

SEMONS LA CONFIANCE, RÉCOLTONS LA VALEUR

# RAPPORT D'ACTIVITÉ COOPÉRATIVE AGRICOLE LORRAINE

SUIVEZ-NOUS !



2024



GROUPE

COLLECTE · APPRO



ÉLEVAGE · AGROÉQUIPEMENT

SERVICE

# RAPPORT D'ACTIVITÉ

APPROVISIONNEMENT

AGRONOME

COLLECTE

COMMERCIALISATION

EXPLOITATION

SERVICES

SAS LAD

ÉLEVAGE

MANUTÈNE

MECAVISTA

# COOPÉRATIVE AGRICOLE LORRAINE

Découvrez le rapport d'activité annuel de votre coopérative. Bonne lecture !



## INTRODUCTION

---

- 06. Vision croisée
- 12. Chiffres clés
- 14. Faits marquants
- 16. Nos métiers



## GOVERNANCE

---

- 18. Conseil d'administration
- 20. CODIR
- 21. COMEX et commissions



## DÉMARCHE RSE TERRE

---

- 23. Raison d'être et valeurs
- 25. Flux et parties prenantes
- 27. Groupes de travail RSE
- 28. TERRE
- 30. Territoire
- 34. Engagement
- 40. Responsable
- 49. Renouvellement des générations
- 54. Expertise
- 65. Rappel de la méthodologie



## FOCUS MÉTIERS

---

- 32. Élevage
- 35. Service
- 36. Collecte
- 37. Commercialisation
- 41. Approvisionnement
- 48. Exploitation
- 58. ManutOne
- 60. Mecavista



## INDICATEURS FINANCIERS

---

- 63. Point financier
- 64. Les chiffres



# RAPPORT D'ACTIVITÉ

APPROVISIONNEMENT

AGRONOMIE

COLLECTE

COMMERCIALISATION

EXPLOITATION

SERVICES

SAS LAD

ÉLEVAGE

MANUTÈNE

MECAVISTA

## ÉDITO VISION CROISÉE

# VISION CROISÉE

**Pierre-Yves SIMONIN, vous êtes Président du Groupe CAL depuis bientôt 3 ans ; nous allons clôturer une année agricole 2024 particulièrement humide et compliquée : quelles sont les forces et les faiblesses du système coopératif aujourd'hui selon vous ?**



Nous vivons une année agricole 2024 que personne n'aurait jamais imaginée : après une année marquée par des pluies incessantes (près de 1600 mm parfois sur notre territoire sur les 12 derniers mois), la France a connu sa pire récolte de blé en 40 ans, des pertes considérables dans les vignobles, un regain d'épidémies animales, et des semis de blés et d'orges tardifs et parfois semés fin octobre... Nos adhérents ont surmonté 2016 en devant parfois décapitaliser. Depuis, les aléas climatiques aux lourdes conséquences, surviennent un an sur deux.

Aujourd'hui, les CER mentionnent que près de 40 % des agriculteurs lorrains ont des problèmes de trésorerie structurels. Ils n'ont dans certains cas plus rien à décapitaliser ; et donc plus de solution. La succession de mauvaises moissons n'est plus supportable pour la ferme France, et dans le même temps, il y a toujours davantage de normes, de taxes, de freins et de restrictions... Sur notre territoire, près de 200 agriculteurs sont en « Cellule Réagir » aujourd'hui. Pour en avoir discuté avec les FDSEA, les Chambres d'agriculture

et d'autres Organisations Professionnelles Agricoles (OPA), il convient d'avoir la lucidité de se dire que nous allons devoir traverser une crise agricole majeure, chez les céréaliers particulièrement, car l'Élevage tire encore cette année son épingle du jeu avec des prix rémunérateurs, même si la FCO est source d'inquiétudes.

Que l'Etat pourra-t-il et voudra-t-il faire ? Ces mauvaises moissons successives mettent en lumière des enjeux plus profonds : la hausse des charges depuis 2021, combinée à la dépendance des agriculteurs aux conditions météorologiques et aux fluctuations des marchés, soulèvent la question de la compétitivité et de la résilience de l'agriculture française.



Soyons donc lucides face à tous ces enjeux et toutes ces nouvelles dépendances : il est urgent de la jouer collectif et de retrouver les valeurs de la coopération pour être plus forts ensemble : économies d'échelle, négociations collectives, partage des connaissances, enracinement territorial, gouvernance démocratique... malgré quelques défis au demeurant pour attirer de nouveaux administrateurs, et maintenir l'équilibre entre intérêts individuels et intérêts collectifs. Il y a encore beaucoup à faire mais c'est le sens de notre engagement et de celui de mon Conseil d'Administration, au service des adhérents de la CAL.

**Pierre-Antoine FERRU, vous êtes Directeur Général du Groupe CAL depuis bientôt 3 ans : face à tous ces défis, quelles sont vos priorités ?**



En premier lieu et c'est important de le souligner, car c'est un élément fondamental, j'ai la chance de pouvoir m'appuyer sur un binôme Président - Directeur construit sur le respect, l'écoute, la communication bilatérale permanente, la confiance, la transparence, et la solidarité. Et je crois pouvoir dire qu'il en est de même avec l'ensemble du Bureau et du Conseil : je sais pouvoir m'appuyer sur eux et c'est le socle de notre Gouvernance pour avancer, anticiper, transformer et semer l'avenir.

Ainsi, nous sommes en voie de finalisation de la transformation de notre Pôle Agroéquipement et, avec toute l'humilité dont nous devons faire preuve compte tenu du contexte agricole et financier et de l'effet ciseau dans les fermes, nous sommes convaincus du bien fondé de nos décisions, prises tout au long de ces trois dernières années, pour continuer à accompagner nos adhérents avec la performance requise.

Le Pôle Élevage de la CAL, en partenariat historique avec les coopératives Comptoir Agricole et Lorca, toutes trois réunies dans l'Union CLOE, a su négocier des prix compétitifs pour nos éleveurs, renforçant ainsi leur rentabilité face aux fluctuations du marché. Cependant, la baisse du nombre d'éleveurs suscite un intérêt croissant des acteurs de l'aval à investir

l'amont, notamment via des négociants, parfois locaux, ce qui pourrait fragiliser notre compétitivité et nos marges. Dans ce contexte, l'Union CLOE engage une réflexion stratégique visant à massifier les volumes au niveau de l'aval pour maintenir notre capacité de négociation et continuer de garantir des prix avantageux sur le long terme. Ce projet est actuellement en phase d'étude et repose sur l'objectif de pérenniser notre modèle tout en répondant aux attentes des éleveurs.

Quant au Pôle Végétal, l'année 2024 décrite par le Président requiert des décisions structurantes à tous les niveaux : la commission d'investissements stratégiques s'est réunie pour lancer toutes les études nécessaires à l'optimisation des coûts et des outils, sans omettre l'innovation notamment via les semences et la génétique.



Coté commercialisation, toute l'expérience de Franck LOSCHI a permis de bien anticiper et structurer, avec nos clients à l'aval, l'enjeu des défauts de qualité de la R24. Il convient dorénavant de travailler notre logistique et l'adaptation de notre outil à cette nouvelle donne, avec tous les savoir-être et les savoir-faire de nos équipes.

Un dernier mot enfin pour nos équipes dites « Support », qui réalisent un travail de pilotage essentiel et indispensable, en étant insuffisamment mises en lumière, alors qu'elles sont un rouage essentiel de nos activités ; sans oublier toutes les parties prenantes et tous les partenaires du Groupe, qui nous accompagnent et nous épaulent.

**Ludovic BROCARD, vous êtes membre de Bureau du Groupe et Président de MECAVISTA et MANUTONE, filiales Agroéquipement détenues à 100% par la CAL : comment se déroule la structuration de ces 2 filiales ?**



- Concernant MECAVISTA : Dans un environnement en pleine transformation, nous nous sommes repositionnés avec AGCO sur la marque premium FENDT et sur la marque VALTRA, avec de grandes ambitions territoriales, de nouvelles bases, et une nouvelle dynamique pour demeurer leader régional de l'expertise, de la maintenance, de la fourniture et du service en AGROEQUIPEMENT. Cette démarche s'inscrit dans le renforcement de notre partenariat, avec les marques leader du marché que sont : HORSCH, McHALE, KUHN, SAMSON, ROLLAND, PICHON, KVERNELAND ....

L'ouverture de la nouvelle base d'HAROL (88) a généré une véritable satisfaction chez nos adhérents et clients et des promesses tenues. Il en sera de même avec l'ouverture au printemps 2025 de la nouvelle base d'ETAIN (55), sans oublier l'acquisition de la société HACKEL à CATTENOM (57), qui devient une nouvelle base MECAVISTA, venant ainsi renforcer notre pôle ESPACES VERTS PROFESSIONNELS avec nos partenaires ISEKI, RANSOMES et JACOBSEN, STIHL. Les équipes commerciales ont été complètement reconstituées en 23/24, et 3 500 heures de formation aux nouvelles marques ont été dispensées. C'est donc avec une certaine sérénité que nous avons pu organiser cinq

soirées portes ouvertes en juin dernier, rassemblant dans la convivialité 300 à 400 adhérents et clients, cinq jours d'affilée. Ce fut donc une année charnière, intense, et annonciatrice de valeurs par la suite.



- Concernant MANUTONE : En complément de l'activité de maintenance agricole, en partenariat historique avec JCB, l'activité Travaux Publics et Industrie se déploie depuis 2023 dans un triangle régional REIMS - STRASBOURG - DIJON. La nouvelle base de MANUTONE à VILLE EN VERMOIS (54), aux normes JCB, vient d'être livrée (nov 2024) et sera prochainement inaugurée. Elle permettra le développement de nos activités, avec de nouvelles gammes fonctionnant aux énergies vertes (électricité et hydrogène), et le renforcement de notre stratégie de services pour satisfaire nos clients. Ainsi nous continuons la structuration de cette filiale pour renforcer nos activités au service de nos adhérents et des parties prenantes régionales.



**Pierre-Antoine FERRU, vous aviez beaucoup insisté à votre arrivée sur la nécessaire mise en œuvre d'une politique HSE (Hygiène, Sécurité, Environnement) : qu'en est-il aujourd'hui ?**

De concert avec le Conseil d'Administration, nous avons créé un Pôle Investissements, Travaux et HSE, que j'ai confié à Didier LEMARQUIS, DGA du Groupe CAL, pour travailler ces sujets et structurer les dossiers afin de sécuriser les Hommes et les Outils, aux normes de conformités

requis. Nous avons ainsi embauché une spécialiste, Ketty DENTZ, Responsable HSE du Groupe, pour mettre en œuvre, transversalement et méthodiquement, dans toutes les équipes, tous les métiers, et sur tous les sites du Groupe, les plans d'actions définis pour que ces sujets prioritaires de sécurité et de conformité deviennent des réflexes et des acquis. Il est de plus évident que cette démarche vient conforter et donner du sens à notre démarche TERRE.



**Julien GROSSE : Vous êtes membre du Bureau du Groupe et Président de la commission RSE : pouvez nous faire un point d'avancement de la stratégie TERRE, mise en œuvre à la CAL depuis 2 ans ?**



Nous continuons de structurer cette démarche TERRE pour travailler au quotidien un modèle de transitions à impacts positifs, avec de la méthode et du

bon sens car, outre les nouvelles normes et règlements (CSRD), ce seront dès demain des prérequis aux débouchés, au développement, à l'accès aux ressources financières ... Nous sommes de plus en plus sollicités par nos partenaires, fournisseurs, clients sur les contours de notre engagement environnemental, social et sociétal.

Aujourd'hui, nous sommes en mesure d'apporter une vraie réponse à ces interrogations justifiées et sommes ravis de pouvoir montrer que le monde agricole bouge et se veut porteur de solutions.

Vous découvrirez ainsi dans ce premier rapport RSE le détail des actions qui se mettent en ordre de marche depuis ces derniers mois ; et depuis bien plus longtemps finalement quand on s'y intéresse de plus près.



# RAPPORT D'ACTIVITÉ

GROUPE

COOPÉRATIVE

ÉLEVAGE

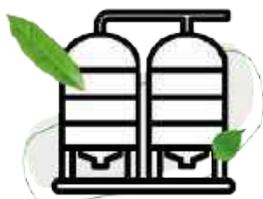
AGROÉQUIPEMENT



## INTRODUCTION

Le résumé de l'année 2023-2024.

GROUPE



GROUPE CAL  
**CHIFFRE  
D'AFFAIRES  
295 M€**

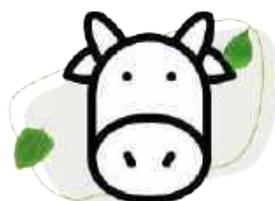
GROUPE CAL  
**EFFECTIF TOTAL  
391**



**2 500 ADHÉRENTS**  
SUR TOUT LE TERRITOIRE



ÉLEVAGE

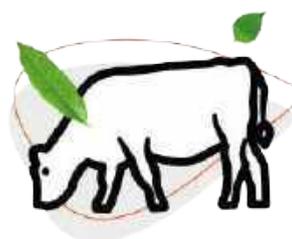


**36M€**  
CHIFFRE  
D'AFFAIRES



**8**  
EFFECTIF  
ÉLEVAGE

**25 000 BOVINS**



VÉGÉTAL



**33**  
SILOS  
ET 2  
PLATEFORMES  
APPRO



**118**  
EFFECTIF  
VÉGÉTAL

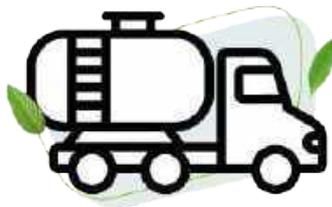


**COLLECTE 2023**

**383 000 TONNES**

**ÉNERGIE**

**3**  
DÉPÔTS  
FUEL



**8 600**  
M<sup>3</sup> DE FUEL  
VENDU



**AGROÉQUIPEMENT**

**CHIFFRE D'AFFAIRES**  
**AGROÉQUIPEMENT 84 M€**



**EFFECTIF**  
**AGROÉQUIPEMENT**

**199**

**19**  
BASES DANS  
TOUTE  
LA RÉGION



**1 778** **MACHINES**  
**VENDUES**

# FAITS MARQUANTS

**7 SEPTEMBRE**  
**NAISSANCE DE LA**  
**DÉMARCHE TERRE**



**6 OCTOBRE**  
**MISE EN LIGNE DU SITE**  
**INTERNET MANUTONE**

**24 OCTOBRE**  
**LE CO-FARMING TOUR**  
**PASSE PAR LA CAL**



**16 NOVEMBRE**  
**VALTRA SMART TOUR**

**NOVEMBRE**  
**RENOUVELLEMENT DU CSE**

Comme tous les 4 ans, le Groupe a renouvelé les membres de son Comité Social et Économique, qui constitue une instance de représentation des salariés primordiale et qui incarne le dialogue social au sein de l'entreprise. Un vote électronique a été mis en place, pour la première fois dans l'histoire du Groupe.



**DÉCEMBRE**  
**CAL ELEVAGE SE LANCE**  
**DANS OPTI'PACTE**

un nouveau contrat pour la valorisation des veaux laitiers croisés et qui offre une rémunération avec un prix minimum garanti et sécurisé pour les éleveurs.

**JANVIER**  
**MECAVISTA OUVRE UNE BASE**  
**À HAROL EN REMPLACEMENT**  
**DE CELLE DE VOMECOURT**



# DE 2023 • 2024

**JANVIER**  
**MISE EN LIGNE DU SITE INTERNET**  
**MECAVISTA**



**JANVIER - FÉVRIER**  
**ON MARCHÉ SUR LA TÊTE**

Le Groupe CAL et ses filiales accompagnent les agriculteurs dans leur mobilisation syndicale pour aller vers un modèle agricole viable.

**13 FÉVRIER**  
**1ÈRE ÉDITION DE TERREVISION**

Cette première édition organisée à l'Espace Chaudeau à Ludres a réuni plus de 300 personnes autour de Michaël HORSCH, des experts services de la CAL et de la thématique de l'innovation.



**MARS**  
**1ÈRE VENTE LABEL ROUGE DE**  
**PÂQUES AVEC TOUTES LES**  
**ENSEIGNES DE DISTRIBUTION**

**AVRIL**  
**NOUVELLE IDENTITÉ DU PÔLE**  
**FUEL : « A VOS CÔTÉS**  
**AVEC ÉNERGIE »**



**26 MAI**  
**ACQUISITION PAR MECAVISTA**  
**DES ÉTABLISSEMENTS HACKEL**  
**CATTENOM (57)**

**DU 17 AU 21 JUIN**  
**5 SOIRÉES PORTES OUVERTES**  
**MECAVISTA**



# PRÉSENTATION DE 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

**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.

# RAPPORT D'ACTIVITÉ

CA

CODIR

COMMISSIONS

[www.cal-lorraine.fr](http://www.cal-lorraine.fr)

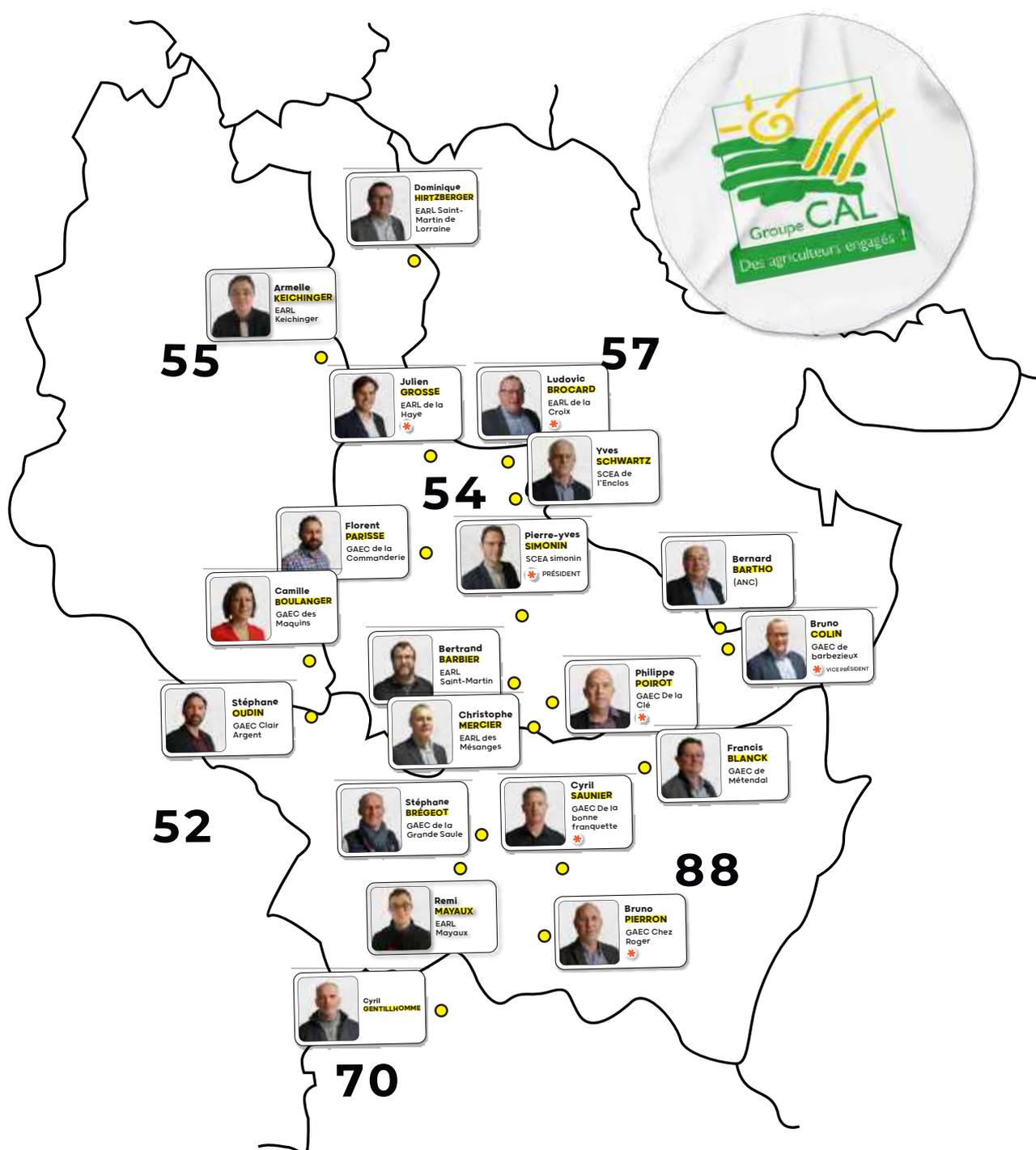
## NOTRE GOUVERNANCE

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.

PRÉSENTATION DU

# CONSEIL D'ADMINISTRATION



Présidé par **Pierre-Yves SIMONIN**, le Conseil d'administration est composé de 20 agricultrices et agriculteurs élus tous les quatre ans. Son rôle est de définir, valider et contrôler les orientations stratégiques du Groupe CAL.



**Pierre-yves  
SIMONIN**  
SCEA simonin  
\* PRÉSIDENT



**Bruno  
COLIN**  
GAEC de  
barbezieux  
\* VICE PRÉSIDENT



**Ludovic  
BROCARD**  
EARL de la  
Croix  
\*

**MEMBRES  
DU BUREAU**



**Julien  
GROSSE**  
EARL de la  
Haye  
\*



**Bruno  
PIERRON**  
GAEC Chez  
Roger  
\*



**Philippe  
POIROT**  
GAEC De la  
Clé  
\*



**Cyril  
SAUNIER**  
GAEC De la  
bonne  
franquette  
\*



**Bertrand  
BARBIER**  
EARL  
Saint-Martin



**Bernard  
BATHO**  
(ANC)



**Francis  
BLANCK**  
GAEC de  
Métendal



**Camille  
BOULANGER**  
GAEC des  
Maquins



**Stéphane  
BRÉGEOT**  
GAEC de la  
Grande Saule



**Cyril  
GENTILLHOMME**



**Dominique  
HIRTZBERGER**  
EARL Saint-  
Martin de  
Lorraine



**Armelle  
KEICHINGER**  
EARL  
Keichinger



**Remi  
MAYAUX**  
EARL  
Mayaux



**Christophe  
MERCIER**  
EARL des  
Mésanges



**Stéphane  
OUDIN**  
GAEC Clair  
Argent



**Florent  
PARISSÉ**  
GAEC de la  
Commanderie



**Yves  
SCHWARTZ**  
SCEA de  
l'Enclos



**Julien  
GENAY**  
EARL de  
Voirincourt



**Gautier  
LAURENT**  
SCEA du  
Thaon



**Valentin  
PLONGUE**



**Nicolas  
SIMONIN**  
GAEC du  
Louvier

**\* STAGIAIRES**

**INVITÉS  
JA**



**Romain  
HENNEBERT**  
Invité JA  
54



**Romain  
BARRAT**  
Invité JA  
88

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 l'ensemble des collaborateurs.



# COMEX

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 huit au sein du Groupe CAL :

1. Céréales
2. Adhérents
3. Appro
4. Support
5. Élevage
6. Investissements stratégiques / Diversification & énergies
7. Communication & RSE
8. Terreévolution



# RAPPORT D'ACTIVITÉ

TERRE

RAISON D'ÊTRE

NOS VALEURS

CARTOGRAPHIE

PARTIES PRENANTES

# TERRE

PAR LE GROUPE CAL



## RSE LA DÉMARCHE «TERRE» GROUPE CAL

Nos engagements sur les années à venir sont traduits dans notre démarche RSE nommée « TERRE »

RSE GROUPE CAL

# TERRE : DE NOTRE MÉTIER À NOS RESPONSABILITÉS SOCIÉTALES

**Le monde agricole est aujourd’hui confronté à de nombreux défis : aléas climatiques, dépendances multiples, évolutions réglementaires, exigences de plus en plus marquées des consommateurs...**

Pour répondre à ces dernières, il convient de relier l’aval à l’amont, autrement dit de vendre pour faire produire et non plus de produire pour vendre. Les consommateurs nous mandatent donc pour adapter nos pratiques et transformer notre modèle agricole. Les transitions sont en marche et nous devons concilier innovation agronomique et innovation technologique pour relever ces défis.

**Plus qu’une démarche stratégique, la structuration d’une démarche RSE au sein du Groupe CAL est un projet d’entreprise d’améliorations continues, fédérateur et créateur de valeur, pour encadrer nos ambitions métiers de manière durable, structurante et novatrice afin de travailler au quotidien un modèle de transitions à impacts positifs.**

RSE GROUPE CAL

## NOTRE RAISON D’ÊTRE

« **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 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 des exploitations, apporter un service après-vente rapide et efficace pour n'en citer que quelques exemples.

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

Les adhérents font confiance en leur coopérative et il est donc primordial de leur apporter le meilleur, dans le respect des engagements, dans la qualité de service, l'équité et dans la transparence apportée.

Face aux nombreux enjeux sociétaux, économiques et environnementaux, les entreprises 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 cadre de référence à ses activités pour limiter ses impacts.

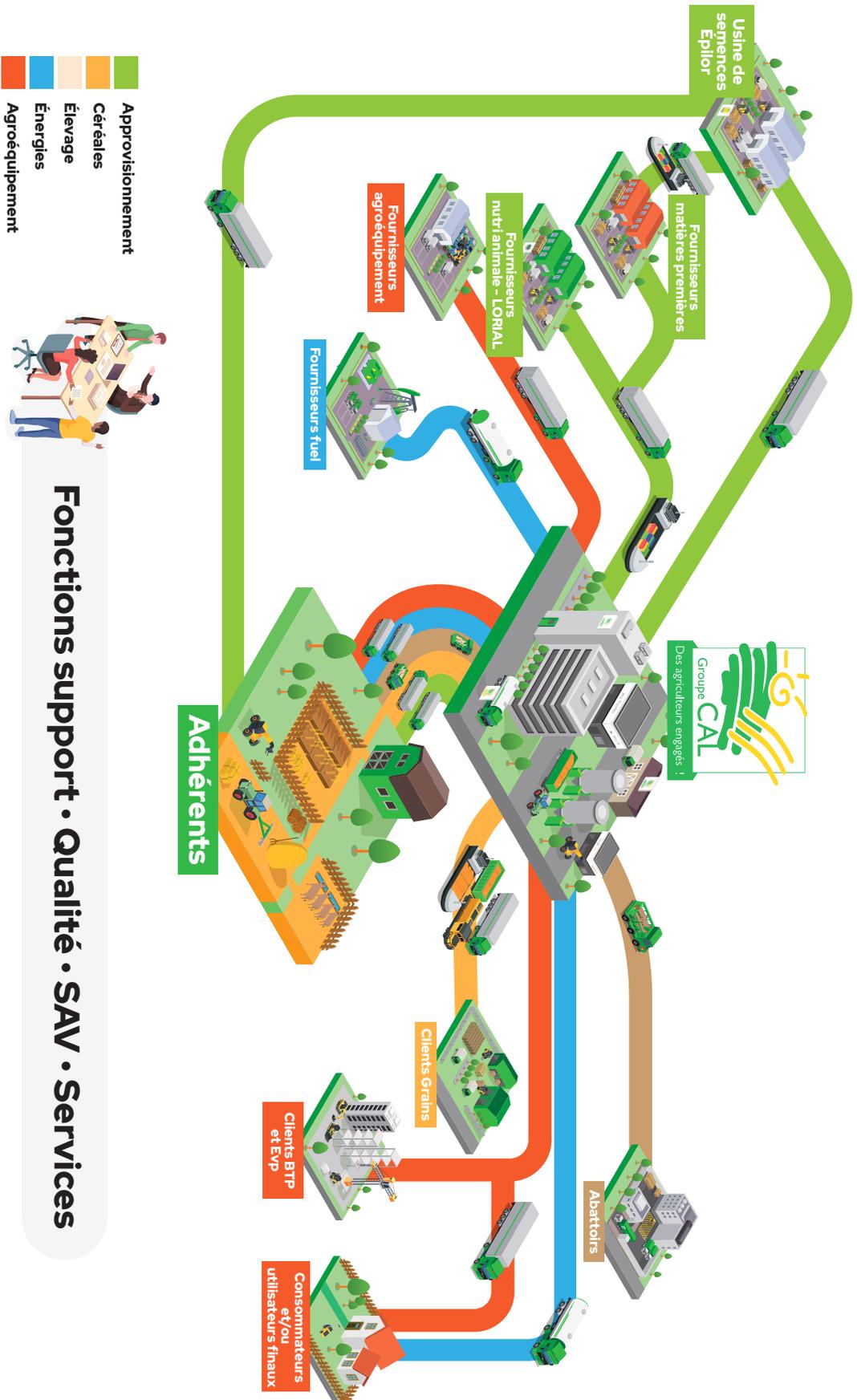
**« Nous n'héritons pas de la terre de nos ancêtres, nous l'empruntons à nos enfants »**

*Antoine de Saint Exupéry*



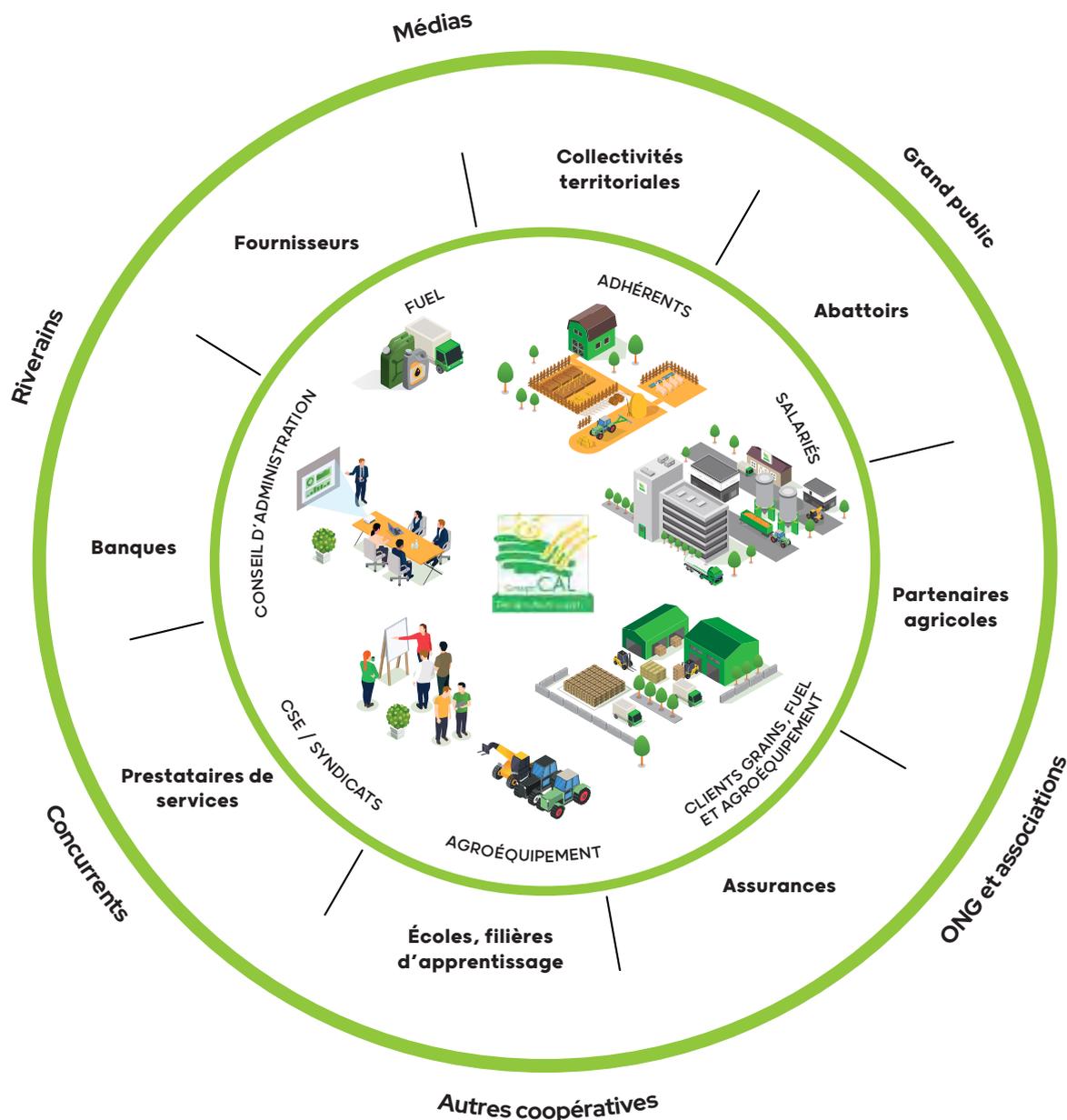
NOTRE

# CARTOGRAPHIE DES FLUX



NOS

# PARTIES PRENANTES



Après avoir listé l'ensemble des parties prenantes du Groupe, une cartographie a été réalisée afin de déterminer la sphère d'influence de la Coopérative et les publics avec lesquels il est primordial d'entretenir un dialogue régulier dans le cadre de la démarche RSE.

Ceux-ci sont interrogés de manière récurrente, un dialogue est instauré afin d'entrer dans un cercle vertueux d'adaptation et d'améliorations continues.

NOS

# GROUPES DE TRAVAIL RSE

La première consultation collaborateurs de fin 2023 a permis d'identifier une quarantaine de volontaires qui souhaitent s'engager dans la démarche RSE du Groupe et aider à construire et porter les plans d'actions liés à chaque enjeu.

Ces volontaires ont ensuite été consultés sur leur intérêt pour chacune de thématiques afin de constituer des groupes homogènes avec une représentativité des

différents métiers et activités.

**Cinq groupes de travail sont nés.**

Les premières réunions ont été organisées dès le mois de mai.

Les plans d'actions préconisés durant ces échanges sont ensuite passés en commission RSE pour validation avant de commencer leur déploiement (qui est en cours aujourd'hui sur les différents projets). Vous en trouverez le détail ci-après.



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.

**T**

ANCRAGE SOCIAL  
ET ÉCONOMIQUE



Comme

**TERRITOIRE**

**R**

QUALITÉ  
UTILISATION  
DES RESSOURCES  
ENVIRONNEMENTALES  
BIODIVERSITÉ  
CARBONNE

Comme

**RESPONSABILITÉ**



PROTECTION DE  
LA **SANTÉ**  
ET DE LA **SÉCURITÉ**  
DES UTILISATEURS

**E**

SATISFACTION  
CLIENT

PÉRENNITÉ DES  
EXPLOITATIONS

Comme

**ENGAGEMENT**



# TERRE

PAR LE GROUPE CAL

ITÉ DES SOLS  
ATION DURABLE  
RESSOURCES  
ONNEMENT ET  
VERSITÉ  
ONE



# E

INNOVATION  
AGRONOMIQUE  
TECHNOLOGIE  
SERVICE  
APRÈS-VENTE

Comme

**EXPERTISE**



**SABLE**



FORMATION  
SANTÉ ET SÉCURITÉ  
DU TRAVAIL  
ÉQUITÉ  
PRINCIPE COOPÉRATIF  
TRANSMISSION  
GÉNÉRATIONNELLE

# R

Comme

**RENOUVELLEMENT**

**des générations**



# T COMME TERRITOIRE

## NOTRE ENGAGEMENT :

Nous nous engageons à co-construire avec nos partenaires locaux une dynamique fédératrice, économique, sociale et environnementale autour de nos implantations, réparties de manière homogène sur nos territoires d'influence.



## L'ANCRAGE SOCIAL ET ÉCONOMIQUE DU GROUPE AU SEIN DE SON TERRITOIRE

La coopérative est profondément ancrée dans son territoire de par son histoire et son évolution durant les 91 années de son existence.

**Ce qu'on appelle « ancrage territorial » c'est la façon dont une entreprise s'insère dans un territoire, comment elle exploite ou valorise ses ressources.**

Ainsi, cet ancrage se manifeste notamment par le lien entretenu avec les instances territoriales pour le développement de ses projets (installation de nouveaux sites, proposition de services spécifiques répondant aux besoins de la population locale,...) et le maillage du groupe via ses 56 sites répartis sur le Territoire.

Les bénéfices sont nombreux parmi lesquels nous pouvons citer **le soutien au développement économique local, aux infrastructures sociales et les services de base, et le développement de l'attractivité du territoire** par le biais de la création d'emplois pérennes et saisonniers dans des espaces ruraux parfois isolés.

Le Groupe et ses filiales sont également partenaires de nombreux événements agricoles et participent ainsi à leur maintien et au dynamisme local.

Pour répondre à cet enjeu, les premières actions vont se concentrer sur trois sous-objectifs :

**1- Valoriser les circuits courts utilisés par nos adhérents pour vendre leurs produits :** vente à la ferme, marchés locaux, magasins de producteurs, ... Une page est en cours de création sur le site internet du Groupe pour faire le relais des bonnes adresses de notre territoire et des communications sont prévues sur l'exercice 24-25 pour sensibiliser les collaborateurs et abonnés sur les réseaux sociaux.

**2- Prioriser les achats locaux sur certaines catégories de produits.** Une charte d'achats responsables est en cours de rédaction afin de diriger les choix, quand c'est possible, vers un prestataire en local ou selon des critères de sélection vertueux RSE. Une grande majorité de nos prestataires, clients sont d'ailleurs aujourd'hui situés dans le Grand-Est.



3- L'exercice passé fut difficile pour les agriculteurs. Il est primordial pour une coopérative de **les accompagner au quotidien, de travailler avec eux en PROXIMITÉ** et d'animer le terrain au plus près des exploitations.

De nombreuses rencontres et événements sont organisés en silos ou dans les bases d'agroéquipement tout au long de l'année afin d'échanger et montrer notre présence aux adhérents.



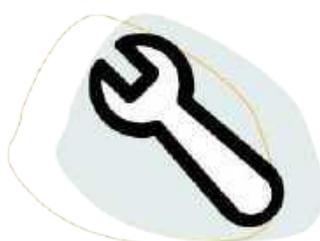
Bien sûr, ces actions viennent en complément du dialogue permanent entretenu avec nos parties prenantes dont les OPA, institutions, et instances territoriales.

## INDICATEURS TERRITOIRE



**24**  
ÉVÉNEMENTS

**2 900**  
ADHÉRENTS  
PRÉSENTS  
LORS DES  
ÉVÉNEMENTS



**INVESTISSEMENTS**  
**12,4** M €



## ÉLEVAGE

### Filière bovine : une filière qui fait de la résistance !

2023 a été une année d'absorption des chocs débutés l'année précédente. L'inflation s'est propagée dans l'ensemble de l'économie et a affecté la demande des consommateurs. La baisse de consommation de viande bovine est significative en 2023 : -3,7% en France et - 2,9% en UE. Même constat du côté de l'offre, la décapitalisation s'est rapprochée du rythme tendanciel des sept dernières années.

Les éleveurs ont nettement moins réformé de vaches. Pour la deuxième année consécutive, le repli des abattages est conséquent en gros bovins (-4,1%). Les taurillons ont mieux résisté, grâce à des mises à l'engraissement plus dynamiques en 2022-2023. Ce mouvement conjugué à des naissances en contraction conduit à un net repli des exportations de brouards (-7%).

Les cotations des gros bovins, qui avaient fortement progressé, ont plafonné. Le prix moyen pondéré des gros bovins

abattus progresse tout de même de 4%. Les conformations les moins élevées, en vaches comme en JB, se sont érodées en fin d'année, tout comme les prix des brouards. Face à une demande moins soutenue, certains cours ont amorcés une baisse, signal d'un retour à une saisonnalité plus marquée.

Les effets de la bonne tenue des cours sur les revenus ont largement été estompés par des aides PAC en baisse et des charges élevées. Avec des charges opérationnelles contenues et des charges de structure en forte augmentation, les revenus des éleveurs ont nettement baissé par rapport à 2022, mais restent supérieurs à la moyenne décennale.

En 2024 l'inflation contenue aura certainement moins d'effets. A la fin du premier semestre, les abattages sont en baisse modérée de -1% et les prévisions tablent sur un quasi-maintien de la consommation (-0,5%). Le manque de disponibilité a permis de maintenir des niveaux de prix élevés. En parallèle, les intrants baissent avec un IPAMPA à -2% à mi-parcours de l'année.



## Démarches filières et contractualisation : des moyens de production d'avenir !

L'exercice rythmé par les difficultés climatiques enregistre une hausse de +1.2% en collecte de bovins, malgré un environnement en baisse, grâce à une large offre de contrats sécurisés et de filières à valeur ajoutée, et également à la disponibilité en bovin maigre.

Le très bon niveau de remise en place de +31% est le résultat de la dynamique amorcée depuis de nombreuses années dans le développement de nouvelles filières

contractuelles avec les abatteurs et les moyens d'accompagnement déployés par votre coopérative.

Actuellement, près de 40% des bovins finis collectés sont engagés en filières contractualisées. Votre coopérative est la seule à proposer une large gamme de filières sécurisées et à valeur ajoutée sur toutes les catégories bovines. Cette stratégie construite depuis plusieurs années répond aux attentes formulées lors des revendications agricoles massives de début d'année.



Cette année est la concrétisation de nouvelles démarches valorisantes avec le développement Label Rouge ou encore le développement d'une filière d'engraissement de veaux sevrés croisés : Opti'Pacte.

Un engagement collectif porté au quotidien par une équipe dynamique et proche des éleveurs-adhérents.



# E COMME ENGAGEMENT

## NOTRE ENGAGEMENT :



Nous nous engageons à accompagner nos agriculteurs et à répondre à leurs attentes dans **un climat de confiance mutuelle et réciproque**. Nous assurerons la coordination entre les acteurs et le déploiement de compétences pour permettre la résilience de leurs exploitations agricoles.

## ACCOMPAGNER LA PÉRENNITÉ DES EXPLOITATIONS

La coopérative agricole est, par essence, **créée PAR et POUR les agriculteurs**. Elle leur appartient. La pérennité des exploitations agricoles est donc un enjeu qui va de soi mais que le Groupe CAL a décidé de matérialiser dans sa stratégie de développement durable au-delà de ses missions « classiques ».

C'est dans cet objectif que le pôle service a été créé fin 2022 afin d'**accompagner les adhérents dans leurs performances économique et métier**. Après deux ans d'existence, les chiffres parlent d'eux-mêmes et une grande partie

des souscripteurs ont prolongé leur engagement afin de continuer de bénéficier de l'expertise proposée (près de 90% de réengagement sur le pack réglementaire en 2024!).

Plusieurs nouveaux services ont quant à eux vu le jour sur le nouvel exercice et les adhérents peuvent désormais compter sur de l'agriculture de précision, des analyses de sol, un coup de « pousse » colza et des conseils économiques sur les transmissions ou investissements des exploitations.

Les experts sont proches des adhérents, ce qui leur permet de proposer de nouvelles prestations ou de personnaliser l'offre existante afin de s'adapter le plus possible aux besoins des agriculteurs.

## NOS EXPERTS SERVICE



Première vidéo de notre série de présentation !  
Bertrand nous présente le pack réglementaire :



## FOCUS ACTIVITÉ

# PÔLE SERVICE

La campagne 2023 a vu arriver un pack agri-précis & réglementaire en format Mini pour adapter l'offre à tout type et toute taille d'exploitation.

Pour les fermes de - de 50ha de SCOP

= **Mini Pack agri-précis**

Pour les fermes de - de 50ha de SCOP & hors zone vulnérable = **Mini Pack réglementaire**



Cette offre a permis de satisfaire un bon nombre d'agriculteurs et de proposer les mêmes prestations pour tous à un tarif adapté.



## CRÉER DE LA VALEUR

Pour créer de la valeur aux différentes productions de nos adhérents, deux engagements forts ont trouvé tout leur intérêt dans un contexte difficile :

- **Assurer des débouchés pour nos éleveurs** : CAL Elevage a développé la contractualisation auprès de ses éleveurs-adhérents depuis plus de 10 ans, afin de valoriser au mieux les bovins et sécuriser le revenu.

De la même façon, CAL élevage propose à ses éleveurs la possibilité de s'engager

dans de nombreuses filières : Label Rouge, Mac Donald's, marques d'enseignes de distribution, agriculture BIO,... Les intérêts sont multiples : assurer la valorisation des animaux, réponse aux marchés spécifiques, création de valeur, sécurisation de la production, ...

Pour le consommateur, c'est la garantie d'acheter des produits de qualité et tracé. Les cahiers des charges imposés aux éleveurs contiennent des modalités de production prenant en compte le bien-être animal, l'impact environnemental, le pâturage obligatoire, etc.

**Vidéo découverte Prim'Herbe, par nos deux éleveurs Pierre-Jean Joyeux et Lea Follé de la SCEA du pré :**



- **Garantir la collecte des céréales quel qu'en soit la qualité** : nos installations nous permettent d'assurer le travail du grain. La Coopérative est équipée pour nettoyer, sécher, ventiler et passer les grains à l'émotteur et ainsi obtenir une qualité assurant une meilleure conservation et une mise aux normes attendues. Ainsi,

nous récupérons toutes les récoltes de nos adhérents et ne les laissons pas avec des céréales dont ils ne pourraient tirer bénéfices. Cela nous permet également de remplir les conditions contractuelles des céréales engagées auprès de nos clients industriels.

## COLLECTE 2023

Avec un printemps 2023 frais et humide, la moisson aurait pu être tardive. L'état végétatif des cultures courant avril laissait par ailleurs envisager de bons rendements, même si la pression vis-à-vis des maladies foliaires était importante.

Mais les mois de mai et juin, chauds et secs, ont inversé la tendance : la trop longue période d'absence de pluie a mis les cultures en stress hydrique. Ces mauvaises conditions de fin de cycle ont pénalisé le remplissage des grains et dégradé le potentiel des cultures. Résultat : une moisson très précoce, avec des orges d'hiver fauchées dès mi-juin, et des rendements très hétérogènes et décevants.

Côté qualité, les orges d'hiver présentent des teneurs en protéines satisfaisant les cahiers des charges brassicoles ; les calibrages sont hétérogènes et très faibles dans la plupart des zones.

Les poids spécifiques des blés sont dans l'ensemble en retrait par rapport à 2022 mais restent corrects. Les orges de printemps sont très impactées par les conditions négatives de fin de cycle, avec des calibrages souvent très bas. En colza les rendements sont disparates, et globalement inférieurs à la moyenne. Même si les grains sont petits, la qualité répond aux exigences de commercialisation mais avec une teneur en huile très correcte.



# BLÉ 62 QX



COLZA

30 QX

62  
QX

ORGE D'HIVER  
BAISSE DES SURFACES



# 85QX POUR LE MAÏS SEC



# 20 QX POUR LE TOURNESOL

## FOCUS ACTIVITÉ

# COMMERCIALISATION DES CÉRÉALES

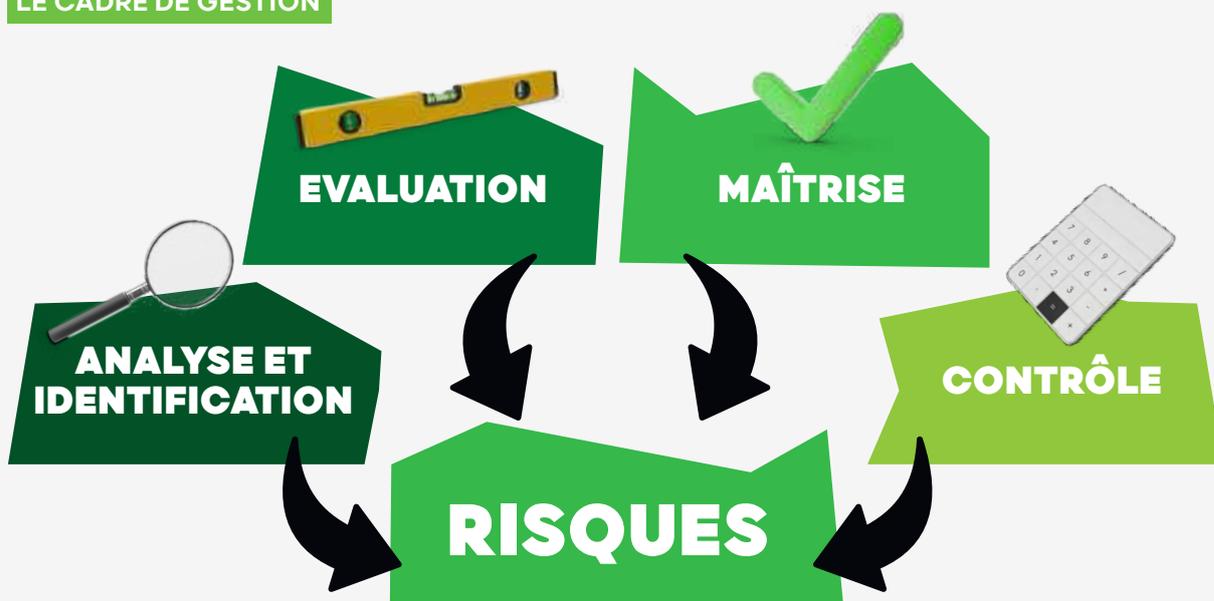
L'équipe de commercialisation du grain, (la vente, l'exécution, la facturation des contrats avec nos clients, et le recouvrement) a mis en marché près de 395 000 tonnes pour la récolte 2023, auxquelles viennent s'ajouter 20 000 tonnes de négoce pour des besoins de couverture.

Le chemin de commercialisation a respecté le Cadre de Gestion. Pour rappel, depuis début octobre 2023, la CAL est

certifiée « Charte de Bonnes Pratiques de Gestion du Risque Prix » sous l'égide de la Coopération Agricole. C'est aujourd'hui une obligation et un gage de sécurité des pratiques, pour nos adhérents, nos partenaires bancaires, FranceAgriMer, les commissaires aux comptes, et l'ensemble de nos partenaires.

Aujourd'hui plus de 1100 adhérents utilisent l'outil Perfarmer pour commercialiser une partie de leur récolte.

## LE CADRE DE GESTION

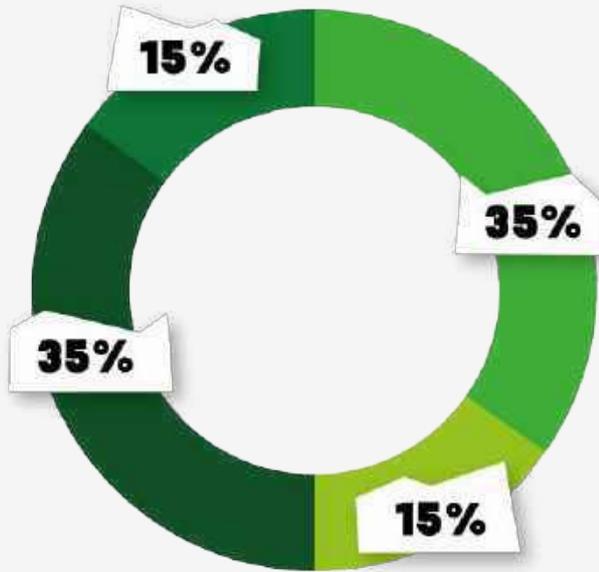


## DÉBOUCHÉS DES CÉRÉALES

Pour les oléagineux, la récolte 2023 se caractérise par des taux d'huile plutôt corrects par rapport à une moyenne 5 ans. Nous avons rencontré de gros problèmes de calibrage sur les orges de brasserie, beaucoup plus marqués pour les orges d'hiver que pour les orges de printemps, et cela a conduit les silos à procéder à de nombreux déclassements.

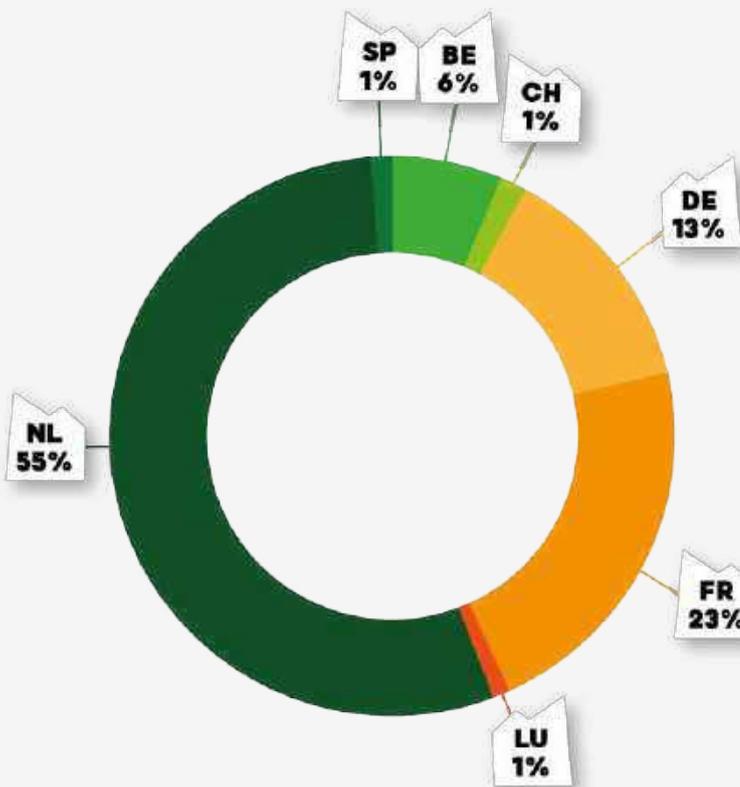
Les blés dans leur ensemble ont été fortement impactés par la problématique insectes. C'est certainement l'année la

plus compliquée en termes de gestion des insectes à laquelle la Coopérative a dû faire face. Plus nous approchons du mois de juin, plus les livraisons étaient problématiques. Nous avons été fortement impactés/pénalisés lors des chargements des bateaux. À cette problématique, est venu se rajouter un très fort taux de grains cassés et de petits grains qui nous ont conduit à vendre de gros volumes à destination des fabricants d'aliments du bétail, notamment à nos voisins du Bénélux.



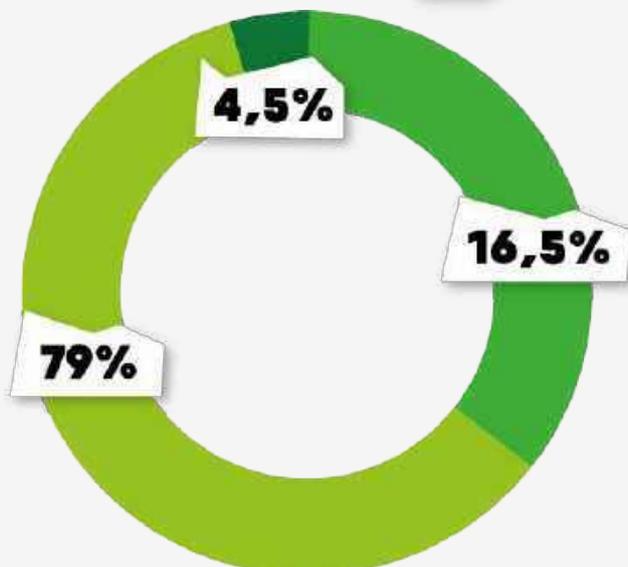
#### DESTINATION DES CÉRÉALES VENDUES

- Alimentation Animale
- Alimentation Humaine
- Amidonnerie
- Trituration



#### DESTINATION PAR PAYS DES CÉRÉALES VENDUES

- Pays-Bas
- Espagne
- Belgique
- Suisse
- Allemagne
- France
- Luxembourg



#### LIVRAISONS PAR MODE DE TRANSPORT - TONNAGE EXÉCUTÉ

- Train
- Camion
- Péniche

# INDICATEURS ENGAGEMENT

## ACCOMPAGNER LA PÉRENNITÉ DES EXPLOITATIONS

**851 ADHÉRENTS**  
ONT SOUSCRIT À AU MOINS  
**1 SERVICE (+53%)**



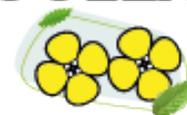
**PACK  
RÈGLEMENTAIRE**  
**326 ADHÉRENTS**  
(90% DE RENOUVELLEMENT)



**ANALYSE  
DE SOL**  
**403  
ADHÉRENTS**



**COUP DE  
«POUSSE»  
COLZA**



**166 ADHÉRENTS**

## CRÉER DE LA VALEUR



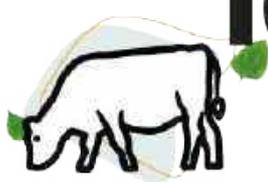
TAUX DE  
**40%**  
BOVINS ABATTUS  
POUR LES  
CONTRATS  
FILIERE



TAUX DE  
**47%**  
D'ÉLEVAGES ENGAGÉS  
DÉMARCHES  
SOUS SIGNE  
DE QUALITE



**12%** TAUX DE  
**BOVINS**  
ENGAGÉS EN **BIO**



**100%**  
CATÉGORIES  
BOVINES  
CONCERNÉES PAR  
LA CONTRACTUALISATION



**78%**  
TAUX DE  
BOVINS  
VALORISÉS  
EN RÉGION

# R COMME RESPONSABLE

## NOTRE ENGAGEMENT :

Nous nous engageons à être acteur des transitions en réduisant notre impact environnemental et en encourageant nos adhérents aux pratiques durables.



## VEILLER À LA PRÉSERVATION DE LA QUALITÉ DES SOLS

### 1/ PAR LE BIAIS DE COUVERTS VÉGÉTAUX

Notre responsable approvisionnement est à la recherche constante de nouveaux couverts en interculture permettant de nombreux bénéfices agronomiques et environnementaux à court, moyen et long terme notamment au niveau de la qualité des sols. Des offres sont fréquemment proposées aux adhérents.

#### La CAL a décidé de renouveler son soutien à l'opération «Cultivons mellifère».

Lancée sur le toulousain en 2019, celle-ci a pour objectif de lutter contre la disparition des abeilles en favorisant les synergies entre l'apiculture et l'agriculture notamment par

la mise en place de couverts multi-espèces et très mellifères comme la phacélie.

En 2024, cette opération est étendue à l'ensemble du Pays Terre De Lorraine à la demande des élus du territoire.

Ces cultures, en plus de fournir des fleurs aux abeilles permettent :

- le **stockage du carbone** qui est bon pour la qualité de l'air et la fertilité du sol,
- la **captation des nitrates** et donc l'amélioration de la qualité de l'eau,
- le maintien de la **biodiversité** sur nos territoires,
- l'amélioration de la qualité des sols grâce au système racinaire de la plante qui décompacte et fixe l'azote,
- la lutte contre les mauvaises herbes sans ajout d'intrants,
- le fleurissement de nos paysages.



Découvrez la vidéo de présentation du projet par le président du CAPT



## FOCUS ACTIVITÉ

# PÔLE VÉGÉTAL APPROVISIONNEMENT



La campagne d'Approvisionnement 2023-2024 aura principalement été animée et rythmée par les conditions climatiques très pluvieuses une fois mi-octobre 2023. En effet, celles-ci ont perturbé le rythme des approvisionnements, les quantités et les types de produits à fournir.

Toute la profession agricole a dû s'adapter et des moyens ont été mis en œuvre pour que les produits nécessaires soient mis à disposition dans les meilleures conditions possibles. C'était notamment le cas pour les désherbages de printemps, les fongicides, les semences de maïs précoces, les anti-limaces ...

Cela a été possible notamment grâce à notre centrale d'achat, qui, proche de ses coopératives et forte de ses relations avec les fournisseurs a pu mettre à notre disposition les produits dont nous avons besoin.

Votre Coopérative s'est également tenue proche du terrain, proche de vous et de vos attentes, ceci afin d'anticiper et adapter les approvisionnements tout au long de cette campagne chahutée.

**CA Approvisionnement  
2023 - 2024 = 52.65 M €**

## Fertilisation :

Après une année 2022-2023 atypique, la campagne 2023-2024 a permis de retrouver un contexte plus calme et plus sécurisant.

Les tensions géopolitiques, notamment celles liées à la guerre en Ukraine, ont néanmoins continué d'affecter les marchés des engrais, en raison de la dépendance de nombreux pays vis-à-vis des importations.

Le marché des engrais devra s'adapter : une attention croissante est portée aux pratiques agricoles durables mais aussi aux « engrais durables ». Les agriculteurs ont exploré des alternatives aux engrais chimiques, comme les engrais organiques et les techniques de régénération des sols, en réponse aux préoccupations environnementales et économiques de nos fermes.

**Tonnage Engrais 2023 - 2024 :  
60 000 T**

## Produits de Santé Végétale :

Le contexte pluvieux dès la mi-octobre aura bouleversé quelques-unes des habitudes. Les traitements d'automne n'ont pas toujours pu être réalisés et les désherbages de printemps ont été indispensables dans de nombreux cas. De la même façon, les programmes en fongicides ont dû être renforcés afin de préserver la qualité des récoltes.

Les besoins en anti-limaces ont eux aussi explosés au vu du contexte favorable à

leur développement et des dégâts causés en masse.

Le dossier Oligo-éléments est en progression de 11% en volumes vendus.

**CA PSV 2023-2024 = 11.4 M €  
soit + 1.7 %**

## Colza

Pour la 2ème année consécutive en 2023, les surfaces de colza semées sont en progression (+ 9%) sur le territoire de la

CAL. Même si les surfaces ne retrouvent pas leur niveau haut de 2016/2017, cette culture retrouve de son intérêt en tant que tête d'assolement. Les colzas étaient pour la majeure partie bien implantés mais l'hiver très pluvieux aura impacté le rendement sur certaines zones.

### **Céréales**

Les ventes de semences certifiées en céréales à paille d'hiver ont connu une grosse progression en 2023 : + 36% en blé et + 19% en orge. Cette progression est notamment le fruit d'une politique commerciale qui a permis à la semence certifiée de retrouver cette place et de profiter des dernières innovations génétiques à des coûts maîtrisés.

Dans notre région, la plupart des parcelles ont pu être semées avant le début de la pluie qui a fait son arrivée à la mi-octobre. La situation a été plus délicate au printemps puisque tous les semis d'orge n'ont pas pu être réalisés en raison de la météo trop pluvieuse.

### **Maïs**

Les semis 2023 auront aussi été impactés par des difficultés à semer dans de bonnes conditions : peu de créneaux car la pluie était trop présente, dégâts liés à des ravageurs (corbeaux, sangliers, limaces ...) dans des terres moyennement réchauffées. Les semis ont été étalés sur une large place et les re-semis nombreux. Malgré tout, les rendements en maïs ensilage sont souvent très satisfaisants. La situation est plus compliquée pour les maïs grain, avec des conditions de récoltes difficiles.

### **Tournesol**

A l'inverse du colza, les surfaces semées sont en chute libre. Le flux génétique permet aujourd'hui l'accès à des variétés très précoces mais cela n'aura pas

permis de gérer toutes les situations : peu de créneau de semis, regain d'intérêt technique pour le colza, et conditions de récolte compliquées.

### **Équipement rural :**



La CAL met à votre disposition une gamme de différents produits (filets, ficelle, films enrubannage et ensilage) référencés pour leur qualité. Au vu des quantités importantes de fourrages récoltés cette année, les besoins ont été conséquents.

De nouveaux produits ont été ajoutés à la gamme en 2024, notamment dans le but de limiter les quantités de plastiques utilisées :

- Un film enrubannage dans lequel a été incorporé 25% de contenu recyclé.

La charge environnementale de ce produit est inférieure de  $\pm 24\%$  à celle d'un produit standard (25  $\mu\text{m}$ ).

- Des films ensilage d'une épaisseur de 125 $\mu$  et avec une meilleure perméabilité à l'oxygène (comparé aux produits historiques de 150 $\mu$ ) = environ 17% de plastique économisé sur les volumes concernés.

Par ailleurs, une nouvelle gamme de Conservateurs de Fourrage est désormais proposée pour vous accompagner dans vos chantiers d'ensilage et les valoriser au mieux.



**CA Semences 2023-2024 =  
9.4 M € soit + 6.5 %**

**CA Equipement Rural 2023-2024 =  
0.96 M € soit + 17 %**

## 2/ EN ÉTUDIANT L'EFFICIENCE DES COMBINAISONS AGRONOMIQUES

Les différents essais menés par les agronomes de la coopérative, ont, entre autres objectifs, de faire diminuer l'usage d'intrants, c'est-à-dire de trouver les meilleures combinaisons agronomiques, afin de ne mettre que ce qui est nécessaire dans les sols pour assurer une bonne récolte.

La première étape est de trouver le bon

choix des variétés dans les parcelles avec le meilleur comportement agronomique. Ce choix est étudié dans des micro parcelles d'expérimentation dédiées, dans différents types de sols, dans les conditions climatiques locales afin de se rapprocher au maximum des conditions de travail de nos adhérents.

Plus les différentes études se rapprochent des conditions spécifiques de chaque exploitation, moins l'agriculteur aura recours à l'introduction d'intrants.



La seconde étape consiste à comparer la performance des différents produits de santé végétale (comme les formes d'engrais par exemple).

Enfin, grâce à des outils d'aides à la décision, les résultats sont affinés et interprétés par nos experts agronomes. Au fil des années, ceux-ci ont constitué une base de données conséquente, prenant en compte nos spécificités territoriales locales.

Ils peuvent également s'appuyer sur le réseau d'observation mis en place sur le terrain et qui publie régulièrement des bulletins d'informations à destination des adhérents.

Ces observations et résultats sont ensuite partagés auprès de nos forces terrain lors des lancements de campagne qui ont lieu deux à trois fois par an et lors des visites d'essais qui sont organisées de manière périodique tout au long de l'année.



### **La CAL et Mecavista se mettent à l'éco-pâturage !**

Cette technique de tonte a des impacts positifs sur la biodiversité (l'éco-pâturage favorise une faune et une flore plus variée et enrichi le sol) et sur l'empreinte carbone car elle remplace l'utilisation d'engins motorisés par des animaux.

### 3/ EN PROPOSANT UN ACCOMPAGNEMENT HVE

La CAL propose un accompagnement HVE complet par un expert dédié. Celui-ci est présent aux côtés de l'adhérent à toutes les étapes de la certification.

Actuellement, **134 exploitations** sont certifiées ou en cours sur le territoire de la CAL. Sous réserve du respect du cahier des charges en terme de biodiversité, stratégie phyto et gestion de la fertilisation, l'agriculteur obtient sa certification et accède à de nouveaux marchés (la restauration collective par exemple).

Cette certification est acquise dès un certain nombre de points obtenus, aucune action n'est imposée, l'exploitant fait ses propres choix, sous réserve d'une agriculture raisonnée.

Exemples d'actions :

- la présence de ruches sur l'exploitation
- le nombre d'espèces cultivées et élevées
- % de structures agro écologiques pour la biodiversité.
- IFT (indice fréquence traitement phytosanitaires)
- surfaces non traitées
- utilisation de méthodes alternatives qui permettent de **limiter l'utilisation de produits phytosanitaires**
- balance globale azotée
- surfaces non fertilisées
- couverts végétaux...

Les exploitations concernées sont ensuite identifiées par un panneau afin de communiquer de manière positive auprès de tous et notamment du grand public.



### VEILLER À LA PRÉSERVATION DES RESSOURCES EN EAU

#### 1/ EN OPTIMISANT L'USAGE D'INTRANTS ET AINSI ÉVITER L'INFILTRATION DE SUBSTANCES POLLUANTES.

Plusieurs solutions sont proposées aux adhérents :

- **le pack service agri précis** dont l'objectif est de proposer à l'agriculteur d'adopter l'agriculture de précision avec un simple équipement standard, grâce à des photos satellites et ainsi de doser au plus juste les

apports d'intrants : la bonne dose au bon endroit !

- **le service Be Api** : il s'agit d'un logiciel permettant une meilleure connaissance des sols et de leur potentiel, afin de moduler les doses d'intrants à la microparcelle. Les avantages sont la sécurisation des rendements, l'augmentation de la qualité du grain (PS, protéines...) tout en augmentant la santé/vie des sols.

- **la vente ou location de matériels pour moduler la pulvérisation** : Mecavista a noué des partenariats avec des leaders des matériels d'accompagnement.

## 2/ EN LIMITANT NOTRE CONSOMMATION D'EAU ET EN RECYCLANT L'EAU UTILISÉE :

Une étude budgétaire est actuellement en cours afin d'évaluer le coût d'installation de cuves de récupération d'eau sur les silos et bases d'agroéquipement. A noter que les locaux en cours de construction en seront pourvus. Les sites vont également être équipés de réducteurs de débit d'eau. Pour compléter, une sensibilisation des collaborateurs va être organisée au printemps prochain.

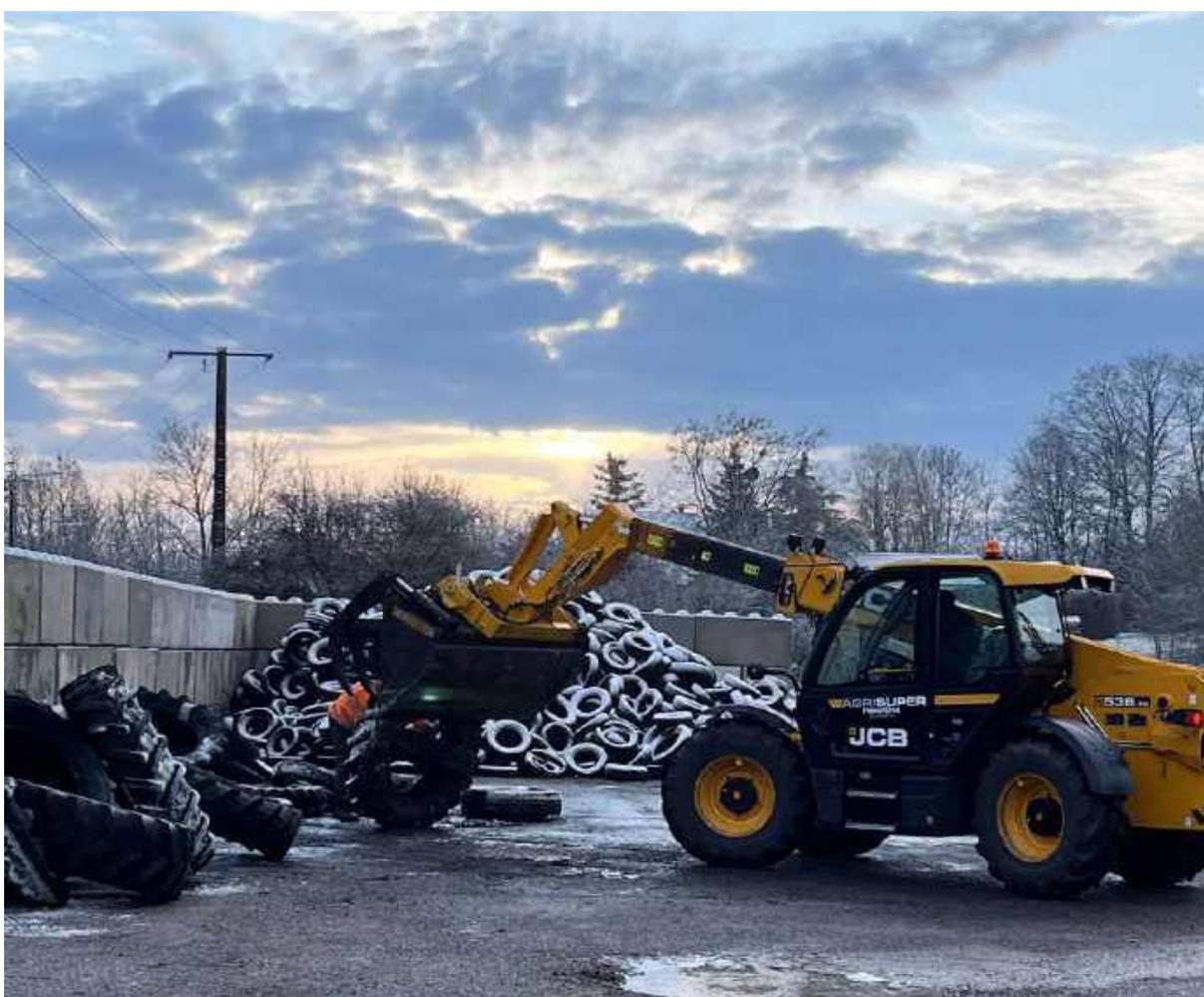
### TRI DES DÉCHETS

**ADIVALOR: La CAL participe à la gestion des emballages vides et plastiques agricoles usagés professionnels avec Adivalor.** Elle organise la logistique des collectes, sur son territoire, deux fois par an. Les produits phytopharmaceutiques non utilisables

sont, quant à eux, collectés toute l'année sur un des sites de la Coopérative. Les agriculteurs sont sensibilisés pour assurer un bon stockage des produits entre deux collectes.

**Anciennement ENSIVALOR: la CAL participe également à la collecte des pneus d'ensilage une fois par an sur un silo différent chaque année.** En partenariat avec la chambre d'agriculture de Meurthe-et-Moselle cette opération permet aux agriculteurs de bénéficier d'un service de recyclage à moindre coût pour se débarrasser de leurs stocks de pneus usagés.

Cette action collective permet de résorber les problèmes sanitaires, environnementaux et esthétiques sur les exploitations. Une fois collectés, les pneus sont broyés et transformés en combustible de substitution.



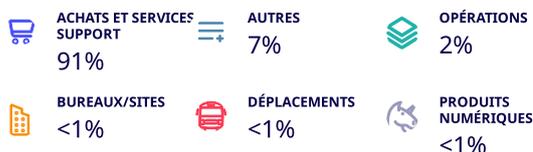


# BILAN CARBONE 2022

Cette attestation de validité est attribuée à la société Groupe CAL



~ 2 035 tCO<sub>2</sub>e  
PAR EMPLOYÉ



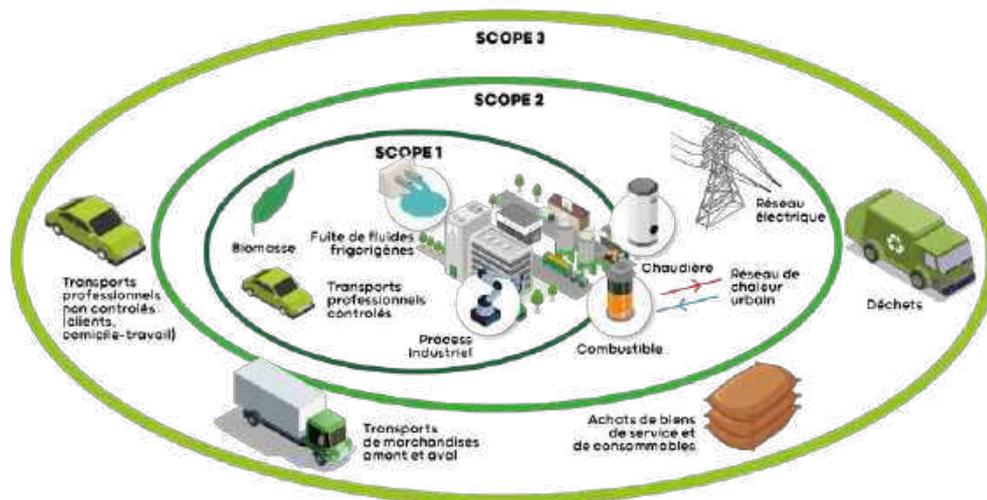
Les coopératives agricoles ont un rôle important à jouer dans l'objectif de neutralité carbone national.

**Le Groupe CAL a ainsi réalisé son bilan carbone sur l'exercice 2022/2023 qui va permettre d'affiner un plan de**

**décarbonation avec des objectifs concrets à l'horizon 2030.**

En effet, l'analyse des trois scopes a permis de détecter les postes les plus émissifs et donc d'identifier les leviers de réduction à activer pour atteindre ces objectifs.





**RÉSULTAT CAL :**

**SCOPE 1 30 610 TCO2E    SCOPE 2 234 TCO2E    SCOPE 3 621 958 TCO2E**

Dans scope 3, il s'agit du poste achats qui représente une part très importante et donc un levier à travailler notamment au niveau des engrais et des bovins.

Pour ce faire et diminuer le fret sur nos approvisionnements, nous avons notre propre usine de multiplication de semences au centre de notre territoire (Epilor à Dieulouard 54). De la même façon, nos deux plateformes situées à Toul (54) et à Charmes (88) nous permettent de centraliser nos commandes et de limiter le nombre de livraisons. Le plan d'actions complet est en cours de finalisation.

**Nos efforts immédiats vont se concentrer sur les scopes 1 et 2, ceux que nous maîtrisons le mieux et qui peuvent donc être rapidement déployés.**

Ils vont passer par un contrôle régulier de nos consommations d'énergie et la mise en place d'opérations de sensibilisation auprès de nos collaborateurs.

Au niveau des déplacements domicile-travail, la mise en place prochaine du télétravail devrait permettre la baisse de notre Scope 1. Le passage à l'électrique est à l'étude pour certains véhicules de la flotte.

**Après étude approfondie de nos consommations d'électricité, nous nous sommes aperçus qu'un de nos silos avait une grosse consommation énergétique en comparaison des autres. Nous avons donc lancé une étude afin de détecter d'éventuelles failles. Suite à cela, des travaux ont été préconisés et un plan d'investissement prévu pour réduire les consommations de ce site.**

## INDICATEURS ENGAGEMENT

<p><b>250</b> AGRICULTEURS ENGAGÉS MELLIFÈRES</p> 	<p><b>7 000 HA</b> SURFACE CULTIVONS MELLIFÈRES</p> 	<p><b>HVE 134</b> EXPLOITATIONS (20% DE ENGAGEMENT EN 2024)</p> 
<p><b>PACK AGRI PRÉCIS VENDUS 186 ADHÉRENTS</b></p> 	<p><b>1 500 T</b> QUANTITÉ COLLECTÉE ADIVALOR</p> 	

**1 252**  
ADHÉRENTS  
PARTICIPANTS  
ADIVALOR



**977 T**  
QUANTITÉ COLLECTÉE  
ENSIVALOR  
VS 480 T EN 2021 (EXERCICE PRÉCÉDENT) ET  
UNE ALLOCATION DE 117 T.



**80%**  
DES SILOS ÉQUIPÉS  
EN SONDES JAVELOT  
VS 17% À LA FIN DE  
L'EXERCICE PRÉCÉDENT

## FOCUS ACTIVITÉ

# PÔLE VÉGÉTAL EXPLOITATION

### L'importance de la prévention et de la surveillance du grain

La lutte contre les insectes se complexifie. Ces dernières années, le nombre d'insecticides de stockage disponibles sur le marché s'est considérablement réduit. Avec des contrats de commercialisation qui excluent la présence d'insectes vivants, mais qui excluent aussi les traces d'insecticides de stockage, avec par ailleurs l'apparition de résistances aux rares matières actives encore autorisées, il devient essentiel de mettre en œuvre quelques méthodes alternatives. La température jouant un rôle crucial dans le développement des insectes des céréales stockées, suivre l'évolution de la température des lots permet de détecter d'éventuels points chauds et de prévenir le risque de développement des insectes. Couplée à un pilotage efficace de la ventilation pour abaisser la température des grains, cette surveillance assure une prévention optimale.

Profitant du plan France 2030 (3ème

révolution agricole - réduction des intrants phytos et des engrais de synthèse) et des subventions correspondantes, la CAL a ainsi choisi de connecter la plupart de ses silos et d'automatiser leur ventilation avec le système Javelot. Le parc de sondes de thermométrie a été remis à niveau et se voit connecté à une plateforme digitale qui assure aux opérateurs un suivi très simple de la température des stocks. En parallèle, le système automatise la ventilation : en se basant sur les différences de température entre l'air extérieur et les lots stockés, il saisit les bonnes plages de ventilation et réduit la consommation d'énergie correspondante. Accessible n'importe où, n'importe quand, le système Javelot permet de surveiller l'ensemble des stocks à distance et d'en optimiser le pilotage, pour préserver toute la valeur des grains.

Une meilleure ventilation, c'est moins d'insecticides utilisés ; la solution Javelot est éligible aux Certificats d'Economie de Produits Phytosanitaires et contribue au respect par la CAL de ses obligations CEPP.

**20 à 30%** d'économies d'énergie

Jusqu'à **-90%** d'insecticides de stockage

**100% de sérénité** grâce aux alertes et à l'accompagnement Javelot

**Traçabilité complète** grâce à la remontée et l'archivage automatique des données

# R COMME RENOUVELLEMENT DES GÉNÉRATIONS

## NOTRE ENGAGEMENT :

Nous ambitionnons de créer un environnement propice à l'installation des jeunes agriculteurs ou travailleurs du monde agricole, en soutenant la transmission des savoirs, en favorisant l'accès aux ressources nécessaires, et en développant l'attractivité du secteur et de notre Coopérative.



## TRANSMISSION GÉNÉRATIONNELLE

Le sujet de la transmission générationnelle au sein du Groupe porte sur deux publics :

### 1/ NOS AGRICULTEURS :

En effet, les chiffres affolent ; en 2030, la moitié des agriculteurs auront atteint l'âge légal pour partir à la retraite mais le taux de renouvellement actuel est seulement d'environ deux installations pour trois départs. Il est primordial, pour assurer la souveraineté alimentaire de la France demain, que les acteurs agricoles sachent attirer les jeunes et accompagner les repreneurs éventuels.

L'attractivité du monde agricole est un sujet à travailler dès le plus jeune âge. Un plan d'actions à destination des collèves est en cours d'élaboration dans l'objectif de sensibiliser les plus jeunes sur les attraits

du monde agricole, ses activités et les différents métiers. L'occasion de faire naître des vocations...

Cette démarche existe déjà et est plus répandue auprès des lycéens. Le service RH et des collaborateurs agroéquipement de la CAL ont fait une dizaine d'interventions dans ce sens sur l'exercice passé.

**Pour accompagner la reprise d'exploitation, la CAL dispose de plusieurs outils/offres :**

> **Offre agro économique** : une experte accompagne aussi bien les futurs cédants que les futurs repreneurs (approche globale et patrimoniale, construction de la stratégie d'entreprise, anticipation des variations de revenus, préservation du patrimoine) afin de faciliter et sécuriser les démarches de reprise d'exploitation.





### LE CONSEIL DE L'EXPERTE AUX FUTURS CEDANTS :

« Afin de bien anticiper la cession de son exploitation, il est important que l'agriculteur anticipe un maximum et prépare son départ bien en avance. Cela sous-entend d'avoir un plan d'actions, de s'être renseigné sur les modalités de départ en retraite (âge, connaissance d'un repreneur éventuel, revenus envisagés, ...), faire un audit qui est une photo à l'instant T. Je suis là pour ça ! »

> **Le pack jeunes installés** : ce pack destiné aux agriculteurs installés depuis moins de 5 ans, propose, sous réserve d'un engagement sur 5 ans, de nombreuses facilités économiques à ceux qui y souscrivent comme par exemple des échéances moisson sur les appros, des analyses de sol gratuites ou encore des euros en plus sur la tonne de blé collectée.

## 2/ NOS COLLABORATEURS :

### On ne compte pas moins de 139 métiers au sein du Groupe CAL.

Pour alimenter nos banques de CV notamment pour certains métiers en tension, les équipes RH participent à de nombreux forums de l'emploi à la recherche de candidats déjà formés ou en reconversion.

Un chargé de mission RH a pour tâche de suivre les formations des collaborateurs et le respect de nos obligations en ce sens. L'objectif est d'augmenter l'employabilité de chacun et de permettre l'épanouissement de tous à son poste.

Les demandes en formation sont étudiées tous les deux ans lors de l'entretien professionnel.

Sur l'exercice passé, un besoin en management a été détecté et a déclenché le lancement d'une formation pour les 45 managers du groupe.

De la même façon et en adéquation avec la volonté du Groupe de se lancer dans une politique de décarbonation, l'ensemble des chauffeurs fioul ont suivi une formation eco-conduite. Cette dernière est en cours de déploiement auprès des autres chauffeurs.





L'éco-conduite est un comportement de conduite citoyenne permettant de réduire sa consommation de carburant, de limiter l'émission de gaz à effet de serre, responsable du réchauffement climatique, et de diminuer le risque d'accident.

#### SANTÉ SÉCURITÉ AU TRAVAIL

Une nouvelle politique HSE a été mise en place dès début 2023. Les premiers plans d'actions ont porté sur 4 projets :

- **Réduire le risque d'exposition professionnelle aux produits chimiques.** La démarche repose sur plusieurs étapes clés permettant de mieux évaluer les risques en lien avec la manipulation des agents chimiques par nos salariés. Améliorer la connaissance des produits, développer la prévention autour de la manipulation de ces produits ainsi que la rationalisation des références utilisés sont autant d'éléments contribuant à préserver la santé des travailleurs.
- **Développer les compétences sécurité :** Le développement de la culture de sécurité s'intéresse à l'influence de la culture de l'organisation sur les comportements et pratiques de sécurité. Nos pratiques sécurité sont améliorées grâce à l'accompagnement et aux formations de

nos salariés aux enjeux de la santé sécurité au travail. Un dispositif engageant est mené à travers le plan de formation du groupe : SST (sauveteur secouriste du travail), incendie, conduite des engins,...

- **Maitriser les activités de levage.** Au cœur de nos activités, les opérations de levage peuvent présenter des risques prégnants pour nos équipes. La sécurité de nos équipements et accessoires de levage est une priorité pour pérenniser notre activité.
- **Assurer la santé sécurité des collaborateurs.** Les EPI, Equipements de Protection Individuelle, sont définis par le code du travail comme des dispositifs ou moyens destinés à être portés ou tenus par une personne en vue de la protéger contre un ou plusieurs risques susceptibles de menacer sa santé ou sa sécurité. Notre volonté est de s'assurer de la mise à disposition des EPI adaptés à l'ensemble de nos collaborateurs et renforcer l'identité du groupe à travers des vêtements de travail adaptés.

## QUALITÉ DE VIE ET CONDITIONS DE TRAVAIL

### **Le dialogue social est régulier entre la direction du Groupe et les membres du CSE.**

Une réunion d'une demi-journée par mois minimum est organisée entre ces deux instances pour tous types de négociation, de consultation ou simplement d'échange d'informations. Un compte rendu est édité après chaque rencontre mensuelle pour l'ensemble des salariés.

Sur le dernier exercice, six accords d'entreprise ont été signés, les principaux portant sur :

Accord de substitution et d'harmonisation portant sur la prime d'ancienneté, le 13ème mois ou sur la durée et l'aménagement du temps de travail à durée indéterminée.

**La consultation du groupe de travail RSE QVCT a permis de sélectionner 4 sous-enjeux prioritaires à considérer dans le cadre de la démarche TERRE :** la qualité de la communication, le sentiment d'appartenance, la reconnaissance du travail et l'équilibre entre vie professionnelle et personnelle.

De nombreuses actions vont appuyer celles existantes dont voici quelques pistes :

- **Pour dynamiser la communication interne, un réseau social d'entreprise va être testé premier semestre 2025.** Les échanges seront modérés mais permettront un meilleur passage d'informations entre les différents métiers et activités du Groupe.

- **Les rencontres telles que les assemblées du personnel vont être maintenues** sur le format d'une journée entière afin de permettre à tous les collaborateurs de se rencontrer et d'avoir l'occasion d'échanger.

- **La formation des managers vient appuyer le souhait du Groupe d'utiliser les managers de proximité**, ceux qui connaissent le mieux les salariés qu'ils encadrent, pour marquer la reconnaissance du travail de chacun.

- **Au niveau de l'équilibre entre vie professionnelle et personnelle, les collaborateurs du Groupe bénéficient de nombreux avantages :** RTT, heures modulées, CET,... Un accord sur le télétravail est en cours de rédaction pour permettre aux personnes dont les missions le permettent de ne pas à avoir à effectuer le trajet domicile-travail tous les jours de la semaine.



**Valérie  
TOURET**  
Responsable  
Ressources  
Humaines

### **Interview de Valérie Touret notre responsable ressources humaines :**

«Nos 45 managers ont débuté une formation Management. Cette formation se déroule sur 6 demi journées, avec des modules tels que « les feed-backs, valoriser et exprimer sa reconnaissance, fixer des objectifs, la gestion des situations difficiles, se positionner comme manager et l'écoute ».

Le Groupe donne ainsi la possibilité à chaque manager d'élargir ses compétences, et d'avoir des bases communes de management. Cette formation se poursuivra jusqu'à début 2025.»



# INDICATEURS RENOUVELLEMENT

## TRANSMISSION GÉNÉRATIONNELLE

**16** ACCOMPAGNEMENTS  
«TRANSMISSION  
DES EXPLOITATIONS»



**68**  
PACKS JEUNES  
INSTALLÉS



**8**  
INTERVENTIONS  
AUPRÈS DES  
ÉCOLES



**16**  
INTERVENTIONS  
LORS DE FORUM  
DE L'EMPLOI

**28**  
ALTERNANTS  
& STAGIAIRES



## SANTÉ SÉCURITÉ AU TRAVAIL

**75%**  
AVANCÉE INVENTAIRE  
PRODUITS  
CHIMIQUES  
AGROÉQUIPEMENT



**5**  
OPÉRATIONS  
DE TRI DE PRODUITS  
CHIMIQUES



**43**  
PERSONNES  
FORMÉES EN SST



**117**  
PERSONNES  
FORMÉES À LA  
CONDUITE  
D'ENGINS

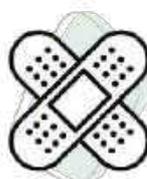


**23**  
SITES ÉQUIPÉS  
DE POTENCES

**36**  
TAUX DE  
FRÉQUENCE  
ACCIDENTS  
AVEC ARRÊT



**76** TAUX DE FRÉQUENCE  
ACCIDENTS SANS ARRÊT



**0.3**  
TAUX DE  
GRAVITÉ



## QUALITÉ DE VIE ET CONDITIONS DE TRAVAIL



**9**  
TURNOVER

**3.7%**  
D'ABSENTÉISME



**12ANS**  
ANCIENNETÉ  
MOYENNE  
GROUPE

# E COMME EXPERTISE

## NOTRE ENGAGEMENT :

Nous nous engageons à innover pour toujours mieux produire, mieux vendre et mieux attirer les talents, afin de développer nos ambitions et réussir nos transitions.



## INTÉGRATION DE NOUVEAUX OUTILS POUR DIGITALISER NOS ACTIVITÉS :

La transformation digitale permet d'accroître les performances de l'entreprise. En plus de réduire les coûts et de faciliter l'accès aux informations, le risque d'erreurs est réduit, car les anomalies sont plus simples à détecter et à réparer.

**De nombreux chantiers ont été menés sur les dernières années pour transformer le Groupe et l'emmener vers sa digitalisation :**

- dématérialisation des notes de frais et des demandes d'absences,
- mise à disposition des tableaux de bord et des documents à destination des adhérents via le portail extranet. Sur l'exercice passé, il faut noter la mise en place de My Report qui est un outil permettant de centraliser toutes les données et de les exploiter via la création de tableaux de bord. Cette innovation a permis un énorme gain de temps et a surtout donné la main aux métiers pour générer eux-mêmes les rapports dont ils avaient besoin.

**D'autres projets sont actuellement en cours :**

- mise à jour de notre ERP métier vers une nouvelle version,
- création d'une GED (Gestion Electronique des Documents) qui centralisera sur un même portail, tout en filtrant les accès, les documents utiles au fonctionnement de l'entreprise.

Et certains sont planifiés à moyen-long terme comme la dématérialisation des factures par exemple.

**Cependant, qui dit digitalisation dit éventuel risque de piratage...**

Pour pallier à ce risque, une grande campagne de sensibilisation à la cyber sécurité a été menée cette année. Durant quatre mois, les collaborateurs du groupe ont reçu, à intervalles réguliers, des fiches thématiques pour les aider à déjouer les pièges des hackers : hameçonnage, rançongiciels, piratage,... en tout, ce sont neuf fiches conseils qui permettent à chacun, aussi bien dans sa vie professionnelle que dans le cadre privé, d'éviter la perte et le vol de données.





**Yvan  
BOMBARDE**  
Directeur  
des Systèmes  
d'information

### **Pourquoi mettre en place une politique de sécurité des systèmes d'informations (PSSI) ?**

« Aujourd'hui, l'ensemble des données détenues par une entreprise sont numériques. Elles constituent son capital numérique. Il est donc primordial de protéger ce capital contre les menaces intérieures ou extérieures.

La PSSI permet de protéger les données sensibles, de limiter les risques cyber, d'assurer une conformité réglementaire, de protéger la réputation de l'entreprise et de garantir la continuité des activités. Elle repose sur trois piliers : les technologies, les hommes (campagnes de sensibilisation), les bonnes pratiques. »

### **TECHNOLOGIE ET INNOVATION**

**En février 2024 a eu lieu la première édition d'un nouveau rendez-vous dédié à l'innovation : Terreévolution.**

L'objectif annoncé de cet événement, dont la baseline est « Cultivons l'innovation », est de faire prendre de la hauteur aux adhérents sur les nouvelles pratiques en agriculture et en agronomie et de les sensibiliser sur l'urgence de faire évoluer leur manière d'appréhender leur métier et de s'adapter.

Pour cette première édition, près de 300 personnes ont fait le déplacement jusque Ludres pour assister à l'intervention

plébiscitée de Michael HORSCH sur l'innovation en agroéquipement. Celle-ci était suivie d'une présentation sur l'innovation agronomique et d'ateliers avec des experts sur divers sujets : modulation, moteurs à hydrogènes, méthanisation, marché des céréales, ... La prochaine édition devrait avoir lieu au premier trimestre 2026.

En parallèle, notre service agronomie, reconnu pour ses recherches et la qualité de sa base de données, continue les tests pour trouver les meilleures combinaisons possibles afin d'assurer des récoltes de qualité à nos adhérents.



De même, ils sont à la recherche de nouvelles solutions qui deviendraient des alternatives à certains produits nocifs tels que les phytosanitaires.

Une des illustrations de ces recherches est Damier Vert, la plateforme d'essais agronomiques hébergée de manière alternée par la CAL et trois autres coopératives (EMC2, GPB, LORCA) qui ont fédéré leurs services agronomiques pour

une efficacité accrue.

Sur l'exercice passé, 23 essais ont été implantés sur le site, ce qui représentait près de 460 modalités et 1 840 micro-parcelles dédiées.

Un des objectifs de cette plateforme est de se rapprocher au mieux des problématiques réelles de nos agriculteurs afin de leur apporter des éléments de réponses quant aux pratiques agronomiques à adopter pour une agriculture durable.

### SERVICE APRÈS-VENTE

**La satisfaction client est un enjeu prioritaire pour le Groupe.**

Pour mettre en œuvre des plans d'actions appropriés, il est nécessaire d'effectuer un suivi des réclamations clients/adhérents afin de dégager les sources principales de besoins qui suivent l'achat ou la prestation de services.

Un module de réclamations est actuellement en test au sein du Pôle Végétal afin de suivre en temps réel l'avancée des demandes et d'en étudier la récurrence.

S'il est concluant, le module sera déployé dans les autres activités.

Pour les clients agroéquipement, une enquête est envoyée après chaque achat de gros matériel par le constructeur. Les résultats sont mis à notre disposition et étudiés pour action en cas de problématique détectée.

Au niveau adhérents, une grande enquête de satisfaction globale est envoyée tous les 18 mois. La prochaine aura lieu au premier semestre 2025.

## INDICATEURS EXPERTISE

**3 290**  
CONNEXIONS  
EXTRANET



**1 100**  
ADHÉRENTS  
UTILISATEURS  
PERFAMER



**6 000**  
MICRO-PARCELLES  
EXPERIMENTATION



**300**  
PARTICIPANTS  
TERREVOLUTION



ANALYSE DE  
L'UTILISATION  
DE L'APPLICATION  
ASAP'GRC  
POUR LES ARC  
**22 470**

**77**

PARTICIPANTS  
AU QUIZ  
SUR LA  
CYBER SÉCURITÉ



**50**  
EXPÉRIMENTATIONS  
AGRONOMIQUES



**62.5%**  
TAUX EXPÉRIMENTATION  
VARIÉTABLE

# RAPPORT D'ACTIVITÉ

APPROVISIONNEMENT

AGRONOMIE

COLLECTE

COMMERCIALISATION

EXPLOITATION

SERVICES

SAS LAD

ÉLEVAGE

MANUTONE

MECAVISTA



## POINT AGROÉQUIPEMENT

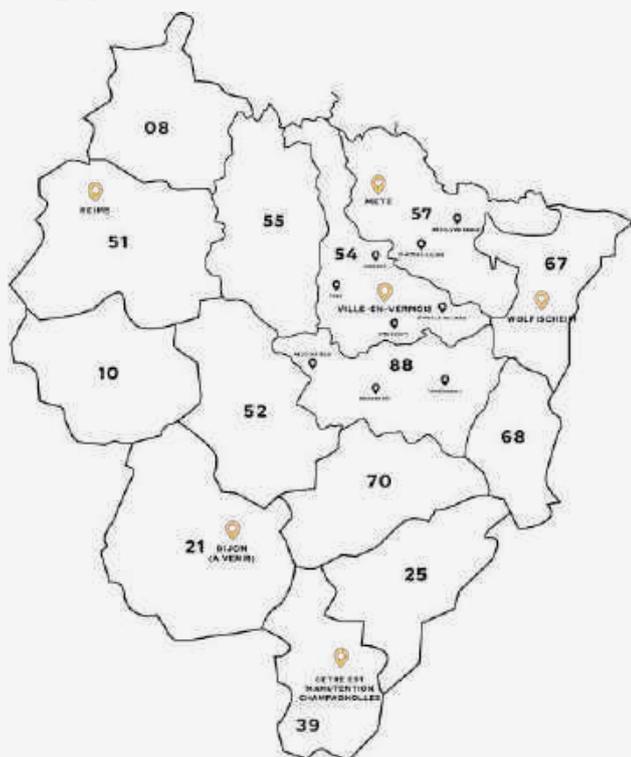
Retour sur l'année passée de nos deux filiales agroéquipement Mecavista et Manutone.

## PÔLE AGROÉQUIPEMENT MANUTONE

ManutOne a basé sa feuille de route de l'exercice passé sur deux objectifs principaux :

**1) Continuer à être un acteur majeur de la distribution de manutention agricole sur les secteurs confiés (Meurthe-et-Moselle, Vosges, Moselle, bas Rhin)**

**2) Développer la nouvelle gamme de produits ( BTP, industrie ) JCB sur le grand EST**



Des actions ont été mises en œuvre pour répondre aux exigences du marché et apporter réactivité et qualité de service.

Afin de construire une relation de proximité avec ses clients et prospects, ManutOne a complété son implantation territoriale avec l'ouverture de deux bases à Reims et Wolfisheim et la construction de l'établissement principal qui vient d'ouvrir ses portes à Ville-en-Vermois. Ce qui porte désormais à quatre le nombre de bases (avec Metz et la fermeture de Virecourt).

En parallèle, la structuration interne a continué via la mise en place d'une organisation SAV et commerciale et la définition d'une politique d'intégration des équipes techniques terrains, conseil pièces et conseil commercial.



## TENDANCES MARCHÉ :

### Agri

**23% de part de marché**



Le marché est en baisse de 7% sur le matériel neuf compensée en terme de CA par la vente de matériels occasions récents (10% vs n-1)

Le marché est fortement impacté par la hausse des taux et la complication du contexte agricole depuis Janvier 24, **ManutOne a néanmoins réussi à être présent sur l'ensemble des marchés avec notamment la vente de téléscopiques articulés (85% de pdm).**

Le démarrage de l'activité FASTRAC apporte un excellent complément de gamme avec un réel succès pour ce tracteur.

### BTP

Après avoir partagé le projet ManutOne auprès d'acteurs majeurs du secteur (loueurs nationaux, régionaux, spécialistes du traitement de déchets nationaux, entreprises de travaux publics), **les premiers succès sont là, et malgré un cycle de décision long, le carnet de commandes s'étoffe chaque mois.**

Le contexte économique n'est pas le même chez tous les acteurs. Par exemple, le secteur des travaux publics qui est le plus impacté par le manque de projets et le monde du traitement des déchets reste un secteur porteur.

Les démonstrations de matériels continuent, notamment la nouvelle gamme de pelle à chenilles, avec une gamme électrique sur certains produits permettant de se positionner sur les projets zéro émissions.

En parallèle, JCB continue le développement de sa gamme hydrogène et travaille sur les homologations qui permettra de proposer demain une solution unique en terme de décarbonation.

### SAV

L'année nous a permis de consolider nos équipes terrain et notamment SAV. A ce jour, treize techniciens répartis sur le territoire (80% sur la Lorraine) assurent le service.

### Activité commerciale

L'ensemble du territoire concédé est couvert par deux équipes spécialisées, l'une pour l'agri et l'autre pour le BTP/industries.

### Location

ManutOne complète son service par un parc locations téléscopiques et tracteurs disponibles soit en location atelier soit en location besoins ponctuels.



## PÔLE AGROÉQUIPEMENT MECAVISTA

Un premier exercice complet avec nos nouvelles marques se termine. Le maintien de notre qualité de service après-vente a permis de capitaliser la confiance et la satisfaction client. L'accompagnement SAV sur notre ancienne marque ainsi que la montée en puissance de nos équipes sont les principaux ingrédients de la réussite de la transition des marques chez Mecavista.

**En effet, la bonne performance commerciale que nous enregistrons est en avance sur nos prévisions. L'atteinte des objectifs en parts de marché Fendt et Valtra dès le premier exercice est plus qu'encourageant.**

Additionnés à une très bonne commercialisation des pulvérisateurs Horsch Leeb et des produits de pressage et d'enrubannage McHale, **ces différents succès sont prometteurs pour faire de Mecavista, un acteur incontournable sur le marché de l'agroéquipement.**



Le bilan de l'année est également positif au niveau humain et implantations sur le territoire.

Les deux équipes commerciales Fendt et Valtra ont été complétées et sont pleinement opérationnelles d'autant que le 1er février 2024 a marqué l'exclusivité dans la distribution des produits Fendt.

Le plan de formation entamé sur l'exercice précédent, a été poursuivi de manière intensive pour nos équipes techniques et commerciales, afin que l'ensemble du personnel soit à niveau.



**Début janvier 2024, une nouvelle base a été ouverte à Harol (88).** Son emplacement et le recrutement de quatre techniciens ont permis un très bon niveau d'activité dès l'ouverture.

En parallèle, s'est lancée la construction de la base d'Étain dont l'ouverture est prévue pour mai 2025.

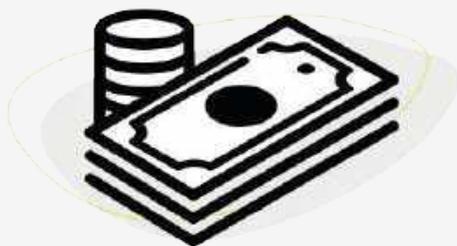


En mai 2024, Mecavista a racheté les établissements HACKEL à Cattenom en Moselle.

Cette acquisition a tout de suite fait sens car les deux entités partageaient des valeurs communes ainsi que la distribution de certaines marques (Stihl, Iseki, AS Motor...).

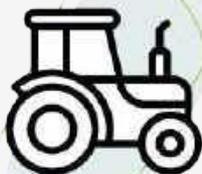
Ce rapprochement a pour double objectif de dynamiser l'activité espaces verts professionnels et d'apporter un nouveau point de service agricole sur le nord de la Moselle.

La nomination de Francis Blanpied à l'animation du commerce espaces verts professionnels a fortement participé à un bon lancement.



**CHIFFRE D'AFFAIRES**  
**65,6 M€**

**42,1 M€**  
**MATÉRIELS**  
**NEUFS**



**8,2 M€**  
**MATÉRIELS**  
**OCCASION**



**12,6 M€**  
**PIÈCES**

**2,7 M€**  
**MAIN**  
**D'OEUVRE**



# RAPPORT D'ACTIVITÉ

APPROVISIONNEMENT

AGRONOMIE

COLLECTE

COMMERCIALISATION

EXPLOITATION

SERVICES

SAS LAD

ÉLEVAGE

MANUTÈNE

MECAVISTA

# RAPPORT FINANCIER COOPÉRATIVE AGRICOLE LORRAINE

Point et chiffres sur l'année 2023 - 2024

# POINT FINANCIER 2023-2024

**Après un exercice 2022/2023 particulier, marqué par la ré-internalisation de la commercialisation, l'exercice qui se clôt en juin 2024 marque un retour à des valeurs plus standards.**

L'inflation, historique, subie sur les matières premières s'est enfin calmée, ce qui a eu pour conséquence :

- un retour à des prix normalisés sur l'approvisionnement (phytos et engrais) => ce qui a permis à la Coopérative de reprendre les provisions sur engrais constatées l'année dernière,
- une baisse du prix des céréales => qui a engendré un effet ciseau dans vos exploitations et un résultat net de l'atelier Céréales parfois négatif dans les cours de ferme.

Si l'inflation sur les matières premières connaît un répit, elle n'a pas épargné les charges d'exploitation, directement touchées par la hausse des prix de ces deux dernières années : augmentation très conséquente de l'énergie et du carburant, des coûts logistiques, de l'assurance, etc... Les hausses qui vont toucher dans vos exploitations sont les mêmes que celles qui touchent la CAL, qui n'est que la somme de vos exploitations.

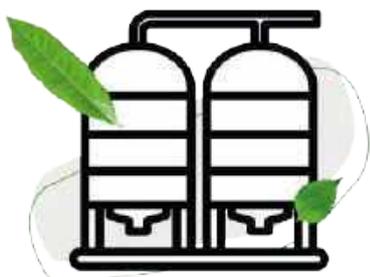
Les charges financières sont également en forte progression : hausse des taux d'intérêts et besoin de financement du groupe constant et élevé, compte tenu des cycles d'exploitation de nos activités, tous consommateurs de trésorerie.

**Les filiales d'agroéquipement du groupe sont à des niveaux de maturité différents et si leurs activités opérationnelles connaissent des similarités, leurs problématiques ne le sont pas :**

- Mecavista continue de développer ses nouvelles marques et renforce son implantation territoriale,
- ManutOne, plus récente, continue sa structuration pour répondre à ses ambitions, tant sur les activités Agricoles, que sur les activités Travaux Publics & Industrie.

Le niveau de fonds propres du groupe reste supérieur à 100 M€, ce qui permet de maintenir un niveau d'autonomie financière de 43 % (capitaux propres / total bilan).





**295M€**  
**CHIFFRE D'AFFAIRES**

**108M€**  
**FONDS PROPRES**



**64M€**  
**IMMO**  
**NETTES**



**75M€**  
**STOCKS**  
**NETS**



**43%** **AUTONOMIE**  
**FINANCIÈRE**



# RAPPEL DE LA MÉTHODOLOGIE DE DÉTERMINATION DES ENJEUX RSE

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

## 1- 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.

## 2-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.

## 3- 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-après :



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

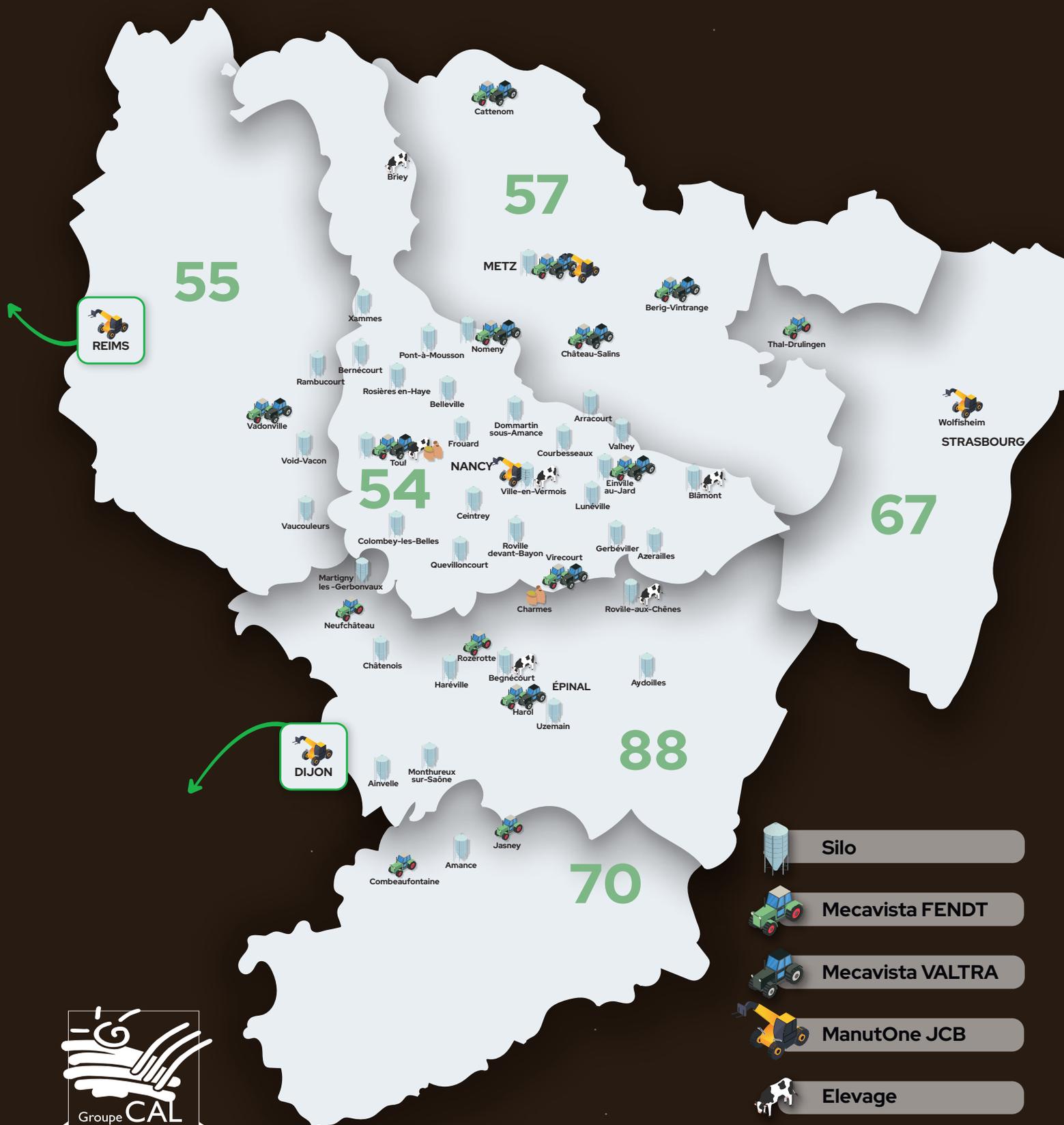
**CES RÉSULTATS ONT ÉTÉ REPORTÉS DANS NOTRE MATRICE**



Celle-ci nous a permis de cartographier ces enjeux et de déterminer ceux qui apparaissent comme étant prioritaires pour le Groupe et qui font aujourd’hui l’objet d’un plan d’actions.



# La carte GROUPE CAL



-  Silo
-  Mecavista FENDT
-  Mecavista VALTRA
-  ManutOne JCB
-  Elevage
-  Plateforme Approvisionnement



Des agriculteurs engagés !

[www.cal-lorraine.fr](http://www.cal-lorraine.fr)

# RAPPORT D'ACTIVITÉ 2024



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

[www.cal-lorraine.fr](http://www.cal-lorraine.fr)



**Mecavista**  
par le GROUPE CAL

**ManutOne**  
par le GROUPE CAL