



n° 18  
Juillet 2022

# CULTUR' CAL

## Le Mag

“

*La transition générationnelle, un enjeu majeur pour notre secteur agricole*



“

*Un monde qui change...*

”

La crise sanitaire suivie du conflit Russie/Ukraine ont indéniablement bouleversé notre environnement avec des conséquences sur les marchés : problèmes d’approvisionnement et de disponibilité des produits, volatilité des cours et hausse de l’inflation.

La santé financière de notre coopérative constitue un véritable atout dans ces moments compliqués pour rassurer les fournisseurs d’engrais et pour gérer les risques de la commercialisation des grains. (Besoin de trésorerie pour compenser les appels de marge du MATIF).

Dans un contexte de gestion du risque sur nos exploitations qui se complexifient, l’enjeu pour la coopérative est de maintenir la capacité de production tant sur la qualité que la quantité. Avec bien sûr l’assurance de la rentabilité de nos exploitations. La finalisation de la nouvelle organisation de notre coopérative avec le Projet Hoverboard représentera un véritable atout pour affronter ce nouvel environnement.

En parallèle de toutes ces évolutions, la transition de génération se révèle comme l’enjeu majeur pour notre secteur agricole. Le conseil d’administration a décidé d’en faire une mission prioritaire de notre coopérative.

Ce renouvellement de générations va accentuer l’hétérogénéité du profil de nos adhérents et nécessitera une réflexion autour de la segmentation : passer d’un mutualisme global à un mutualisme par pratique de l’adhérent. L’idée ? Affecter le service ou le risque porté par la coopérative dans une offre commerciale justifiée et en fonction de chaque profil.

Notre nouveau Directeur Pierre-Antoine FERRU a été recruté pour nous aider à poursuivre la transformation de notre coopérative en cohérence avec les attentes de nos adhérents et de l’évolution de notre environnement.

Pour finir, nous espérons tous qu’une météo favorable puisse ramener de l’optimisme pour la récolte à venir afin de profiter du marché actuel !

**Pierre-Yves SIMONIN**

Président de la Coopérative Agricole Lorraine

# NOUVEAU DIRECTEUR GÉNÉRAL

Pierre-Antoine FERRU, arrivé à la CAL le 4 Avril 2022, a été nommé à l'unanimité des voix lors du conseil d'administration du 16 juin dernier.



La feuille de route qui m'a été donnée par le Président et son Conseil consiste aujourd'hui à poursuivre la transformation de l'entreprise, et je me réjouis du travail intense mené par les équipes pour créer MECAVISTA et ManutONE, nos deux nouvelles filiales machinisme ; je souhaite ici féliciter tous les acteurs de cette filialisation au sein du pôle Agroéquipement, précurseur de valeurs.

Concernant la structuration du pôle Végétal, nous devons construire une nouvelle politique de services aux adhérents, aussi différenciante qu'innovante. Elle doit être segmentée et performante, pour répondre aux attentes de chaque adhérent, indépendamment de la vente de produits

phytosanitaires. Sa mise en œuvre, à la carte selon les besoins de chacun, contribuera à sa réussite, qui devra d'abord et avant tout permettre aux jeunes agriculteurs de trouver du sens dans l'outil coopératif et les convaincre de devenir associés coopérateurs à la CAL ! Nous savons aujourd'hui que 60% des exploitations changeront de mains au cours des 10 à 15 prochaines années, et dans ce contexte de forte volatilité des marchés, nous avons plus que jamais un rôle à jouer dans leur parcours d'installation puis dans la gestion et la performance de leurs exploitations. Nous avons ainsi à cœur de coconstruire avec eux une offre qui réponde à leurs attentes et à leurs besoins, afin qu'ils s'engagent durablement à la CAL, et nous souhaitons les accompagner dans de nouveaux modèles d'agriculture grâce aux savoir-faire de nos équipes : nouvelles pratiques agronomiques, nouvelles gammes de produits, nouveaux services. J'aime à rappeler également que la CAL est la pointe de la certification Haute Valeur Environnementale et qu'une petite centaine d'exploitations adhère déjà à ce dispositif. Ce n'est que le début ! Nous devons poursuivre et être plus que jamais un acteur majeur de la transformation de nos métiers et de nos pratiques.

Les valeurs de la coopération, le sens et la mission de nos organisations, fondées sur la proximité, l'engagement, l'équité et la performance sont des principes que j'ai acquis lors de mes expériences professionnelles précédentes, car la coopérative n'est que le prolongement des exploitations de nos adhérents. Plus que jamais, nous devons « parler paysan » en affirmant nos valeurs et en tissant des liens forts avec nos adhérents, sur le terrain, pour défendre notre image de leader sur le territoire.

*La CAL est une grande et belle famille : faisons-la grandir ! je compte sur vous, tous ensemble. Belle moisson à tous, en qualité et en quantité, et à très bientôt !*



# MOISSON 2022

La récolte des céréales marque un temps fort dans notre calendrier, elle met les nerfs à rude épreuve dans les exploitations. Et cette année ne semble pas vouloir faire exception !

## > Point sur ce début de moisson

Le cocktail sécheresse et canicule a fait démarrer cette moisson exceptionnellement tôt avec les premières bennes d'orge livrées au 16 juin.



Nos jeunes saisonniers, à peine formés, ont rapidement mis le pied à l'étrier sur l'ensemble des sites.

Afin de répondre au mieux à vos attentes, nous adaptons les amplitudes des horaires d'ouverture des silos au maximum en fonction de votre activité et dans la limite du respect des obligations réglementaires.

## > Pourquoi choisir la CAL pour commercialiser ses céréales ?

Le choix de la commercialisation des céréales est un élément stratégique pour les exploitants.

Délégation de la commercialisation via le prix de campagne, vente libre en prix de marché via la bourse ou panachage de ces 2 solutions... toutes les méthodes sont possibles.

La volonté de la CAL est bien de vous garantir cette liberté, et de vous accompagner dans ces choix en fonction de votre profil et de votre situation, tant sur la gestion des risques que sur votre trésorerie.

Nos Agents Relation Culture sont à votre disposition pour répondre au mieux à vos interrogations et vous guider vers les solutions les plus pertinentes.

Compte tenu du marché des engrais, l'engagement sur la récolte 2023 est déjà possible. N'hésitez pas à nous solliciter.



# RETOUR SUR LA VALIDATION DE LA DOUBLE FILIALISATION DE L'ACTIVITÉ MACHINISME



La filialisation des activités agroéquipements présentée lors des assemblées de section du mois d'avril a été finalisée par une assemblée générale extraordinaire le 29 avril dernier. La CAL dispose aujourd'hui de 2 filiales au sein du pôle Agroéquipement

**MECAVISTA** qui porte notamment la distribution des matériels John Deere et autres marques de matériels d'accompagnement avec à sa tête Olivier Didelot (ex-directeur opérationnel d'Hennequin) et

**ManutOne** pour le volet manutentions agricoles au travers de la marque JCB. Didier Lemarquis assure actuellement l'intérim au sein de la direction, en plus de sa fonction de directeur adjoint du groupe jusqu'au recrutement d'un nouveau directeur général.

Ces deux structures effectives depuis le 2 mai dernier permettent de déployer les nouvelles organisations dans le cadre du projet Hoverboard.

C'est un défi important qui engendre un changement de

modèle organisationnel qui est résolument dirigé vers la performance, l'efficacité grâce à un fort potentiel d'adaptation, d'agilité et d'engagements.

Le choix des noms des deux entités raisonne comme une volonté affichée de se tourner vers l'avenir et témoigne d'une organisation résolument orientée vers le client. Si la relation humaine appartient à nos fondamentaux, elle ne saurait se passer de celle qu'autorisent les outils digitaux dont nous disposons. La capacité à être connecté aux machines permet d'anticiper des pannes, de préconiser des réparations et de commander les pièces en amont. Ce service prédictif minimise les temps d'immobilisation des machines et réduit considérablement les délais d'intervention.

Ces deux modèles bénéficieront d'équipes commerciales dédiées ainsi qu'un SAV afin d'être prêts à affronter les défis qui nous attendent et continuer à garantir un service de qualité à nos adhérents et clients.

Un véritable challenge, une transformation de nos organisations dans une période singulière où en interne comme un externe le contexte géopolitique et ses conséquences ne sont pas neutres.

  
**Mecavista ManutOne**  
par le GROUPE CAL par le GROUPE CAL



# FAISONS UN TOUR D'HORIZON SUR LES APPROS

Crise climatique, flambée des prix, difficultés logistiques, hausse de l'énergie complexités d'approvisionnement à l'échelle planétaire.... Autant de facteurs qui impactent le monde agricole. Précisions.



## > Les fertilisants

Vaclav Smil, un chercheur canadien réputé dans le domaine de l'énergie affirme que 20% des êtres humains survivent grâce aux engrais azotés, un des principaux ingrédients de la Révolution verte au cours des années 60. L'azote, le phosphore et le potassium ont permis de tripler la production céréalière mondiale entraînant la plus forte croissance démographique que la planète ait connue. La situation géopolitique actuelle laisse clairement entrevoir des signes d'une crise alimentaire. La Russie exporte généralement 20% des engrais azotés dans le monde, la Biélorussie génère 40%

des exportations mondiales de potassium. Rien de plus étonnant à ce que la principale question dans le monde agricole soit liée à ces questions. La pénurie entraîne une hausse des prix à laquelle s'ajoute celle des prix de l'énergie. Toutefois, de nouveaux débouchés en Amérique et l'organisation du marché en Asie permettront de stabiliser les cours. La CAL a privilégié la disponibilité des produits en proposant une offre azote uniquement en prix campagne. Il faut s'assurer d'avoir accès à l'ensemble des volumes commandés pour définir un prix marché.



### > Les phytosanitaires

Dans ce domaine, c'est la crise du Covid en Chine qui empêche l'accès aux matières premières en raison du blocage des containers au port de Shanghai. Nous utilisons actuellement tous nos stocks concernant les désherbants colza. Cela s'inscrit dans notre politique de campagne amorcée en amont afin de trouver des solutions pour chaque adhérent. À ce titre, nous élargissons le nombre de programmes afin d'adapter les produits à chaque terroir et problématique spécifique.

### > Les semences

Nous sommes confiants sur ce plan, car elles sont produites sur place ! Concernant le colza, nous disposons de packs mis au service des agriculteurs qui rencontrent des problèmes de levées. Nous les accompagnons dans la contractualisation des productions dans un contexte de marché élevé. L'intérêt de se positionner très en amont rejoint là encore les projets d'avenir de la CAL : développer des offres de services autour des produits en accompagnant les agriculteurs.

L'optimisme affiché diminue toutefois avec les semences hybrides de printemps (maïs et tournesol).

Rappelons que l'Ukraine détient 65% du marché. Nous avons déjà augmenté les surfaces de production de 30% et il faut poursuivre en ce sens dans les années à venir.

### > Les consommables pour la conservation des fourrages

Là encore, nous accusons le coup de l'inflation qui grimpe jusqu'à 25% par mois pour les consommables (films, plastiques, emballages ...) auquel s'ajoute le coût de l'énergie.

Le rôle de la CAL consiste à piloter leur mise à disposition auprès des adhérents afin de lisser les hausses et de minimiser leurs conséquences dans un souci de sérénité pour chacun.



# LE BOOM DU STEAK HACHÉ !

En farcis, en Bolognaise ou en burger, la viande hachée s'est ancrée à la table des Français depuis la crise sanitaire. Les foyers ont acheté 5.1 kg en 2021 contre 4.9 en 2019. La raison ? Son côté facile à préparer et son prix accessible. Qu'en est-il des autres produits carnés ? La montée de l'inflation va-t-elle impacter la consommation dans un contexte de baisse de la production ?



## Les nouvelles tendances de consommation

Le constat est simple : la crise sanitaire et la généralisation du télétravail ont considérablement modifié la façon de consommer des Français. Ils mangent plus souvent chez eux et apprécient toujours la viande !

Si le fait maison est mis à l'honneur, l'aspect pratique et rapide l'emporte parfois dans certains foyers. La viande hachée s'est ainsi implantée au cours de l'année 2021 chez les jeunes célibataires et les familles avec enfants, d'après une étude menée par Kantar.

Le bœuf de boucherie est en bonne posture, il domine le marché avec le porc et connaît une forte croissance surtout grâce aux produits élaborés.

## L'envolée des prix

Si la hausse continue des prix n'a pas eu d'effet sur le volume d'achat de viande par les ménages durant la crise sanitaire, la montée de l'inflation dans un contexte d'offre insuffisante pourrait bouleverser les habitudes.

En réalité, la question est simple : quel prix les Français sont-ils prêts à payer pour avoir de la viande bovine française ? Les montées des cours représentent une bonne nouvelle pour les éleveurs. Une ré-



duction momentanée de la consommation peut-elle changer la donne ? Le mois d'avril montre une légère baisse de consommation. La crainte réside dans l'atteinte d'un prix seuil auquel les consommateurs renonceront à acheter de la viande, mais il reste impossible à déterminer. Toutefois, la nécessité de faire passer les hausses de prix demeure indispensable face à l'envolée des charges liées au conflit en Ukraine.

### Repenser la stratégie

Ces changements d'habitude de consommation conduisent à une reconsidération des équilibres de valorisation des carcasses. Cela vaut pour les pièces de bœuf comme en témoigne l'engouement pour la viande hachée. Or, cette dernière historiquement considérée comme un outil commercial pour vendre à bon prix, fait partie aujourd'hui des catégories de produits les plus plébiscitées et donc touchées par l'inflation. Alors que nos pays voisins valorisent mieux la viande ha-

chée, nous peinons et restons timides à créer de la valeur sur ce segment de marché.

Les prévisions de production 2022 misent sur une poursuite de la baisse de la production qui devrait maintenir les prix sous pression. Le marché traditionnel reste malgré tout volatil d'où l'importance de diversifier les débouchés pour les producteurs afin de garantir un prix moyen supérieur.

La CAL est engagée dans une stratégie de contractualisation de filières sécurisées. La montée en puissance du Label Rouge se vérifie aujourd'hui, avec près de 1 éleveur sur 2 impliqués et une participation croissante de plusieurs grands distributeurs régionaux dans la démarche. La moitié des Jeunes Bovins sont contractualisés dans une des filières. Au total, 38 % des bovins finis sont engagés en filières ou contrats à valeur ajoutée.



# DES COLZAS VIGOUREUX DÈS LA LEVÉE

Pour implanter un colza capable de supporter les nouvelles contraintes du climat et la voracité des larves de grosses altises, mieux vaut mettre de son côté tous les atouts dès le semis. Quels sont les enseignements apportés par l'essai très visuel présenté sur la plateforme DAMIER Vert de SILLEGNY les 8 et 9 juin dernier ?



Le choix variétal est la première étape de construction de l'itinéraire technique. Des génétiques vigoureuses et à fort développement végétatif avant l'hiver supportent mieux les attaques d'insectes et sécurisent la culture en toutes situations. Ces caractéristiques se retrouvent dans des variétés comme KWS FELICIANO ou HOSTINE mais elles sont liées à une grande sensibilité à l'élongation et à une précocité peu compatible avec des semis précoces, surtout en sol profond. Le levier de la date de semis est pourtant fondamental pour obtenir une levée rapide et régulière en profitant de l'humidité du sol

les années où elle est optimale avant la mi-août. Concernant les grosses altises, les observations de nos essais montrent de nettes différences de comportement. Pour certaines variétés, les tests BERLESE quantifient un nombre de larves par pied toujours inférieur à la moyenne de l'essai. Avec plus de larves, d'autres variétés souvent moins précoces, semblent pourtant peu pénalisées. Sur un cycle de développement adapté à notre région, de type LG ACROPOLE, QUIZZ ou BRV 703, notre objectif est d'identifier les nouveautés dont la productivité est la moins impactée par les insectes.



## Un colza bien implanté

L'intérêt de la fertilisation phosphatée au semis n'est plus à démontrer. A SILLEGNY, dans un sol profond à 38ppm de P2O5 (niveau un peu faible) et malgré un apport en plein de 54 unités réalisé par l'agriculteur, un supplément équivalent à 100Kg/ha de 18-46 localisé est spectaculaire sur le développement végétatif. Dans la modalité où est ajouté en supplément un apport de matière organique évoluée (C/N<10), l'effet est encore plus net. Il est probablement lié à une fourniture d'azote plus tardive, à même de prolonger le période de croissance des plantes à l'automne.

Malheureusement, l'expérience des régions les plus touchées par les altises (plateaux de Bourgogne) nous prouve que même les colzas les plus vigoureux ne survivent pas à des infestations de plusieurs dizaines de larves par pied. Globalement, les attaques de l'année en cours sont plutôt faibles. A SILLEGNY, la moyenne est de 2 larves par pied après un positionnement précis des insecticides calé sur le suivi de l'activité des larves issu de notre réseau de tests BERLESE. Elle monte à plus de 6 sans utilisation d'insecticides ciblant les grosses altises. Que se

passera-il les prochaines années si les populations augmentent, si elles deviennent insensibles aux pyréthrinoïdes (mutation SKDR généralisée dans les départements voisins), si aucun autre mode d'action n'est disponible? Le phosmet (BORAVI WG), qui représentait le seul mode d'action alternatif, n'est plus autorisé à partir du 1er novembre 2022. Le seul espoir de remplacement à court terme est lié à une dérogation concernant le cyantraniliprole, aussi efficace mais pas homologué sur colza.

Le risque d'échec au moment de l'implantation est un frein important au maintien de la culture du colza. Nos mesures dans les essais et nos observations montrent qu'il est nécessaire d'ajouter les leviers pour réussir à conserver la rentabilité de cette tête de rotation indispensable dans notre région. Pour sécuriser ces investissements (semences, engrais, herbicides...), nous avons élaboré un nouveau service d'accompagnement technique et de soutien financier (*voir article dédié ci-après*).

Au niveau technique, d'autres pistes sont travaillées :



Fèveroles dans le colza

> **Le recours aux plantes compagnes** a déjà montré ses avantages. La fèverole semble particulièrement bien adaptée car elle supporte la majorité des herbicides de prélevée. Quand elle se développe suffisamment, sa synergie avec le colza est bien visible à l'automne. En situation limitée en azote, nous avons mesuré un

gain pouvant aller jusqu'à 30 unités supplémentaires valorisées par le colza au printemps.

> **La technique des plantes pièges** consiste à mélanger une petite proportion d'une variété plus attractive qui pourrait capter un maximum d'insectes et préserver la variété d'intérêt. L'effet sur les larves d'altises reste à confirmer.

> **Des stratégies de perturbation des altises** par diversion restent à tester. Elles pourraient consister à semer des couverts d'intercultures attractifs pour les altises adultes (radis chinois, navettes). Elles viendraient y pondre plutôt que de choisir les parcelles de colza environnantes...

## IMPLANTER SON COLZA EN TOUTE SÉRÉNITÉ, C'EST POSSIBLE !

L'implantation et les conditions d'hydrométrie qui suivront les semis représentent des étapes charnières pour la réussite du colza.

La CAL a choisi de vous proposer 2 offres d'accompagnement reposant sur l'implantation et sur le stockage afin de mettre tous les atouts de votre côté, notamment en cas de sécheresse :

### > COLZA IMPLANTE

- Fournir des prévisions météo d'une grande fiabilité grâce à notre réseau de plus de 150 stations météo
- Apporter un suivi technique sur le choix variétal et la fertilisation
- Accéder à une indemnité financière de 90€/ha en cas de sécheresse

### > AVANTAGES STOCKAGE

- Stocker votre colza dans les meilleures conditions
- Bénéficier d'un choix assorti d'avantages quant à votre commercialisation

**Contactez vite votre ARC pour en savoir plus**



# BE Api : l'offre d'agriculture de précision qui répond aux enjeux de demain

Le contexte économique et géopolitique actuel nécessite plus que jamais d'optimiser les interventions et d'augmenter les rendements. Découvrez.

Be Api signe la fin de la standardisation et des approximations pour laisser place à un diagnostic interparcellaire fiable. En effet, les parcelles étant hétérogènes, l'agriculture de précision permet d'adapter les interventions et les doses d'intrants en fonction des différentes zones. L'avantage de Be Api ? L'obtention d'un diagnostic précis des sols en matière de fertilité de fond et de potentiel pour chaque microzone des parcelles. Ce préalable permet de moduler la fertilisation de fond, azotée mais aussi les densités de semis ou la protection fongicide en générant des profits allant jusqu'à **60€/ha** (en gains de rendement et/ou économies d'intrants).

## Observer dans votre moissonneuse les différentes hétérogénéités de sol

Les conditions climatiques actuelles, et notamment les périodes de sécheresse de plus en plus fréquentes mettent en exergue les

différentes hétérogénéités de sol avec des rendements allant de 45 à 75 qx/ha sur céréales. Be Api s'impose comme une solution efficace pour aider les exploitants à détecter les facteurs bloquants : le sol ou la fertilité chimique du sol ? Dans le cas d'un sol disposant d'une réserve d'eau trop faible, il s'agit d'adapter la quantité de fumures azotées et la dose de fongicides et donc d'autoriser les économies d'intrants. En cas de problème de fertilité, après une analyse chimique du sol, la stratégie d'engrais de fond est revue afin de corriger le blocage et d'augmenter les rendements.

Contactez-nous pour bénéficier de cette offre et d'une subvention **FRANCE 2030** de **France Agrimer**



[guillaume.canard@cal-lorraine.fr](mailto:guillaume.canard@cal-lorraine.fr)

06 75 18 69 31

SERVICES



# HVE, LA REMISE DES CERTIFICATIONS

Ils avaient fait le premier pas ! Nos 31 adhérents engagés dans la première session de certification Haute Valeur Environnementale depuis septembre 2021 vont désormais pouvoir afficher fièrement le logo sur leur exploitation.



Mardi 21 juin 2022, Claire COLLOT, notre chargée de certification et Aurore AMMER d'INTERBEV ont restitué un retour complet sur le parcours de certification effectué avec nos adhérents.

Ils se sont vu remettre leur certificat, ainsi que les éléments de communication liés à la certification HVE. Certains n'ont pas pu se rendre disponible en raison des charges de travail dues à la météo des derniers jours.

Félicitations à nos adhérents pour leur engagement dans une agriculture toujours plus performante !

## > HVE, en chiffres

- Avec un an d'avance, l'agriculture française dépasse les objectifs du Plan Biodiversité. Le dernier recensement établi au 1er janvier 2022, fait état de 24.827 exploitations déjà certifiées ! (quand le plan en prévoyait 15.000 fin 2022)
- Le nombre d'exploitations progresse de +73% (+ 10.500 exploitations environ depuis le 1er janvier 2021).
- Les exploitations HVE représentent environ 6,4% des exploitations agricoles françaises et couvrent 4,4% de la surface agricole utile (SAU) française.





## Laurence CHONÉ

Responsable d'exploitation

“

*Je suis issue d'une famille active dans la production de semences fourragères, c'est donc tout naturellement que j'ai poursuivi dans cette voie avec des études d'ingénieur agronome. Travailler dans la production et la valorisation des céréales, c'est tout simplement passionnant !*

”

### > Vos débuts à la CAL ?

Je ne suis pas nouvelle dans le groupe puisque je l'ai intégré il y a 26 ans ! J'ai d'abord débuté en tant qu'ingénieur céréales avant d'avoir la charge de la mise en place de l'ensemble des démarches qualité. Mon travail portait avant tout sur l'activité céréales, avec les certifications liées au stockage des grains, l'application des cahiers des charges des clients, la durabilité des productions. Mais il portait également sur l'approvisionnement, avec notamment l'agrément pour la distribution des produits phytos. Ce poste m'a ainsi permis d'acquérir une bonne connaissance de l'entreprise.

### > Votre nouveau poste ?

Mon poste de responsable d'exploitation consiste à organiser et à optimiser le fonctionnement des sites dédiés à la collecte et à l'approvisionnement. Au quotidien, cela signifie : suivre l'activité, animer les équipes, répondre à la demande des agriculteurs et s'adapter aux enjeux du monde agricole.

### > Les missions qui vous attendent ?

La question du service rendu à nos adhérents et de notre proximité

avec eux est essentielle. Nous devons adapter l'activité et les outils en termes d'ouverture de sites, de planification, de disponibilité, pour être réactif et répondre à la demande au moment voulu. Le but est d'optimiser l'ensemble pour contribuer à une compétitivité indispensable dans un monde agricole en pleine mutation.

Concernant l'organisation, nous devons être présents sur le plan de la collecte et de la distribution des produits avec une politique de gestion ajustée aux besoins. Ma mission est d'uniformiser les méthodes sur les sites, avec les collaborateurs, afin que sur tout le périmètre de la CAL chaque adhérent puisse bénéficier d'un accueil identique.

Nous nous dirigeons vers un système plus centralisé, notamment en terme de logistique, mais cela n'empêche toutefois aucunement de créer du lien ! C'est aussi une grande partie de ma mission, il y a le volet économique, mais aussi l'aspect relationnel qui est primordial.

# AGENDA



## > FINALES DÉPARTEMENTALES DE LABOURS

- **21 Août 2022** à HERBÉVILLER pour le département 54
- **21 Août 2022** à CORCIEUX pour le département 88
- **28 Août 2022** à COMMERCY pour le département 55

## > COMICE AGRICOLE DE RAMBERVILLERS (88)

- **4 septembre 2022** à RAMBERVILLERS

## > STAN ÉLEVAGE

- **10 & 11 Septembre 2022** dans le parc des bosquets de LUNÉVILLE (54)

*Toutes nos équipes auront le plaisir de vous retrouver et d'échanger avec vous lors de ces manifestations !*

