

Rapport d'activité 2023





GROUPE CAL

Sommaire

4

INTRODUCTION

- 04 Vision croisée
- 08 Chiffres clés
- 12 Moments forts
- 15 Gouvernance

20

RSE

- 20 Nos valeurs
- 21 Nos enjeux
- 22 Démarche TERRE
- 24 Méthodologie

27

RAPPORT D'ACTIVITÉ

- 28 Approvisionnement
- 34 Agronomie
- 36 Collecte
- 38 Commercialisation
- 42 Exploitation
- 44 Services
- 48 Digitalisation
- 50 Fuel - SAS LAD
- 52 Élevage
- 54 ManutOne
- 58 Mecavista

62

INDICATEURS

- 62 Indicateurs financiers
- 64 Indicateurs extra-financiers

66

SECTEURS CAL

- 66 Secteurs CAL



Rapport d'activité

2022 - 2023

La raison d'être du Groupe CAL a été réaffirmée en 2023, dans le cadre de la structuration de sa démarche RSE. Elle guidera la stratégie et les actions de la Coopérative et de ses filiales sur les années à venir :

« Valoriser les productions agricoles de nos territoires en utilisant la force et la résilience du collectif, tout en assurant l'accompagnement économique, responsable et durable des différents modèles d'exploitation de nos agriculteurs. »

Nos missions : Fédérer, Accompagner, Valoriser

Vision croisée

SEMONS LA **CONFIANCE**, RÉCOLTONS LA **VALEUR**

Pierre-Yves SIMONIN, vous êtes Président depuis près de 2 ans, quelle est votre « patte » dans la transformation du Groupe CAL ?

La société change, la tectonique de la géopolitique modifie les anciens équilibres, l'agriculture se transforme, les pratiques agricoles doivent évoluer, mais les résultats d'exploitation de nos fermes ne doivent pas en pâtir. Facile à dire, plus complexe à mettre en œuvre, dans un environnement où les risques se démultiplient (géopolitique, climatique, sanitaire, financier, énergétique, réglementaire, ...). Il est donc essentiel de rester en alerte, d'anticiper les évolutions à venir, de remettre en cause nos croyances, de nous réinventer, à tous les niveaux et sur tous les sujets.

Avec le Conseil et Pierre-Antoine FERRU, notre Directeur Général, que j'ai embauché il y a près de 2 ans pour transformer la CAL, en semant la confiance pour récolter la valeur, nous avançons donc en symbiose pour sécuriser, structurer, transformer, et dynamiser le Groupe ; dans un cadre de référence RSE dont nous avons défini les contours avec la commission RSE pour en faire des opportunités dans la transformation de notre Coopérative.

D'ores et déjà : filialisation et nouvelles marques en Agroéquipement, sur des territoires élargis, travaux stratégiques

pour continuer d'assurer à nos éleveurs des prix rémunérateurs & des débouchés en filières pour leurs animaux, internalisation de la commercialisation du grain, nouveaux débouchés GES & bas carbone pour nos grains en vendant pour faire produire, nouvelles politiques commerciales Appros, nouvelle politique Services, nouveaux outils digitaux ... ce ne sont pas les projets qui manquent, sous la houlette du DG et de son CODIR, pour transformer notre Groupe selon la feuille de route définie par le Conseil.

Nous avançons donc en symbiose pour sécuriser, structurer, transformer, et dynamiser le Groupe.

Pierre-Yves SIMONIN

Pierre-Yves SIMONIN, Pierre-Antoine FERRU, vous formez le binôme Président & DG du GROUPE CAL : pouvez-vous nous dire un mot sur la Gouvernance ?

Pierre-Yves SIMONIN : Avec le Conseil, nous avons travaillé en début d'année un parcours de l'Administrateur : Administrateur stagiaire, parcours d'intégration, binôme ancien + jeune, formations, rôle dans les sections et animation territoriale, rencontre avec les jeunes installés du secteur,

charte de l'Administrateur, renouvellement des Administrateurs ... Nous ne sommes que de passage, comme dans nos fermes, et nous sommes un lien entre la génération d'avant et la génération d'après, au service de notre Coopérative, pour être plus fort ensemble sur notre territoire.

Pierre-Antoine FERRU : Il me semble très important de rappeler que la CAL appartient à ses associés coopérateurs, que la Coopérative est LEUR outil pour être plus fort ensemble, et que nous devons donc co-construire avec nos adhérents nos nouvelles offres pour répondre à leurs besoins, en proximité dans leur cour de ferme, en s'adressant à tous les segments de nos adhérents, et notamment aux jeunes installés, pour qu'ils s'approprient l'outil de leurs parents & grands-parents. Que les jeunes agriculteurs, et les autres, nous rejoignent pour venir construire l'avenir ensemble, à leur service, pour leur permettre un avenir durable, rentable, pérenne et sécurisant.



6.

Julien GROSSE, vous êtes jeune, membre du Bureau, et Président de la commission RSE ; pouvez-vous nous dire en quoi consiste la Responsabilité Sociétale des Entreprises à la CAL et l'intérêt d'une telle démarche ?

Plus qu'une démarche stratégique, c'est un projet d'entreprise d'améliorations continues, fédérateur et créateur de valeur, pour encadrer nos ambitions Métiers de manière durable et sage, structurante et raisonnée, novatrice et différenciante.

Les indicateurs que nous allons définir pour donner du sens à ce projet seront donc des leviers de performance, précurseurs de valeur durable, pour travailler au quotidien un modèle de transitions à impacts positifs, avec de la méthode et du bon sens. En complément de ce que pourrez déjà lire dans ce rapport concernant le démarrage de notre démarche TERRE, nous allons donc, avec la commission RSE, continuer nos travaux pour faire vivre ce projet d'entreprise car, dès demain, toutes nos parties prenantes (partenaires bancaires, fournisseurs, clients ...) exigeront un rapport de performances extra financières, et donc des évaluations de ces améliorations.

Ce seront des prérequis d'accès à la ressource financière, aux débouchés, au développement, ... alors autant en faire des opportunités pour bien et mieux travailler ensemble !

Travailler au quotidien un modèle de transitions à impacts positifs, avec de la méthode et du bon sens

Julien GROSSE

Pierre-Antoine FERRU, pourquoi avoir également tant insisté sur la mise en œuvre d'un pôle HSE (Hygiène, Sécurité, Environnement) au sein du Groupe CAL ?

En tant que Directeur Général du Groupe, ma première obligation est la sécurité du Personnel, quel que soit le Métier ou le lieu de travail, et la sécurité de toutes les personnes pouvant venir sur l'un de nos sites. Personne ne doit venir travailler à la CAL sans être certain que tous les moyens ont été mis en œuvre pour assurer la sécurité des biens et des personnes, dans le strict respect des lois et procédures en vigueur. Avec l'aval du Conseil d'Administration, nous avons donc créé un pôle Investissements, Travaux, et HSE, sous la direction de Didier LEMARQUIS, pour travailler de concert tous ces sujets, ainsi qu'une commission d'investissements stratégiques, pour prioriser les nombreux investissements à réaliser et imaginer notre outil industriel à 2030, multi activités, aux normes de conformités requises. Bien entendu, les sujets HSE donnent du corps et du sens au projet RSE car ils viennent conforter notre marque employeur.

Ludovic BROCARD, vous êtes membre du Bureau et Président de MECAVISTA & de MANUTONE, filiales Agroéquipement détenues à 100% par la CAL ; quelles sont vos ambitions pour ces 2 filiales ?

Concernant MECAVISTA : Fruit de 60 ans d'histoire, de savoir-faire et de savoir-être au service des agriculteurs, l'agroéquipement est un socle de notre Coopérative. Leader régional de notre marché, nous nous sommes repositionnés cette année, en partenariat avec AGCO, sur la marque premium FENDT

et la marque VALTRA, avec de grandes ambitions territoriales, de nouvelles bases, et une nouvelle dynamique, dans un environnement mouvant, lui aussi en pleine transformation. Nous avons également des partenariats avec des marques leader telles que HORSCH, McHALE, KUHN et autres SAMSON, PICHON, ROLLAND, KVERNELAND. MECAVISTA propose ainsi à ses clients tous les matériels nécessaires et utiles dans leur travail quotidien, ainsi que toute l'expertise requise pour l'utilisation, la maintenance, et la fourniture de pièces de rechange.

Concernant ManutOne : Outre l'activité de manutention agricole avec JCB, nous avons repris l'activité Travaux Publics & industrie JCB depuis le 1^{er} janvier 2023 sur une grande région triangulaire allant de Reims à Strasbourg puis Dijon. Un nouveau vaisseau amiral, aux normes JCB, est en cours de construction à Ville-en-Vermois (54) ; il sera livré fin 2024, pour permettre le triplement de nos activités d'ici 4 ans, avec notamment une nouvelle gamme JCB fonctionnant avec de nouvelles énergies vertes (électricité & hydrogène), une stratégie de services de grande qualité, et l'embauche d'une quarantaine de personnes, avec un gros accent mis sur le SAV et la satisfaction Client.



7.

NOS

Chiffres clés

Le résumé de nos chiffres de l'année 2022 - 2023.



Groupe : 

360 M€

de chiffre d'affaires

364 

Collaborateurs

2 500 Adhérents

À LA COOPÉRATIVE AGRICOLE LORRAINE

Élevage : 

34 M€

de chiffre d'affaires

8  Collaborateurs

24 000 Bovins

LA COLLECTE TOTALE DE LA RÉCOLTE 2022 S'ÉTABLIT À

376 000 T
Végétal

Effectif végétal :

122 

36 Silos
CAL

2 Plateformes
appro 

Dépôts
fuel **3**

9496 m³  
Fuel vendu

Agroéquipement :

89 M€

ManutOne
par le GROUPE CAL


Mecavista
par le GROUPE CAL

de chiffre d'affaires

185 
Collaborateurs

18 Bases
Dans
toute la
région

Nombre de matériels vendus :

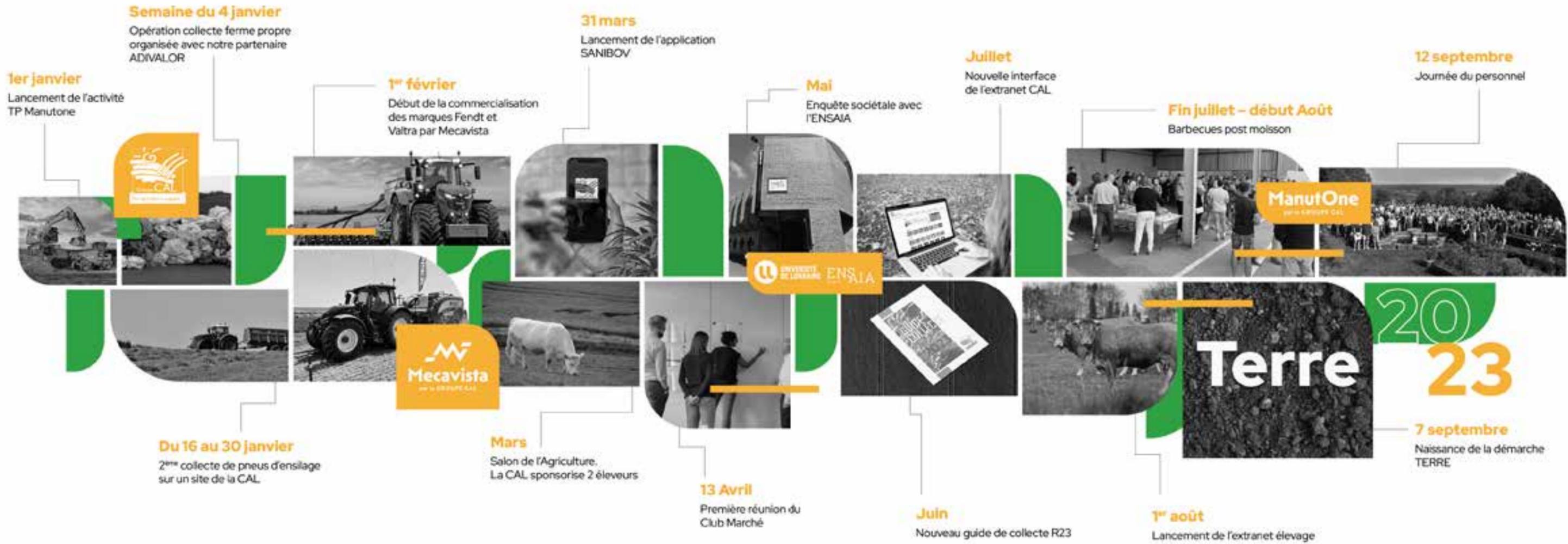
1396  



NOS

Moments forts

Semons la **confiance**, récoltons la **valeur**.



Nos métiers



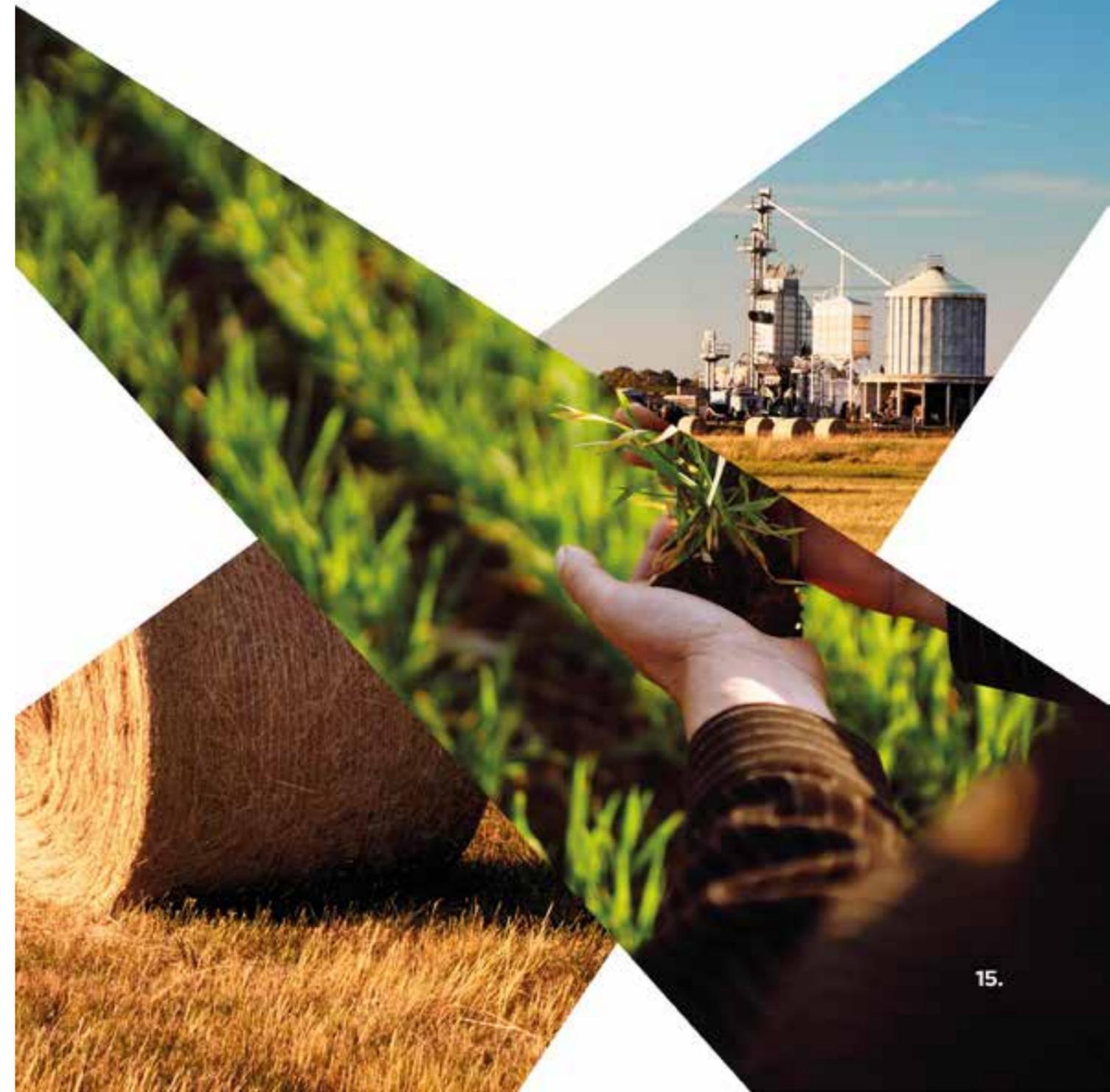
- **Approvisionnement** : Ventes d'agro fournitures : semences, engrais, produits de protection des plantes, aliments du bétail.
- **Céréales** : Collecte, stockage, travail et valorisation du grain.
- **Services** : Packs services, réglementaire, agronomique, HVE, méthanisation...
- **Élevage** : Achats et ventes de bovins, productions sous signes de qualité, actions spécifiques jeunes agriculteurs, aides au développement, encadrement technique, porteur de projets, plan sanitaire d'élevage.

- **SAS Lorraine Agricole Distribution** : Distribution de fuel.
- **Zéliker** : Matériaux de construction et distribution de fuel.
- **Mecavista** : Vente et réparation de matériels agricoles, services, expertise, agriculture de précision.
- **ManutOne** : Vente et réparation de matériels de maintenance agricole et BTP JCB
- **Certif'Agri Lorraine** : Contrôle de pulvérisateurs

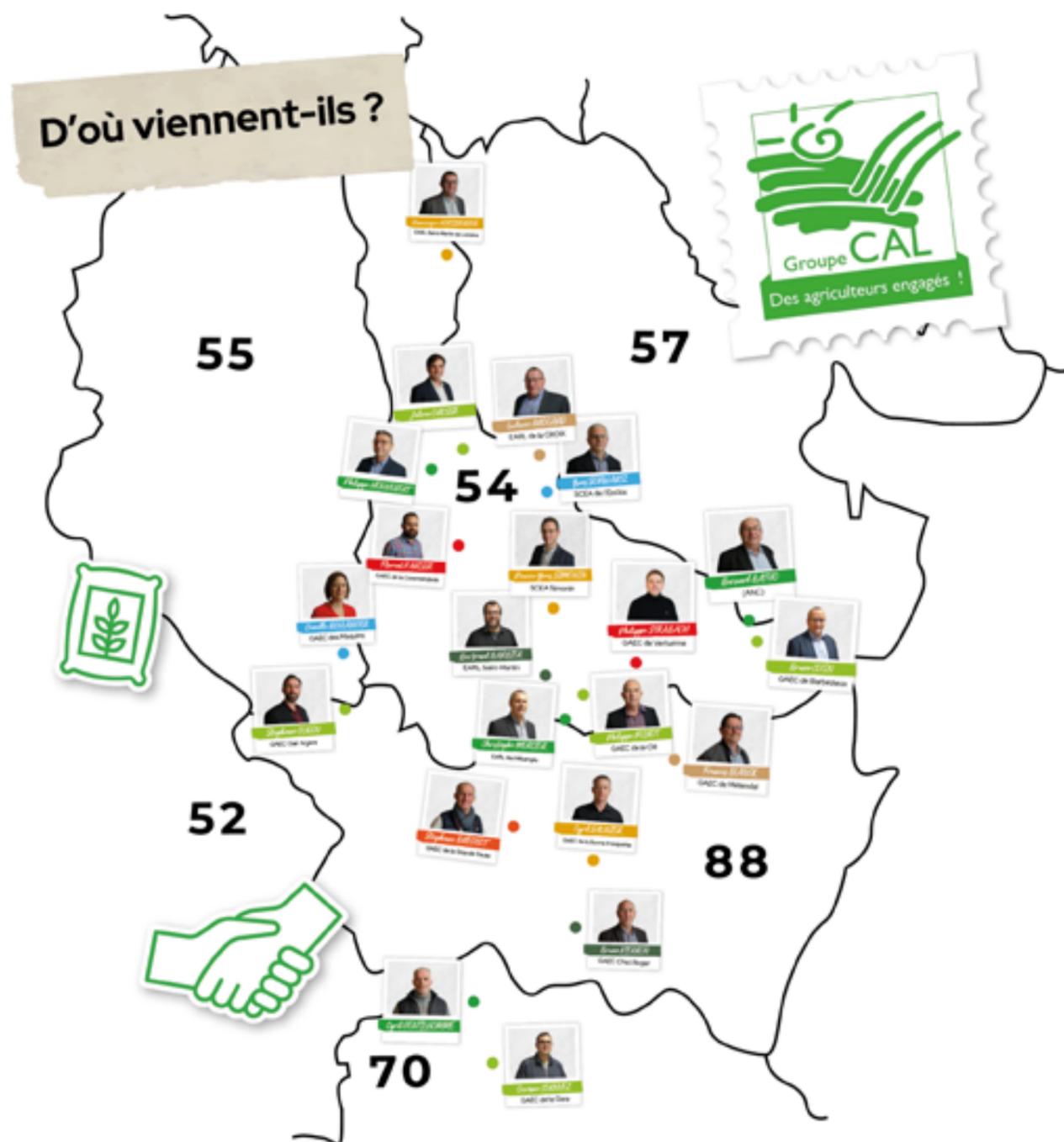
Gouvernance

Fondée par et pour les agriculteurs, l'organisation de la gouvernance repose sur le principe démocratique : **un homme = une voix.**

Grâce à ses agriculteurs, la Coopérative Agricole Lorraine est au cœur du développement économique et social de son territoire.



NOTRE Conseil d'administration



Présidé par Pierre-Yves SIMONIN, le Conseil d'administration est composé de 21 membres, tous agricultrices et agriculteurs et qui sont élus tous les quatre ans. Son rôle est de définir, valider et contrôler les orientations stratégiques du Groupe CAL.



NOS MEMBRES DU

Codir



Le codir, ou comité de direction, réunit les principaux cadres de la direction dont le rôle est de développer la stratégie d'entreprise et de mettre en application les décisions stratégiques prises par le conseil d'administration. Il a pour mission de relayer efficacement l'information à ses collaborateurs.



Comité de pilotage

Il s'agit d'une équipe transversale composée d'opérationnels qui veille au bon déroulement d'un projet : avancée des travaux, définition et atteinte des objectifs, respect des délais, de la qualité et des coûts financiers...

Commissions

Elles sont composées d'administrateurs et d'opérationnels qui se réunissent plusieurs fois chaque année pour déterminer les objectifs et plans d'actions. Il en existe 8 au sein du Groupe CAL :

- 1• Céréales
- 2• Adhérents
- 3• Appro
- 4• Support
- 5• Élevage
- 6• Diversification & énergie
- 7• Communication & RSE
- 8• Investissements stratégiques.



Nos valeurs

La **PROXIMITÉ** se matérialise par la présence, au quotidien, des équipes de la CAL dans les cours de ferme pour répondre aux besoins des adhérents et nourrir une relation de confiance qui est chère à tous. Cette proximité permet également le développement d'un sentiment d'appartenance fort et un esprit d'équipe : la Coopérative appartient à ses adhérents, elle est le prolongement de leurs exploitations.

Qu'elle soit opérationnelle, économique, agronomique ou HSE, la **PERFORMANCE** est au centre des préoccupations de la Coopérative qui souhaite faciliter la vie de ses adhérents et leur apporter de la valeur ajoutée : valoriser les productions avec de nouveaux débouchés, optimiser les prix d'achat approvisionnement et autres produits, assurer la rentabilité et la trésorerie, investir dans des outils industriels productifs et aux normes de sécurité...

La **CONFIANCE** est la base de toute relation durable. Elle ne se prend pas. Elle s'acquiert et se construit.

Les adhérents font confiance à leur Coopérative et il est donc primordial de leur apporter le meilleur, dans le respect des engagements, avec la qualité de service requise, en toute transparence.

Face aux nombreux enjeux sociétaux, économiques et environnementaux, nos organisations ont aujourd'hui le devoir d'agir et d'assumer leur **RESPONSABILITÉ** envers leurs collaborateurs, partenaires et clients/adhérents, mais également, vis-à-vis de la société et de l'environnement. La démarche RSE que le groupe structure actuellement va servir de référence pour encadrer nos activités et notre développement.

Récoltons la valeur

Nos enjeux

« **TERRE** » est le nom de la démarche RSE du Groupe CAL.

La terre est le symbole de la transmission générationnelle de nos agriculteurs : celle qu'ils reçoivent de leurs aïeux et qu'ils transmettent à la génération suivante.

Elle devient le symbole de la volonté du Groupe de contribuer aux enjeux du développement durable.

Cette démarche va se construire et évoluer au fil du temps avec comme objectif de répondre aux enjeux sociétaux, environnementaux et économiques de notre société : participer à l'amélioration de la qualité de la terre de nos agriculteurs et assurer la pérennité de leurs exploitations, limiter notre impact environnemental, garder nos talents et en attirer de nouveaux, ...

Elle se structure autour de 5 piliers qui regroupent les enjeux prioritaires du Groupe, et visent à répondre aux dix-sept Objectifs de Développement Durable établis par les États membres des Nations unies et qui sont rassemblés dans l'Agenda 2030.



La démarche **Terre**

RSE = Redonner du **Sens** à l'Entreprise



Méthodologie

Pour déterminer les enjeux prioritaires du Groupe, nous avons suivi une méthodologie en 3 temps :

Diagnostic de départ

Nous avons travaillé en collaboration avec la Coopération Agricole et avons interrogé les responsables de la coopérative ayant une vision globale sur l'ensemble des activités (végétal, élevage, agroéquipement) afin de collecter les informations nécessaires en balayant les différents piliers de la RSE et les 7 questions centrales de l'ISO 26000.

Cet exercice a permis d'amorcer la priorisation des enjeux de la Coopérative et les actions à envisager.

Consultation des parties prenantes

En parallèle, la commission RSE a identifié et listé les parties prenantes de la Coopérative (toute personne ou entité pouvant affecter/influencer ou être affectées/influencées par les activités de l'entreprise) et en a ressorti celles à interroger en premier lieu (parties prenantes prioritaires) : nos collaborateurs et adhérents.

Ceux-ci ont reçu un questionnaire en ligne qui a ensuite été dépouillé pour mettre en exergue les enjeux prioritaires de chaque catégorie.

Enfin, environ 5% des répondants ont été vus en entretien physique pour approfondir sur ces enjeux.



Construction de la matrice de matérialité

Pour construire cette matrice, nous avons croisé notre vision interne de l'importance des enjeux RSE sur la performance de l'entreprise avec les attentes de nos parties prenantes prioritaires issues de l'étape précédente sur la base de la pondération ci-dessous :

- Diagnostic RSE interne > **pondération 50%**
- Consultation collaborateurs > **pondération 25%**
- Consultation adhérents > **pondération 25%**

Ces résultats ont été reportés dans notre matrice :



Celle-ci nous a permis de cartographier ces enjeux et de déterminer ceux qui apparaissent comme étant prioritaires pour le Groupe et qui feront l'objet d'un plan d'actions dans les mois à venir.



PARLONS DE

Nos activités

Revenons ensemble sur l'année 2023 de nos différents pôles : végétal, approvisionnement, élevage et agroéquipement.



Approvisionnement

La campagne 2022-2023 a été rythmée par **le conflit entre l'Ukraine et la Russie, entraînant une volatilité jamais égalée sur les matières premières, et impactant l'ensemble des approvisionnements.** Cette situation a entraîné une tension importante sur les prix ainsi que sur les volumes disponibles pour chaque produit.

L'équipe approvisionnement s'est étoffée et est aujourd'hui composée d'**une responsable approvisionnement, d'une chef de produit semences et agrofournitures et de 2 assistantes dédiées.** Celle-ci a notamment travaillé activement au référencement de nouvelles gammes de biosolutions.

Depuis juillet 2022, il a été décidé de centraliser l'ensemble des livraisons des commandes morte-saison depuis la plateforme de SEVEAL située à Ludres (54).



Les chiffres.

CA Approvisionnement 2022 - 2023

65 M€

Fertilisation :

Sur le marché des engrais, la hausse du prix du gaz à une valeur jamais égalée depuis plus de 10 ans a entraîné une fermeture progressive des usines de production, réduisant la capacité européenne de production des engrais. A son point culminant, la capacité européenne de production était réduite de **67% en Ammoniaque, 71% en urée, 52% en nitrates et 62% en solution azotée.**

Début 2023, la chute du prix du gaz suite aux importantes importations de gaz liquide européennes et à l'hiver doux a permis la remise en route des usines en début d'année et la chute du prix des engrais. Si les usines ont finalement redémarré au premier trimestre, le retard de production accumulé de plus de 4 mois pour la majorité d'entre elles a entraîné un fractionnement des offres sur le marché, encore présent sur la campagne 2024.

A la Coopérative, **la volatilité du marché des engrais a entraîné une substitution des formes d'engrais azotés passant des**

formes ammoniacales et nitriques vers les formes uréiques qui ont été mises sur le marché via le prix de campagne.

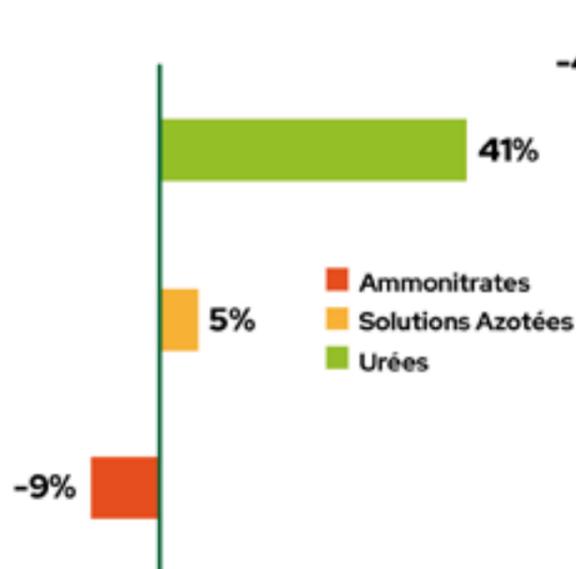
La longue période de basses eaux enregistrée durant toute la campagne 2022 a généré la réduction du fret maritime au profit du transport routier entraînant par moments une tension sur les livraisons d'engrais.

Toutefois, l'importante variation des prix a entraîné un recul de la consommation des engrais à base de phosphore et de potasse, le recul le plus important étant enregistré sur les engrais ternaires.

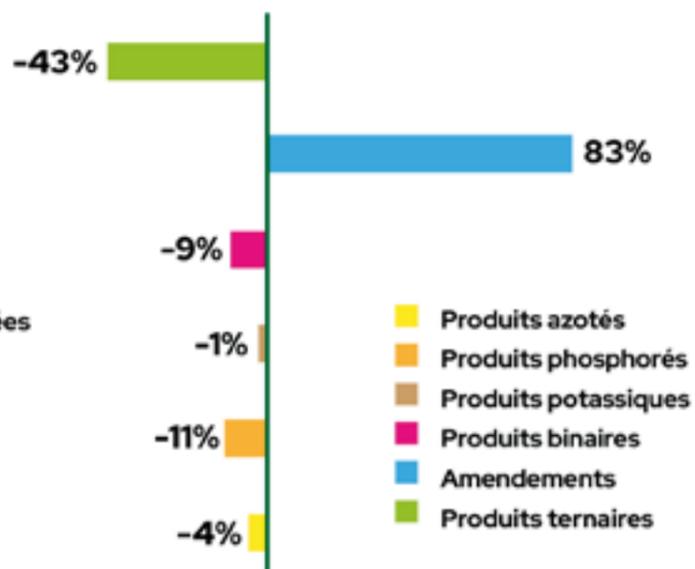
Cette année est également marquée par la forte reprise de la consommation des amendements, notamment ceux issus de la sidérurgie.



Evolution de la consommation des différentes formes d'azotes à la Coopérative Agricole Lorraine
Base 100 : Consommation 2022



Evolution des ventes d'engrais
Base 100 : Ventes 2021-2022



Tonnage Engrais 2022 - 2023 : 57 000 T dont 15 000 d'amendements
soit + 35%

Produits de santé végétale :

L'activité des produits de santé végétale a quant à elle été chahutée par la politique anti-covid 19 de la Chine qui a entraîné une forte diminution de la capacité de production des

matières actives et de leurs co-formulants. Ainsi, de nombreuses solutions ont été difficilement accessibles sur le marché.

CA PSV 2022-2023 : 11.2 M€
soit + 13%

Semences Colza :

En chute libre depuis 2017, les ventes de semences de colza sont à la hausse en 2022 pour ré-atteindre le niveau de 2017. Les ventes ont ainsi progressé de 39% en 1 an à la CAL (contre + 15% en France). Cette culture reste en effet une tête d'assolement

précieuse et le progrès génétique réalisé sur les semences permet désormais de sécuriser davantage les rendements notamment vis-à-vis des menaces extérieures (froid sortie hiver, insectes).

Semences Céréales :

Les semis 2022 auront été marqués par une nette baisse des ventes de semences certifiées, en faveur de la graine de ferme. Au vu des hausses tarifaires des semences certifiées, le CA reste néanmoins en légère progression sur ce marché pour atteindre les 4 M €.

Cette perte de volumes constatée demande une réelle prise en main de ce dossier et une nouvelle politique davantage incitative sera mise en place pour les semis 2023. La Coopérative se doit de jouer un rôle sur ce marché en permettant aux agriculteurs d'accéder aux innovations et progrès génétiques, à des coûts maîtrisés.



Semences Maïs :

Pour la 3ème année consécutive en France, le marché semences de Maïs a été à la baisse (-8% en volume). Cette campagne aura également été marquée par de fortes augmentations tarifaires des semences, principalement liées à :

- Des conditions climatiques très chaudes lors de l'été 2022, ce qui a impacté les qualités et quantités des semences multipliées par les fournisseurs > moins de doses/ha, hausse des coûts à la dose.

- Des inflations diverses (électricité, palettes, sacs, consommables, inflation en général...).

Dans ce marché compliqué, les ventes de la CAL sont néanmoins restées stables pour les semis 2023. **Le CA progresse pour atteindre 2.7 M €.**

Nous noterons aussi que les re-semis ont été nombreux lors du printemps 2023 car les conditions climatiques compliquées (pluies, froid) n'ont pas permis des implantations rapides du maïs. Les dégâts d'oiseaux notamment, ont été nombreux.



Semences Tournesol :

Après plusieurs années de progression des surfaces en tournesol, **la tendance s'est inversée pour les semis 2023 à la CAL avec une baisse des ventes de 10% par rapport à 2022.**

Le fort développement de cette culture avait été accéléré lors du printemps 2022 avec des cours du tournesol qui incitaient à installer cette culture.

Là aussi, les difficultés d'implantation du printemps 2023 auront eu des conséquences : semis tardifs dans des conditions non optimales, dégâts d'oiseaux et d'insectes...

Ces différents éléments ainsi que le redéveloppement du colza n'ont pas été en la faveur du maintien des surfaces de tournesol.



Equipement rural :

Marché en perte de vitesse et fortement concurrencé, **le bilan 22/23 est clôturé à 0.8 M € de chiffre d'affaires.** L'ambition de la CAL est de développer expertise et

connaissance produits afin de proposer et fournir aux agriculteurs des produits performants et de dernières technologies (recyclés par exemple).

Alimentation animale :

La campagne 22/23 sera probablement une année de transition avec notre partenaire Lorial, qui se restructure. **Le CA se voit déjà en progression, pour finir à 10.6 M€.** Les nouvelles équipes Lorial et CAL ont

pour missions et objectifs de développer les échanges et le partage d'informations, afin de mieux comprendre et répondre aux attentes et besoins de nos agriculteurs.



Agronomie

Les agronomes du groupe continuent leurs travaux pour soutenir l'innovation en matière de **conduite des systèmes de culture, de gestion des ressources naturelles (eau, sol, biodiversité..), de fonctionnement des exploitations agricoles et de gestion des territoires**. Pour la CAL, l'agronomie est un maillon essentiel pour l'avenir du métier.

La situation climatique à l'automne 2022 a permis de réaliser des semis dans de bonnes conditions, et donc d'observer de belles levées. L'hiver a été doux et la sortie d'hiver très humide. Les sols sont restés compactés et n'ont pu se structurer suite à l'absence de gel durant la période hivernale.

Les pluies conséquentes d'avril ont augmenté le risque maladie notamment en début de cycle. Cela a déclenché un traitement dès le T1 pour contrôler la septoriose. Pour autant,

le potentiel sortie hiver est élevé. En mai le retour au sec a compromis le rendement des cultures d'hiver et les levées des cultures de printemps.

Celles-ci ont également souffert des dégâts d'oiseaux, et d'un faible enracinement. La moisson a finalement été rapide et décevante essentiellement dans les sols profonds. Les cultures de printemps ont quant à elles bénéficiées des pluies de l'été et ont bien récupérées au moment du remplissage des épis et des têtes.

Les travaux de l'agronomie cette année ont représenté **6292 parcelles** dont **50% pour le choix variétal** et pour la première année **10% sur les essais grandes bandes en biosolution et biocontrôle**.

Collecte

Concernant la collecte, la moisson d'été n'avait jamais été aussi précoce et rapide. Si nous avons eu quelques bonnes surprises en cultures d'hiver, avec une année record pour le colza, la récolte a néanmoins été très hétérogène et plutôt moyenne avec des rendements de blé relativement faible à 61 qtx/ha (contre une moyenne olympique à 65 qtx/ha). Ce sont notamment les cultures de printemps qui ont le plus souffert de la sécheresse exceptionnelle de l'année (-8 qtx pour l'orge, -4 qtx/ha pour le tournesol et -22 qtx/ha pour le maïs), signe d'un vrai dérèglement climatique auquel nous serons probablement confronté régulièrement.

La collecte totale de la récolte 2022 s'établit ainsi à 376 000 T en baisse par rapport à 2021 (385 000 T), sous l'effet de la collecte maïs grain.

Côté commercialisation, si les récoltes étaient historiquement commercialisées au prix de campagne, le développement et le déploiement d'offres en prix de marché correspondent à une réelle attente des agriculteurs dans un contexte de forte volatilité des marchés.



Récolte hétérogène et plutôt moyenne



LA COLLECTE TOTALE DE LA RÉCOLTE 2022 S'ÉTABLIT À

376 000 T

Commercialisation des céréales

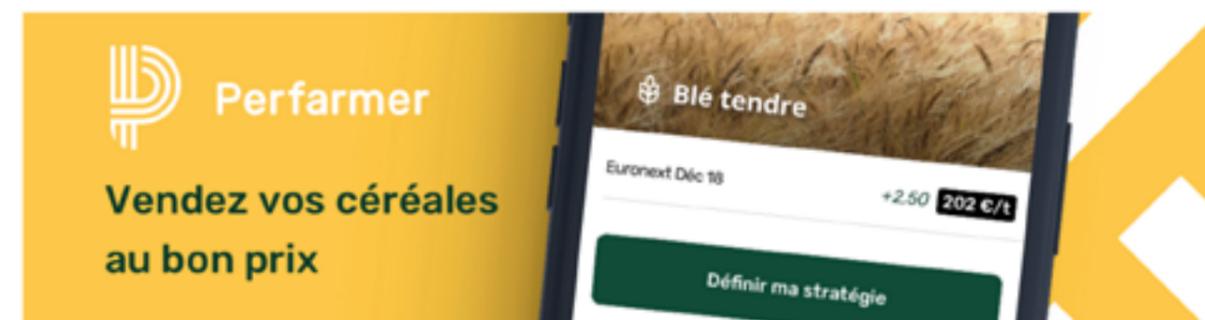
Le fait majeur de la campagne 22-23 est bien entendu la reprise en main de la commercialisation du grain au sein de la Coopérative (qui avait été confiée à TERIALIS depuis 2012 ans). Depuis le 1er juillet 2022, la totalité de la collecte R22 céréales & oléo-protéagineux auprès des adhérents de la CAL a été mise en marché en interne. **La CAL gère donc dorénavant toute la chaîne de commercialisation du grain**, de l'exécution à la facturation des contrats avec nos clients, sans omettre le recouvrement.



Perfarmer :

En juillet 2022, les équipes de la CAL ont développé une nouvelle bourse aux céréales en ligne : **PERFARMER**. Ce nouvel outil, simple, agile, et efficace, permet désormais aux adhérents de vendre tout ou partie de leurs récoltes en ligne par un simple clic ; ce nouvel outil, performant, a été téléchargé par

la quasi-totalité des adhérents en un temps record. **Avec Perfarmer les adhérents ont leur commercialisation en poche : « la coop dans la poche ! »**. Et bientôt d'autres achats en ligne seront proposés avec Perfarmer...



Mais aussi :

Pour suivre au quotidien l'avancée de la commercialisation, la Coopérative s'est dotée du logiciel Wprip et de l'outil de traitement de données et de reporting MyReport. **Ainsi, la Direction Générale, la Direction Financière et le Contrôle de Gestion ont un accès en direct à la position commerciale, pour suivre, contrôler et jouer leur rôle**, chacun dans son pouvoir respectif.

Votre Coopérative a volontairement adhéré à la Charte de Bonnes Pratiques de Gestion du Risque Prix sous l'égide de La Coopération Agricole ; cette adhésion a induit un audit extérieur, pendant 2 jours, par 2 réviseurs indépendants, experts du marché à terme, aux fins de valider le strict respect des 15 engagements de cette Charte. L'ensemble des administrateurs du Conseil d'Administration & des opérationnels qui forment la Commission Céréales (créée à la

sortie de l'été 2022) ont également tous suivi la formation obligatoire pour valider cette Charte et le respect des 15 engagements.

Pour l'avancée de la commercialisation des céréales et oléagineux, l'équipe Commercialisation respecte un Cadre de Gestion qui a également été réfléchi, défini, et rédigé à l'automne 2022, puis validé par le Conseil d'Administration.

Début Octobre 2023, la CAL a passé avec succès cet audit, gage de sécurité des pratiques, pour nos adhérents, nos partenaires bancaires, FranceAgriMer, les commissaires aux comptes, et l'ensemble de nos partenaires.





Franck LOSCHI, Directeur du commerce des Grains est membre du « Club de la Charte Coopération agricole ». Il est également membre de la « Commission Céréales de la Coopération Agricole », membre du Bureau d'Agro-Paris-Bourse et Président du Congrès des Grains de Nancy-Dijon.

Une réunion d'informations sur les marchés a été organisée en avril dernier et a regroupé 95 adhérents. **Aujourd'hui, plus d'une cinquantaine d'adhérents reçoivent mensuellement l'Info-Marché rédigé par le service Commerce des Grains.**

Débouchés des céréales :

La ré-internalisation de la commercialisation des grains donne un nouvel élan au développement des filières et permet, grâce à nos compétences internes, de répondre à l'objectif de toujours mieux vendre pour faire produire. Ainsi, nous nous adaptons au contexte actuel où la durabilité devient indispensable pour répondre aux cahiers des charges des clients, et aux exigences sociétales ; la mise en place de notre démarche TERRE y contribue pleinement.

commercialiser des Colzas bas-carbone (GES Réel) au cours de la récolte 21 et encore la première lors de la récolte 22 pour la commercialisation des tournesols bas carbone.

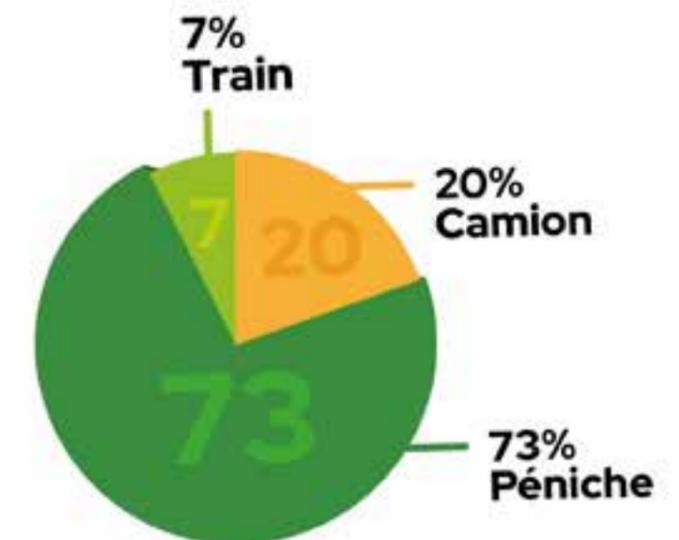
Pour la récolte 2023, ce sont aussi désormais les blés bas carbone que nous travaillons en vue de leur commercialisation. Ainsi, nous encourageons l'ensemble de nos adhérents à rentrer dans cette démarche de production, qui pourrait devenir rapidement un passage obligé en vue de la valorisation de grains produits avec moins d'émissions de GES.

En étroite collaboration avec la Société Grafite by Invivo, **le Groupe CAL a été la première coopérative en France à**

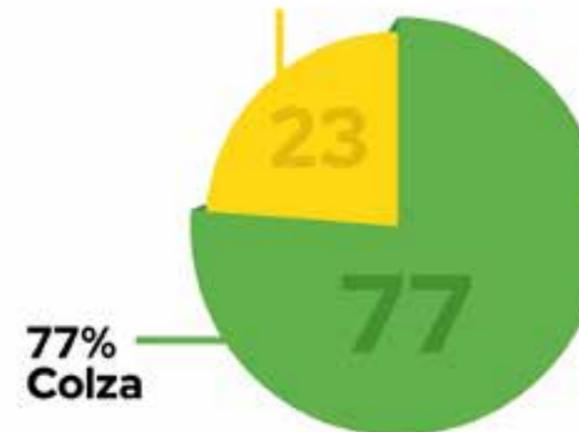
La démarche Colza Bas Carbone vise à diminuer les émissions de Gaz à Effet de Serre (GES) et à stocker plus de carbone dans les sols. La graine cultivée selon ces principes et collectée par la Coopérative est principalement valorisée par la filière biocarburant. **En plus de rémunérer les producteurs selon le prix de base du colza, cette dernière verse une prime calculée individuellement à partir du bilan carbone du colza.**

Les chiffres.

Transport



Tournesol



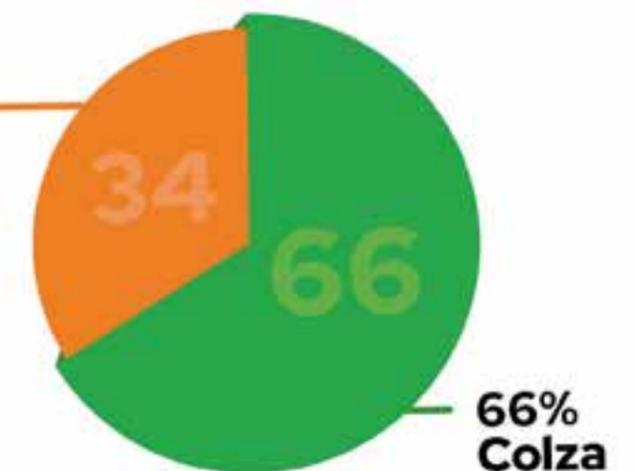
GES Réel

Gaz à effet de serre

Blé

ENR

Énergies renouvelables



Exploitation

Maintenance, gestion, développement et logistique des sites CAL.



Exploitation :

Sur la campagne 2022-2023, un audit des principaux sites a été effectué par un organisme extérieur agréé Kalies afin de vérifier leur conformité aux différentes réglementations en vigueur sur nos installations.

A suivi un audit des investissements à réaliser pour que les outils soient pleinement fonctionnels. Des travaux ont déjà été engagés comme par exemple la mise en place de clôtures autour des sites pour les sécuriser.

Au niveau de l'organisation des ressources humaines, **cinq animateurs collecte appro ont été nommés et le territoire de la CAL a été reparti en 5 zones pour amener de la**

Collecte des déchets :

Cette année encore, **deux campagnes de collecte de déchets plastiques, bidons, bâches, ficelles ont été réalisées avec succès.**

proximité et uniformiser les pratiques sur les différentes zones.

En terme de logistique, la centralisation de l'activité a permis d'optimiser la gestion des camions en améliorant le chargement et les contre voyages afin que les véhicules roulent au maximum à plein (aussi bien en céréales qu'en approvisionnement). En parallèle, une définition des besoins et un audit du matériel roulant vont permettre de renouveler le parc en adaptant les outils :

> achat d'un plateau pour transporter les big bags d'engrais, expérimentation de la livraison de semences avec des camions munis de chariot embarqué, ...

Une collecte de pneus usagés a également été organisée sur le secteur de Gerbeviller avec Ensivalor et en collaboration avec la communauté de communes C3M.



Services

Fin 2022, la Coopérative annonçait, lors des assemblées de section, le lancement de **3 premiers packs services**. Dans les mois qui ont suivis, une forte dynamique s'est mise en place en faveur de ces offres et la Coopérative compte désormais à son catalogue pas moins de 6 offres de services adaptées aux besoins de ses adhérents.

Offre « Pack Réglementaire » :

Les experts réglementaires de la CAL, Mathilde, Bertrand et Guillaume, ont introduit le Pack Réglementaire, centré sur les préoccupations liées au secteur végétal, auprès des adhérents.

Ce pack permet de mettre à jour tous les documents réglementaires des exploitations,

allant de l'enregistrement au rangement du local phyto et à la réalisation du PPF. **Cette offre a connu un vif succès avec près de 300 adhérents ayant bénéficié de ce service sur les 6 premiers mois**, témoignant ainsi d'un accompagnement de qualité

Offre « Pack Agri-précis » :

Le Pack Agri-précis vise, quant à lui, à faciliter l'adoption de l'agriculture de précision. Proposé à un tarif compétitif, il offre un service de télédétection et d'analyses de sol. L'offre évoluera en 2024 pour intégrer OAD, un

outil de mesure et d'expertise agronomique, garantissant des gains notables en production et en revenus. **Sur les 6 mois du lancement, 200 adhérents ont adopté cette offre.**



PACK AGRI PRÉCIS
VOTRE EXPERTISE AGRONOMIQUE SUR MESURE

- ANALYSES EN CHAMPS**
FERTILISATION DE FOND = analyses de sol
PILOTAGE DE L'AZOTE = reliquats azotés
PILOTAGE DE L'ASSIMILATION DE L'AZOTE = analyses de séves
- ANALYSES TECHNOLOGIQUES**
PILOTAGE DE L'AZOTE = Conseils par télédétection
PILOTAGE FONGICIDE = Déclenchement au stade optimum

Agri-précis est une solution intégrée qui allie des outils modernes et une expertise sur mesure, offrant aux agriculteurs une stratégie agronomique durable pour garantir la qualité de la récolte et maximiser l'efficacité des intrants.

EXPERTISE AGRONOMIQUE
ANALYSE DE SOL, BILAN AZOTE, ANALYSE DE SÈVES

BAD
PILOTAGE AZOTE PAR SATELLITE
FONGICIDE DÉCLICHÉMENT TRAITEMENT

ALLIER RENDEMENT & QUALITÉ

Pour toute demande, contactez Guillaume 06 75 18 69 31

Retrouvez nous sur nos réseaux !

PACK RÉGLEMENTAIRE
DES EXPERTS À VOTRE SERVICE

OPTEZ POUR LA SÉRÉNITÉ

- ENREGISTREMENTS PHYTO
- PPF, PLAN D'ÉPANDAGE
- ANALYSES DE SOLS
- RANGEMENT DU LOCAL PHYTO
- CONTRÔLE TECHNIQUE PULVÉRISATEURS
- RAPPEL DES TRAVAUX AUTORISÉS/INTERDITS
- PRÉPARATION AUX CONTRÔLES

LES ATOUTS

- ✓ TOUT EST CÉRÉ POUR VOUS
- ✓ RESPECT TOTAL DE LA RÉGLEMENTATION LIÉE AUX PRODUITS PHYTOPHARMACEUTIQUES ET À LA ZONE VULNÉRABLE
- ✓ SÉRÉNITÉ GARANTIE

Offre « Pack Call'ecte » :

Le marché des céréales est en perpétuelle évolution, avec des variations parfois surprenantes. C'est pour guider les adhérents dans cette complexité que le club « Call'ecte » a été créé. Ses membres bénéficient d'informations quotidiennes sur

les tendances du marché et des éléments géopolitiques influents. **Avec 20 membres actifs, ce club s'adresse aux agriculteurs qui s'intéressent à la volatilité des cours, leur fournissant des données complètes, claires et concises.**

Offre « Coup de pouce colza » :

Cette offre a été lancée en juin dernier pour répondre aux besoins des agriculteurs sur la culture du colza. Elle combine semences de colza et engrais de fond avec une échéance

de paiement à la moisson. **Avec plus de 6 800 ha couverts, cette offre a rencontré un vif succès et sera reconduite.**

Expertise HVE :

Le spécialiste dédié aux certifications HVE de la CAL a assidûment visité les fermes cette année pour fournir accompagnement et audits. Sa mission principale est d'aider les adhérents à obtenir la certification HVE. Ses efforts ont porté leurs fruits :

en 2023, 40 exploitations supplémentaires ont obtenu cette certification. **Depuis l'introduction du label en 2021, le nombre total d'exploitations certifiées HVE s'élève à 130, soulignant l'impact positif et l'importance de cette démarche.**

Offre Méthanisation :

Pour les adhérents possédant une unité de méthanisation, **la Coopérative a introduit une offre d'accompagnement complet, englobant tant les aspects agronomiques que réglementaires de la structure.**

Régis, l'expert en méthanisation, propose une gamme de services variés, allant de l'optimisation d'assolement, à l'analyse BMP, en passant par la valorisation du digestat et de la ration alimentaire.



La digitalisation

Au service des adhérents, la CAL s'appuie sur les outils numériques pour **assurer la réussite de sa transformation et offrir de nouvelles perspectives à la Coopérative.**



Transition numérique :

Au cours de l'exercice 2022-2023, la CAL a engagé une transformation numérique d'envergure pour moderniser les opérations et répondre au mieux aux besoins des adhérents. Cette transition vers le numérique

visait à améliorer l'efficacité des processus, renforcer la sécurité des données, et **optimiser la communication avec les agriculteurs partenaires et les parties prenantes.**



De nouveaux outils :

L'un des piliers majeurs de cette transformation a été le déploiement réussi de Perfarmer, la nouvelle plateforme de bourse aux céréales, en août 2022 (voir p.39).

Un autre élément clé de la transformation numérique est l'outil de gestion des relations clients, qui va permettre de simplifier le processus de prise de commandes.

Les Agents Relations Cultures pourront désormais passer leurs commandes directement via leurs tablettes, remplaçant ainsi les documents papier et évitant les doubles saisies, ce qui renforcera l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement.

La digitalisation jouera un rôle central au sein de la Coopérative, permettant de rester compétitifs, réactifs et connectés dans un environnement en constante évolution. Elle représente un élément clé de l'engagement de la CAL envers l'innovation et la performance, visant à soutenir ses adhérents dans un secteur agricole en perpétuelle évolution.



PÔLE VÉGÉTAL

Fuel

Aucun incident pétrolier majeur n'a eu d'impact significatif sur le volume des ventes de l'année.

Malgré les grèves de l'automne 2022 qui auraient pu faire baisser le fuel disponible, **la SAS LAD a réussi à maintenir un approvisionnement constant, sans rupture pour les clients.**

L'évolution :

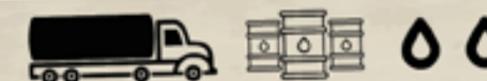
Depuis la centralisation de l'activité fuel, la SAS LAD a vu son fonctionnement fortement évoluer. Une fois les équipes mises en place, l'accent a été mis sur l'optimisation des tarifs. La grille tarifaire a été revue et des tranches quantitatives ont été instaurées. **Les tarifs sont mis à jour quotidiennement pour être au plus près du marché par rapport aux stocks disponibles.**

Ce fut ensuite le tour de la communication :

- en interne avec la mise en place d'outils pour optimiser les échanges avec les chauffeurs pendant leurs livraisons,

- en externe avec un nouveau centre d'appel avec numéro unique, un mail dédié, des supports à distribuer aux futurs clients potentiels et un site internet à venir.

Les secteurs ont disparu pour laisser place à une optimisation des déplacements de tournées en fonction des commandes. La flotte de camions est en cours de renouvellement.



Et demain ?

Afin de récupérer des parts de marché, les équipes SAS LAD vont s'étoffer de nouveaux chauffeurs.

Un nouveau marché devrait s'ouvrir avec la distribution d'AdBlue sur les sites. La digitalisation devrait également s'immiscer dans le fonctionnement du service avec la prise de commande par voie informatique

et une réflexion autour de la mise en place d'informatique embarquée dans les camions.

Enfin, dans le cadre de notre démarche RSE, le service fuel souhaite privilégier un système de transport respectueux de l'environnement avec **la formation des chauffeurs à l'éco-conduite et l'introduction du HVO (gasoil non fossile) en remplacement du gasoil.**



2022 / 2023

9 496 m³

Dans un marché national en baisse de 12%

PÔLE ÉLEVAGE

Élevage

L'année 2022 aura été marquée par des prix jamais atteints en France et en Europe, mais face à un indice IPAMPA lui aussi record, s'est également ajoutée une sécheresse estivale précoce.

L'inflation a atteint + 13% pour l'alimentation et la viande bovine. Et pourtant, la consommation de bœuf n'a pas baissé...



Filière bovine : l'année des contrastes

Ce contexte s'est traduit par des revenus plutôt stables pour la plupart des systèmes d'élevage unique. A l'inverse, les polyculteurs-éleveurs bovins seraient sur une année record !

Malgré tout, la décapitalisation s'accélère encore avec 190 000 têtes perdues en un an et près de 840 000 en 6 ans. Alors qu'elle avait permis le maintien de la production de viande ces dernières années, 2022 est marquée par une chute de 5% sur les abattages sous l'effet d'un fort recul des mâles et des réformes laitières. A cela s'ajoute un allègement des carcasses lié à l'inflation des intrants.

Sur 2023, le scénario est plus fragile avec des marchés européens bien plus bas ; en France le manque de disponibilité a permis de maintenir des niveaux de prix élevé sur le premier semestre. **En parallèle, heureusement, les intrants baissent avec un IPAMPA à -3%. A mi-parcours la production française de viande bovine affiche -3%, très marquée par la perte de production du bétail laitier à -9% de JB et -6% de réformes.**

La demande de viande bovine semble solide a contrario d'autres origines animales, surtout pour le haché, ce qui devrait augmenter les importations, faute de disponibilité sur notre territoire.

La contractualisation, un outil de sécurisation

L'exercice, rythmé par les difficultés climatiques, enregistre une baisse de -2% (après +7% l'an passé) sous la pression d'un marché peu dynamique à l'abattage sur les derniers mois. Le bon niveau de remise en place de l'année précédente a permis une hausse de collecte des JB, mais des volumes importants se retrouvent décalés de plusieurs mois ... sur l'exercice suivant.

C'est, actuellement, plus de 38% des bovins finis collectés qui sont engagés en filières contractualisées.

La Coopérative est la seule à proposer des filières sécurisées et à valeur ajoutée sur toutes les catégories bovines. Cette stratégie construite depuis plusieurs années

répond à la demande de la filière, de la production à la transformation. Cette année est la concrétisation de nouvelles démarches valorisantes avec des vaches certifiées HVE, le développement soutenu du Label Rouge Salers ou encore le lancement d'Opti'Pacte. Un engagement collectif porté au quotidien par une équipe dynamique et proche des éleveurs-adhérents.



ManutOne

par le GROUPE CAL

Déjà leader de son marché sur la manutention agricole, **ManutOne s'est vu confié début janvier 2023, la commercialisation de la gamme JCB TP et Industrie.**

Cette confiance du constructeur s'est également matérialisée par l'extension du secteur d'intervention agricole de ManutOne qui va désormais jusqu'en Alsace (voir carte p.56).

2 nouvelles bases ont ainsi vu le jour : la première à Reims (51) et la seconde près de Strasbourg, à Wolfisheim (67) en parallèle de la construction de la base mère qui devrait se terminer fin 2024 à Ville-en-Vermois (54).



13M€



Soit une progression de près de :

20%

par rapport à n-1



Objectif 2024 :

x2

De **8** à **29**
collaborateurs

2 équipes dédiées

1 agri

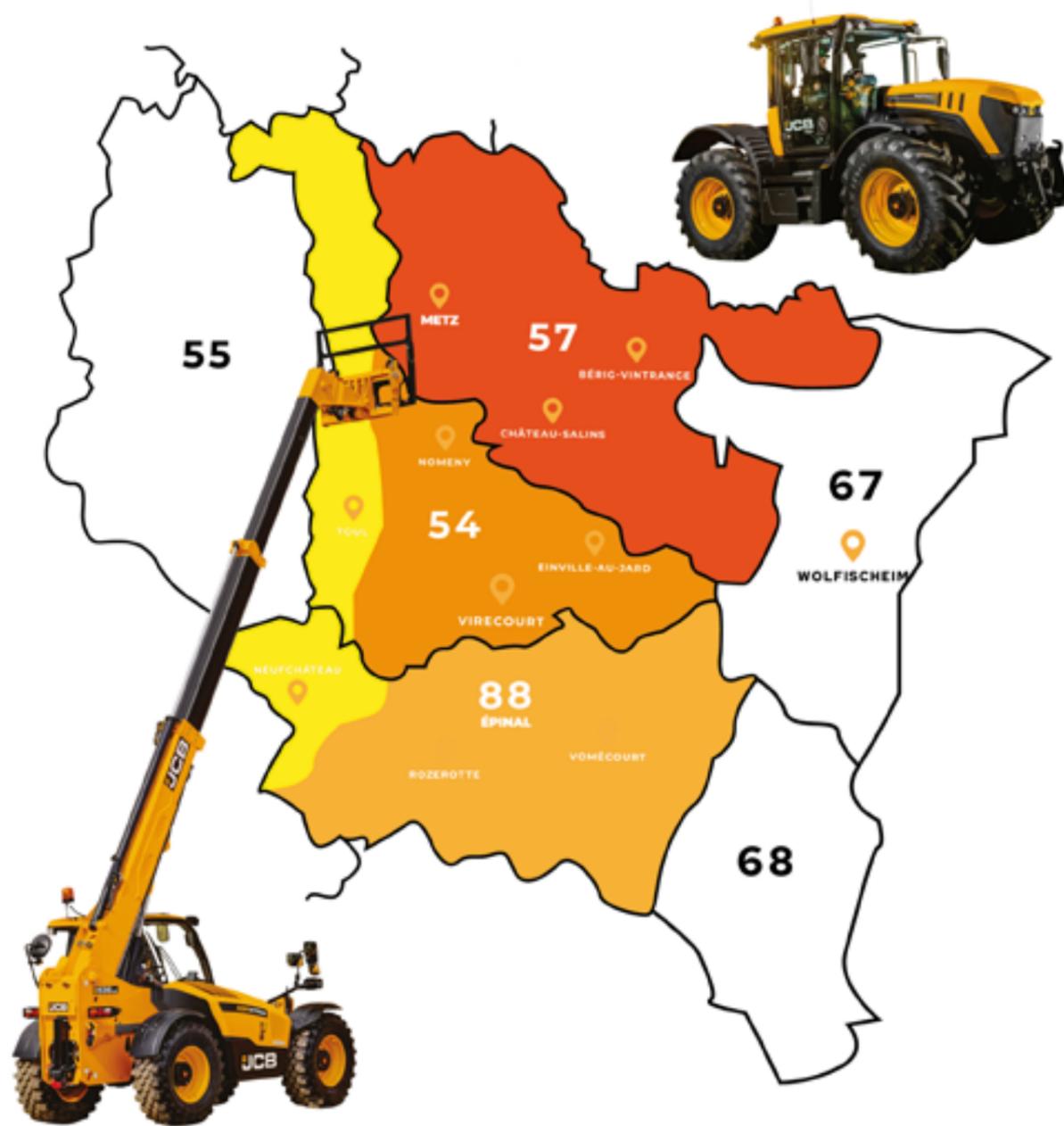


1 TTP

+ de **2500**
Parc client

Agri.

30 % de parts de marché **AGRI**



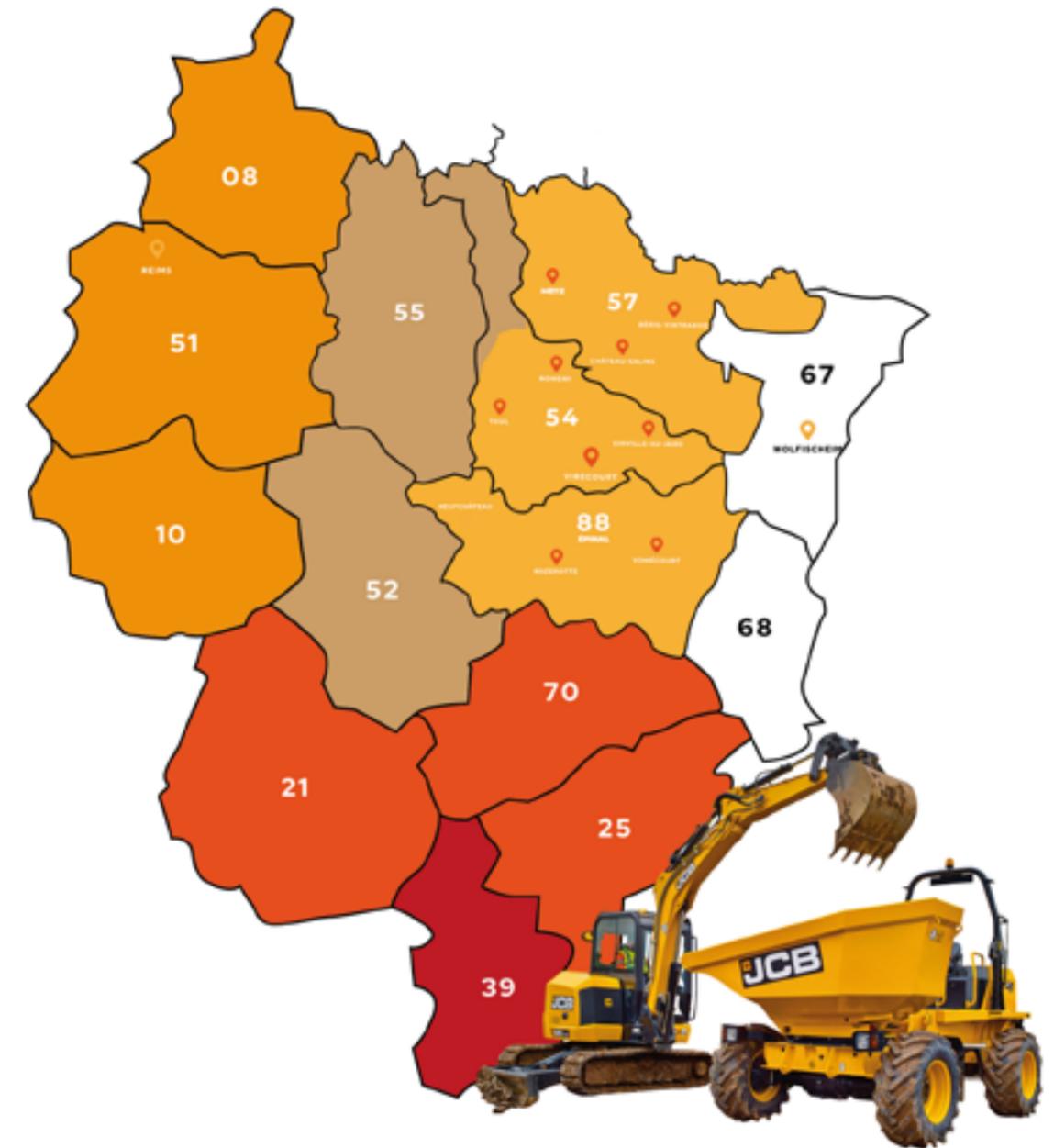
Malgré un marché chahuté par la hausse des taux, ManutOne a réussi à maintenir sa part de marché et même à augmenter son chiffre d'affaires malgré une légère baisse des quantités vendues.

Cela s'explique notamment par une bonne valorisation des produits et la possibilité nouvelle de présenter aux clients un produit phare du constructeur JCB, le Fastrac.

Celui-ci complète en effet parfaitement l'offre en apportant une réponse différenciée aux transports et travaux spécifiques.

Btp.

Objectif : 10 % de **PDM BTP**



Avec un chiffre d'affaires de 200 000 €, l'activité TP marque un bon début sur ces 6 premiers mois de lancement.

Le marché s'annonce très porteur et dynamique grâce à la part importante du « zéro émission » chez notre constructeur JCB : en plus de la gamme 100% électrique E-Tech, source d'alimentation aujourd'hui exigée par les acteurs du secteur, la marque est la première à avoir développé un moteur à combustion interne alimenté à l'hydrogène pour ses machines.

Ce nouveau carburant apportera demain une autonomie et des performances en tous points comparables à celle de son équivalent diesel, le tout sans émission de CO₂.



Le 1er février 2023, une page s'est tournée pour Mecavista. En effet, après plus de 25 ans d'exclusivité à une marque, le monde agricole a assisté à une redistribution des cartes dans l'agroéquipement local. Ainsi, **Mecavista est désormais distributeur des marques Fendt et Valtra sur un secteur historique élargi à l'ensemble de la Lorraine, au nord de la Haute-Saône, l'Alsace Bossue et à l'est de la Haute-Marne.**

Les deux premiers trimestres 2023 ont marqué une période de transition avec de forts impacts sur l'organisation de l'entreprise.

Équipes commerciales :

Création de 2 équipes commerciales distinctes, Fendt et Valtra, ayant chacune leurs propres marques de matériels d'accompagnement.

Embauche et formation des collaborateurs :

Notre réorganisation a entraîné des départs générant un manque de ressources. Les équipes en place se sont unies pour absorber aussi bien que possible le surcroît de travail.

La marque de confiance d'une grande majorité de nos équipes et des agriculteurs a été source de motivation pour relever les défis annoncés.

Nous vous partageons nos premiers succès :

Recrutement de personnels qualifiés
Programme de formation intense et inédit



75,9 M€



45 M€

Matériels neufs



12 M€

occasions



14,6 M€

pièces



3,7 M€

de main d'oeuvre



Et demain ?

L'implantation géographique va être étendue avec l'installation prochaine, en conservant le maillage existant, de **deux nouvelles bases** : **une première dans le Nord Meusien à Etain (1er trimestre 2025) et une seconde à Harol (Janvier 2024), pour couvrir l'Est Vosgien.** Dans l'attente, nous proposons des solutions de SAV itinérantes sur ces secteurs.

Les équipes services Mecavista vont continuer de se former aux nouvelles technologies, **tout en assurant la maintenance et la réparation des matériels vendus préalablement.**



Le groupe AGCO travaille sur des modèles de tracteur 100% électrique en adéquation avec notre recherche de solution pour limiter nos émissions de carbone. Fendt a d'ailleurs présenté son modèle Fendt e100 à Agritechnica en novembre 2023.

Encore merci à nos clients et à nos collaborateurs de nous avoir fait confiance dans le démarrage de cette nouvelle aventure !

220 

Tracteurs
vendus

37 

Embauches

3 600

Heures de
formation



sur nos nouveaux produits

Indicateurs financiers

Cet exercice a été exceptionnel à plus d'un titre puisque toutes les activités ont été touchées par des événements marquants :

- sortie de l'union de commercialisation du grain et réinternalisation de la commercialisation des céréales au sein de la coopérative au cours de l'été 2022
- des marchés hyper inflationnistes, aussi bien sur les céréales (impact de la guerre en Ukraine sur la R22) que sur les intrants
- changement de marques chez Mecavista qui commercialise dorénavant les marques Fendt et Valtra
- l'intégration de la branche 'JCB TP' chez ManutOne et arrivée d'un directeur opérationnel pour accompagner la société dans son développement.

Ces changements stratégiques majeurs ont un impact sur les comptes sociaux et consolidés ainsi que sur le niveau de marge.

Le Groupe a décidé de considérer comme exceptionnelles les charges issues de la sortie de l'union de commercialisation Terialis, ce qui a dégradé le résultat net du Groupe (-13 M€), tout en maintenant un niveau d'Ebitda normé de 7,5 M€ en 2023.

Les ratios financiers du Groupe sont bons puisque l'effet de levier s'élève à 4 (dettes financières / Ebitda, soit la capacité pour le Groupe à honorer les dettes financières grâce à son activité).

Le niveau de capitaux propres permet au Groupe d'avoir un niveau d'autonomie financière qui dépasse les 50%.

Groupe CAL 
360 M€
de chiffre d'affaires

Ebitda 
7,55 M€

111 M€ 
Fonds propres

 **60 M€**
Immo nettes

65 M€
Stocks nets

Ratio d'endettement
30% 

4 Effet de levier

Indicateurs extra-financiers

Gouvernance

Nombre d'administrateurs	»	21
Part de femmes administrateurs	»	4,8%
Membres du CODIR	»	11
Part de femmes CODIR	»	23%
Formation RSE des administrateurs	»	70%
Formation RSE des membres du CODIR	»	85%

Implication des adhérents

Nombre d'exploitations représentées aux AS.....	»	232
Nombre de connexions moyennes mensuelles sur l'extranet	»	336

Effectif - Dialogue social

Nombre de salariés	»	364
Part de femmes dans le Groupe	»	23%
Nombre d'alternants.....	»	29
Années d'ancienneté moyenne.....	»	13
Nombre d'accords collectifs	»	13

Santé et Sécurité au travail

Nombre d'accidents de travail sans arrêt dans l'année	»	13
Nombre d'accidents de travail avec arrêt dans l'année	»	8

Formation

Part de salariés ayant reçu une formation dans l'année	»	37%
Nombre de promotions internes	»	15

Pérennité des exploitations et renouvellement des générations

Nombre de JA accompagnés	»	52
Part des JA engagés à 80% ou plus.....	»	86%
Nombre d'adhérents HVE	»	130
Nombre d'adhérents ayant souscrit à un pack service	»	540

Ancrage local

Montant investi dans les outils industriels	»	4,86 M€
Nombre de sites sur le territoire	»	58
Participation forum emploi - salon de l'emploi	»	5
Intégrations	»	120
Abonnés LinkedIn	»	2080
Abonnés Facebook	»	3680

Technologie

Stations météo installées	»	380
Nombre d'utilisateurs de Perfarmer	»	933
Nombre d'ha suivis par satellites	»	18 992 ha
Céréales sous suivi de température en direct	»	15 000 T

Gestion des déchets

Emballages et plastiques agri collectés et recyclés (ADIVALOR) .	»	1200 T
Quantité de pneus collectés et recyclés (ENSIVALOR)	»	450 T

Environnement et biodiversité

Surface de panneaux photovoltaïques commandée	»	2500 m ²
Végétalisation prévue sur sites en construction.....	»	1500 m ²
Consommation de carburant	»	773 000 L
Tonnage transporté par rails	»	26 847 T

Utilisation des ressources

Citernes de récupération d'eau prévues	»	100 m ³
Consommation moyenne mensuelle d'un atelier agroéquipement	»	200 m ³

Innovations agronomiques

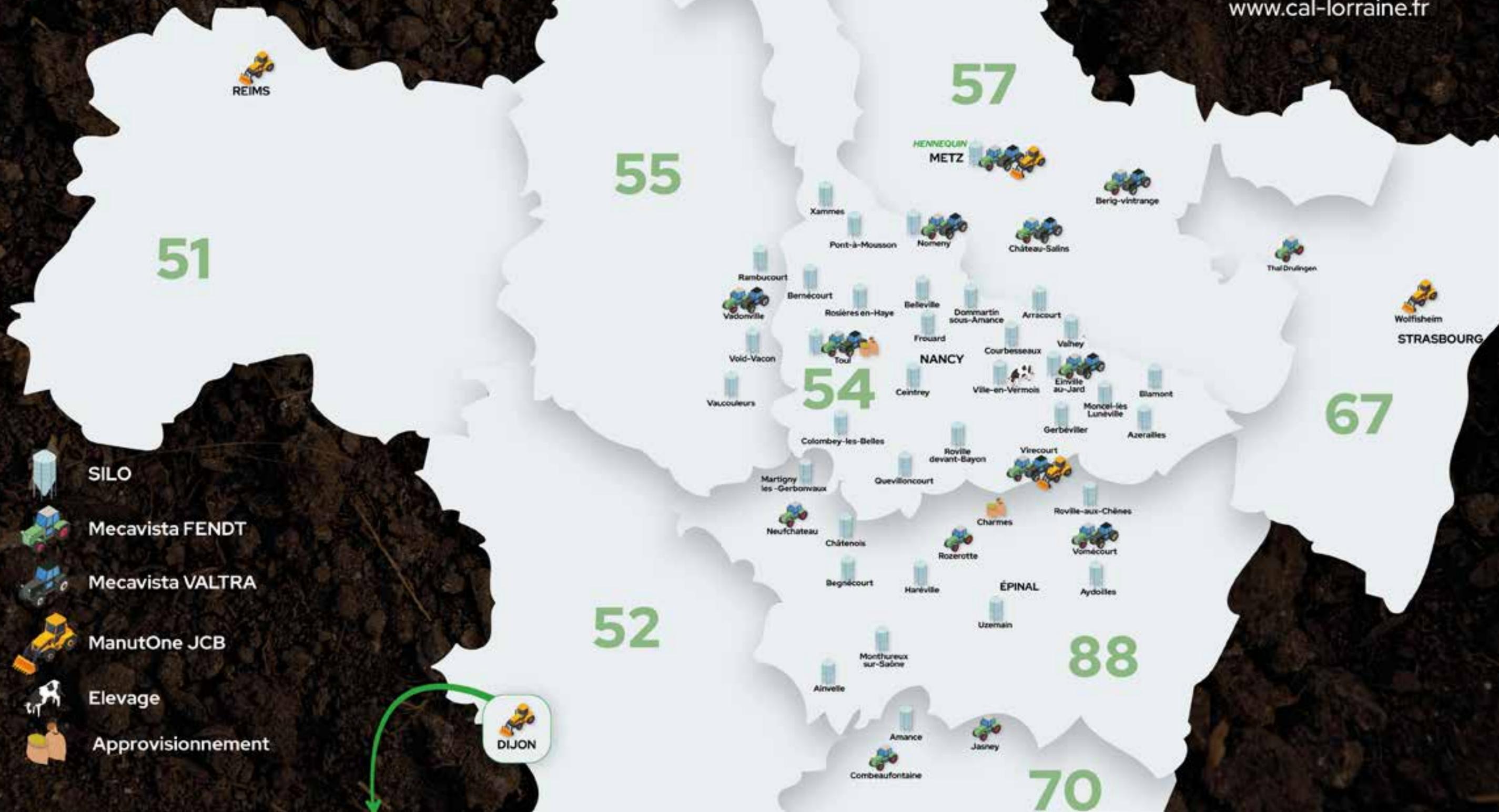
Nombre de parcelles d'essais	»	6292
Part de parcelles en biosolutions	»	10%

La carte GROUPE CAL



Des agriculteurs engagés !

www.cal-lorraine.fr



-  SILO
-  Mecavista FENDT
-  Mecavista VALTRA
-  ManutOne JCB
-  Elevage
-  Approvisionnement



SEMONS LA **CONFIANCE**, RÉCOLTONS LA **VALEUR**

www.cal-lorraine.fr

