



n° 15  
Juin 2021

# CULTUR' CAL

*Le Mag*

“

*Faire évoluer nos modèles agricoles,  
tant sur les exploitations qu'à la Coopérative !*



“  
*Le plaisir de se revoir  
prochainement...*  
”

Chaque fin d'année est marquée par deux rendez-vous importants pour la CAL et ses agriculteurs sociétaires. Ce sont bien sûr les traditionnelles Assemblées de Sections conclues par notre Assemblée Générale.

La crise sanitaire de 2020 nous a obligés à proposer ces rencontres dans un schéma totalement inédit. La frustration a été grande pour bon nombre d'entre vous qui avez l'habitude de partager ces moments d'échanges et de convivialité.

Lors de ces assemblées, nous avons validé l'organisation de réunions en présentiel au printemps 2021.

Ce fichu virus fait de la résistance et nous avons dû faire preuve de patience.

Nous vous proposons quatre rendez-vous fin juin, début juillet.

Ces réunions se dérouleront dans le périmètre des sections et nous espérons bien ajouter à ces instants d'échanges un moment de convivialité, si la situation sanitaire nous le permet.

Nous pourrions tirer quelques conclusions d'un exercice 2020/2021 qui se clôture et bien sûr évoquer la perspective d'une reprise économique qui, nous l'espérons, sera bénéfique pour les productions agricoles.

Nous vous proposerons de faire le bilan des travaux de votre Conseil d'Administration et des actions mises en œuvre et à venir.

Les nouveaux enjeux économiques, sociétaux et environnementaux nous incitent à faire évoluer nos modèles agricoles, aussi bien sur nos exploitations que dans notre Coopérative.

Dans l'attente de vous retrouver, je vous souhaite une belle fin de printemps, pour je l'espère, une prochaine moisson généreuse.

Bien cordialement.

**Jean-Paul MARCHAL**

Président de la Coopérative Agricole Lorraine

# LES RÉUNIONS AVANT MOISSON

Il aura fallut faire preuve de beaucoup de patience avant de pouvoir se retrouver .....

Après 18 mois, voilà, nous y sommes !

L'allègement des conditions sanitaires nous permet enfin d'organiser des réunions physiques.

Nous sommes ravis de vous proposer de nous rejoindre pour ce moment attendu et privilégié des rencontres avant le grand rush des moissons.

Nous aurons plaisir à échanger librement, sans tabou et à clôturer par un moment de convivialité.

Bien sûr, il conviendra de respecter les gestes barrières.

À la UNE



<b>Mardi 29 Juin 2021</b>	9h30	<b>PONT-à-MOUSSON</b> · Silo
<b>Jeudi 1er Juillet 2021</b>	9h30	<b>VILLE-en-VERMOIS</b> · CAL Élevage
<b>Lundi 5 Juillet 2021</b>	9h30	<b>COLOMBEY Les BELLES</b> · Dépôt
<b>Mercredi 7 Juillet 2021</b>	9h30	<b>BÉGNÉCOURT</b> · Silo





# FLAMBÉE DES PRIX DES MATIÈRES PREMIÈRES AGRICOLES

C'est dans un marché déjà soutenu depuis quelques mois que celui des matières premières agricoles poursuit sa hausse. Détail par famille de céréales, explications et stratégie.

## > Oléagineux

La mauvaise récolte en Malaisie, l'anticipation du ralentissement de la crise sanitaire et la situation du Canada qui s'est retrouvé en position d'importateur... autant de facteurs qui accentuent la nervosité des marchés. Avec la généralisation de la vaccination contre le Covid, l'augmentation de la consommation de carburants liée à la reprise des déplacements touristiques de la population, l'anticipation du ralentissement de la reprise économique est inéluctable. Il s'agit là d'un appel d'air pour tous les produits dont les prix sont indexés sur ceux du pétrole avec pour conséquence une flambée des prix. Les pertes de surfaces pour le colza et l'huile de palme n'arrangent pas la situation et même si nous restons optimistes sur le résultat des plantations de tournesol, on ne peut que constater une hausse durable des prix depuis le 1er avril.

## > Le blé et le maïs

Les faibles stocks pour cette fin de campagne et les incertitudes météorologiques (sécheresse au Brésil, météo froide aux USA et Canada) accélèrent la hausse des prix. En France et en Europe, les indices de végétation liés aux températures fraîches génèrent du retard quant à la date de récolte prévisionnelle. Même s'il n'existe pas de

réelle conséquence sur la période de moisson, cela crée de la nervosité sur les marchés qui accentuent le phénomène d'instabilité. La montée des prix est donc inévitable.

Les dates de semis de maïs ont été retardées en raison d'un printemps froid. Sur le plan international, l'appétit des Chinois provoque une raréfaction sur le plan mondial tandis qu'en France les stocks fourragers chez les éleveurs sont au plus bas. Pour le moment, nous ne misons pas sur une collecte importante, mais tout est possible au vu de la phase pluvieuse actuelle et l'influence de la météo pour les prochains mois.

## > Les orges

Les cours évoluent par sympathie avec les autres marchés et les tensions entre la Chine et l'Australie compliquent la situation pour les autres pays exportateurs comme la France. La campagne 2021 a débuté pour la CAL avec les engagements réalisés par les Adhérents qui ont permis d'enclencher les premières ventes pour la récolte 2021 à des niveaux de prix satisfaisants pour la période.

Même si la météo nous est plutôt favorable ce printemps, il convient de surveiller les rendements et de rester prudent sur les volumes de production.

# AGROÉQUIPEMENT : UNE HAUSSE QUI SE CONFIRME OU UNE HAUSSE QUI DURE !

La situation sanitaire que nous connaissons depuis plus d'une année n'a pas freiné l'activité qui enregistre des records. Décryptage.

Le niveau soutenu de notre activité durant les mois de mars et avril résulte des nombreux devis établis dans le cadre du plan de relance agricole. Certains ont abouti à une prise de commande (carnet de commande +23%/n-1), ce qui accélère le niveau des ventes. Toutes les familles de produits distribués bénéficient de cette bonne dynamique.

Cette excellente situation dévoile toutefois des difficultés organisationnelles avec une pression importante sur les services administratifs.

Le pic d'activité que nous connaissons engorge les ateliers et révèle également les difficultés de recrutement auxquelles nous devons faire face. La météo de ce printemps va décaler le début de la moisson après le 10 juillet ce qui nous laissera sans doute un peu plus de temps

pour les livraisons de matériels et les dernières révisions de moissonneuses batteuses.

En effet, même si nous nous réjouissons tous de la sortie de la crise du Covid, cette dernière impacte fortement les prix des fournisseurs et les délais. En cause ? L'explosion des tarifs des matières premières et les problèmes de fret actuels. Mais le point positif que nous devons retenir, c'est la possibilité de retrouver plus de normalité dans la relation avec nos clients (démonstrations, présentations produits etc.) tout en restant vigilant aux gestes barrières.

**Pour conclure, précisons que ce niveau d'activité se stabilisera sans doute dans les mois à venir pour revenir à plus de "raison".**



# RETOUR SUR L'OFFRE «PRIX DE CAMPAGNE» ET SA CONSTRUCTION

Le prix de campagne ou prix moyen est une offre historique du monde coopératif. Son objectif vise à mutualiser des volumes et des qualités pour la mise en marché d'une production pour l'ensemble des Adhérents et à une mise en commun des moyens pour les différents livreurs

Majoritaire chez la plupart des collecteurs à statut coopératif, le prix de campagne (PC) fait partie de la logique de gestion déléguée. Ce contrat offre au producteur un prix correspondant à la moyenne des ventes de la coopérative après prise en compte des coûts de gestion et des dotations aux investissements.

Le PC se compose d'un prix d'acompte, fixé peu après la récolte, qui est maintenant assimilé à un prix minimum. Celui-ci est calculé en fonction de l'avancée de la commercialisation et des éléments de marché connus. Il se situe souvent en dessous de la réalité des prix dans un premier temps pour prévenir d'un retournement baissier subit.

Tout au long de la campagne céréalière, en fonction des prix de vente et de l'avancée de la commercialisation, il peut être reversé un ou plusieurs compléments de prix sur décision du Conseil d'Administration de la Coopérative.

Le dernier versement de juin venant clôturer la campagne, et ainsi refléter le prix moyen annuel.

## > Une Union de Commercialisation pour gagner en compétitivité: Terialis

Composée de la CAL et EMC2, l'union de coopératives TERIALIS commercialise depuis le 1er juillet 2013 l'intégralité des céréales collectées par la CAL, EMC2 et ses 2 filiales, SA Houpiez et Loeb-Unégo. Basée sur le site Blénovista (Blénod-Lès-Pont-A-Mousson), les équipes commercialisent près de 1,3 million de tonnes de céréales chaque année.

## > Le cadre de gestion : L'outil de sécurisation !

Une charte de bonnes pratiques de gestion du risque de prix pour les coopératives a été mise en place par la Coopération Agricole. Terialis l'utilise pour commercialiser l'ensemble des céréales en PC.

### • Les principaux objectifs :

- Sécuriser les pratiques et maîtriser le risque prix dans un contexte de marchés volatils
- Proposer un cadre commun pour la gestion du risque prix tant en matière de gouvernance, de procé-

dures que d'outils, dans le respect de leur statut et de leur objet

- Éviter les comportements potentiellement générateurs de risques pour l'ensemble du secteur

La caractéristique principale du cadre de gestion consiste à fixer un rythme de commercialisation.

La vente est en effet cadencée dans le temps avec pour chaque produit une latitude haute et basse définie par rapport à ce rythme théorique.

Il est nécessaire de réaliser un prévisionnel des volumes collectés afin de respecter les règles établies par le cadre de gestion.

La commercialisation démarre en amont de la moisson, au 1er avril de l'année de récolte jusqu'au 30 avril de l'année suivante. Une dérogation est prévue afin de pouvoir profiter des éventuelles opportunités de marché.

En fonction des informations sur les cours, il est ainsi possible tout au long de l'année d'accélérer ou de ralentir la mise en marché des céréales

dans le respect du cadre.

Le prix final est ainsi lissé sur les ventes de l'année. Cet outil limitant ainsi l'exposition au risque de fluctuation intra-annuelle du prix.

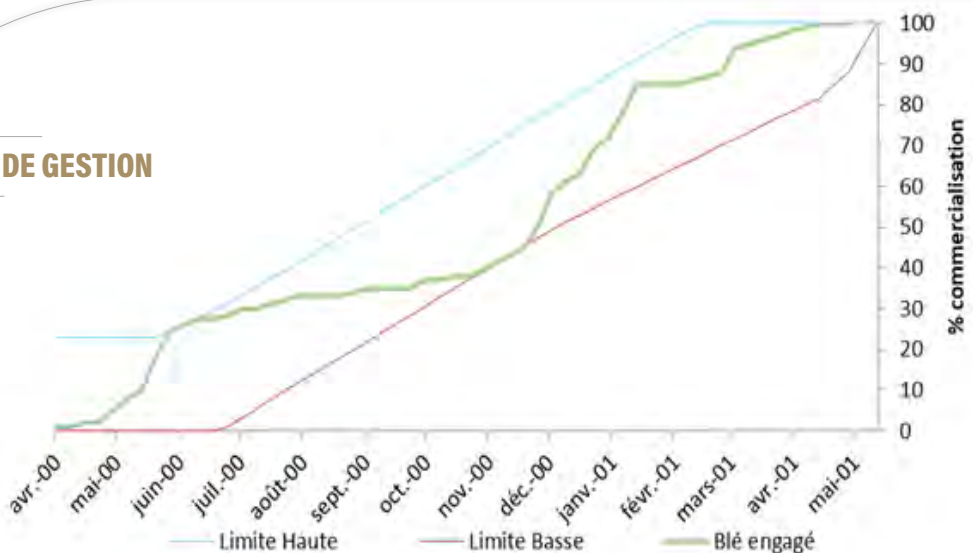
### > Un engagement aux diverses formes

La construction du PC nécessite un prévisionnel de collecte au plus proche de la réalité. C'est pourquoi les engagements jouent un rôle majeur, car ils permettent de sécuriser des volumes avec une conséquence sur le niveau de prix final.

Afin de rendre l'offre de PC la plus adaptée à l'ensemble des Adhérents, il est possible de déclarer 100% des ventes en PC ou alors uniquement une partie de sa récolte en tonnages. Le «panachage» des offres est tout à fait envisageable.

C'est parce que ces engagements sont nécessaires au bon fonctionnement du PC que ceux-ci sont aujourd'hui valorisés au moyen d'une prime.

## LE CADRE DE GESTION





# PRÉCISION

“  
*La rentabilité des exploitations  
au coeur des préoccupations du  
Conseil d'Administration*  
”

L'offre prix de campagne est un outil précieux pour notre coopérative, car elle a un rôle primordial pour assurer la pérennité de nos débouchés (disponibilité et visibilité des volumes à vendre sur une campagne). Ceci nous permet, tous les ans, d'assurer la vente de la totalité des espèces récoltées par nos Adhérents, quelle que soit la qualité récoltée.

Depuis quelques années nous subissons de manière récurrente des aléas affectant les volumes et les qualités des céréales. Cela se traduit par une tension des trésoreries des exploitations de nos Adhérents, mais également celle de notre Coopérative. Face à toutes ces instabilités, la gestion du prix moyen n'est pas si simple, d'autant que nous devons conserver une gestion économique saine de notre Coopérative pour affronter les défis de demain.

Conscient que la volatilité (à la hausse, comme à la baisse) des prix des espèces récoltées fera partie de notre quotidien, le Conseil d'Administration de votre Coopérative a souhaité placer la rentabilité des exploitations de ses Adhérents au cœur des préoccupations.

C'est également dans cet esprit que vous a été proposé pour la récolte 2021 : l'offre pour le blé à Prix Acompte Garanti (PAG)

**Assurer, quand le marché le permet, un apport de trésorerie (dès la livraison) cohérent avec le prix de revient tout en se préservant la possibilité de tirer une plus-value en cas de hausse du marché.**

**Pierre Yves SIMONIN**

Président de la commission Céréales



# ENGRAIS : DES PRIX ÉLEVÉS PARTIS POUR DURER ?

Depuis le début de l'année 2021, aucune forme de fertilisant azoté n'échappe à la forte hausse des prix. La cause ? La montée des cours de l'énergie et des matières premières agricoles.

Après une reprise relativement calme du marché des engrais début janvier, l'activité est marquée aujourd'hui par une envolée des cours qui dépasse les niveaux de l'année passée à la même période. Il concerne tous les types d'engrais (solutions azotées, produits phosphatés, ammonitrate) et s'explique par plusieurs facteurs. Les perspectives de reprise d'activité liées à la sortie de la crise sanitaire avec la

vaccination influent sur les cours des matières premières, du gaz et du pétrole. La hausse des prix du blé semble se confirmer ce qui stimule également l'approvisionnement en engrais. Les fournisseurs possèdent un stock limité ce qui retarde le démarrage de la morte saison d'un mois environ. Précisons que l'année agricole avait débuté en avril 2020 avec des prix au plus bas mais ils ont rapidement suivi ceux des céréales.

FOCUS



## ÉTAT DES RÉCOLTES

La moisson qui devrait débuter vers le 14 juillet s'annonce très bonne, à condition bien-sûr qu'aucun aléa météo ne vienne remettre en cause ces perspectives.

Les céréales et le colza ont 15 jours de retard par rapport à l'an passé sans que cela ne porte préjudice à la récolte future. Nous observons un recul historique du colza lié principalement à la sécheresse et le problème des ravageurs devenu récurrent depuis plusieurs années. Le tournesol quant à lui connaît une hausse des surfaces semées de 35%. C'est une des cultures d'été qui s'adapte le mieux aux changements climatiques. Ses atouts : elle est robuste et représente un excellent précédent pour une céréale mais depuis plusieurs années, les attaques de corbeaux sont devenues un véritable fléau. Pour lutter, le moyen le plus

connu reste l'effaroucheur sonore ou visuel mais il devient rapidement inutile car le corvidé s'y habitue. Si d'autres solutions sont à l'étude (drone couplé à un effaroucheur, semis sous couvert...) il convient de respecter les fondamentaux des semis, d'éviter les parcelles trop exposées et d'être attentifs à leur activité pour espérer diminuer les attaques. Une météo défavorable en 2020 n'a pas permis de gros rendements en maïs ensilage, ce qui contribue à un léger désintérêt pour cette culture. De ce fait, les exploitants ont favorisé l'utilisation de prairies temporaires pour nourrir les animaux. La récolte à venir se présente sous de bons auspices, il faut être vigilant avec la combinaison eau-chaleur, qui favorise les risques de maladies. Il nous appartient de prendre toutes les mesures nécessaires pour la préserver.





# COMPRENDRE ET TRAITER LES BOITERIES À L'ENGRAISSEMENT

Durant son apprentissage, Justine WACHT accompagnée du vétérinaire sanitaire de la coopérative a étudié cette pathologie qui se place juste derrière les problèmes respiratoires rencontrés dans les cheptels de viande. Explications et pistes de réflexion.

## > Le contexte

Les cas de boiteries à l'engraisement sont en augmentation. La pathologie bien connue dans les élevages laitiers n'est pas sans conséquence pour l'animal et l'éleveur. Elle entraîne une souffrance physique pour le bovin et impacte la production à la suite d'une baisse importante de la vitesse de croissance (GMQ) provoquant ainsi un départ prématuré vers l'abattoir. A cela s'ajoutent le travail supplémentaire et les frais vétérinaires.

## > Les causes des boiteries

Les origines de boiteries sont multiples et concernent des facteurs très variés : ils sont d'ordre génétiques, physiologiques ou environnementaux. Le logement, le microbisme, l'atmosphère du bâtiment ou l'alimentation sont aussi des causes. La maladie apparaît quand un déséquilibre se produit. Les origines multifactorielles des boiteries (surtout pour celles d'origine infectieuse) ne permettent pas d'identifier clairement la source du problème et nécessitent ainsi d'agir sur plusieurs points.

L'étude menée auprès des engraisseurs de JB concernés prouve que dans bien des cas les boiteries d'origine infectieuse du type Mortellaro, panaris, fourchet et quelques problèmes d'aplomb trouvent leur source dans l'addition des facteurs évoqués. La génétique a son importance. Les postes les plus sélectionnés sont le développement musculaire et squelettique pour la production de viande, car ils représentent la base. Par conséquent, les aplombs semblent directement touchés par répercussion de l'augmentation de la productivité. Justine WACHT et le Docteur Christophe LASSU ont identifié les facteurs pouvant influencer l'apparition de la boiterie avec parmi eux :

- Ceux propres à l'animal avec son tempérament, son poids, sa race, ses caractéristiques génétiques.
- Son environnement avec toutes les conditions de logement telles que le type de sol, la température ou l'hygrométrie, le curage.
- Les conditions d'élevage : conduite du troupeau avec la densité d'animaux par box, l'alimentation, les performances.



### > **Savoir identifier et distinguer les boiteries**

En cas de boiterie, on observera une difficulté de déplacement ainsi qu'une ligne du dos courbée. Pour un bovin à l'auge, il faut vérifier s'il soulage une patte et/ou si ses aplombs sont en rotation et/ou le dos est courbé.

On distingue deux grands types de boiteries :

- Les boiteries non infectieuses dont le départ est lié à des lésions de la corne (fourbure, bleime, seime, fissures de la ligne blanche), mais qui peuvent évidemment se réinfecter en ulcère de la sole.
- Les boiteries infectieuses (fourchet, mortellaro, limace) qui peuvent être liées à des soucis de qualité de la sole, mais qui constituent des problèmes sanitaires en premier lieu.

### > **Les conséquences pour l'atelier d'engraissement**

Les boiteries engendrent d'importantes pertes économiques. On peut estimer que pour une durée d'engrais-

sement moyenne, la réduction en termes de poids vif est d'environ 31kg carcasses pour les animaux atteints de boiteries sévères et de 8 kg pour les animaux ayant une boiterie légère. La perte économique liée peut atteindre 120 € par bovin.

### > **Les préconisations**

La dangerosité des manipulations limite les interventions et nécessite une contention adaptée. Un parage est souvent indispensable pour soigner les lésions, associé à un traitement antiseptique/antibiotique local. Ces gestes requièrent la présence d'un vétérinaire.

En matière de prévention, un suivi régulier des pattes est important afin d'intervenir le plus précocement possible avant l'installation des symptômes. Le curage régulier, vide sanitaire avant l'arrivée d'un nouveau lot, le suivi du plan d'alimentation et un niveau d'amidon adapté aux différentes phases d'engraissement, un objectif de poids ajusté sont de multiples facteurs qui interagissent.



## Pierre-Louis HEIN

Animateur relation commerciale

“

Originaire de Moselle, je suis ingénieur agronome de formation. Après mes études, j'ai exercé plusieurs fonctions commerciales au sein d'un groupe industriel laitier. Je pratique le handball et d'autres sports collectifs. L'esprit d'équipe, partager les victoires (et les défaites), la solidarité, le respect sont des valeurs importantes dans le sport, mais elles sont tout à fait transmissibles dans la vie ! Je les retrouve à la Coopérative. ”

### > Pour quelles raisons avez-vous choisi de rejoindre le Groupe CAL ?

Je souhaitais revenir dans le domaine de l'agriculture en mettant à profit cette expérience commerciale. Mais ce n'est pas tout ! Trouver une entreprise avec un modèle de gouvernance plus en phase avec mes valeurs était important, j'aime l'idée d'un outil de travail qui appartient aux agriculteurs.

### > Parlez-nous de votre métier, des projets, des objectifs, du quotidien ?

Je suis en charge de l'animation de la relation commerciale céréales.

Cela passe par un accompagnement et une meilleure communication sur la commercialisation des céréales auprès des Adhérents (par exemple, mise à disposition future d'outils pour suivre l'évolution des ventes).

Il s'agit surtout d'aider nos Adhérents à mieux vendre leur récolte en fonction de leur profil et de construire de nouvelles offres commerciales pour répondre à leurs besoins.

### > Quelles seront les priorités mises en place ?

Les Agents Relation Culture ont un rôle essentiel car ce sont eux qui font le lien avec les Adhérents. Leur appui commercial est devenu encore plus important face à la complexité des marchés et des offres.

**L'objectif ?** Leur donner l'ensemble des outils pour qu'il puisse accompagner au mieux chaque Adhérent à mettre en place des stratégies de commercialisation adaptées.

**Autre priorité :** la digitalisation pour simplifier les procédures au quotidien afin de gagner du temps pour des missions à plus forte valeur ajoutée.