



n° 19  
Novembre 2022

# CULTUR' CAL

*Le Mag*

“

*Accélérer notre transformation pour mieux accompagner nos Adhérents !*



“  
*Une transformation en phase avec  
nos nouveaux enjeux*”

Une campagne 2022 plutôt réjouissante. Une moisson, qui s'est déroulée dans de très bonnes conditions, avec des qualités et des prix au rendez vous. Ils permettent de relativiser cette année encore des rendements très hétérogènes, expliqués par la sécheresse du printemps.

Pour l'activité élevage même constat, les prix de la viande sont revenus à des sommets, les fourrages 2022 sont de bonnes qualités, mais les faibles volumes récoltés risquent de mettre en difficulté les éleveurs pour 2023.

L'année 2023 ne va pas simplifier notre quotidien :

L'instabilité géopolitique liée au conflit RUSSIE/UKRAINE qui a succédé à 2 années de COVID a complexifié un peu plus la gestion du risque sur nos exploitations . Outre les problèmes liés à la disponibilité des intrants, nous avons vu nos charges explosées générant de nouveaux repères de gestion dans nos exploitations et un risque important d'effet ciseau pour la récolte 2023.

À ce contexte s'ajoute, la mise en application de nouvelles conditionnalités pour la PAC 2023/2027. Ce qui va nécessiter de revoir un peu nos habitudes.

Heureusement, notre Coopérative a accéléré sa transformation pour mieux nous accompagner face à des enjeux toujours plus nombreux et complexes.

Dans ce contexte, la reprise en main de la commercialisation des grains va nous permettre d'améliorer notre compétitivité et de développer l'accompagnement en gestion du risque prix.

Autant de sujets que nous aborderons en détails lors de nos prochaines assemblées de section.

Nous avons hâte de vous retrouver pour partager ces temps forts et conviviaux à la fois.

**Pierre-Yves SIMONIN**

Président de la Coopérative Agricole Lorraine

# ASSEMBLÉES DE SECTION

Quoi de mieux que de se retrouver tous ensemble pour faire le bilan de l'année écoulée ?

Toutes les assemblées se tiendront à 9h30 et seront suivies d'un moment convivial pris en commun. Vous allez recevoir les invitations en bonne et due forme très prochainement.

## SECTION SUD - 22/11/22

Salle Polyvalente  
195 rue des grands jardins  
88270 DOMPAIRE

## SECTION CENTRE - 24/11/22

Salle Polyvalente  
1 rue puits de Charrier  
54170 COLOMBEY LES BELLES

## SECTION EST - 29/11/22

Salon des halles  
1 place Léopold  
54300 LUNÉVILLE

## SECTION NORD - 01/12/22

Centre Socioculturel  
6 rue Jules Ferry  
54380 DIEULOUARD

## ASSEMBLÉE GÉNÉRALE PRODUCTEURS DE VIANDE - 09/12/22

Salle de CAL Élevage  
54210 VILLE EN VERMOIS

Si je souhaite participer et déjeuner à l'Assemblée Générale je m'inscris par mail [communication@cal-lorraine.fr](mailto:communication@cal-lorraine.fr) **au plus tard le 5 décembre 2022**

**ASSEMBLÉE GÉNÉRALE**  
**16/12/2022 - 10h**  
**Espace Prouvé**  
**NANCY**

À LA UNE





# FAISONS LE POINT !



Voici maintenant un peu plus de 100 jours que j'ai été nommé Directeur Général du Groupe CAL, et permettez-moi en préambule de vous réitérer ma fierté d'être à vos côtés, avec vous et pour vous, aux fins de construire ensemble et en concertation permanente avec le Président SIMONIN et son Conseil d'Administration, un nouveau projet durable et responsable, qui fédère et rassemble les générations successives de paysans. Depuis la moisson, nous avons déjà mené de nombreuses transformations, toutes fondées sur 3 valeurs essentielles que je ne cesserai de répéter : PROXIMITÉ, SERVICE(S), PERFORMANCE(S), et nous allons continuer, tous ensemble, unis et solidaires, en équipe, et plus motivés que jamais.

## PROXIMITÉ :

> Les barbecues post moisson ont été une réussite qui nous ont permis de rassembler entre 60 et 130 paysans par soirée (plus de 1 200 au total en 12 soirées)

> Toutes les équipes, Terrain ou Siège, doivent être sur le terrain et à vos côtés. J'ai eu le plaisir de venir rencontrer nombre d'entre vous, dans vos fermes, et je souhaite continuer, le plus souvent possible. Je me dois d'être sur le terrain, avec les équipes, à votre écoute, pour échanger et partager avec vous nos nouvelles poli-

tiques commerciales. J'ai demandé aux membres du CODIR et du CODIR élargi de faire de même et le plus fréquemment possible

> Nous devons répondre à vos interrogations et à vos sollicitations, sans tarder. Un paysan satisfait est un paysan rappelé et écouté : les équipes le savent et je leur demande de vous répondre sans délai sans rien laisser trainer. Votre satisfaction est notre priorité

> En parallèle, les managers doivent également faire grandir leurs équipes, être présent à leurs côtés, sur le terrain, pour les fédérer, les motiver, les piloter, en les écoutant avec bienveillance mais fermeté néanmoins quand il le faut.

> Enfin, nous cherchons activement de nouvelles ressources Terrain, pour combler les « trous dans la raquette » et nous vous tiendrons informé dès que nous aurons trouvé les personnes idoines pour parfaire notre maillage.

## SERVICES :

> Les équipes opérationnelles ne doivent jamais perdre de vue que la CAL est une coopérative qui appartient à ses agriculteurs, associés coopérateurs, à la fois actionnaires, clients et fournisseurs. C'est pour vous que nous travaillons, à votre service, pour vous et pour la rentabilité de vos exploitations.

> De nouvelles politiques commerciales ont été et vont être mises en œuvre :

- **CÉRÉALES** : ré-internalisation de la commercialisation du grain et mise en place de l'outil Perfarmer (nouvelle bourse aux grains : déjà plus de 700 paysans connectés et plus de 50 000 tonnes achetées) ; nouvelles grilles de prix et point marché mensuels disponibles sur l'extranet

- **APPROS** : nouveaux tarifs, nouvelles gammes, nouvelle compétitivité, nouvelle organisation logistique à peaufiner pour

mise en place courant 2023

- **SERVICES** : une nouvelle politique commerciale vous sera prochainement proposée. Elle sera à la carte et performante, et répondra à la nécessaire segmentation de vos exploitations
- **JA** : une offre JA sera également proposée, co construite avec eux et pour eux
- **FILOUL** : là aussi, nous nous ré organisons pour mieux vous servir demain, au meilleur prix, en proximité, avec un maximum de disponibilité malgré les contraintes.
- **ÉLEVAGE** : une offre de céréales aplaties vous a été proposée cet été et nous continuerons dans cette voie
- **MACHINISME** : nous continuons notre transformation, avec entrain et dynamisme, pour un futur fondé sur toujours plus de services aux paysans, notre top priorité

### **PERFORMANCE(S) :**

> **ÉCONOMIQUE** : Nous serons au RDV de la clôture annuelle ; nos ratios économiques seront cohérents pour mener à bien notre transformation et initier une nouvelle phase importante d'investissements, de tous ordres et sur toutes les activités du Groupe

> **SOCIÉTAL** : Nous devons travailler activement ces sujets pour vous accompagner en matière d'innovation, de diversification, et de services, pour répondre aux enjeux actuels et futurs en matière d'agronomie, de réglementation, d'approvisionnement énergétique, d'équilibres économiques, de développement durable, de décarbonation et d'enjeux sociétaux. Nous avons recruté une responsable communication et RSE qui arrivera le 21 novembre prochain et qui nous aidera à contribuer au développement durable de vos exploitations. Enfin, des mesures d'économies énergétiques seront prises pour participer à l'effort national et optimiser nos coûts bien entendu.

> **SÉCURITÉ** : En tant que responsable pénal de l'entreprise, ma priorité doit être les Hommes, leur sécurité, et le respect des lois et des conformités requises, quels que soient le sujet, le site, l'activité, ou l'enjeu. Nul

n'est censé ignorer la loi, même si la loi peut être contraignante, mais la sécurité est un pré requis et un signe de respect pour ceux qui s'engagent tous les jours à vos côtés.

> **EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE** : Toutes les équipes opérationnelles doivent tendre vers cet objectif pour mieux vous servir et avec efficience, quel que soit le sujet, au meilleur prix, sans prendre de risque et en toute équité. Nous y travaillons avec de nombreux projets, qui prendront du temps, mais qui auront tous pour objectif final cette efficacité opérationnelle.

Lors de nos prochaines Assemblées Générales de Section, où nous vous attendons nombreux car c'est un temps fort qui rythme l'année agricole en coopérative et qui doit permettre des échanges fluides, conviviaux et constructifs, nous prendrons le temps d'échanger ensemble sur :

> les faits marquants de l'année

> la transformation de votre Coopérative

> les enjeux agricoles actuels et l'impact du conflit en Ukraine sur : la volatilité des cours, la disponibilité des Appros, les risques d'un effet ciseau sur l'élevage, sur la rentabilité de vos exploitations.

Pour conclure, si votre Coopérative doit accélérer sa transformation, soyez certains qu'elle en a les moyens et qu'elle va donc réinvestir significativement dans les Hommes (de nouveaux talents vont nous rejoindre et de nouvelles organisations vont vous être présentées), et dans vos outils industriels, le tout sans omettre la rentabilité de vos exploitations. L'ensemble de mes équipes travaille avec fierté tous les jours à vos côtés pour que vous ayez demain les meilleurs prix possibles (tant en céréales qu'en appros, en élevage ou en machinisme), mais je n'insisterai jamais assez sur l'obligation de proximité et de présence terrain que nous devons TOUS avoir, avec une exigence de service et de convivialité, pour susciter de la confiance et de l'engagement, en toute équité.

***Merci de votre accueil, de votre écoute et de votre confiance ; soyez en retour assuré de mon engagement à vos côtés !***

# RETOUR DE LA COMMERCIALISATION DES CÉRÉALES

Suite à la ré internalisation de la commercialisation du grain en juillet dernier, la CAL reprend la main sur la vente des céréales de ses adhérents grâce à un service entièrement dédié à cette activité. A sa tête, Franck Loschi, accompagné par Adrien Cassan et Philippe Hance. Présentation et perspectives.

## > Des experts du monde des céréales

**Franck LOSCHI**, nommé Directeur Commerce Céréales, appréhende le monde des céréales depuis plus de 30 ans. Après avoir débuté dans le courtage, il rejoint le monde de la coopération pendant plus d'une dizaine d'années en prenant la direction de RhonAlpGrain. Il dirige ensuite le bureau ADM de Lyon. Il passe ensuite 2 ans en Roumanie mandatée par une coopérative locale pour développer les achats et la commercialisation des céréales, avant de rejoindre Terialis en 2017.

**Adrien CASSAN**, issu d'une école d'ingénieurs (PURPAN), seconde Franck comme Chargé de Commercialisation Céréales. Il possède une première expérience en matière de commercialisation acquise chez Gersycoop, groupe coopératif du Sud-ouest.

**Philippe HANCE** rejoint l'équipe et sera en charge de la partie exécution/facturation. Franck et Philippe ont eu l'occasion de travailler ensemble depuis plusieurs années et ont une très bonne connaissance terrain.

FOCUS



De gauche à droite : Philippe HANCE, Adrien CASSAN, Franck LOSCHI



## > De nouveaux services à disposition des adhérents

Pour répondre aux attentes des adhérents et leurs offrir un service performant, de nouvelles offres différenciantes et innovantes destinées à accompagner la vente des céréales vont être mises en place régulièrement.

Leur objectif : Établir une relation plus directe avec les interlocuteurs et développer une écoute active de leurs besoins afin d'apporter une réponse adaptée et cohérente.

De nouveaux supports ont déjà été mis en place avec le déploiement au mois d'août du nouvel outil **Perfarmer** (la nouvelle bourse aux céréales) qui a déjà séduit plus de 700 adhérents. L'application est intuitive et simple d'utilisation. Grâce aux alertes personnalisées, elle permet notamment un suivi des cours en direct pour ajuster son prix et plus largement sa stratégie de commercialisation.

Autre outil au service des agriculteurs : la note de marché mensuelle. Édité depuis 3 mois sur l'Extranet, elle reprend les informations principales de l'actualité du secteur (focus, faits marquants...) et

se présente comme une aide précieuse à la décision.



Tous les trois ont à cœur de renouer des liens de proximité avec les adhérents au travers de la qualité de services rendus tout en optimisant les prix sur le territoire en développant notamment de nouveaux débouchés et en optimisant la logistique chez nos clients.

# LES FUTURS PACKS SERVICES

La nouvelle politique de la CAL prévoit 3 Packs sur des thématiques importantes pour nos agriculteurs. Détails et explications.



## > Pack Réglementation

*Dans les règles en toute sérénité*

De nouvelles règles en matière d'utilisation et de traçabilité des produits phytopharmaceutiques apparaissent chaque année. Ces dernières deviennent de plus en plus strictes et sont soumises à des contrôles de plus en plus fréquents avec des sanctions en cas de non-respect. Conscients qu'il s'agit là d'une source de stress pour l'agriculteur, notre solution consiste à mettre à disposition un expert de la réglementation de la CAL qui se chargera des tâches administratives souvent chronophages. Le résultat ? Une sérénité pour nos adhérents et des exploitations en règle avec les

règlementations en vigueur.

## > Pack Digi'CAL

*Des infos utiles et importantes à portée de main*

Votre revenu dépend des multiples critères parfois difficiles à maîtriser (marchés des céréales, lait, viande, prix des engrais, conditions météo, disponibilité des intrants...).

Pour gérer et anticiper, planifier son quotidien, posséder des données utiles et importantes à portée de main devient plus que primordial.

Notre service s'appuiera sur votre téléphone portable qui sera l'élément central. Par ce biais vous pourrez consulter une météo ultra

locale et fiable, saisir vos intrants en 10 secondes, obtenir les meilleures offres actuelles et vous positionner sur des offres approvisionnement limitées. De plus, vous accéderez à une interface intuitive pour commercialiser vos céréales.

### > Pack Agri-Précis

#### *La précision accessible*

Dans un contexte économique avec des intrants de plus en plus chers et un approvisionnement tendu, la nécessité de produire pour construire son revenu demeure inchangé. Face à ces incertitudes, connaître les justes besoins d'une plante et du sol en matière d'engrais permet de réaliser des

économies d'intrants tout en assurant un rendement optimal.

Cependant, l'agriculture de précision exige un équipement matériel de pointe coûteux.

Par le biais des ressources technologiques et agronomiques de la CAL, nous allons vous proposer d'apporter de la précision à vos pratiques agricoles tout en conservant votre matériel. Cette offre accessible à tous viendra enrichir notre catalogue service.

Toutefois la démarche Be-Api qui constitue désormais notre offre haut de gamme en termes de précision est toujours disponible pour les agriculteurs équipés.

## VOUS REPRENDREZ BIEN UN CAFÉ ?

Cette série d'évènements organisés par la CAL ces derniers mois a rencontré un franc succès.

Tous les professionnels du monde agricole savaient que la réglementation en vigueur connaîtrait une importante évolution au cours de l'année prochaine. PAC ? HVE ? Directive nitrates ? De tels changements sur ces sujets nécessitaient des explications claires, limpides avec des réponses individuelles apportées par des experts dans ces domaines. C'est ainsi qu'est née l'idée des RENCONRES SILOS autour d'un café qui se sont déroulées dans une quinzaine de dépôts. Durant deux heures environ, les exploitants présents ont pu échanger en toute convivialité avec les membres de l'équipe de la CAL : Sandrine CRESPIY Responsable réglementation à, Claire



COLLOT, Experte Certifications Environnementales dont HVE et Guillaume CANARD, Expert Agriculture de Précision & OAD (directive nitrate). Chacun a pu délivrer les précieux conseils de base indispensables avant la mise en place de ces évolutions. Forts de leur succès, ils seront reconduits l'année prochaine.

# LE SUCCÈS DE LA CERTIFICATION HVE SUR LE TERRITOIRE DE LA CAL

BRÈVES

Avec 90 dossiers validés en 2022, la CAL devient la coopérative la plus active en matière de certification HVE. Soulignons qu'en 2021, il n'y en avait... aucun. Ces excellents résultats illustrent l'engagement d'un nombre croissant d'agriculteurs et d'agricultrices issus de toutes les filières dans la transition écologique. La cartographie ci-après répertorie les exploitations qui ont souscrit au dispositif sur le territoire de la CAL. Ceux qui souhaitent y adhérer doivent savoir que 2023 marquera la fin de l'attribution de l'aide de l'agence de l'eau. Cette dernière contribue à hauteur de 80% du coût global de la certification pour les éleveurs bovins situés sur les zones à enjeux eau. Cela revient à déboursier 350€ pour 3 ans au lieu de 1750€.

réelle opportunité de se démarquer, de communiquer sur ses pratiques tout en valorisant ses produits, elle offre aussi d'autres avantages. Parmi eux, l'accès au maximum des aides de l'écorégime de la PAC 2023 à travers la voie de la certification et l'exonération du Conseil stratégique Phyto (CSP), obligatoire pour le renouvellement de son Certiphyto. Plus largement, ce label de plus en plus reconnu rassure les clients et consommateurs en garantissant un impact réduit des pratiques agricoles sur l'environnement : préservation de l'eau, des sols de la biodiversité, sur le territoire concerné. Il offre aussi des ouvertures sur des marchés de niche.

## > À retenir

La prochaine session de certification aura lieu au mois de février. Si vous comptez obtenir les aides de l'écorégime grâce à la certification HVE, l'ensemble du dossier devra être complété au plus tard pour le **20 janvier 2023**, sous réserve de la sortie du nouveau référentiel.

## > La CAL vous accompagne à chaque étape, pour cela contactez

Claire COLLOT · 06 33 33 62 80  
claire.collot@cal-lorraine.fr



## > Les opportunités

Rappelons que si la certification environnementale représente une

## > BON À SAVOIR

- Le crédit d'impôt HVE de 2 500€ a été prolongé pour l'année 2023
- Le référentiel est en cours d'actualisation et sera disponible cet hiver.

# MECAVISTA : BONS CHIFFRES ET NOUVEAUX DÉFIS

6 mois après la filialisation, nous affichons une croissance soutenue en nette augmentation par rapport à N-1. Malgré un contexte géopolitique, économique et sanitaire compliqué, la conjoncture n'a pas eu d'impact négatif sur notre activité grâce à des récoltes correctes et des cours favorables.

## > Envisager l'avenir avec sérénité

Notre carnet de commandes pour 2023 supérieur à nos habitudes, laisse présager un exercice en cours avec un niveau d'activité important, nous permettant d'aborder de la meilleure manière les projets à venir. Toutefois, l'inflation galopante et les hausses de prix successives auxquelles s'ajoutent des problèmes de disponibilité vont nous pénaliser. A l'heure actuelle, il faut compter un an pour obtenir certains matériels, cela s'explique surtout par les soucis liés à la pénurie de composants en lien avec des fermetures d'usines lors de la pandémie de covid19. Cela impacte directement le délai de fabrication et donc de livraison. Si l'optimisme demeure à l'ordre du jour, il convient tout de même de rester prudent dans un marché volatil et d'accepter que ces volumes d'activité ne soient pas la norme mais davantage l'effet de cycle.

## > La fin de la collaboration avec John Deere

Une page se tourne avec la fin de cette collaboration de 35 ans avec notre partenaire John Deere ! Elle cessera au 31 janvier prochain. Un nouveau projet, avec de nouvelles

cartes tractoristes, nous mobilise déjà pleinement et nous nous devons de transformer cette transition en une opportunité pour consolider nos partenariats avec nos fournisseurs leaders sur leurs marchés : Horsch, Samson Pichon, Trioliet, Kuhn et les autres. En attendant, nous avons un nombre important de matériels John Deere à commercialiser, et nous resterons un interlocuteur fiable et professionnel jusqu'au terme du contrat qui nous lie. Nous assurerons le service et le suivi des dossiers auprès de nos adhérents et clients possesseurs de matériels John Deere. Cela s'inscrit pleinement dans notre politique de services et de proximité. Préserver l'avenir de tous en interne et en externe est pour nous une priorité ! Ce nouveau challenge à relever est à la hauteur de notre envie de développer l'agroéquipement.



# Engraissement de jeunes bovins : Une année record

Les prix de marché auront marqué l'année 2022, avec des niveaux jamais connus ! Le contexte économique environnant bouge également avec des coûts d'intrants qui ne cessent d'augmenter également... se pose la question récurrente du solde des futurs JB à l'engraissement.

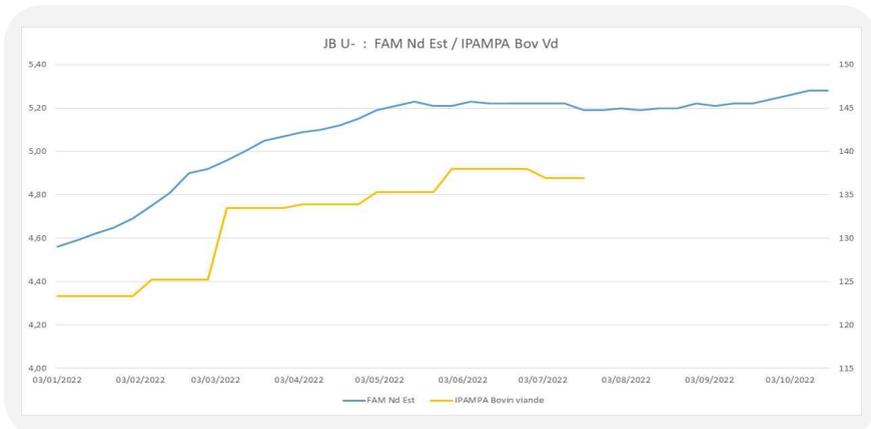


## > Des prix historiques

La progression depuis un an marque significativement le marché avec un prix moyen à 5.04 €/kg carcasse depuis début 2022. C'est 1,11 €/kg supplémentaire à l'année précédente ! Ces prix ont permis des marges économiques jamais connues, évaluées dans certains cas à 800 € la

marge brute par JB, sur les derniers mois.

Aujourd'hui, les prix de marché sont à mettre en regard de l'évolution des coûts de production qui n'ont cessé d'augmenter. L'indice IPAMPA, qui mesure les prix d'achat des moyens de production, affiche une hausse de 13.6 depuis le début de l'année.



## > Évolutions et perspectives à venir

Quel sera l'impact des évolutions des intrants sur la marge économique dégagée ? IDELE montre que les postes de mécanisation et coûts de concentrés représentent ensemble

	Conjoncture	2019/20	2022/23	Évolution	
Achat Broutard	€/kg vif	2,80€	3,40€		
330 kg vif	€ btd	924€	1 122€	+198€	+21%
Coût Alimentaire	€/j	1,65€	2,75€		
	€ total	464€	773€	+309€	+66%
Vente JB	€/kg cc	3,80€	5,20€		
440 kg cc	€ JB	1 672€	2 288€	+616€	+37%
<b>Bilan</b>		<b>+284€</b>	<b>+393€</b>	<b>+109€</b>	

Les postes étudiés évoluent fortement avec +21% pour l'achat du broutard et +66% concernant le coût alimentaire. Malgré tout, la valeur relative du broutard sur le JB n'a jamais été aussi basse à 45%.

S1 à S42	2019	2021	2022
ratio btd/JB	53%	49%	45%

Le poste alimentaire montre une hausse significative de +1.10 €/j. Le rationnement est déterminant sur la productivité de l'atelier et doit être adaptée aux phases d'engraissement avec un prix optimum, un gain de 100g de GMQ augmente le produit de 85 €/JB (0.19 € Kg carc.).

50% du total des charges. Les charges de structures et d'équipement seront d'autant mieux diluées dans un atelier de grande taille. Dans les élevages naisseurs-engraisseurs, la mixité avec le troupeau mère permet également une répartition avantageuse.

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

L'analyse porte sur 2 années avec des conjonctures très différentes. L'objectif consiste à calculer la marge alimentaire entre ces deux situations (cf. tableau).

En considérant ces évolutions, l'efficacité économique globale est nettement améliorée de 109€/JB. L'environnement de production très volatil ne remet pas en cause l'engraissement de jeunes bovins, bien au contraire !

Les animaux produits cette année, suite à des achats de broutards de l'an dernier, ont permis des marges exceptionnelles. Pour l'année à venir, toute l'équipe CAL Elevage a proposé une contractualisation dès cet été pour sécuriser votre production. Connaître le prix de vente à la mise en place des animaux est une force !



# LA NOUVELLE ORGANISATION DU PÔLE VÉGÉTAL

Le pôle végétal poursuit la structuration de l'organisation de ses équipes avec pour fil conducteur la volonté de se rapprocher davantage des adhérents de la coopérative. L'organisation des métiers autour du projet Hoverboard a été recentré pour augmenter la qualité des services et la proximité avec les agriculteurs. Voici les aménagements proposés.



## > Une nouvelle organisation des zones d'exploitation

Cinq zones homogènes en terme du nombre de silos de collecte et de CA ont été définies. Chacune d'entre elle dispose d'un animateur de zone et 8 postes supplémentaires seront pourvus dans les silos pour renforcer la présence sur le terrain. C'est Laurence CHONÉ qui dirige ce pôle exploitation au sein de la CAL.

La réorganisation du transport s'opère avec la centralisation de tous

les chauffeurs et de l'ensemble du matériel.

Du côté du patrimoine, nous exprimons la volonté de recentrer les sites, les spécialiser et renforcer les équipes. Il s'agit de ramener de la performance en adaptant les outils à l'évolution de l'agriculture.

## > Du nouveau du côté de l'appro

La nouvelle responsable approvisionnement, Marion DUBAS (à découvrir en dernière page) assure la mise en



relation de l'ensemble des services et la fourniture des approvisionnements aux adhérents. Son rôle ? Élaborer la meilleure stratégie pour assurer la collaboration de tous les acteurs techniques, économiques, logistiques dans l'intérêt des adhérents.

La filière agronomie a rejoint le pôle végétal afin d'apporter les résultats d'essais permettant d'optimiser la collecte et ainsi mieux coordonner les offres appro/collecte notamment sur les nouvelles pratiques agricoles demandées par les adhérents et le marché.

### > Le pôle SERVICES

Il répond à une forte demande de la part des agriculteurs en matière d'expertises. Déjà initié sur les services HVE et OAD, nos experts terrain les accompagnent en matière de réglementation, de méthanisation et pour toutes les

questions liées à l'agriculture de conservation, de bio-solutions et d'agriculture de précision. Les agents relation culture sont également rattachés au pôle végétal, ils travailleront en collaboration avec les experts pour amener des solutions concrètes aux exploitants. La mise en place d'un CRM nous aidera à suivre et mesurer la performance de leurs actions auprès des adhérents.

### > L'activité FIOUL

Là aussi nous recentrons l'activité autour d'un centre de commande unique qui pilote la distribution des différents produits, FOD, GNR et fuel chauffage vers l'ensemble des adhérents et clients. La centralisation et la réglementation nous amène une réflexion pour la réorganisation des stockages et l'optimisation des coûts de transports.





## Marion DUBAS

Responsable Approvisionnements



“

*J'ai rejoint les équipes de la CAL en tant que responsable approvisionnement le 5 septembre dernier. Je ne suis pas originaire du milieu agricole, mais ma proximité avec le milieu rural m'a permis d'appréhender le monde agricole très jeune.*

”

### > Votre parcours ?

Mon stage de 3<sup>e</sup>, réalisé dans une exploitation laitière, m'a transmis ma passion et mon intérêt pour l'agriculture. Je dispose d'une formation agricole, un DUT en agronomie assorti d'une licence commerce spécialisée dans le domaine agricole. J'ai passé 6 ans sur le terrain en tant que technicienne auprès d'agriculteurs dans la région Champagne-Ardenne. Originaire de Meurthe-et-Moselle, je suis ravie aujourd'hui d'intégrer la CAL car cela me permet aussi de renouer avec ma région dans une entreprise qui partage mes valeurs.

### > Vos valeurs ?

Je suis une personne très engagée et réactive, c'est à mon sens des compétences indispensables pour ce poste. Dans un monde qui va très vite et une agriculture en pleine mutation, je crois

qu'il faut garder une vraie proximité avec les exploitants pour savoir réagir rapidement. Mon expérience terrain est à ce titre très utile

### > Votre mission ?

Ma mission est transversale, je suis en relation avec tous les services à disposition des adhérents afin d'acheter et de fournir l'ensemble des approvisionnements nécessaires pour le pôle végétal.

### > Votre priorité ?

Assurer l'appro à tous nos exploitants sur l'ensemble de leurs besoins dans un contexte économique, géopolitique et logistique totalement bousculé. Pour cela, je travaille en collaboration avec la centrale d'achats ARÉA. Ma mission est donc d'élaborer la meilleure stratégie, afin de faire collaborer technique, économie, disponibilité, logistique et gestion des stocks, le tout dans le meilleur intérêt de nos agriculteurs.

