

STRATÉGIE

La Cal soutient les jeunes installés et les futurs cédants

La coopérative lorraine propose une offre dédiée pour faciliter l'installation des jeunes et conseille les futurs retraités pour sécuriser la cession de leur exploitation.

Lancé en 2025, le pack jeune installé nouvelle version a été mis en place pour accompagner les adhérents récemment installés. « L'ancienne offre ne répondait plus aux besoins actuels liés au contexte climatique et à la volatilité des prix, précise Guillaume Canard, responsable du pôle Services de la Cal. Nous l'avons retravaillée pour mieux répondre aux attentes des jeunes agriculteurs (JA), notamment sur le plan économique. » Pour y accéder, le jeune doit avoir moins de 40 ans, être installé depuis moins de cinq ans et détenir au moins 20 % des parts sociales de l'exploitation. Il doit ensuite s'engager à travailler avec la Cal pendant cinq ans (appro et collecte) à un niveau au choix (75 % ou 100 %).

PRIME, RISTOURNE ET CONSEIL

En contrepartie, côté collecte, il bénéficie d'un stockage gratuit de ses céréales à la coopérative : 100 t (engagement 75 %) ou 150 t (engagement 100 %). « Cela répond au manque de capacité de stockage de certains. » Toute tonne de céréales livrée ouvre droit à une prime supplémentaire (1 €/t). Les JA souscrivant le pack ont aussi un accès prioritaire aux contrats filière de la coopéra-

tive. Côté appro, un avoir est versé en fin de campagne (3 à 15 €/ha selon les cultures, prairies comprises), calculé selon la taille de l'exploitation et le chiffre d'affaires appro réalisé. Un kit EPI complet est offert.

En matière de services, le pack réglementaire lancé en 2023, incluant une délégation d'enregistrements réglementaires, est accessible avec des réductions variables selon le niveau d'engagement. Une demi-journée de conseil par an pendant trois ans (engagement à 75 %) ou cinq ans (engagement à 100 %) est offerte sur tout sujet de préoccupation du jeune installé : suivi économique, calcul de coûts de revient, évolution des cultures, projet de diversification, changement de statut... À la fin de la quatrième campagne, le JA bénéficie d'un versement de 600 € en capital social.

DEUX OFFRES POUR LES CÉDANTS

Pendant de l'installation : la transmission des exploitations. « Le renouvellement des générations a déjà démarré et va être intense dans les années à venir, souligne Guillaume Canard. Beaucoup d'adhérents proches de la retraite se posent des questions sur l'avenir de leur exploitation. Pour assurer la pérennité du modèle coopé-



« Pour assurer le maintien des exploitations sur le territoire et la pérennité du modèle coopératif, il est important de faciliter la transmission des exploitations et de fidéliser les repreneurs », souligne Guillaume Canard, responsable du pôle Services de la Cal.

ratif et le maintien des exploitations sur le territoire, il est important pour nous d'accompagner les futurs cédants afin de faciliter la transmission et fidéliser le repreneur. »

Deux niveaux sont proposés. La formule simplifiée (350 € HT) comprend un rendez-vous d'une demi-journée sur l'exploitation pour une étude globale, une simulation

de rentabilité et un compte rendu écrit. La formule personnalisée (coût en fonction du temps consacré) prévoit plusieurs rendez-vous pour coconstruire une solution facilitant la transmission, la recherche d'un repreneur, la vente de l'exploitation... souvent en lien avec des juristes et des comptables.

Chantal Urvoy

Des débuts encourageants

Quatre-vingts agriculteurs ont déjà signé un pack jeune installé et une vingtaine de dossiers sont en cours de validation. « Notre objectif est de fidéliser les JA dès leur installation, de les accompagner et d'échanger avec eux pour adapter nos offres à leurs besoins et pouvoir continuer d'exister demain, exploitations et coopérative. » Parallèlement,

huit futurs cédants ont déjà été accompagnés. « Les cédants n'ont pas forcément le réflexe de nous contacter pour préparer leur transmission. Une communication importante est réalisée sur notre offre avec notamment des retours d'adhérents très satisfaits. Nous misons aussi sur les TC pour expliquer en quoi notre offre peut leur être utile. »