

Votre magazine :

- ➔ Actualités > Be Api
- ➔ Économie > Céréales
- ➔ Dossier > Élevage : HERBOPACK
- ➔ De la vie et des hommes > Interview de Chantal THIEBAUT



## ÉDITO



*Xavier VINGERT, nouvel administrateur, se présente et nous livre les motivations de son engagement au sein du Conseil d'Administration de la CAL*

J'ai 32 ans, je suis marié et père d'une petite fille de 5 mois. Mon Master II en sciences me poussait à travailler dans des bureaux d'études. Mais l'appel du monde agricole a été plus fort. Après un passage de 2 ans à diriger l'exploitation d'un lycée agricole, je suis revenu sur l'exploitation familiale.

En Août 2015, j'ai succédé à mon père parti en retraite au sein de l'EARL du LÉRY à VERTUZEY à côté de COMMERCY. L'exploitation dirigée par 5 associés, est composée d'un atelier lait de 140 VL pour 1,2 MI, un atelier allaitant de 40 mères limousines, de 460 ha de cultures et d'une activité de diversification sous forme de pension d'équidés.

Ayant terminé mon installation, j'ai souhaité m'investir davantage dans le monde agricole. L'administrateur du secteur a cédé sa place pour raison professionnelle, j'ai donc saisi cette opportunité. L'exploitation travaille depuis toujours avec la CAL et il me tenait à cœur de me présenter et de représenter mon territoire.

Mon rôle en tant qu'administrateur est de prendre les décisions les plus justes et les plus visionnaires possible vis à vis de nos adhérents et de l'évolution du monde agricole. Je me suis engagé pour représenter les agriculteurs de mon secteur et relater les problèmes qu'ils peuvent rencontrer ainsi que leurs attentes. J'adhère aux objectifs du projet "Lorraine 2025" construit par le Conseil d'Administration de la CAL. Personnellement je pense que l'adaptation aux attentes environnementales passe par l'efficacité de nos intrants et l'adoption de nouvelles techniques expérimentées et accompagnées par l'ensemble des activités historiques de la CAL.

Suite à une présentation du Groupe CAL, j'ai pu mesurer son importance dans le monde agricole lorrain, y découvrir les divers groupes dans les lesquels la CAL est engagée, ainsi que des OPA où nous sommes partenaires.

Ne connaissant quasiment personne, bien que chaque membre se soit présenté à moi, le premier conseil m'a

semblé compliqué. Cette difficulté passée, les dossiers abordés sont très intéressants et présentent avec ambition un bel avenir pour la CAL.

J'ai souhaité m'engager dans la commission Appro pour travailler sur les sujets concernant les engrais, l'utilisation des phytos et demain, leur optimisation au travers de la gestion intra-parcellaire. Bien que les points de vue et échanges entre les administrateurs soient parfois divergents, il y règne une écoute réciproque et un respect mutuel.

Mon engagement pour la CAL est entier et j'aimerais devenir un acteur dans les changements et les évolutions qu'elle proposera à ses adhérents.

Xavier VINGERT

## SUR LA MOSELLE, QUOI DE NOUVEAU ?

La collecte 2016 laisse à l'ensemble de la filière un bien mauvais souvenir. Au niveau de la CAL, seule la moitié des quantités de blé sera commercialisée en meunerie. En revanche la totalité de ces volumes a été mise à disposition d'industriels régionaux. Nos clients historiques nord-communautaires s'approvisionnent sur d'autres origines avec des niveaux de PS nettement supérieurs et moins chères... CER'EST redouble d'énergie pour vendre et expédier ces volumes avant la prochaine récolte. Dans ce contexte de marché atone et de basses-eaux persistantes sur le Rhin, le retard pris dans les chargements de bateaux, aura pour conséquences 3 mois d'exécutions intenses et le risque de ne pouvoir libérer totalement nos capacités de stockage avant la moisson. Heureusement, les autres espèces sont commercialisées et livrées selon le calendrier habituel.

Malgré la lourdeur des marchés, nous observons depuis le début de l'année une légère hausse des cours. Les bilans prévisionnels de collecte mondiale 2017 prennent en compte une consommation stable mais aussi un soutien de la filière biocarburant aux États-Unis. Ces éléments orientent favorablement les prix du blé et du maïs.

Parallèlement, la parité €//\$ actuellement favorable et la remontée du Rouble nous permettent de gagner en compétitivité.

Concernant les oléagineux, la forte consommation du soja et la baisse des surfaces en colza laissent présager une perspective favorable pour ce marché. Le printemps arrive et des événements peuvent encore se produire, mais restons optimistes !



### FOCUS

## LES JOURNÉES

de l'occasion à Virecourt

Comme nous l'avions annoncé l'an passé à l'occasion du 25<sup>ème</sup> anniversaire du Festival de l'Occasion, nous proposons une nouvelle formule pour mettre en avant nos matériels occasion du Pôle Agroéquipements à compter de ce printemps.

Les "**Journées de l'occasion**" deviennent le rendez-vous régional incontournable pour vos investissements occasions et tracteurs de retour de location.

Elles sont programmées cette année, Mardi 4, Mercredi 5 et Jeudi 6 Avril prochains sur le Centre Occasion de VIRECOURT avec la journée de lancement le 4 Avril.

Vous êtes tous invités à ces journées où un accueil personnalisé, un espace de convivialité et des offres spécifiques vous attendent (financement taux 0%, Optigarantie, matériels à prix sacrifiés).

Vous pouvez d'ores et déjà découvrir notre large offre de matériels occasion sur notre site internet [www.cal-lorraine.fr](http://www.cal-lorraine.fr), rubrique "Cal Occasion".



## LOC AGRI LORRAINE :

de nouveaux locaux pour notre filiale de Location



Historiquement basé à Bouzonville (57) dans un bâtiment en location (40 kms de Metz), le siège social de LAL est transféré à Metz, depuis début Janvier suite à l'achat d'un bâtiment voisin de notre filiale HENNEQUIN.

Ce nouveau bâtiment adapté à cette activité et disposant d'une réserve foncière intéressante dans la zone Actipôle permet de se recentrer géographiquement et de mutualiser certains moyens entre filiales.

Dans le même temps, nous développons notre offre de location sur l'ensemble du territoire lorrain avec 8 sites sur lesquels vous pouvez avoir accès à des matériels de location : **BERIG VINTRANGE**, **CHÂTEAU SALINS** et **METZ** (57), **EINVILLE AU JARD**, **TOUL** et **VIRECOURT** (54), **VADONVILLE** (55) et **THAL DRULINGEN** (67).

Ce déploiement, assorti à une offre de location adaptée à vos attentes et besoins va permettre de développer l'activité de cette société de location.

N'hésitez pas à contacter ces bases ou vos conseillers commerciaux pour obtenir une des plus pertinentes offres du marché avec des matériels Premium.

# ÉLEVAGE : INNOVATION HERBOPACK

Les modes de consommation évoluent fortement et se segmentent davantage ces dernières années. Produire ce que demande le consommateur paraît être une évidence ... Une évidence, oui, mais pas toujours facile d'adapter sa conduite à ces nouvelles demandes ! C'est pourquoi CAL Élevage met en place depuis plusieurs années des dossiers filières et de contractualisation avec ses adhérents, dernier en date : HERBOPACK



En lien avec les abatteurs, les transformateurs ou encore les distributeurs, des démarches filières sont mises en place par nos équipes. L'objectif est toujours de répondre à un segment de marché.

De nouveaux modes de consommation tirent la demande de produits pratiques et faciles à utiliser, rapides à cuisiner, des portions adaptées en taille (réponses économique et quantitative), et bien sûr une viande tendre et juteuse.

De plus en plus des préoccupations s'installent dans les consciences sur le bien-être animal et environnemental. Les éleveurs-adhérents sont engagés depuis plus de 10 ans dans la Charte des Bonnes Pratiques d'Élevage (CBPE), socle indispensable pour accéder à la contractualisation. Cette chartre prend en compte un ensemble de critères pour le bien-être animal et de respect de l'environnement.

## HERBOPACK : Croiser pour innover

Le principe d'HERBOPACK : croiser des bovins de race laitière avec des races réputées pour leur précocité, leur viande persillée (Hereford ou Vosgienne) et élever à l'herbe. Les bovins élevés à la pâture racontent une histoire recherchée et marquent une territorialité, dont les acheteurs sont demandeurs. Les animaux issus de ces croisements répondent aux besoins des consommateurs de la marque CHARAL par de plus petites carcasses (350 Kg max, tendre et rouge).

## Plus-value de 0.40€ /kg

Bœufs et génisses peuvent être produits suivant ce cahier des charges, ils valorisent l'herbe de vos prairies et présente un itinéraire de production économe et rapide par une finition à l'herbe. Grâce au sexage, vous pouvez valoriser le potentiel génétique laitier de vos vaches laitières et inséminer les autres femelles avec les taureaux des races sélectionnées "HERBOPACK". Les bovins mis en contrat bénéficient d'une plus-value de 0.40 €/Kg de carcasse.

## Nouveaux Croisements possibles

Réservé au départ pour des croisements de races laitières x Hereford ou Vosgien, les possibilités s'élargissent aux races Angus, Limousine ou encore Stabiliser.

## Les animaux recherchés



- Bœuf ou génisse
- De 20 à 30 mois
- 260 à 350 Kg de carcasse
- Engraissement 3
- Classement de P+ à O+

## Autres contrats

- JB Mac do
- Bœuf Mac do
- Bœuf Méga (Oméga 3)
- Label Rouge Blason prestige
- Label Rouge salers

## ACTUALITÉS

# LE GROUPE CAL A REJOINT LE RÉSEAU BE API

L'exploitant agricole est confronté depuis toujours à l'hétérogénéité des parcelles qu'il cultive, face à ces difficultés, l'agriculture de précision mobilise de nombreux domaines d'expertises : technologique, agronomique, géomatique, informatique, électronique, auxquelles s'ajoute le traitement de ces données multifactorielles. C'est à tous ces facteurs que répond aujourd'hui Be Api. Afin d'améliorer l'efficacité économique, agronomique et écologique, de ses interventions, l'agriculteur a besoin de caractériser cette hétérogénéité parcellaire et Be Api nous offre des solutions pour y répondre. L'origine structurelle (dont les conséquences s'expriment chaque année) croisée avec des phénomènes conjoncturels (liés à la campagne en cours), nous amène à des rendements irréguliers sur toute la parcelle. La première démarche de Be Api consiste à caractériser l'hétérogénéité intra-parcellaire, comme le potentiel du sol, la fertilité du sol, l'état de la biomasse présente sur la parcelle, l'état de la nutrition azotée, localiser et

quantifier les accidents de végétation, les adventices et enfin le comportement hydrique de celle-ci. Une fois tous ces facteurs limitants identifiés, il ne reste plus qu'à les éliminer progressivement en commençant par ceux qui pèsent le plus sur le rendement en modulant les doses d'intrants. Toutes les conditions correctives étant réunies, y compris les équipements matériels, l'agriculteur y trouvera le bénéfice d'une pleine utilisation de ses machines, un confort de travail, une connaissance approfondie de son patrimoine Terre, une montée en compétences agronomiques et pratiques et bien sûr des économies d'intrants associées à des gains de rendement (+100€/Ha/an fréquemment constatées).

Plus d'informations, rendez-vous sur [www.beapi.coop](http://www.beapi.coop)





### Le Mag : Comment a évolué votre poste au sein de la Coopérative Agricole Lorraine ?

**Chantal THIEBAUT** : Issue d'une famille d'agriculteurs, j'ai fait des études de comptabilité et suis entrée à la Coopérative de Lunéville (COPAC) en 1975. J'avais en charge la responsabilité du service administratif "appro" et "céréales" ainsi que la relation avec les adhérents. À cette époque, certains agriculteurs avaient déjà des difficultés financières mais qui se réglait au cas par cas très rapidement.

J'ai intégré la Coopérative Agricole Lorraine en 1986 suite à la fusion des 2 coopératives. Le service "adhérents" avait pour mission première de gérer les problèmes administratifs que les agriculteurs pouvaient rencontrer (facturation, relevé, compréhension) mais également la gestion du règlement de leurs factures. Au fur et à mesure du temps, la partie "recouvrement" a pris de plus en plus d'importance pour aujourd'hui représenter l'essentiel de mon métier. En effet les difficultés financières devenant grandissantes, le besoin de trouver des réponses et des solutions amiables permettant de passer le cap est devenu indispensable.

### LM : Quelles sont selon vous les raisons des problèmes actuels ?

**CT** : Depuis quelques années j'ai vu les situations financières se dégrader pour des raisons multiples : aléas climatiques, concomitance des crises du prix du lait et de la viande, baisse du prix des céréales, rendements plus faibles, obligations de mises aux normes, des exploitations grandissantes avec des besoins de plus en plus importants. D'autre part, le financement de la production se complexifiant, cela se traduit par des dettes plus importantes chez les fournisseurs.

### LM : Quelles mesures, la CAL a mis en place pour faire face à ces difficultés ?

**CT** :

■ **Les OCR** (Ouvertures de Crédit Récolte) avec les banques : la banque octroie un prêt de 450 euros de l'hectare de céréales pour financer les produits

nécessaires à ces cultures avec un remboursement à la moisson et pour lequel la Coopérative est garante au travers du paiement des céréales livrées.

■ **Le contrat "Objectif 2017"** : pour les exploitations qui ne bénéficient pas d'une OCR ou d'un court terme "céréales", et qui sont à jour de la campagne passée, la CAL propose un financement partiel des "appros" (engrais, phytos, semences) avec une échéance moisson sans intérêt.

■ Face à la crise, les **OPA**, dont fait partie la CAL se mobilisent et coordonnent leurs moyens techniques dans la cellule d'accompagnement **REAGIR**. L'objectif premier de cette cellule, composée de professionnels, n'est pas d'apporter une aide financière mais d'unir les compétences de chaque organisme pour préserver durablement l'exploitation en apportant le recul et l'analyse nécessaires à la situation. Nous participons donc à chaque réunion technique organisée par la Chambre d'Agriculture.

■ Face à d'autres situations, on essaie de trouver une solution adaptée et personnelle pour régulariser au mieux les comptes débiteurs à la Coopérative et/ou faire face à des problèmes de trésorerie.

À court terme, si la trésorerie de l'adhérent le permet, on peut mettre en place un échéancier en fonction de ses rentrées d'argent.

Nous pouvons également proposer une rencontre avec l'adhérent, sa ou ses banques, le centre de gestion, la Chambre d'Agriculture. Dans ce cas, après étude de l'EBE réel moyen des derniers exercices et du prévisionnel corrigé (suite à des améliorations techniques ou préconisations nouvelles) une restructuration est mise en place en partenariat avec la banque :

- à moyen terme en établissant un protocole transactionnel sur lequel figurent les différents accords et modalités de remboursement du solde débiteur (3 ans maxi)
- à long terme à partir d'un protocole transactionnel avec échéancier de remboursement et prise de garanties (maxi 10 ans)

### LM : Quels sont les facteurs essentiels à l'accomplissement de votre mission ?

**CT** : Être à l'écoute des adhérents, avoir le souci du dialogue, rassurer au mieux, obtenir si possible la confiance de chacun, en interne, travailler en collaboration étroite avec les différents acteurs de terrain et bien sûr assurer au quotidien un suivi de tous les comptes "adhérents".

### LM : L'accompagnement est-il équitable pour tous les adhérents ?

**CT** : Oui il est équitable, chaque cas, chaque adhérent fait l'objet d'une écoute attentive et particulière. Nous sommes conscients des difficultés actuelles du monde agricole et notre but est de permettre de conduire au mieux un processus d'accompagnement viable et satisfaisant tant pour l'exploitation que pour la Coopérative.

L'enjeu est de concrétiser les bonnes solutions dans la durée, sans jugement tout en conservant une relation de confiance.

Si vous constatez une moindre difficulté, il est préférable d'anticiper pour mettre en place un plan de financement et ne pas attendre de voir une situation se dégrader et atteindre un point de non-retour.

## VOTRE AGENDA

Date	Manifestation	Lieu
4 - 5 et 6 Avril 2017	3 JOURS DE L'OCCASION	<b>VIRECOURT</b> Notre centre occasion de VIRECOURT
6 - 7 et 8 Avril 2017	SALON EUROGÉNÉTIQUE	<b>ÉPINAL</b> Centre des Congrès d'ÉPINAL
31 Mai et 1 <sup>er</sup> Juin 2017	SALON DE L'HERBE	<b>POUSSAY</b>
7 et 8 Juin 2017	DAMIER VERT	<b>BOUVRON</b> Sur la plateforme d'expérimentation à BOUVRON
24 - 25 avril et 22 - 23 mai 2017	COLLECTES DE PLASTIQUES AGRICOLES USAGÉS	<b>CHATENOIS</b> Sur les départements 54 - 55 + CHATENOIS 9 - 10 mai et 1 <sup>er</sup> et 2 juin 2017 sur le département 88
30 mai 2017	COLLECTE DES PPNU	<b>ROVILLE DEVANT BAYON</b> Un seul site et une seule date