

CAMPAGNE 2017-2018

Petite moisson bien valorisée

La Coopérative Agricole Lorraine a mis en œuvre pour la première fois cette année sa nouvelle organisation en quatre sections regroupées.

Le 22 novembre au salon des Halles à Lunéville, le président Jean-Paul Marchal a ouvert l'assemblée générale de la section Est, en ayant une pensée pour Christophe Marchand, disparu en début d'année. L'agriculteur de Courbesseaux était un partenaire fidèle de la CAL, avec laquelle il avait développé des partenariats innovants.

Rendements très contrastés

Cette réunion avait pour objet de présenter le bilan de la campagne 2017-2018, marquée par une moisson, certes plus abondante que la précédente, mais loin des records historiques. Avec un peu moins de 432.000 t collectées, elle demeurera «la troisième plus mauvaise de l'histoire moderne de la CAL, regrette Jean-Paul Marchal, avec des rendements très contrastés d'une région naturelle à l'autre». Le blé et le colza, avec une qualité retrouvée, ont été bien valorisés. Les taux de protéines élevés ont pénalisé la commercialisation des orges de brasserie. Les stocks de fin de campagne ont été apurés.

Le chiffre d'affaires global gagne toutefois 12,5 % sur un an à 198 M€. Essentiellement du fait de la progression des volumes collectés de céréales à 87 M€ (+ 20 M€), à laquelle s'ajoute une reprise de 2 M€ du secteur machinisme qui termine à 33 M€. Les activités approvisionnement et élevage sont quasiment stables, pour respectivement 50 M€ et 28 M€. Sur le



Jean-Paul Marchal : «un dividende de 5 % rendu possible par le bon comportement des filiales».

plan des comptes, l'augmentation des coûts de transport est compensée par la maîtrise des autres charges de fonctionnement. La CAL a engrangé des dividendes en provenance des filiales et une plus-value sur la cession de l'immeuble de Chateaufort. 4 M€ de compléments de prix ont été intégrés avant la clôture de l'exercice et le résultat net s'élève à 3,3 M€, a détaillé le directeur financier Serge Gritti. «Nous avons décidé de proposer une nouvelle fois à l'assemblée générale une redistribution maximum du résultat vers les adhérents, soit 2,3 M€, a complété Jean-Paul Marchal. Nous innovons également en prévoyant le versement d'un dividende de 5 %, rémunération substantielle au prorata du capital social».

Les comptes consolidés font ressortir un chiffre d'affaires en hausse de 23 M€ à 243 M€, pour un résultat net de 3,3 M€.

J.-L. M.

Campagne en cours

Pour la campagne en cours, la CAL table sur une collecte très moyenne de 400.000 t, en baisse de 7 %, essentiellement du fait des cultures de printemps maïs et tournesol. Des problèmes de fusariose sont enregistrés sur les blés. La commercialisation de la moisson 2018 est réalisée à 50 %, mais seulement exécutée à 15 %, du fait des basses eaux sur la Moselle canalisée. Une partie a été transférée par la route. La courbe des prix est favorable depuis l'été et se tient, ce qui laisse augurer le versement d'un complément de prix avant la fin de l'année.

Indicateurs de prix

Variété	Moisson	1-10-2017	16-01-2018
Blé Plus	142,27	147,31	154,38
Orge Planet contrat	167,49	172,54	179,60
Etincel contrat	142,27	147,31	154,38
Orge de mouture	119,06	124,11	131,17
Maïs	139,24	144,29	151,35
Tournesol oléique	336,00	341,04	348,11
Colza d'hiver	351,13	356,18	363,24
Pois	174,56	179,60	186,67

(2017-2018 en €/t, ristournes comprises)

LORRAINE 2025

Du concret à court et moyen terme

Point d'étape et réalisations en cours des plans d'actions opérationnels du projet «Lorraine 2025» de la Coopérative Agricole Lorraine.

L'assemblée de section de la CAL a fourni l'occasion d'évoquer les dossiers de court et moyen terme mis en œuvre par la coopérative dans le cadre du projet Lorraine 2025. Le directeur général, Eric Chrétien, rappelle les deux axes de travail : recherche de compétitivité et déploiement d'un nouveau modèle coopératif.

Le choix entre la vente et le conseil

Le vote parlementaire du 2 octobre entérine la séparation capitalistique de la vente des produits phytosanitaires et du conseil, au 1^{er} janvier 2020, avec deux années de transition. Mais dès le 1^{er} janvier prochain, les ristournes, remises et rabais sont interdits sur la vente de ces produits. La CAL, comme tous les acteurs sur ce sujet, devra choisir. Si elle opte pour le maintien du conseil en abandonnant la vente, elle devra inventer un nouveau modèle économique. Jean-Paul Marchal, s'il ne conteste pas la nécessité d'évoluer pour répondre à la volonté du consommateur et du législateur, déplore «la méthode qui repose sur une vision idéologique et que nous subissons. Nous réclamons le temps nécessaire pour le faire, il faut de la pédagogie». Il prend l'exemple du changement des rotations qui peut prendre dix ans à se mettre en œuvre sur une exploitation.

La commission céréales, présidée par Pierre-Yves Simonin, réfléchit à une organisation commerciale nouvelle qui permette de répondre de façon plus fine aux adhérents intéressés par le prix de marché «notamment les JA qui ont des échéances à rembourser». Un groupe test va être constitué pour travailler sur la segmentation de l'offre, avec adaptation des infrastructures et de la logistique qui va avec. «Il s'agit d'optimiser les outils en fonction des besoins», pour Eric Chrétien citant l'exemple du secteur Est qui a opté pour un conducteur d'installation pour deux sites. Ou encore l'allègement du silo d'Aydoilles qui aboutit à des coûts de fonctionnement et d'amortissement inférieurs



Eric Chrétien : «une logistique de flux tirés».

aux silos traditionnels. Le principe général est de tendre vers une «logistique de flux tirés qui permet de disposer des céréales au bon moment au bon endroit, en évitant de les bouger plusieurs fois».

Stockage d'engrais à Neuves-Maisons

Le projet de construction d'un stockage d'engrais dans le cadre de TERIALIS, en bordure de la Moselle, à Neuves-Maisons, au sud de l'agglomération nancéenne, a nécessité deux ans de procédures administratives, explique Yves Beudy, le directeur appro. Les travaux vont commencer en 2019. Les capacités du site seront de 7.500 t d'engrais solides et 7.000 t de solution azotée (en deux phases successives). L'outil desservira toute la zone de la CAL et la partie sud du périmètre d'EMC2. Autre innovation qui va se concrétiser rapidement : un site de e-commerce propre à la CAL, capable de rivaliser avec la concurrence, «pour pouvoir se positionner sept jours sur sept, 24 heures sur 24» illustre Yves Beudy. L'équipement rural ouvrira le bal, puis les semences, les phyto, les engrais et enfin l'agroéquipement.

Concernant le moyen terme, la CAL vient d'obtenir la concession John Deere sur les matériels espaces verts professionnels, a confirmé Didier Lemarquis. Une diversification qui laisse espérer un chiffre d'affaires supplémentaire de 3,5 M€, pour laquelle «un gros travail de communication est à faire, ainsi que le recrutement de commerciaux spécifiques». Le directeur machinisme rappelle, par

ailleurs, la vigilance observée par la CAL pour conserver ses marques leaders, avec une stratégie de services derrière, face à la volonté des constructeurs de proposer des gammes longues exclusives. En matière d'élevage, la signature de différents contrats s'inscrit dans l'adaptation aux marchés (le détail dans notre édition du 23 novembre).

La problématique du recrutement

La CAL s'intéresse aussi à la méthanisation. Elle s'inscrit en complémentarité avec les autres acteurs présents sur ce dossier et veut jouer «un rôle fédérateur, facilitateur et d'accompagnement», argumente Eric Chrétien. La relation partenariale établie avec le GAEC du Grand Parc à Bouvron va déboucher sur une offre de service.

Les fonctions supports, considérées comme une activité à part entière, bougent, elles aussi. La modernisation de l'informatique et de la téléphonie est en voie de finalisation, la dématérialisation des documents progresse, un outil budgétaire d'anticipation sera à la disposition des décideurs. La responsable des relations humaines, Sophie Gasse, est intervenue sur la problématique de recrutement.

A l'horizon 2028, 37 % des effectifs auront quitté l'entreprise pour cause de départ en retraite, soit environ cent personnes. Autant dire un véritable défi qui doit surmonter le déficit d'image de l'agriculture et l'émergence de nouveaux métiers. «Les facteurs clés du succès résident dans une bonne intégration, par une gestion de carrière orchestrée, pour Sophie Gasse. Nous recherchons d'abord des savoir-faire, la technique on l'acquière». Une politique d'embauche qui a aussi en tête la relation-adhérents en termes de «proximité, connaissance et bienveillance».

Jean-Luc MASSON

Grands Moulins de Strasbourg

Fin novembre, la CAL était en attente d'une solution de reprise des Grands Moulins de Strasbourg qui constituent pour elle un débouché de proximité de 20.000 t. Depuis, le tribunal de Grande instance de Strasbourg a validé le plan proposé par le groupe agro-industriel français Advens. L'accélération du dossier alsacien a eu pour conséquence le report de la fermeture des Grands Moulins de Nancy. La CAL a pu ainsi replacer 7.000 t sur ce dernier site.



Céréales : une organisation commerciale nouvelle en recherche.