et environnementale des agriculteurs.

> En quoi consiste votre métier ?

Cette orientation implique l'ensemble des ressources humaines et des compétences techniques et agronomiques de la coopérative. Ma fonction au sein de la structure consiste à donner du liant à ses ressources afin qu'elles représentent le socle futur de la réussite des services. L'enjeu est de capter les besoins des agriculteurs avant de les transformer en services intéressants pour nos Adhérents. Mon rôle est de fédérer les équipes autour de cet objectif, d'animer les réunions de création et d'être garant d'une méthode qui professionnaliserait la construction des futures solutions. Cette coordination permettra aux équipes de garantir la pertinence de leurs services.

> Où en est la future stratégie services ?

Aujourd'hui, nous avons posé les bases de la stratégie services, la méthode de création étant validée par la Direction, nous avons commencé à construire les offres de services qui feront demain

la force de la Coopérative. Chaque jour de nouvelles idées émergent des équipes terrain, mais aussi des Administrateurs et des Agriculteurs, tout le monde est impliqué dans ce projet. Les opportunités sont là, il nous appartient de les concrétiser avec agilité et bon sens. Notre but est de contribuer à l'amélioration des performances de nos Adhérents

> Et enfin, pourquoi avoir choisi le Groupe CAL ?

J'ai passé 6 ans dans le secteur industriel en tant que responsable marketing. En charge de la gestion de la construction des offres de services ma mission consistait à retrouver une attractivité commerciale sur notre marché. Je rencontre des similitudes avec le projet de la CAL. L'enjeu de cette évolution stratégique est inspirant, d'où le dépôt de ma candidature ! Étant déjà familier avec l'agriculture et avec mon amour du territoire lorrain j'ai envie de prendre part aux évolutions de l'agriculture. La CAL m'offre un poste transversal, j'ai trouvé une opportunité professionnelle stimulante au sein d'une structure collective et porteuse d'avenir.