

GROUPE CAL

RAPPORT D'ACTIVITÉ

2025



SOMMAIRE.

02 Introduction

02 - Édito
03 - Un peu d'histoire

13 Pôle élevage

14 - Élevage

22 Finance

23 - Rapport Financier
24 - Les chiffres

04 Pôle végétal

05 - Service appros
07 - Collecte
08 - Exploitation
09 - Commercialisation des céréales
11 - Services
12 - Fuel

16 Agro-équipement

17 - Mecavista
20 - ManutOne



L'Eedito

L'année écoulée 24/25 aura une nouvelle fois mis à l'épreuve la résilience du monde agricole. Entre aléas climatiques, volatilité des marchés, tension sur les trésoreries, incertitudes géopolitiques, réglementations toujours plus contraignantes et démultiplication des risques sanitaires, nous avons dû faire face à un contexte aussi mouvant qu'exigeant qui nous a obligé à savoir être agile. Après une campagne 2024 marquée par une moisson historiquement difficile, 2025 s'est ouverte sous le signe de la mobilisation collective. Malgré les obstacles – dont la fermeture prolongée de la Moselle – la force du collectif a, une fois encore, démontré toute son importance.

Dans ce contexte, votre Coopérative s'est pleinement engagée à vos côtés pour :

- sortir des prix moyens finaux R24 parmi les plus compétitifs de notre environnement,
- renforcer l'accompagnement technique et économique,
- développer des offres adaptées dans chacune de nos activités,
- améliorer la sécurité des Hommes et des outils,
- former les équipes opérationnelles pour maximiser la performance à vos côtés,
- consolider la proximité et le maillage territorial, avec notamment l'ouverture de la base Mecavista à Étain et la montée en puissance de ManutOne JCB à Ville-en-Vermois,
- optimiser l'outil industriel pour le rendre toujours plus performant et productif,

• travailler les filières animales pour consolider la rentabilité de l'élevage et compenser l'équilibre financier précaire de l'atelier céréales.

L'année a également été rythmée par de nombreux temps forts – TERREVISION, Damier Vert, Journées de l'Occasion – qui ont permis d'échanger autour de l'innovation et de l'agriculture durable, dans un esprit de partage.

La moisson 2025, plus précoce, aura apporté une note d'optimisme, avec de bons rendements dans toutes les espèces et de la qualité en quantité. Les exécutions s'accélérent après un démarrage poussif induit par des usines clients en panne et un export de plus en plus restreint. Si le prix des oléo protéagineux reste rémunérateur, celui des céréales reste malheureusement insuffisant. Heureusement, la rentabilité des ateliers d'élevage vient soutenir celui des céréales, fruit de cours de la viande historiquement hauts. Parallèlement, nos équipes s'investissent chaque jour pour concevoir des offres de services, de financement et de conseil toujours plus pertinentes, tout en intégrant les exigences réglementaires et environnementales croissantes.

Plus que jamais, la résilience du collectif coopératif est notre meilleure réponse aux défis actuels. ENSEMBLE, nous faisons vivre une agriculture lorraine performante, responsable et ancrée dans ses territoires.

Pierre-Antoine FERRU
Directeur Général

Un peu d'histoire...

1933

La CAL, une histoire qui commence avec la création de la Coopérative de Blé de Nancy par Charles Lamy et Georges Joffrey, afin de vendre les productions des agriculteurs et acheter leurs engrais en commun.

1936

Création de l'office du blé. La Coopérative collecte les céréales dans les villages à travers 16 points répartis autour de Nancy. Les principaux acheteurs sont alors les Grands Moulins VILGRAIN à Nancy, la Ruche de Pompey et les moulins Hogard de Kermaménil.



1946

La coopérative se diversifie en créant l'activité de production de semences. C'est le début de la sélection des variétés pour optimiser la productivité. La mécanisation apparaît avec l'implantation des premières moissonneuses batteuses.



1955

Progression de la collecte et du nombre de moissonneuses batteuses, ce qui contraint la Coopérative à construire un nouveau silo.

1960

Les moissonneuses batteuses continuent à se multiplier et le premier silo béton voit le jour à Pont à Mousson.



1966

Début de l'activité approvisionnement qui permet de fournir aux adhérents les engrais et semences dont ils ont besoin.

1969

La fusion des coopératives de NANCY, TOUL et NOMENY, se fait de plus en plus ressentir et devient effective au 1er Juillet. C'est la naissance de la Coopérative Agricole Lorraine. Malgré cette fusion les problèmes de capacité de stockage sont toujours présents. Il faut prévoir de nouveaux investissements et construire de nouveaux silos.

1980

Au début des années 80, la CAL investit dans la transformation de céréales, et surtout dans les activités de Malterie. Elle continue à développer les implantations de silos et de magasin d'approvisionnement. Les années 80 voient les fusions et absorptions de plusieurs autres coopératives qui viennent agrandir le Groupe CAL.



2009



Fusion avec la CAPVL de Ville-en-Vermais qui vient agrandir les activités de la CAL avec l'Elevage.

2012

Déploiement de l'activité machinisme sur la Meuse (55) par l'intégration des Ets DIDELOT.

2022

Filialisation du pôle agroéquipement et création de Mecavista et ManutOne.

ManutOne
par le GROUPE CAL

Mecavista
du GROUPE CAL



2023

Mecavista devient concessionnaire FENDT et VALTRA. Début de l'activité TP/industrie ManutOne.

RAPPORT D'ACTIVITÉ

PÔLE VÉGÉTAL



SERVICE **appros**

CHIFFRE D'AFFAIRES APPROVISIONNEMENT 2024-2025 :

49 MILLIONS D'EUROS

L'exercice 2024-2025 restera malheureusement marqué par une moisson historiquement basse. Malgré ce contexte difficile, les colzas ont pu être implantés correctement. Concernant les céréales d'automne, la pluviométrie importante a fortement retardé les semis, impactant leur qualité, avec en parallèle une forte pression de limaces. Le printemps a toutefois été favorable au bon développement des cultures d'automne ainsi qu'aux semis des cultures de printemps et d'été.



NUTRITION VÉGÉTALE

La campagne 2024-2025 n'a pas connu de bouleversements géopolitiques majeurs. En revanche, l'Union européenne a voté l'instauration d'une taxe sur les produits d'origine russe et biélorusse, à hauteur de 40 €/t dès la première année, à partir du 1er juillet 2025.

Les prix des engrais sont restés élevés par rapport au cours des céréales, incitant les agriculteurs à n'acheter que pour les besoins

du printemps.

Dans ce contexte, les achats pour la nouvelle campagne ont été lancés tardivement, limitant les volumes livrés avant le 30/06/2025.

La croissance limitée des cultures au printemps a toutefois permis le développement du marché des oligo-éléments et des biostimulants, en hausse de 8 %.



PRODUITS DE SANTÉ VÉGÉTALE

L'automne 2024 a été marqué par une forte pluviométrie et des semis retardés.

Ces deux facteurs ont eu plusieurs conséquences :

- Une forte pression de limaces, avec une hausse des ventes de +80 %, sans rupture d'approvisionnement.

- Des désherbages limités, avec moins de doubles applications que les années précédentes.

Le printemps a été marqué par de nombreux traitements de rattrapage contre les chardons.

Concernant les fongicides, le marché est impacté par une banalisation croissante, qui tend à réduire l'investissement à l'hectare.



COLZA

Après deux années de croissance, le marché du colza se stabilise.

Malgré un contexte difficile, les oléagineux restent rémunérateurs pour nos adhérents et constituent un levier agronomique efficace dans la gestion des adventices.

CÉRÉALES

La qualité de la récolte 2024 et le décalage des semis ont contribué au développement général des semences certifiées.

Les blés ont progressé de +10 %, les triticales de +24 %.

À l'inverse, les orges d'hiver ont été pénalisées par les dates de semis, entraînant une baisse des ventes de -5 %.

MAÏS

Les conditions de semis au printemps 2025 ont été favorables, avec une pression ravageurs

limitée (corbeaux, limaces, sangliers...).

Dans ce contexte, les levées ont été optimisées, avec peu de re-semis.

Combiné à des stocks fourragers satisfaisants, cela a conduit à une baisse des ventes de maïs, en ligne avec le marché national : -6 %.

TOURNESOL

Comme pour le maïs, les semis ont été réalisés dans de bonnes conditions.

Cependant, les surfaces continuent de diminuer (-19 %), pour diverses raisons.

Les conditions de récolte compliquées à l'automne 2024 ont également freiné l'intégration du tournesol dans les rotations.

Par ailleurs, les problématiques liées aux adventices vivaces sont de plus en plus présentes.

Collecte

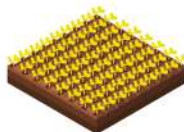
Après un printemps 2024 marqué par des pluies répétées et un manque de luminosité, la moisson dans la région Lorraine est globalement en retrait. Toutes les céréales à paille sont impactées, avec des résultats bien en-dessous des standards habituels.

En blé, les rendements sont largement pénalisés par les conditions météorologiques défavorables tout au long du cycle de production. Ils plafonnent à moins de 6 t/ha, avec de grosses hétérogénéités selon les sols, dates de semis et épisodes pluvieux de fin de cycle. Poids spécifiques et taux de protéines sont également au plus bas, obligeant à de nombreuses valorisations en blé fourrager. Seul le niveau sanitaire reste finalement correct.

En orge fourragère, les résultats sont également bien inférieurs aux moyennes historiques pour les rendements comme pour les poids spécifiques. Les orges brassicoles s'en sortent mieux avec des calibrages de 80% en orge Faro comme en orge Planet, et des taux de protéines répondant aux exigences des malteurs. Le colza est la culture qui tire le mieux son épingle du jeu, avec un rendement moyen de 3t/ha, tout juste dans la moyenne des dernières années, et une teneur en huile correcte.

Au final, si les grains et leurs caractéristiques ne sont pas totalement hors commerce, l'équation économique des exploitations reste très tendue.


COLLECTE 2024
330 000 TONNES

**5,7 T/HA
RÉCOLTE BLÉ**

**2,9 T/HA
COLZA**

**5,2 T/HA
ORGE D'HIVER**

**8,8 T/HA
RÉCOLTE MAÏS**

Exploitation

Guide récolte revisité, formation accrue des salariés et des saisonniers, homogénéisation des pratiques d'échantillonnage et d'analyse sur l'ensemble des sites, nettoyage renforcé des silos : le dispositif de moisson a continué d'avancer sur la voie de l'amélioration continue. Mais la moisson, débutée très tôt, s'est vite vue compliquée par une météo où les épisodes de pluie interrompaient régulièrement le travail des moissonneuses. L'activité dans les silos s'est adaptée pour permettre de collecter le grain et de constituer les lots au mieux malgré les caractéristiques de l'année : pour les blés, l'impératif était de réaliser les bonnes associations poids spécifiques / protéines pour optimiser la valorisation des lots. Pour les orges, améliorer au mieux les calibrages pour contenter nos malteurs. La présence d'insectes n'a pas non plus simplifié la tâche

des agents de silo. Les moyens de lutte sont désormais bien limités en terme de matières actives, et les populations d'insectes souvent résistantes au traitement unique, ce qui oblige à renforcer les méthodes préventives.

Une campagne rythmée donc par des nettoyages, calibrages, assemblages, et négociations avec les acheteurs, pour adapter les produits collectés aux exigences contractuelles.

Côté approvisionnement, le déploiement des inventaires tournants sur toutes les familles de produits a permis de mieux sécuriser les stocks en quantité et en qualité. Les plateformes de Toul et Charmes ont accueilli les stocks de produits désormais distribués de façon centralisée, notamment les semences fourragères et les plastiques.



RAPPORT D'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 plus de 330 000 tonnes pour la récolte 2024. 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, ce sont près de 1200 adhérents qui utilisent l'outil Perfarmer pour commercialiser une partie de leur récolte.** Cela représente 3 800 ventes et contrats pour un peu plus de 133 000 tonnes !



DEBOUCHÉS DES CÉRÉALES

2024 a été un bon cru pour les oléagineux dans leur ensemble, tant au niveau des taux d'huile que des impuretés et l'humidité.

Les taux de calibrage sont revenus dans la moyenne quinquennale mais le marché n'arrive pas à se redresser depuis 2022.

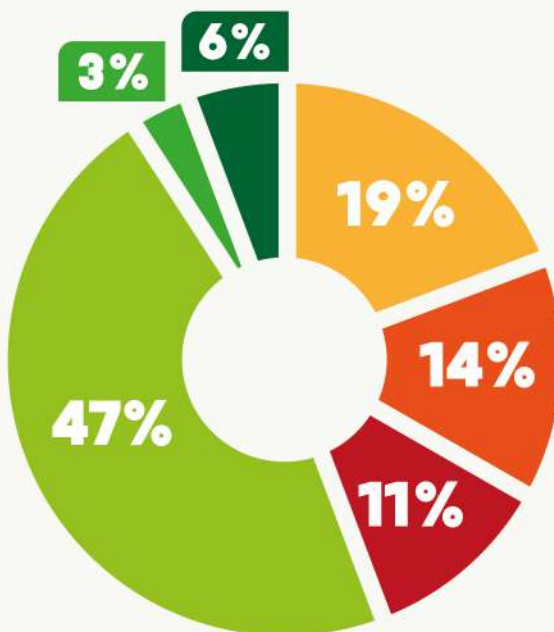
La pression insectes pose de plus en plus de problèmes pour le stockage et l'expédition des grains et plus particulièrement en blé. Nos exécutions ont été fortement impactées suite à l'accident sur une écluse début décembre 2024, mettant à l'arrêt totalité de nos sorties bateau jusqu'au mois de février et une reprise au ralenti jusqu'à fin avril.



Destination des céréales vendues



Destination des pays des céréales vendues



LES services

L'offre de services du Groupe a été maintenue au cours du dernier exercice. Aucun nouveau service n'a toutefois été lancé, la priorité ayant été donnée à la consolidation et à l'optimisation de ceux déjà existants.

Le fort taux de réengagement témoigne de l'intérêt constant des agriculteurs pour ces accompagnements personnalisés. Le service réglementaire demeure le plus sollicité, apportant une réelle sérénité face à des obligations particulièrement chronophages et en constante évolution.

Depuis son lancement, le pack réglementaire a permis d'accompagner plus de 70 agriculteurs sur l'ensemble des contrôles PAC, sans qu'aucun adhérent n'ait été pénalisé lors de ces vérifications.

L'exercice précédent avait vu la création des mini-packs réglementaires, permettant d'adapter le service à la taille et aux besoins des exploitations. Ces formules représentent aujourd'hui un tiers des services vendus sur cette thématique (un quart pour le service Agri-Précis).

On notera également le succès de l'offre « Coup de pouce colza », qui a permis de reverser 88 000 € aux adhérents. Après un premier engagement de 4 500 hectares, la surface concernée atteint désormais plus de 5 400 hectares cette année.

Des réflexions sont actuellement en cours afin d'étendre ce type de garantie aux cultures de maïs et de tournesol, ainsi que de développer une nouvelle offre dédiée aux semences certifiées meunières et brassicoles.



Fuel

SAS LAD : À VOS CÔTÉS AVEC ÉNERGIE !

Le Pole Energies du Groupe CAL assure la commercialisation et la distribution de GNR et Fioul domestiques à nos adhérents, clients, particuliers et collectivités sur l'ensemble du territoire du Groupe.

Activité historique, ce pôle apporte un service de professionnel, à l'écoute et agile pour répondre aux diverses sollicitations de nos adhérents surtout en période de récolte ou de travaux intenses. Dans un marché très concurrenté et parfois volatil, notre politique tarifaire s'inscrit dans une volonté d'être au plus juste prix, en fournissant des produits techniques et en assurant conseils et recommandations sur le stockage du carburant par exemple.

Depuis Juillet 2024, le périmètre géographique s'est étendu sur le secteur Est en reprenant l'activité Fioul de notre filiale de distribution

de Matériaux Ets Zeliker à Blamont et ainsi renforce nos capacités d'achat, de stockage par le biais de nos sites de Pont-à-Mousson, Quevilloncourt et Blamont.

Cette évolution de secteur se traduit par des volumes globaux en hausse et une progression de chiffre d'affaires facturé au 30/06/2025. Un élargissement de l'offre au travers de la commercialisation d'Adblue et d'additifs a été travaillé et sera prochainement proposé à notre clientèle.

Un nouveau site internet, www.lad-energies.fr, une nouvelle Baseline « A vos côtés avec Energie », de nouveaux supports de communication, une nouvelle offre produits, traduisent la volonté de renforcer l'image de cette activité complémentaire aux activités primaires du Groupe.



RAPPORT D'ACTIVITÉ

PÔLE ÉLEVAGE



L'OFFRE BAISSÉ PLUS VITE QUE LA DEMANDE, TIRANT LES PRIX VERS LE HAUT

La décapitalisation des cheptels laitiers et allaitants s'inscrit dans la durée avec 982 000 vaches en 7 ans. Cette tendance est observée chez la plupart de nos voisins européens, dans un contexte de défis pour la filière bovine en matière d'installation et de transmission des élevages.

En 2024, la production de gros bovins finis s'est toutefois stabilisée grâce à la relocalisation de l'engraissement en France et à l'alourdissement des carcasses. La consommation française de viandes bovines aurait reculé moins fortement qu'en 2023, avec -1,9% en un an, comparé à -3,7% un an plus tôt. Le ralentissement de l'inflation aurait limité cette baisse de consommation. La fin d'année 2024 a montré les premiers effets visibles sur les naissances des maladies vectorielles apparues sur le territoire français : FCO-8 et MHE par le Sud et FCO-3 par le Nord et l'Est.

En 2025, la production baisse encore, bousculée par le sanitaire ... Le contexte sanitaire complexe génère une surmortalité et des problèmes de fertilité, qui viennent porter

un coup supplémentaire à une production de viande déjà durablement affectée par la réduction des cheptels. Les exportations de brouillards sont soutenues par la forte demande des pays voisins.

La baisse de consommation est limitée et inférieure à la baisse de production, avec pour conséquence davantage d'importations. Les exportations de viande sont dynamiques vers un marché européen en manque de viande de jeunes bovins.

La baisse de l'offre à l'échelle européenne change les conditions dans lesquelles le marché évolue. L'autre effet d'un recul de la consommation inférieure à celui de la production est la hausse des prix. Le JB U français s'achète 1 €/kg de carcasse de plus en moyenne que l'année passée, ou la vache laitière à +1.20 €/kg de carcasse. La tendance est la même sur tout le continent et pour toutes les catégories bovines qui ont augmentées cette année entre +36% à +19%. En parallèle, les intrants baissent avec un IPAMPA à -3% à mi-parcours de l'année, améliorant l'intérêt et la rentabilité de la production.

ORIENTATION STRATÉGIQUE ÉLEVAGE

- Soutien à la production : plan de développement et possibilité de financement tripartite éleveur-CAL-banque
- Renforcement des partenariats à l'aval : engagement de volume et contractualisation des débouchés
- Développement des croisements lait/viande : filière sécurisée dès l'achat des veaux jusqu'à l'abatage
- Structuration d'un pôle "Innovation & Bien-être animal" : Programme Sanitaire d'Élevage, matériels d'élevage MECAVISTA

DÉMARCHES FILIÈRES : MOYENS SÉCURISÉS DE RÉPONSES AUX NOUVELLES DEMANDES !

La production, très largement impactée au niveau régional par les maladies vectorielles, s'est directement traduit lors de l'exercice clos avec une nette baisse de la collecte de -12%. Malgré de très bonnes récoltes et des marchés rémunérateurs qui sont gages de production, les conséquences du passage de la FCO seront mesurables sur plusieurs exercices.

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 seront des facteurs de relances utiles. Cette année a permis le lancement de plusieurs filières innovantes sur la base de croisements des races laitières et viandes demandées par l'aval.

C'est, actuellement, près de 40% des bovins finis collectés qui 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.

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



L'ÉLEVAGE RESTE LE CŒUR BATTANT DE NOTRE TERRITOIRE. DANS UN CONTEXTE CHAHUTÉ, NOUS AGISSONS POUR REDONNER VISIBILITÉ, REVENU ET FIERTÉ À NOS ÉLEVEURS.



RAPPORT D'ACTIVITÉ

MECAVISTA




Mecavista
par le GROUPE CAL

Mecavista

Il s'agit du second exercice complet avec nos nouvelles marques et nous entrons dans une phase de consolidation. La stabilité des équipes, des recrutements réussis sur les postes stratégiques et la nouvelle politique commerciale mise en place ont permis à Mecavista de prendre de l'avance sur le business plan prévu.

En effet, le dernier exercice réalisé avec notre ancienne marque affichait un chiffre

d'affaires de 75 M€ et après seulement deux ans, **nous enregistrons un retour rapide à la croissance, avec un chiffre d'affaires avoisinant les 80 M€.**

L'année 2024 s'achève sur une part de marché record, portée notamment par les ventes de tracteurs Fendt (23 % de PDM).

La marque Valtra poursuit sa progression avec environ 6 % de part de marché. Ce développement s'appuie sur la notoriété

croissante de la marque et le dynamisme de nos équipes commerciales, qui multiplient les démonstrations auprès des agriculteurs, forestiers et entreprises de travaux publics. Ces actions permettent de valoriser une marque reconnue pour sa fiabilité, sa technicité et son confort.

Ces résultats sont également le fruit des efforts de formation engagés depuis 2023 sur les nouvelles marques.

LE CHIFFRE À RETENIR

EN 2024, 1 TRACTEUR SUR 3 VENDU EN LORRAINE SORT DES ATELIERS MECAVISTA.

Nous notons sur l'exercice une hausse du chiffre d'affaires pièces et main d'œuvre qui s'explique par la récupération du parc Fendt et Valtra, la mise en place des opérations morte-saison et celle du e-commerce sur les pièces détachées AGCO. Ces

phénomènes amènent à un développement fort des activités SAV.

Sur le plan territorial, l'année a été marquée par l'ouverture de la base d'Étain, portant à 16 le nombre total de sites Mecavista et assurant désormais une couverture complète du territoire.



En 2025, Mecavista est devenu concessionnaire PTX et propose désormais une nouvelle technologie innovante depuis le rachat de Trimble Agricole par le constructeur AGCO. En effet, l'intégration des technologies de guidage et d'aide à la décision accompagne les agriculteurs

dans l'accomplissement de leurs travaux, efficacement, en suivant les informations des parcelles en temps réel avec la plus grande précision. Le logiciel permet une gestion des données pour planifier les cultures, exécuter les travaux agricoles et tenir un enregistrement fiable de toute l'année de culture.



ACTIVITÉ ESPACES VERTS

Le déploiement de la stratégie espaces verts, suite au rachat des Ets Hackel à Cattenom, suit son cours. L'équipe commerciale s'est étoffée et poursuit sa formation. Les espaces de vente Stihl ont été renforcés avec l'ouverture du site

d'Étain, et un nouveau point de vente verra bientôt le jour à Virecourt. Les équipes SAV seront également renforcées à Toul afin de répondre à la demande croissante.



CHIFFRE D'AFFAIRES
80,5 M€

51 M€
MATÉRIELS NEUFS



10,6 M€
MATÉRIELS OCCASION

14,9 M€
PIÈCES



3,4 M€
MAIN D'OEUVRE



RAPPORT D'ACTIVITÉ

MANUTONE



ManutOne

par le GROUPE CAL

AGROÉQUIPEMENT

ManutOne

Après deux années de structuration, nous avons atteint notre effectif cible de 40 collaborateurs, nous permettant aujourd'hui d'assurer un service de qualité à l'ensemble de nos clients.

Notre organisation repose sur :

- Une équipe commerciale dédiée à chaque activité (9 personnes)
- Une équipe technique composée de 16 techniciens,
- Un service pièces détachées (6 personnes)
- Un service administratif

Depuis novembre 2024, nous avons intégré notre nouveau siège social à Ville-en-Vermois. Cette installation renforce à la fois notre visibilité auprès des clients et notre efficacité interne, grâce à une meilleure proximité

entre les différents services. De plus, nous poursuivons notre développement avec l'ouverture de notre site à Dijon en octobre 2025.



TENDANCE MARCHÉ AGRICOLE :

Dans un marché en recul de 8 % (après -7 % l'année précédente), nous avons gagné des parts de marché, passant de 23 % à 34 %. **Cette progression nous a permis notamment de livrer 80 télescopiques**

neufs cette année.

La gamme TM poursuit sa progression, et nous continuons également le travail de démonstration de nos gammes chargeuses et Fastrac.



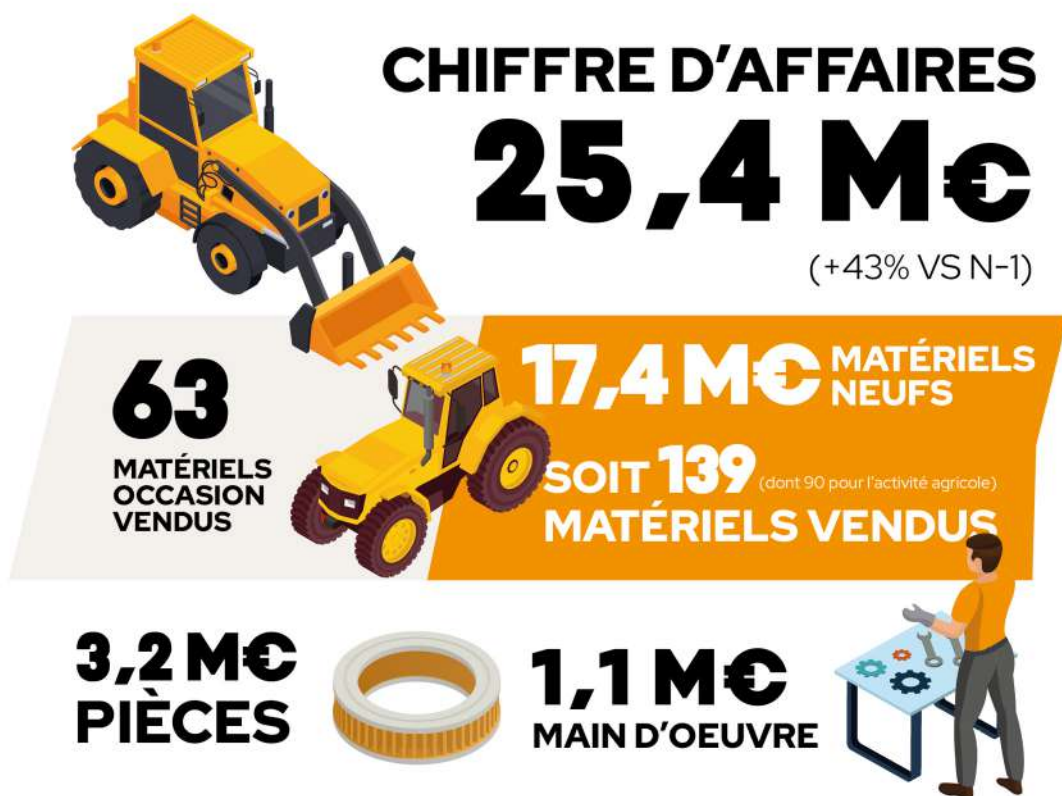
TENDANCE MARCHÉ BTP :

Dans un contexte économique compliqué et un marché en baisse sur toutes les gammes, nous avons enregistré de nombreux succès sur le marché de l'environnement, des collectivités et des entreprises de travaux publics.

Nous attendons rapidement la gamme hydrogène, homologuée en France en janvier 2025. Enfin, l'ambition du constructeur JCB sur cette gamme va continuer dans le développement de nouveaux produits avec, demain, de nouveaux marchés atteignables (chargeuse lourde, pelle lourde, pelle à pneus).

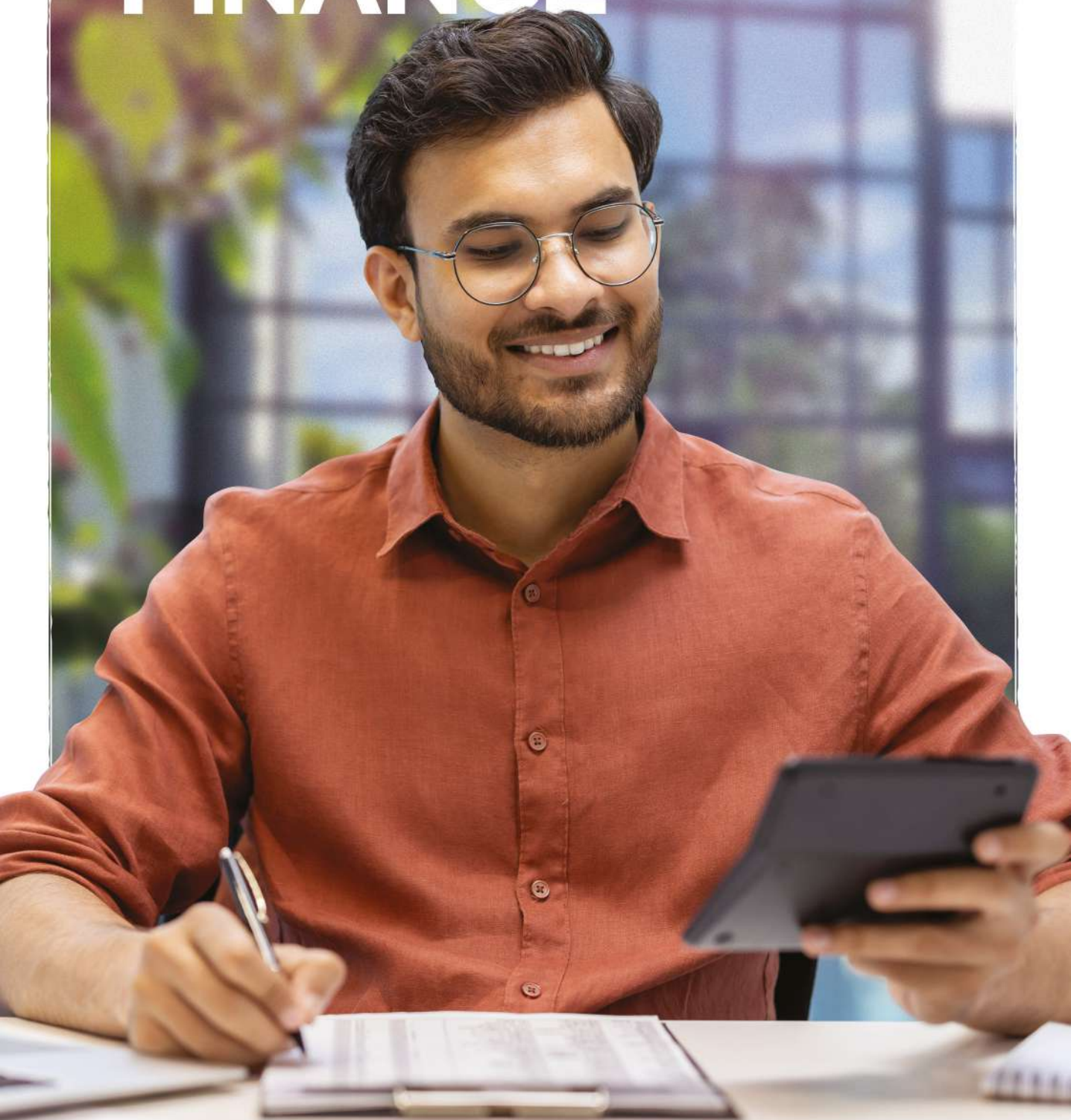
LOCATION :

ManutOne poursuit son développement sur le segment de la location, qu'il s'agisse de locations ponctuelles, longue durée ou de location atelier.



RAPPORT D'ACTIVITÉ

FINANCE



RAPPORT financier

L'exercice 2024/2025 a été marqué par des éléments conjoncturels importants : une récolte 2024 médiocre, mais aussi deux problèmes majeurs d'écluse qui ont fortement impacté les expéditions des céréales. Malgré cela, les équipes se sont investies pour y pallier et exécuter aussi rapidement que possible le maximum de céréales.

Le stock de céréales au 30/06/25 s'élève à 9 000T, stock minime au regard des événements de l'année. C'est une des raisons qui a permis de maintenir un niveau de marge suffisant. Et ce fut un atout avant la moisson d'été 2025 qui s'avère être un bon cru avec de la qualité en quantité.

Le travail de fond mené tout au long de l'année a permis de ne pas dégrader le niveau de créance client, tout en accompagnant au maximum nos adhérents : RDV en commun avec les banques, mise en place de mesures d'accompagnement avec

les partenaires bancaires sur l'activité Elevage (Agil Appro, CM Appro et CIC Appro), accompagnement en comité Reagir. Néanmoins, certaines mesures plus dures ont parfois été prises pour garantir l'équilibre de la coopérative, et l'équité entre ses membres, fondement même du système coopératif. Ce sont ces mesures qui permettront de continuer à accompagner les adhérents dans une année où le prix des céréales est particulièrement bas, et où l'élevage connaît aussi des problèmes sanitaires.

Les charges financières demeurent élevées pour financer les besoins en fonds de roulement de la coopérative et de ses filiales. Elles ont été partiellement compensées par l'encaissement de dividendes qui permettent à la coopérative de verser un intérêt aux parts.

Après quelques ajustements de fonctionnement, le transfert de l'activité 'fuel' de Zeliker vers la Lorraine

Agricole Distribution est pleinement effectif. Les filiales « machinisme » du groupe ont connu une belle progression de CAHT :

- Mecavista a atteint les 80 M€ et a dépassé son CAHT historique (2022).

- ManutOne a progressé de près de 7 M€ pour atteindre les 25 M€ de CAHT.

Ces belles performances commerciales se trouvent atténuées par des charges financières élevées dues au stock important à financer, dans un marché où l'occasion trouve plus difficilement client. La structure des filiales est aujourd'hui stabilisée et cherche à se pérenniser pour continuer de se développer et servir ses clients au mieux.

Le niveau de fonds propres du groupe s'élève à 105 M€ et le niveau d'autonomie financière reste supérieur à 40 % (capitaux propres / total bilan). L'Ebitda du groupe s'est renforcé pour dépasser les 8 M€.





CHIFFRE D'AFFAIRES
305 M€

FOND PROPRES
105 M€



60 M€
IMMO NETTES



75 M€
STOCKS NETS

8,3 M€ EBITDA



GROUPE CAL

RAPPORT D'ACTIVITÉ

2025



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

www.cal-lorraine.fr

