

MAGASINS VERTS

Une structure unique avec LORCA

Une évolution importante de la stratégie de gestion des Magasins Verts se dessine sur la Lorraine. La CAL et LORCA ont décidé de rassembler leurs activités de jardinerie grand public dans une structure unique d'exploitation nouvelle qui verra le jour le 1^{er} février prochain. La tendance nationale est à la concentration de ces réseaux de distribution à l'échelon d'une région pour atteindre une taille critique, dans un contexte de marché concurrencé. Le directeur de la CAL, Eric Chrétien, explique que la coopérative entre dans le «troisième cycle» de croissance de cette activité.

Après la construction d'un réseau de magasins ruraux et de proximité, puis le renforcement du cœur de métier sur le jardin, voici l'étape de l'optimisation, du développement et de la recherche de croissance. Le rapprochement entre la SAS LAD (filiale de la CAL) et la SEVE (filiale de LORCA) se traduira par un apport partiel d'actifs à la nouvelle société en construction, dont le nom n'a pas encore été révélé et qui comptera 284 salariés en propre. La CAL y

place donc ses 15 magasins aux côtés des 35 détenus par LORCA, l'ensemble complété par des magasins franchisés, les services centraux et la logistique. L'opportunité d'acquérir, à parité avec LORCA, dix magasins Point Verts disponibles sur les Vosges, renforce le réseau qui deviendra leader sur le Grand Est. Le fichier clients CAL est transféré et les adhérents continueront à bénéficier de leur remise. Il n'y a pas de fermeture de magasins prévue à ce jour, affirme Eric Chrétien, sans réfuter toute évolution à terme, en fonction des impératifs de rentabilité.

Questionné sur le dépôt de Toul, qui suscite l'intérêt des investisseurs immobiliers «si une opportunité intéressante de déplacer le magasin se fait jour, elle sera analysée et décidée», indique le directeur. Cela pourrait permettre de donner une nouvelle dynamique au site». La SAS LAD (100 % CAL) ne disparaît pas pour autant, elle conserve en propre sa branche immobilière ainsi que l'activité fioul qui reste servie à partir des quatre points habituels.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Renouvellement des élus

Ludovic Brocard, Philippe Hennebert et Jean-Paul Marchal, trois administrateurs de la section ont souhaité le renouvellement de leur engagement pour quatre ans. «Ce ne sera pas un mandat complet pour moi» a précisé Jean-Paul Marchal.

DANIEL HANRIOT

Départ du «vieux sage»

Daniel Hanriot met un terme à sa carrière d'élu au sein de la CAL. Il y était entré en 2009, lors de la fusion avec la CAPVL et s'est impliqué dans la plupart des commissions : élevage, céréales, supports, adhérents et communication. Il était administrateur dans les filiales LORIAL et CLOÉ et siégeait à ARVALIS. Jean-Paul Marchal a salué ce «compagnon de route» chez qui il appréciait «l'analyse du vieux sage dans un débat toujours respectueux». En refermant le livre de son engagement, et avant de remercier ses collègues et le personnel, Daniel Hanriot a confié que le projet Lorraine 2025 de la CAL, mis en œuvre depuis trois ans, était celui «qui l'avait le plus marqué».

COOPÉRATIVE AGRICOLE LORRAINE

Révolution culturelle sur le front phyto

La CAL a entamé sa série de quatre assemblées de section le 19 novembre à Dieulouard, sous la conduite de Jean-Paul Marchal. L'occasion d'un focus sur la campagne antérieure marquée par une progression du chiffre d'affaires et un excédent de 4,644 M.€. Le débat se porte sur l'évolution de l'utilisation des phytosanitaires.

Sur l'exercice 2018-2019, la CAL a réalisé un chiffre d'affaires de 211 M€ (+ 6,56 %), évolution marquée par la progression des activités céréales et machinisme et la quasi stabilité des approvisionnements et de l'élevage (notre précédente édition), analyse Eric Chrétien, le directeur général. En dépit d'une collecte des grains en repli de 2,8 % (419.660 t), la bonne tenue des prix a permis une progression en valeur de 86 M€ à 93 M€ de la branche céréales.

Refonte du système d'engagement

Les orges ont révélé des taux de protéines élevés, les blés affichant des taux de Don importants, la teneur en huile des colzas restant dans la moyenne. Les actuelles projection sur la campagne en cours tablent sur une collecte de 428.000 t pour un chiffre d'affaires de 90 M€. La qualité est à nouveau au rendez-vous avec des taux de protéines faibles sur les orges et des Ps et taux de protéines favorables sur les blés. À noter toutefois la présence d'ergot. Le positionnement des adhérents à la moisson s'est dirigé à 17 % en prix de marché en 2018. En 2019, 90 % des livraisons se sont pratiquées en prix de campagne. Les cours pendant la moisson 2019, tant en blé qu'en colza, se sont révélés supérieurs aux campagnes précédentes. Eric Chrétien a rappelé les gros chantiers en cours, tant sur le plan de l'organisation commerciale que de la refonte du système d'engagement : rémunération fidélité apport total et amélioration de la prime d'engagement en prix de campagne.

Un sujet vif qui suscite du questionnement parmi les sociétaires présents. Sur le plan des infrastructures, la suppression du silo d'Aydoilles (88) et son remplacement par un site plus économique a permis d'engranger 7.000 t pendant la moisson.

Dans le domaine des approvisionnements, l'année fut marquée par une nouvelle baisse importante des surfaces en colza et leur remplacement par des céréales d'automne et peu de maladies au printemps. Le chiffre d'affaires progresse légèrement à 52,03 M€ (+ 1,94 %). Les phytosanitaires ne repré-

sentent plus que 22 %, contre 27 % il y a quelques années, analyse Yves Beudy. Le volume d'engrais diminue de 2 %, mais leur valeur relative progresse de 4 %. Les aliments composés gagnent 5 % en quantité et 6 % en prix. Le responsable du secteur promet le démarrage prochain du site de e-commerce qui a pris du retard. Les engrais devraient être les premiers produits proposés «théoriquement en février», ensuite viendront les fourragères. Les achats sur le site déclencheront une livraison immédiate.

Bonne année pour le machinisme

La branche machinisme a bien tiré son épingle du jeu, enregistrant une progression de 20 %, à 39,9 M€, proche du record historique de 42 M€. Didier Lemarquis détaille les faits marquants : un carnet de commandes en hausse de 23 % ; une «industrie de tracteurs» de + 10 %, pour une part de marché de 23,6 % ; un gros travail en moissonneuses batteuses pour atteindre 28 % de part de marché et une progression du matériel d'accompagnement autour de la marque Horsch. Au total, les ventes de matériel neuf ont augmenté de plus d'un quart.

La main-d'œuvre s'est également développée à hauteur de 6 %. Le directeur machinisme déplore toujours des difficultés à recruter des personnels qualifiés. Les 112 ETP dont 75 en SAV se situent sensiblement en sous-effectif pour répondre totalement à la vente et la mise en route des nouvelles technologies vendues. La CAL mise sur l'apprentissage avec 14 contrats en cours et démarche les centres de formation. La nouvelle activité espaces verts professionnels donne satisfaction avec 633.000 € réalisés en neuf mois.

Au final, la coopérative a dégagé un excédent brut d'exploitation de 3,457 M€, a synthétisé le directeur administratif et financier Michel Vogin, après avoir détaillé la répartition du chiffre d'affaires par branches. Les frais de personnels ont été contenus à 14,9 M€. Le résultat financier est positif de 1,228 M€. La réintégration d'une provision passée à l'époque, pour dégradation de l'activité de Blétanol, compense largement



Jean-Paul Marchal : «le projet Lorraine 2025 orienté sur le service du revenu aux adhérents».

la provision rendue nécessaire par la dépréciation des titres Vivescia Industrie détenus par la CAL. L'excédent net ressort à 4,644 M€, contre 3,251 M€ un an plus tôt. L'assemblée générale du 13 décembre aura à se prononcer sur la redistribution de la totalité de la part redistribuable, soit 3,256 M€. Les comptes consolidés font ressortir un résultat net de 4,9 M€ pour un chiffre d'affaires de 261 M€.

Échanger sur des valeurs

L'assemblée s'est poursuivie sur les dossiers d'actualité. Celui de la séparation de la vente et du conseil en est un, dans le cadre de la réduction de l'usage des produits phyto. La suppression des rabais, remises et ristournes est effective depuis le début de l'année. L'échéance du 1^{er} janvier 2021 verra l'obligation du conseil stratégique, doublé d'un conseil spécifique facultatif et d'un conseil de sécurité. Les référentiels d'agréments se font toujours attendre. Valeur aujourd'hui, la CAL n'a pas tranché entre le conseil et la vente. «Les études économiques montrent que l'un comme l'autre, ça ne marche pas» évalue Eric Chrétien.

Conclusion «ce n'est pas le modèle économique qui va être à l'origine de la décision». Fondamentalement «il ne s'agit pas d'annoncer notre choix mais d'échanger sur les valeurs, les missions et les ambitions d'un accompagnement revisité» poursuit le président Jean-Paul Marchal. «Nous aurons autant de rôle à jouer dans la baisse de consommation des phytos que nous en avons eu au développement de ces produits de masse» ose Eric Chrétien. Une sorte de révolution culturelle qui trouve son sens dans la poursuite du projet Lorraine 2025. L'année actuelle marque une transition. Le millésime 2020-2021 sera rivé sur «le service du revenu des adhérents» répète Jean-Paul Marchal. Cela passe par «une offre de produits multicanal et compétitive, des infrastructures adaptées, un accompagnement technique à la production et à la traçabilité au service de la valorisation de débouchés multiples».

Jean-Luc MASSON