



n° 17
Mars 2022

CULTUR' CAL

Le Mag

“

2022, l'année de la transformation



ÉDITO

“ Assurer la pérennité des adhérents sans jamais renoncer à nos fondamentaux ”

La Coopérative doit agir pour accompagner les adhérents dans la gestion du risque et la moisson 2021 témoigne des évolutions nécessaires. La question de la disponibilité et du coût des intrants se pose clairement et il nous appartient d’y répondre.

Dans la continuité de ce qui avait été initié par Jean-Paul MARCHAL dans le cadre du projet Lorraine 2025, nous souhaitons aujourd’hui regagner en compétitivité sur nos métiers de base qui sont l’approvisionnement et la collecte tout en poursuivant le service offert au travers de l’activité agroéquipement qui connaît actuellement une évolution avec la mise en place de la filialisation. Plus largement, elle devra s’adapter aux exigences des constructeurs sur la taille des exploitations, l’organisation managériale et tenir compte des nouvelles technologies. La CAL reste monopolisée sur ce dossier. Nous aurons l’occasion de vous présenter cette évolution lors d’assemblées de sections spécifiques à la filialisation en avril prochain (voir les dates en page 5).

Nous devons fournir un système global allant des outils d’aide à la décision pour permettre la réduction des intrants à l’externalisation de certaines tâches pour gagner en efficacité économique, mais aussi trouver un sens à nos modèles pour assurer la pérennité des adhérents sans jamais renoncer à nos fondamentaux.

La volatilité des marchés nous oblige aujourd’hui à travailler de manière sécuritaire : mesurer le prix de revient pour les agriculteurs nécessite une vraie synergie en amont et en aval, la création du pôle végétal apporte une réponse en ce sens. La partie élevage suivra le même modèle avec la naissance d’un pôle spécifique orienté vers 3 directions principales : l’alimentation, l’accompagnement et la commercialisation.

En matière de RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises), nous avons conscience de l’importance de définir la véritable mission de l’entreprise face aux enjeux actuels. Le renouvellement des générations en fait partie. Nous devons plus que jamais accompagner individuellement les jeunes exploitants dans les 5 premières années de leur installation afin de les aider dans leur projet.

Pierre-Yves SIMONIN
Président de la Coopérative Agricole Lorraine

PARCOURS

Élu Président de la CAL le 20 décembre dernier, Pierre-Yves Simonin succède à Jean-Paul Marchal. Présentation.



> Pouvez-vous nous parler de votre parcours ?

Je possède une formation d’ingénieur mécanique et énergétique. J’ai travaillé durant 8 ans au sein d’EADS, dans le bureau d’études sur le lanceur spatial Ariane 5. En 2006, j’ai fait le choix de changer de cap et de revenir à mes racines en reprenant l’exploitation familiale à Lupcourt*. N’ayant suivi aucun cursus agricole, j’ai dû me former tout en poursuivant mon activité. L’obtention de mon BTS en Acse et mon expérience d’enseignant en agronomie à Toul (2010) constituent de solides bases pour mon travail actuel, mais aussi mon

engagement au sein de la CAL que j’ai rejoint en 2015 après mon élection au poste d’administrateur de ma section.

> Quelle était votre mission ?

Jean-Paul Marchal m’a confié la présidence de la commission céréales. Mon intérêt pour le fonctionnement des marchés m’a fait réfléchir à des idées pour gérer le risque, mais aussi à l’utilité du modèle coopératif.

> Pourquoi ?

Devrais-je répondre, par tradition familiale ? J’appartiens en effet à la 4ème génération de la famille qui s’implique dans la Coopérative. Mon arrière-grand-père y exerçait déjà des responsabilités, mon grand-père et mon père ont été administrateurs. Plus largement, je reste convaincu du modèle coopératif qui conserve tout son sens en 2022. Il est non délocalisable et permet d’assurer la pérennité de nos activités, à la condition de nous adapter aux enjeux actuels tant économiques que climatiques et environnementaux.

* Pierre-Yves Simonin est aujourd’hui à la tête de la Scea Simonin qui compte deux sites d’exploitation : 300 ha à Lupcourt (54) et 200 ha à Bure (55). La structure possède un atelier de 110 mères allaitantes Limousines dont les produits sont valorisés en Label Rouge Blason Prestige, et les grandes cultures d’autre part.



DES CONDITIONS IDÉALES POUR ENCLENCHER LA TRANSFORMATION

L'Agroéquipement enregistre un 1^{er} semestre très favorable, avec des performances supérieures à celles (déjà élevées) de l'an passé. Dans un contexte de transformation avec la future mise en place de la filialisation, le pôle Agroéquipement s'apprête à relever de nouveaux challenges. Explications.

Une situation favorable...

La facturation du 1^{er} semestre 2021/22 affiche une progression de 23% au global avec de prises de commandes supérieures de 26% par rapport à l'an passé. Ce bilan peut sembler paradoxal, car après une année exceptionnelle, nous pouvions penser que cette croissance marquerait le pas. Pourtant, c'est tout le contraire, mais cela s'explique par plusieurs facteurs : la bonne valorisation des productions végétales, la situation des prix du lait et de la viande bien orientés contribuent à ce résultat. Dans le même temps, les problèmes de disponibilités couplées aux

hausse tarifaires ont néanmoins engendré une augmentation des prises de commandes sur la période.

...dans un contexte particulier

Notre partenariat avec John Deere a été source de rumeurs, de désinformation à l'automne dernier, suscitant des inquiétudes auprès de nos adhérents et de nos équipes. Nous avons su tous ensemble, à partir des différentes rencontres nous fédérer sur nos valeurs, notre proximité, notre professionnalisme et dans l'implication de nos élus et opérationnels qui se sont mobilisés en intégrant tous les enjeux internes et externes.

La confiance que vous nous

accordez s'est traduite par les niveaux d'activités mentionnés ci-dessus mais aussi par vos messages de solidarité et d'engagements forts.

Il en est de même pour nos autres partenaires en matériels de manutention, d'accompagnement et pièces qui projettent notre évolution organisationnelle comme un véritable relais de croissance.

C'est un message fort que nous relayons auprès de nos personnels. Il contribue à la poursuite de nos missions.

Les défis pour le second semestre

Dans un contexte de hausse des prix des engrais, des problèmes de disponibilité des matériels et d'évolution du contexte géo politique actuel et l'arrivée de nouvelles équipes sur le terrain, beaucoup de défis nous attendent...

En parallèle, nous abordons la relation avec nos fournisseurs dans des conditions favorables. De quoi être en bonne posture pour accompagner les agriculteurs avec ce nouveau modèle !

TRANSFORMATION DES ACTIVITÉS AGROÉQUIPEMENTS

Dans le cadre de la filialisation des activités agroéquipements (CAL Machinisme, Hennequin, Secop, LAL), des assemblées de sections spécifiques à ce processus se dérouleront aux dates suivantes.

Elles seront suivies d'une Assemblée Générale Extraordinaire qui se tiendra Vendredi 29 Avril 2022 à 14h.

> Des invitations vous parviendront par courrier d'ici fin mars

Section SUD	Mardi 12/04/2022	13h30	88270 DOMPAIRE
Section NORD	Mercredi 13/04/2022	13h30	54380 DIEULOUARD
Section EST	Jeudi 14/04/2022	13h30	54300 JOLIVET
Section CENTRE	Vendredi 15/04/2022	13h30	54170 BAGNEUX



LES CÉRÉALES : POINT GÉNÉRAL

Après avoir affiché des hausses record fin 2021, les cours des céréales demeurent très élevés aujourd'hui avec des marchés de plus en plus volatils. Tour d'horizon des causes multifactorielles pour décrypter le phénomène.

> Les raisons

Les cours historiquement hauts et surtout la volatilité auxquels nous assistons aujourd'hui trouvent leur explication dans de nombreuses incertitudes aussi bien géopolitiques que climatiques qui tendent les marchés.

Avec une situation sanitaire s'améliorant dans de nombreux pays, la forte reprise a engendré une inflation galopante sur les énergies et les matières premières (on pense notamment aux engrais). A contrario, la situation reste encore préoccupante par endroits ce qui peut également impacter les marchés.

La géopolitique est devenue en quelques semaines la principale cause déstabilisatrice des marchés. Les tensions inédites entre la Russie, l'Europe et les Etats-Unis à propos du conflit en Ukraine accentuent la fluctuation des marchés et les incertitudes liées à la suite de ces événements entretiennent le phénomène.

Les stocks très faibles, en orge notamment et le manque de visibilité sur la météo à venir laisse néanmoins entrevoir une poursuite de la hausse des prix en 2022 avec un possible rééquilibrage à la fin de l'année.

Les oléagineux ne sont pas

épargnés non plus : aujourd'hui, le cours du soja dépasse les 15 \$/T, ceci s'explique par la sécheresse en Amérique du Sud et une forte demande concernant l'huile de palme.

> Des solutions innovantes

Nous encourageons l'ensemble de nos adhérents à sécuriser une partie de leurs revenus quel que soit leur mode de commercialisation avec une véritable réflexion sur les coûts de revient de leurs productions.

Pour le prix de campagne, la CAL a renouvelé une offre de prix d'acompte garanti ce qui représente une réelle opportunité pour les adhérents ; avec un apport de trésorerie dès la livraison ET la possibilité d'obtenir une plus-value en cas de hausse des marchés. Cette année, 2 espèces en bénéficient : le blé meunier (210€ prix garanti) et le colza (570€ prix garanti).

Nous assistons également à une forte augmentation des ventes anticipées en prix de marché afin de sécuriser des volumes. Un phénomène qui prend de l'ampleur mais qui doit être réfléchi dans la gestion des risques (qualités, quantités). En ce sens l'option «Trésor+» est également très intéressante pour combiner sécurisation des prix, opportunité de plus-value et surtout limitation des risques !

DES ÉQUIPEMENTS DE PROTECTION INDIVIDUELLE ADAPTÉS (EPI)

Dans le cadre de l'utilisation de produits phytopharmaceutiques, les agriculteurs doivent s'équiper de protections spécifiques afin de se protéger contre les risques directs ou indirects : projections, renversements, mélange... La peau et surtout les mains représentent les principales voies d'exposition. Rappel des essentiels.

> Ce que dit la loi

Pour défendre sa santé et celle de ses salariés, le port d'Équipements de Protection individuelle (EPI) est une obligation. Les articles L 230-2 et 4323-1 du Code du travail exigent des employeurs de prendre les mesures nécessaires pour assurer la sécurité et protéger la santé de ses salariés. A ce titre, ils doivent fournir des EPI adaptés aux risques que les salariés peuvent rencontrer. Il incombe aussi aux employeurs de vérifier la conformité et l'entretien des EPI. (Source : Axe Environnement).

> Quels équipements ?

Les équipements de protection individuelle se présentent sous diverses formes et peuvent se combiner entre eux : gants, lunettes, vêtements de protection, bottes, masques et appareils de protection respiratoire selon les produits utilisés. Les EPI agissent également dans la prévention des expositions accidentelles et évitent des contaminations secondaires comme celles de l'environnement proche. Prenons l'exemple des bottes (protection contre les produits chimiques) dont le lavage empêchera la diffusion des substances nocives dans la maison ou la voiture.

> Bien le choisir

Afin d'être bien protégé et pour bien équiper ses employés, il faut se référer aux préconisations d'utilisation présentes sur les étiquettes des produits utilisés. Notons toutefois que l'arrêté du 4 mai 2017 autorise leur remplacement par des EPI conformes à la norme la plus récente (source : ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation).

La CAL propose des équipements de qualité conformes aux normes en vigueur (mention CE). La gamme étendue de gants, masques, combinaisons, lunettes de protection comprend des modèles qui s'adaptent à chaque morphologie ou manière de travailler.

Pensez aussi à sauvegarder la planète en recyclant les vêtements !



DES DIFFICULTÉS QUI PERSISTERONT EN 2022

Les problèmes d'approvisionnement qui poussent les prix vers le haut, l'envolée des prix du gaz qui provoque des ralentissements de production d'engrais azotés suscitent de nombreuses inquiétudes dans la profession. Quelles sont les solutions pérennes pour anticiper et couvrir les besoins de chacun ?

Des prix qui s'envolent

Les engrais et les intrants agricoles appartiennent à un marché mondial. La Chine fabrique une partie des molécules entrant dans la composition des produits phytosanitaires a baissé sa production en fermant 1200 usines actives dans l'industrie chimique. Pourquoi ? Tout simplement pour afficher une image de pays propre lors des récents jeux olympiques de Pékin. Cette volonté de diminuer son empreinte écologique à laquelle

s'ajoute l'augmentation des prix de l'énergie et des transports de façon générale pèse considérablement sur les difficultés d'approvisionnement en engrais (1/3 des produits commercialisés), en phytosanitaires et en fournitures plastiques (25% d'inflation sur un trimestre). Cette situation inédite conduit les fournisseurs à modifier leurs prix en cours de campagne à cause de cette inflation. La campagne à venir se déroulera dans ce contexte ! Si nous estimons aujourd'hui que l'offre de campagne se situe à un

niveau certes élevé, mais cohérent en termes de prix de produits azotés, il est certain que ces hausses continues marqueront l'ensemble d'une profession. Citons aussi la continuité des contraintes d'assolement liées au climat qui impacte directement la mise à disposition des semences de printemps, ce qui exige une adaptation continue dans ce domaine.

Les mesures nécessaires

Il s'agit pour la CAL de travailler le processus d'anticipation pour limiter les impacts. Pour cela, un travail très en amont avec les centrales d'achats et les équipes terrain se révèle indispensable afin d'effectuer des prévisions le plus pertinentes possible. Ces dernières permettront de prendre des

positions bien en amont des besoins afin d'honorer toutes les commandes. Le partage de nos problématiques et l'obtention d'informations très en amont des exploitations pour des prévisions au plus juste s'avèrent nécessaires pour la réussite de tous. Il implique la construction d'une base de données solide dans laquelle nous connaissons l'évolution de l'exploitation avec le choix des assolements et des besoins, le nombre d'exploitations qui souhaitent utiliser du biocontrôle ou se convertir au bio, ... L'essentiel ? Travailler en transparence pour recevoir l'information en amont. N'oublions pas que l'objectif commun consiste à fournir tous les outils et produits pour conférer de la sérénité aux adhérents et leur assurer un revenu.

HVE, OÙ EN EST-ON ?



La CAL propose à l'ensemble de ses adhérents de se faire certifier HVE depuis septembre 2021.

31 adhérents ont été suivis et conseillés par la CAL. Ils ont obtenu la certification HVE en février 2022.

A ce jour, une cinquantaine d'adhérents entreprennent des démarches avec la CAL, en vue d'une certification.

Faites un premier pas vers la HVE en demandant plus d'informations et une évaluation de votre exploitation auprès de notre chargée de certification HVE, Claire COLLOT

06 33 33 62 80
claire.collot@cal-lorraine.fr



> Morgane BUHR

Ce visage sera bientôt familier aux adhérents du secteur SUD Morgane vient de rejoindre l'équipe des Agents Relation Culture. Vous pouvez d'ores et déjà la contacter !

06 07 15 48 32 · morgane.buhr@cal-lorraine.fr



RÉMUNÉRATION DES ÉLEVEURS : L'OPPORTUNITÉ OFFERTE PAR EGALIM2

Promulgué le 18 octobre 2021 et rebaptisé « loi EGAlim2 », ce texte vise à « protéger la rémunération des agriculteurs » et à renforcer les outils à disposition des fournisseurs dans leurs relations commerciales avec la grande-distribution.

> Ce qui change

Cette loi comporte 4 grands objectifs :

- Protéger la rémunération des agriculteurs
- Renforcer la transparence dans les relations commerciales
- Créer les conditions d'une relation de confiance entre les acteurs
- Revaloriser les produits alimentaires aux yeux des consommateurs



L'objectif premier qui concerne l'amont passe par la consolidation de la contractualisation. En la généralisant en amont, la loi reconnaît les atouts de notre organisation qui permet de sécuriser les débouchés des éleveurs en volume et en durée via l'engagement réciproque entre la CAL et ses adhérents. En 6 ans la part des bovins engagés en filières contractuelles a augmenté de 18% à la CAL, passant ainsi à 38% des bovins totaux abattus dans le cadre d'une filière engageante.

> Où en est-on ?

Applicable depuis début 2022, seules les catégories bovines de race à viande destinées à l'abattage sont concernées pour le moment.

Désormais, certaines modalités du contrat dit « amont » sont rendues obligatoires. Votre engagement à la coopérative permet d'y répondre : signature d'un contrat écrit, engagement de volume et durée minimale de 3 ans sont

précisés dans le règlement intérieur de la coopérative. Par conséquent, vous respectez le nouveau cadre réglementaire grâce à votre adhésion.

Aujourd'hui, la dernière étape de construction du prix en « marche avant » reste à finaliser. Dans ce contexte d'instabilité des marchés et d'une projection aveugle, la précipitation aurait été une erreur. Les indicateurs de références que sont les coûts de production, les prix de marché et les cahiers des charges forment la base de construction du modèle de détermination du prix contractuel encadré par un tunnel.



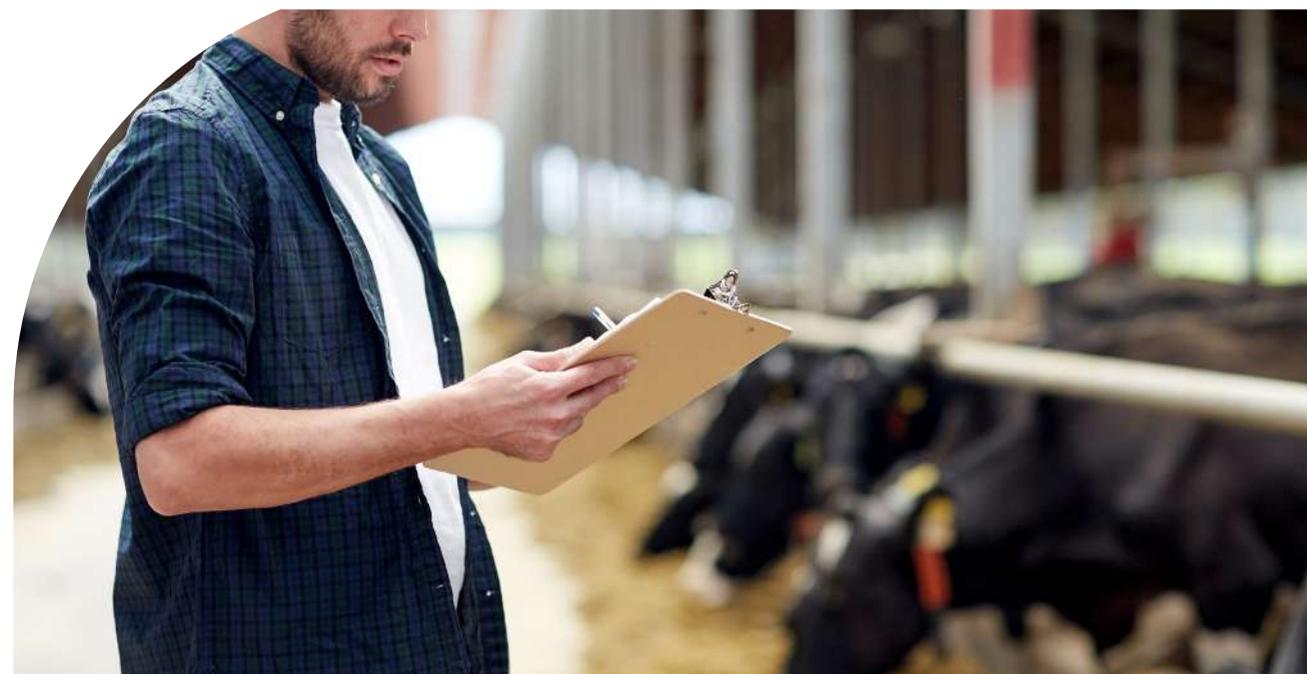
Cependant, nous n'atteindrons l'objectif d'une rémunération au niveau des coûts de production qu'à la condition d'un changement d'état d'esprit chez nos clients sur tous les marchés (GMS, grossistes, RHD).

C'est un objectif qu'il nous faut viser également sur les marchés export.

Bruno COLIN, Président de La Coopération Agricole Filière Bovine.

La prise en compte par la loi des coûts de production est un atout majeur pour la renégociation avec nos acheteurs-abatteurs des contrats déjà en place, et bien sûr pour tous les contrats en construction. Il s'agit d'un outil essentiel de sécurisation pour le revenu des producteurs.

Le texte adopté concerne la part des matières premières agricoles produites par les agriculteurs et vendue par les grandes surfaces. L'enjeu sera ensuite de faire appliquer et respecter le principe de non-négociabilité des coûts de production jusqu'aux points de vente.





Gilles LASSAGNE

Directeur pôle Végétal

“

De formation ingénieur en agriculture, j'ai démarré ma carrière dans le cognac puis réalisé mon service en tant qu'attaché agricole en ambassade. Je suis fils de diplomate, et pour moi rejoindre le modèle coopératif correspondait complètement à mes valeurs et à l'éducation que j'ai reçue.

”

Une coopérative, c'est une organisation dans laquelle il y a des règles : tout le monde possède des parts et peut prendre part aux projets. Chacun peut grandir et se développer, il n'existe pas de différence entre les adhérents, ce principe d'équité me plaît.

> Votre vision de la CAL ?

J'ai travaillé dans 2 coopératives au sein desquelles j'ai exercé pas mal de fonctions : technico-commercial, responsable de région, responsable marketing de la collecte et directeur approvisionnement. Ces expériences me fournissent une vision globale du secteur. Les mettre à profit des adhérents de la CAL constitue un formidable challenge. Nous sommes au service des adhérents et travaillons les projets en concertation avec le conseil d'administration en toute transparence.

> Votre rôle au sein de la CAL ?

Je suis directeur du pôle végétal depuis le mois de décembre dernier. Je partage la vision d'Eric Chrétien concernant l'évolution d'un métier en pleine mutation. Citons en pre-

mier lieu les enjeux environnementaux qui prennent une place de plus importante dans nos décisions. Nous nous attachons à trouver des solutions efficaces, mais beaucoup moins impactantes pour la nature. La certification HVE, la loi EGALIM font partie intégrante de ces prérogatives. Mon poste me permet d'être présent de la collecte à la vente ce qui permet d'avoir une vision globale sur l'ensemble des problématiques.

> Les défis qui vous attendent ?

L'année à venir sera celle des changements à la CAL. Des actions concrètes comme celles de l'organisation des métiers autour du projet Hoverboard au sein des équipes terrain seront mises en place. Pour le moment, il s'agit pour moi de faire le tour des installations afin d'instaurer un process de suivi efficace pour que les agriculteurs puissent réaliser leurs travaux de printemps sur l'ensemble de leurs cultures.