

VALORISATION DES CÉREALES A LA COOPÉRATIVE AGRICOLE LORRAINE

La méthode d'épicier au secours d'une récolte compliquée

La complexité de la récolte céréalière 2016 redonne de la vigueur aux outils traditionnels des organismes stockeurs. Le tri et le nettoyage permettent de constituer des lots de grains homogènes pouvant être valorisés en proximité. Exemple avec le blé meunier à La Coopérative Agricole Lorraine.

«**M**on boulot, une année comme celle-ci est de donner de la valeur au grain». Du haut de ses trente-huit ans d'ancienneté, Daniel Aubry, conducteur d'installation électrique au silo de la Coopérative Agricole Lorraine (CAL) à Dommartin-sous-Amance, a retrouvé cet automne les fondamentaux d'un métier dans lequel il a été «éduqué».

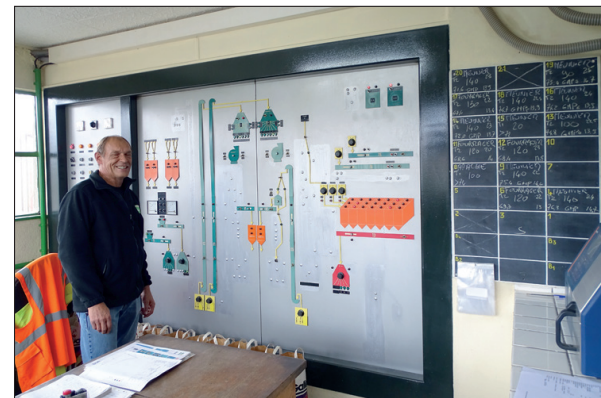
La moisson 2016 s'est avérée très décevante pour la CAL, avec des rendements exceptionnellement bas. La collecte de l'été s'est élevée à 220.000 t, soit un repli de - 38 % sur l'exercice précédent, avec des blés encore plus pénalisés à hauteur d'environ - 45 %. En ajoutant les maïs, les tournesols et les livraisons

d'hiver, la coopérative espère atteindre une collecte totale de 300.000 à 320.000 t.

«Pas pressés de vendre»

L'autre élément qui a fait défaut, c'est le poids spécifique (PS) du blé qui, pour Philippe Hance, responsable céréales à la CAL, «affichait des écarts-types de moins de 50 à 78-79, avec des niveaux fréquents de 60 à 65». En année normale, le PS doit être de 76. La contrepartie d'un PS faible se situe dans un taux de protéine satisfaisant autour de 12,5. Au sortir d'une campagne 2015-2016 valorisée à 95 % en blé meunier, l'organisme stockeur ne table pas sur plus de 50 % pour la saison en cours, compte tenu de la qualité de

la récolte. «En tant que vendeur, nous ne souhaitons pas brader cette récolte, tant pour les comptes de nos adhérents que pour ceux de la coopérative, nous ne sommes donc pas pressés de vendre» explique Philippe Hance. L'enjeu est donc plus que jamais de mélanger les grains pour constituer des lots intéressants en fonction des contrats commerciaux, de manière à «gonfler» le volume qui pourra partir en meunier. «L'objectif étant d'associer le plus d'agriculteurs possible à cette démarche, pour un juste retour». Cette valorisation en local auprès des meuniers engendre une plus-value d'entre 10 et 15 euros la tonne. Sur les orges également, un travail de calibrage a été nécessaire, pour



Daniel Aubry, à son poste de pilotage du silo qui compte 17 cellules, répertoriées au tableau noir, avec toutes les données qualitatives et les volumes, inscrits à la craie.

parvenir au 2,5 mm exigés des malteurs pour obtenir une germination homogène.

Mais ces marchés de proximité ne sont pas en expansion. Bon an-mal-an, 30 à 40 % des volumes de la CAL leur sont consacrés. Même si l'outil coopératif est dimensionné pour fournir 100 % en local, la tendance lourde à la diminution des quantités écrasées sur la région est une donnée. Il faut donc faire avec, et trouver d'autres débou-

chés dans le domaine du bioéthanol ou de l'amidonnerie. La restructuration des grands groupes à l'international signifie une augmentation constante des gros volumes, directement expédiés depuis les silos portuaires de la Moselle. D'où l'importance d'un outil commun intercoopératif comme CEREST capable de massifier l'offre et de répondre au pied levé à une commande conséquente.

Jean-Luc MASSON