GROUPE CAL

# RAPPORT ANNUEL 2026




## Semons la confiance, récoltons la valeur.

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.

TERRE

Mecavista par le GROUPE CAL

ManutOne par le GROUPE CAL

ManutOne

Mecavista

TERRE

Groupe CAL

Des agriculteurs engagés !

www.cal-lorraine.fr

2025 - 2026

COOPÉRATIVE AGRICOLE LORRAINE

# GROUPE CAL



# SOMMAIRE.

## 1.

### INTRODUCTION DU RAPPORT


**p6.** Édito du président
**p8.** Chiffres clés R25
**p10.** Faits marquants
**p12.** Cartographie des métiers


## 2.

### GOUVERNANCE


**p14.** Conseil d'administration
**p16.** Séminaire du conseil
**p17.** CODIR
**p18.** Comex et commissions


## 3.

### REDONNER DU SENS À L'ENTREPRISE


**p20.** Notre raison d'être
**p21.** Nos valeurs
**p22.** Cartographie des flux
**p23.** Nos engagements
**p24.** Les 5 piliers


## 4.

### TERRE PAR LE GROUPE CAL


**p27.** T comme Territoire
**p32.** E comme Engagement
**p38.** R comme Responsabilité
**p46.** R comme Renouvellement des générations
**p53.** E comme Expertise





**Retournez votre document pour lire notre rapport d'activité 2026 !**

# L'édito de notre président Pierre-Yves Simonin

GROUPE CAL

RAPPORT 2026

Introduction

# L'édito du président

**Chers adhérents,**

La récolte 2025 restera marquée par un contraste important entre le potentiel agronomique retrouvé et la réalité économique de nos exploitations. Après une campagne 2024 particulièrement difficile en grandes cultures, nous retrouvons des volumes de récolte plus satisfaisants en Lorraine. Cette amélioration constitue un soulagement pour nos exploitations et pour notre coopérative. Elle ne doit cependant pas masquer une réalité : des rendements retrouvés ne signifient pas nécessairement un revenu agricole retrouvé. Heureusement, le système de polyculture-élevage retrouve, quant à lui, de plus en plus de sens grâce à une très bonne valorisation de nos productions animales.

En effet, la pression exercée sur les cours des céréales, dans un contexte de disponibilités mondiales importantes et de concurrence soutenue, limite la valorisation de nos productions. Dans le même temps, les charges opérationnelles et de structure, ainsi que les frais financiers, atteignent de nouveaux records, dégradant encore un peu plus la rentabilité de nos activités. Cette situation nous rappelle combien la performance économique de nos exploitations est fragile et combien la gestion des risques, la commercialisation et le pilotage de la trésorerie sont devenus essentiels.

Dans ce contexte, notre coopérative a une responsabilité majeure : assurer la collecte et la commercialisation des productions, optimiser nos outils de stockage et de logistique, maîtriser nos coûts de fonctionnement et apporter à nos adhérents des solutions concrètes et efficaces. Notre stratégie de services a notamment permis, cette année encore, une belle valorisation des oléagineux. Dans cette même logique d'accompagnement, nos filiales d'agroéquipement ont fait le choix de privilégier le service et la proximité, afin de répondre au mieux aux besoins des agriculteurs dans cette période économiquement difficile. La mutualisation de nos moyens et la force du collectif restent des atouts déterminants pour défendre les intérêts des agriculteurs lorrains.

Face à la volatilité des marchés et aux incertitudes climatiques, nous devons poursuivre l'adaptation de nos systèmes de production, raisonner nos investissements et rechercher en permanence davantage de compétitivité. Je souhaite remercier l'ensemble de nos adhérents pour leur confiance, ainsi que nos administrateurs et nos collaborateurs pour leur engagement au service de notre collectif. Notre force, c'est notre capacité à rester unis dans les périodes favorables comme dans les moments difficiles.

C'est ensemble que nous continuerons à défendre une agriculture lorraine performante, durable et économiquement viable.

**Pierre-Yves SIMONIN.**
**Président du Groupe CAL.**





# Introduction du rapport du groupe CAL 2025 – 2026

GROUPE CAL

RAPPORT 2026



CHIFFRE D'AFFAIRES
**326 M€**

EFFECTIF GROUPE CAL
**402**

EFFECTIF ÉLEVAGE
**8**

**2 500**
ADHÉRENTS
SUR TOUT LE TERRITOIRE





CHIFFRE D'AFFAIRES
*CAL ÉLEVAGE*
**45 M€**

**20 000**
BOVINS

**155**
EFFECTIF VÉGÉTAL

**33 SILOS**
ET 2 PLATEFORMES APPRO



**430 000 TONNES**

COLLECTE 2025





DÉPÔTS FUEL

**3**

**9 265 M³**

DE FUEL VENDU

CHIFFRE D'AFFAIRES AGROÉQUIPEMENT

**105 M€**





EFFECTIF AGROÉQUIPEMENT

**201**

**20**

BASES DANS TOUTE LA RÉGION



MACHINES VENDUES

**1 714**



**Août 2025**
Demo Tour Horsch
Mecavista

**20 septembre**
Semi-marathon
des coops à Amnéville

**30 octobre**
Signature d'un nouvel accord sur la commercialisation des animaux issus de la filière Prim'herbe entre CARREFOUR et CLOE

**4 décembr**
Journée de pr
d'animaux cor
et Label Roug
partenariat av
Charal Metz.




**28 août**
Mise en place de l'ecommerce pour les pièces détachées d'origine FENDT et VALTRA

**19 septembre**
Inauguration de la base Mecavista d'Etain

**Fin octobre**
Nouvelle interface extranet adhérents

**Novembre**
Ouverture de la base ManutOne d'Arc-sur-Tille (21)

**28 novemb**
Journée foru
collèges au si
Colombey les

**23 janvier**
Footing des grains de Nancy

**27 mars**
Journée portes ouvertes agricoles ManutOne

**Juillet**
démarrage des travaux de la base de Girancourt

**13 mars**
Demi-journée des jeunes installés

**3 & 4 juin**
2ème année de Damier Vert sur les terres de la CAL

**6 mars**
Journée portes ouvertes Huck / ManutOne




**24 et 25 avril**
Journées de l'occasion Mecavista

**Février et mars**
TERRE TOUR #2

**11 juin**
Journée du Personnel du Groupe

**16 janvier**
Mise en place du tri sélectif au siège social du groupe

**24 mars**
VALTRA G CVT Tour

Groupe CAL

# Nos métiers




### Céréales

Collecte, stockage, travail et valorisation du grain.

### Approvisionnement

Ventes d'agro fournitures : semences, engrais, produits de protection des plantes, aliments du bétail.

### Zeliker

Matériaux de construction

### SAS Lad

Distribution de fuel.

### 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.

### Certif'Agri Lorraine

Contrôle de pulvérisateurs.

### ManutOne

Vente et réparation de matériels de manutention agricole et BTP/industrie JCB.

### Mecavista

Vente et réparation de matériels agricoles, de matériels espaces verts, bien-être animal, services, expertise, agriculture de précision.

# Gouvernance du groupe CAL

# un homme = une voix

GROUPE CAL

RAPPORT 2026

Présentation du

# Conseil d'administration




Présidé par Pierre-Yves SIMONIN, le Conseil d'administration est composé de 19 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
Bruno COLIN
GAEC DE BARBEZIEUX
Ludovic BROCARD
EARL DE LA CROIX
Julien CROSSE
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
Francis BLANCK
GAEC DE MÉTENDAL
Stephane BRÉGOT
GAEC DE LA GRANDE SAULE
Julien JEHAY
EARL DE HERMICOURT
Cyril GENTILHOMME
Daniel HANRIOT
ABC
Dominique HIRTZBERGER
EARL SAINT-MARTIN DE LORRAINE
Armelle KECHINGER
EARL KECHINGER
Remi MAVIAUX
EARL MAVIAUX
Christophe MERCIER
EARL DES MÉSANGES
Stephane OUDIN
GAEC CLAIR MANOIR
Florent PARISSE
GAEC DE LA COMMANDERIE
Yves SCHWARTZ
SCEA DE L'ENCLOS
Valentin PLOUGUE
Administrateur stagiaire
Nicolas SIMONIN
Administrateur stagiaire
GAEC DU LOUVIER
Victor PARFAIT
Invité JA 54
Pierrick MILLOT
Invité JA 88
Président
Vice-président
Membres bureau
Administrateurs
Stagiaires
Invités JA

Description des

# Séminaires du conseil d'Administration

Chaque année, le conseil d'administration se réunit lors d'un séminaire d'une journée, au vert, afin de définir les orientations stratégiques et de s'assurer que les décisions prises servent durablement les intérêts de tous les adhérents. C'est l'occasion d'écrire ou, plus précisément, confirmer la feuille de route de l'année à venir.



Présentation des

# 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.

Groupe CAL
Des agriculteurs engagés !

Mecavista
par le GROUPE CAL

ManutOne
par le GROUPE CAL

Description des

# COMEX

Le Groupe dispose de deux COMEX (comité exécutif), un par filiale d'agroéquipement. Ces deux groupes sont composés de cadres dirigeants et se réunissent pour discuter ensemble des stratégies à adopter selon les projets. Leur but : permettre aux entreprises de suivre une même ligne directrice.

Description des

# 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. Terrevolution



# RSE
# redonner du sens à l'entreprise

GROUPE CAL

RAPPORT 2026

Responsabilité Sociétale des Entreprises

# 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 consom'acteurs 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.



Responsabilité Sociétale des Entreprises

## 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. »

Responsabilité Sociétale des Entreprises

# Nos valeurs, vécues au quotidien

Il est 8 heures.

Dans la cour de la ferme, une voiture aux couleurs de la CAL vient de se garer. Un agent relation culture en descend. Il vient prendre le temps d'échanger avec l'adhérent, de faire le point sur les besoins du jour et, si besoin, de chercher une solution ensemble. C'est aussi ça, **la proximité** : être là, simplement.

Un peu plus tard, au bureau, l'équipe termine la négociation d'un contrat de vente de céréales. Derrière les chiffres et les tableaux, il y a surtout le travail des adhérents, leurs exploitations, leurs projets et leur avenir. Chaque débouché trouvé, chaque contrat sécurisé contribue à valoriser leur production et à faire avancer leurs projets. C'est là que **la performance** prend tout son sens.

L'après-midi, nos administrateurs se retrouvent pour un conseil d'administration. Les discussions sont directes, parfois animées, mais toujours dans l'envie de faire avancer les choses. Chacun peut donner son point de vue, poser ses questions, exprimer ses désaccords. La confiance se construit comme ça : dans le dialogue, **la transparence** et le respect des engagements.

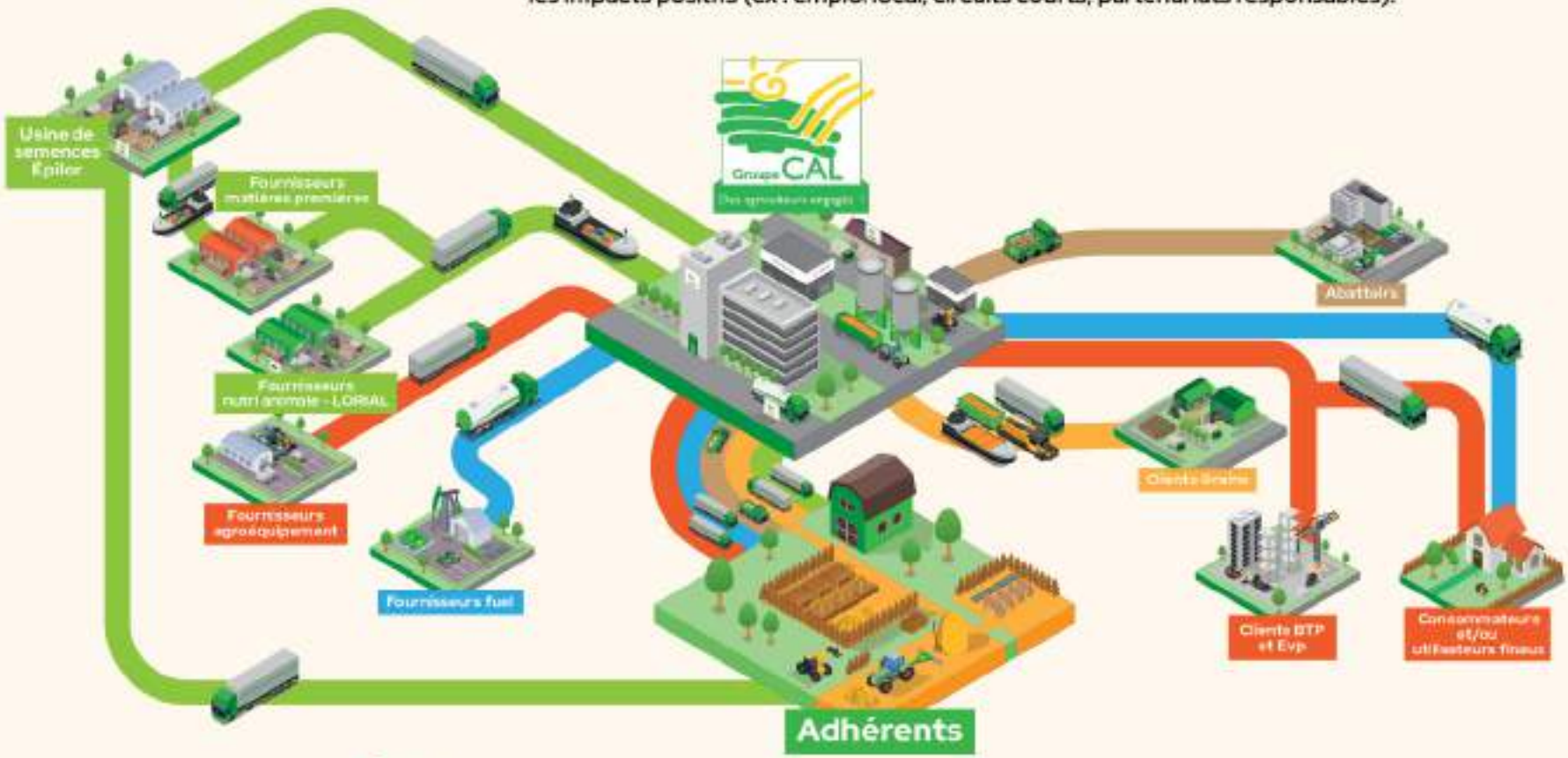
En fin de journée, place à la commission RSE. On parle d'impact carbone, de conditions de travail, mais aussi de partenariats avec les acteurs du territoire. Tous ces sujets qui touchent directement notre façon de travailler et les choix que nous faisons au quotidien. **La responsabilité**, c'est prendre en compte les conséquences de nos décisions, pour aujourd'hui comme pour demain, pour tous ceux qui nous entourent.

C'est dans ces moments du quotidien que prennent vie nos quatre valeurs : **la proximité, la performance, la confiance et la responsabilité.** Des valeurs que l'on ne se contente pas d'afficher, mais que l'on tente de faire vivre, chaque jour, dans nos actions et dans nos relations avec nos parties prenantes.



# Cartographie des flux

La cartographie des flux permet de visualiser et analyser les différents flux liés à nos activités c'est-à-dire d'où viennent les ressources, comment elles circulent dans l'entreprise et où elles vont.
Dessiner cette cartographie nous a permis de repérer les points d'amélioration pour réduire les impacts négatifs (ex : émissions de $CO_2$, consommation d'eau, risques sociaux) et de valoriser les impacts positifs (ex : emploi local, circuits courts, partenariats responsables).




- Approvisionnement
- Céréales
- Élevage
- Énergies
- Agroéquipement



**Fonctions support • Qualité • SAV • Services**

# Nos engagements

**Nos engagements sur les années à venir sont traduits dans notre démarche « TERRE » :**

### Territoire

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.

### 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.

### Responsable

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

### Renouvellement DES GÉNÉRATIONS

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.

### Expertise

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.



**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

**QUALIT**
UTILISA
DES RES
**ENVIRO**
BIODIVE
CARBO

Comme
**RESPONS**



## E

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

**SATISFACTION**
CLIENT

**PÉRENNITÉ** DES
EXPLOITATIONS

Comme
**ENGAGEMENT**

# TERRE

PAR LE GROUPE **CAL**



**LITÉ** DES SOLS

SATION **DURABLE**
RESSOURCES

**RONNEMENT** ET
IVERSITÉ

ONE

**NSABLE**

**E**

**INNOVATION**
AGRONOMIQUE

**TECHNOLOGIE**

**SERVICE**
APRÈS-VENTE

**Comme**
**EXPERTISE**

**R**

**FORMATION**

**SANTÉ** ET **SÉCURITÉ**
DU TRAVAIL

**ÉQUITÉ**

PRINCIPE **COOPÉRATIF**

**TRANSMISSION**
GÉNÉRATIONNELLE

**Comme**
**RENOUVELLEMENT**
**des générations**

Responsabilité Sociétale des Entreprises

# La commission RSE

Elle est composée de membres du conseil d'administration et de salariés.

Elle est présidée par Julien GROSSE, agriculteur dans le 54 et pilotée par Cynthia LESCURE, responsable communication et RSE.
Elle se réunit 2 à 4 fois par an en fonction des besoins et propose des stratégies / plans d'actions qui sont ensuite validés par le conseil d'administration.






**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.

## Un ancrage social et économique au cœur du territoire

Acteur coopératif historiquement ancré dans son territoire, le Groupe CAL dispose de près de 60 sites répartis au cœur de ses territoires d'activité. Cette implantation locale constitue un véritable atout pour maintenir une relation de proximité avec ses adhérents et contribue directement au dynamisme économique et social des territoires ruraux.

Cet ancrage se traduit également par une implication active dans la vie locale et professionnelle. Le Groupe participe notamment aux événements organisés par les Jeunes Agriculteurs de son territoire, contribuant ainsi à favoriser les échanges entre générations, à valoriser le métier d'agriculteur et à soutenir les initiatives en faveur du renouvellement des générations agricoles.

L'engagement territorial du Groupe repose également sur l'implication de ses élus et administrateurs dans différentes instances professionnelles et locales. Certains sont élus dans les chambres d'agriculture de secteur, un autre préside le Pôle Animal et bovin de La Coopération Agricole. Plusieurs administrateurs et managers du Groupe sont également engagés dans la vie de leur commune, notamment en tant que maires. Ces engagements témoignent d'une volonté de nos décideurs de participer activement à la vie et au développement des territoires, au-delà de leur activité et des activités économiques du Groupe.

À travers ses implantations, ses activités et l'engagement de ses élus et collaborateurs, le Groupe CAL contribue ainsi à maintenir un lien de proximité avec les acteurs de son territoire et à participer à sa vitalité économique et sociale. Cette proximité constitue une composante essentielle du modèle coopératif et permet au Groupe de rester à l'écoute des besoins de ses adhérents et de contribuer durablement au développement des territoires.





## S'inscrire dans les dispositifs locaux en faveur de l'insertion

Nous sommes inscrits, de manière ponctuelle dans un premier temps, dans certains dispositifs locaux en faveur de l'insertion.

Sur l'exercice, nous avons accueilli deux personnes en reconversion pour des immersions professionnelles afin de leur permettre de découvrir concrètement un métier et de conforter leur nouveau choix d'orientation. Ce processus constitue en effet un outil pertinent de validation du projet, en permettant une mise en situation réelle au sein d'une entreprise et une première expérience du métier envisagé.

Nous sommes également intervenus en avril 2026 auprès de l'École de la Deuxième Chance (E2C) de Lunéville, dispositif destiné aux jeunes de 16 à 25 ans éloignés du système scolaire et sans qualification.

Cette intervention ainsi que les nombreuses autres faites auprès de collégiens/lycéens témoignent de notre volonté de nous inscrire dans les dynamiques locales et de contribuer, aux côtés des acteurs du territoire, à la découverte des métiers et à la construction de parcours favorisant l'insertion professionnelle tout en promouvant les métiers agricoles.





## Les circuits courts

Suite aux différentes actions mises en place lors de l'exercice précédent pour valoriser les circuits courts, les différents services du Groupe ont systématisé, lorsque cela était possible, les achats de proximité, aussi bien en termes de produits que de services.

Les efforts se sont principalement concentrés cette année sur la filière élevage, par le biais de l'Union de coopératives CLOE.
Plusieurs initiatives et le renforcement de partenariats ont marqué cette volonté.

Nous pouvons notamment citer l'organisation d'un marché privé avec Carrefour et l'abatteur Charal Metz, afin de rapprocher les éleveurs des magasins du Grand Est, les bouchers et les directeurs de magasins. Cette initiative permet aux magasins de sélectionner directement leurs animaux, en présence des éleveurs, favorisant ainsi la proximité, la transparence et la valorisation des savoir-faire locaux.

Cette dynamique s'est également concrétisée par le renouvellement de l'engagement entre Carrefour et CLOE en faveur de la commercialisation des animaux issus de la filière Prim'herbe. Après plus de 30 ans de collaboration, cet accord témoigne de la volonté commune de développer une offre de viande de qualité, issue d'un élevage local et responsable, tout en renforçant les liens entre les différents maillons de la filière. À travers ces actions, CAL Élevage contribue ainsi à structurer des circuits plus courts et à créer davantage de valeur au bénéfice des éleveurs et des territoires.


MECAVISTA



INVESTISSEMENTS
**790 K€**

ÉVÉNEMENTS
ADHÉRENTS / CLIENTS
**45**





ADHÉRENTS / CLIENTS
PRÉSENTS LORS DES
ÉVÉNEMENTS
**3 450**





## 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..

## Engager le groupe

Depuis 2023, le Groupe continue de déployer sa stratégie RSE, TERRE. Un des défis consiste à impliquer, sur la durée, les parties prenantes prioritaires, dont les collaborateurs et les adhérents font partie.

Concernant les collaborateurs, plusieurs actions ont été mises en place :

**- Insertion de pages dédiées dans le journal interne** : chaque trimestre, le journal interne est accessible à l'ensemble des collaborateurs via notre intranet. Depuis plusieurs numéros, une section est entièrement consacrée à TERRE. Elle présente des exemples concrets d'actions mises en œuvre dans le cadre de la démarche et met en lumière les bénéfices qu'elles génèrent pour l'entreprise, ses salariés et pour notre environnement.

L'objectif est double : rendre la démarche concrète et visible, tout en illustrant son ancrage dans la stratégie du Groupe et sa contribution à sa performance. À travers ces publications, il s'agit de montrer que la RSE ne constitue pas uniquement un enjeu de coûts, mais représente également un véritable levier de création de valeur pour l'entreprise.

**- Valorisation des temps forts RSE** en lien avec nos enjeux prioritaires : nous utilisons les grandes journées mondiales et initiatives nationales pour mettre en lumière nos engagements en matière de RSE. Ainsi, tout au long de l'année, certaines sont relayées à travers des communications internes et externes, ludiques et permettant de sensibiliser les collaborateurs et les parties prenantes aux enjeux qui nous concernent.

**– Terre Tour :** lancé en 2025, le Terre Tour est né de la volonté de faire vivre la démarche RSE au plus près des collaborateurs, sur l'ensemble de notre territoire. Pour sa deuxième édition, organisée en 2026, 7 matinées de sensibilisation ont été proposées autour de trois thématiques : le handicap en entreprise, la sécurité routière et l'écoconduite.



**Découvrez l'intervention de Damien, chauffeur de la CAL, sur l'écoconduite**

en scannant le QR code.

Cette deuxième édition confirme la forte mobilisation des collaborateurs, avec près de 94 % des effectifs du Groupe ayant participé à l'événement, contre 93 % en 2025.

À la suite de cet événement, nous avons lancé une enquête auprès des collaborateurs afin de requalifier l'importance que le Groupe CAL devrait, selon eux, accorder aux différents enjeux prioritaires définis dans le cadre de sa démarche TERRE. Les résultats de cette consultation sont venus confirmer les orientations retenues et conforter les actions à engager à court terme.

Elle a d'autre part permis d'identifier 8 nouveaux volontaires qui souhaitent s'impliquer dans la démarche du Groupe.

Pour les adhérents, nous avons également intégré une section dédiée dans notre parution trimestrielle Cultur'CAL dans le même objectif que pour nos collaborateurs.



## Accompagner la pérennité des exploitations

À travers le développement du Pôle Services, la CAL affirme ainsi son engagement RSE : soutenir la pérennité des exploitations, faciliter le quotidien des agriculteurs, accompagner leurs démarches environnementales et leur donner les moyens d'aborder plus sereinement les évolutions de leur métier.

Depuis son lancement, le Pack Réglementaire connaît une progression constante, témoignant de l'intérêt des adhérents pour cet accompagnement de proximité. En quatre ans, le nombre de packs a constamment évolué pour arriver à 349, soit une progression de 7,5 % par rapport à 2025.

Au-delà de cette évolution, la satisfaction des adhérents constitue un indicateur essentiel de la qualité du service rendu. Depuis sa création, aucune résiliation pour motif d'insatisfaction n'a été enregistrée.
La reconnaissance du travail des équipes se traduit également sur le terrain. Depuis le lancement du dispositif, les experts du Pôle Services ont accompagné plus de 70 contrôles PAC sur l'ensemble du territoire de la coopérative. À ce jour, aucun adhérent accompagné n'a été pénalisé en raison d'un défaut d'accompagnement réglementaire.

Autre service pour accompagner la pérennité économique des exploitations, la CAL poursuit son dispositif Coup de Pousse Colza, qui sécurise les agriculteurs face aux aléas d'implantation de la culture. En 2025, 5 300 hectares de colza ont ainsi été engagés pour 190 adhérents.
Le dispositif a permis de redistribuer 121 000 € aux exploitants confrontés à des problèmes de levée, contribuant à limiter l'impact économique d'un échec d'implantation et à sécuriser davantage cette culture dans les assolements.

Face au succès de cette offre, une nouvelle offre arrive cette année pour les orges de printemps.



## Créer de la valeur

### Construire des filières durables et créatrices de valeur pour les éleveurs lorrains

CAL Élevage place la qualité des produits, la juste rémunération des agriculteurs et le développement durable des élevages au cœur de ses engagements. À travers l'union de coopératives CLOE, elle œuvre depuis de nombreuses années à la structuration de filières rémunératrices, créatrices de valeur pour ses adhérents et ancrées dans le territoire lorrain. Produire une viande de qualité, valoriser le savoir-faire de nos éleveurs et garantir des débouchés sécurisés : telles sont les priorités qui guident notre action au quotidien.

Convaincus que la souveraineté alimentaire se construit au plus près des exploitations, nous accompagnons nos adhérents grâce à une diversité de filières et de contrats adaptés aux réalités de leurs élevages et aux attentes des marchés. Label Rouge, contrat JB, contrat McDonald's, HVE, Bœuf Prim'Herbe, BIO, OptiPacte ou encore HerboPacte : autant de filières et contrats qui permettent de valoriser les productions, d'accompagner les démarches de qualité et de soutenir les engagements de nos éleveurs.

Ces démarches s'inscrivent dans une volonté de proposer des contrats sécurisants, notamment grâce à des prix minimums garantis basés sur les coûts de production, tout en apportant davantage de visibilité économique aux exploitations. Elles contribuent également à encourager les projets de développement de l'élevage et à renforcer l'ancrage territorial de nos filières. Au-delà de la dimension économique, notre engagement repose également sur une exigence de qualité et de responsabilité. Le respect du bien-être animal, la prise en compte des enjeux environnementaux et la préservation de la biodiversité constituent des éléments essentiels de notre démarche. Ils contribuent à proposer aux consommateurs des produits de qualité, issus d'élevages engagés et valorisant les ressources de notre territoire.

Enfin, CAL Élevage et CLOE poursuivent activement leurs plans de développement de l'élevage en Lorraine. En soutenant les projets des exploitations, en encourageant les investissements et en développant des filières adaptées aux réalités du terrain, nous souhaitons contribuer au développement et à la pérennité de l'élevage régional.

Notre ambition : donner aux éleveurs les moyens de vivre durablement de leur métier, tout en proposant aux consommateurs une viande de qualité, issue de filières responsables et solidement ancrées dans notre territoire.



**Valoriser chaque grain au bénéfice de nos adhérents**

La collecte constitue la première étape d'un travail de valorisation mené par la Coopérative au bénéfice de ses adhérents. Quelles que soient les conditions de récolte et la qualité des grains, notre engagement reste le même : assurer leur réception et mobiliser nos capacités de stockage, de séchage, de nettoyage et de préparation pour répondre aux exigences des différents débouchés. Ce qu'on appelle le travail du grain.

Pour préserver la qualité des céréales stockées avant leur revente, la CAL a équipé la majorité de ses silos de la solution connectée Javelot. Elle permet à nos équipes de surveiller facilement et à distance la température des grains et de mieux piloter leur conservation.

Le système déclenche la ventilation au moment le plus adapté, en fonction de la température extérieure. Cette gestion permet de réduire la consommation d'énergie, mais aussi de limiter le développement des insectes et donc l'utilisation d'insecticides. Cela permet de préserver la qualité et la valeur des productions des adhérents.

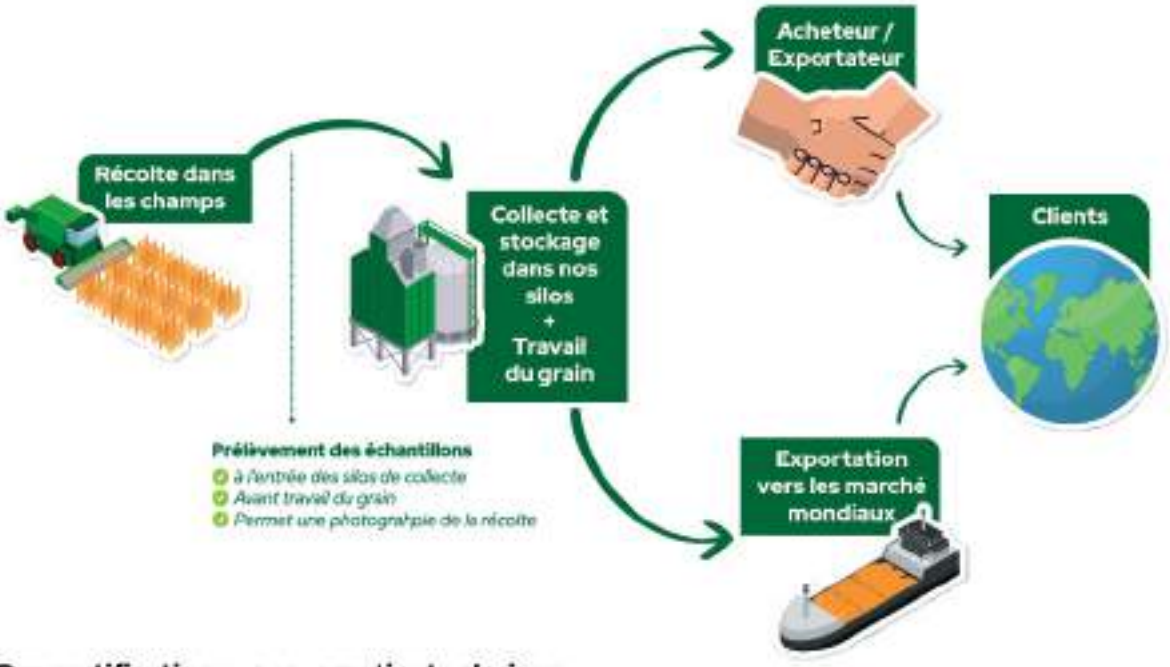
La phase suivante est la commercialisation. Dans un contexte de marchés agricoles particulièrement volatils, elle joue un rôle essentiel dans la création de valeur. Notre équipe dédiée assure une veille permanente des marchés afin d'identifier les meilleures opportunités de vente. Elle construit et diversifie les débouchés auprès des industriels, négociants et utilisateurs, en France comme dans les pays limitrophes, avec un objectif : rechercher la meilleure valorisation possible en fonction des caractéristiques des céréales stockées.

Cette connaissance des marchés permet également à la Coopérative d'adapter ses stratégies de commercialisation et de gérer les risques liés aux fluctuations des prix dans le strict respect du Cadre de Gestion.

Ainsi, de la réception du grain jusqu'à sa destination finale, chaque étape contribue à préserver et à optimiser sa valeur.

La Coopérative accompagne parallèlement ses adhérents dans leurs propres choix de commercialisation en leur proposant plusieurs solutions adaptées à leurs besoins et à leur stratégie propre. Elles leur permettent de répartir les risques, de sécuriser une partie de leur revenu et de gagner en visibilité dans la gestion de leur campagne.

Au-delà de la collecte, c'est donc toute une chaîne de compétences qui est mobilisée : des infrastructures adaptées, une expertise technique du grain, une connaissance fine des marchés et des relations durables avec les acteurs de la filière.




**Des certifications pour garantir et valoriser nos productions**

La CAL s'appuie sur plusieurs certifications qui garantissent la qualité, la traçabilité et les caractéristiques des productions commercialisées.

- La certification CSA-GTP encadre les bonnes pratiques liées à la collecte, au stockage et à la commercialisation des céréales.

- La certification 2BSvs permet de valoriser des productions répondant à des critères de durabilité, notamment dans la filière des biocarburants, et d'ouvrir l'accès à des débouchés spécifiques pour nos adhérents.

- En parallèle, les certifications Agriculture Biologique et VLOG sans OGM permettent de garantir le respect des cahiers des charges propres à ces filières et de répondre aux attentes de nos différents marchés.

## Satisfaction clients

Par ailleurs, une enquête de satisfaction a été réalisée en novembre 2025 auprès de nos adhérents afin de recueillir leur perception de la Coopérative, de ses services et de ses équipes.
Dans un contexte agricole pourtant particulièrement complexe, les résultats mettent en évidence plusieurs tendances positives :

• 70 % des personnes interrogées déclarent être satisfaites des services proposés par la Coopérative;

• plus de 80 % affirment être satisfaits des équipes opérationnelles de terrain et de leur réactivité ;

• les répondants reconnaissent largement les savoir-faire de nos équipes en agroéquipement.

Ces résultats confirment l'importance que nous donnons à la proximité, à la qualité de service et à l'expertise de nos équipes, tout en nous permettant d'identifier les attentes de nos adhérents et les points sur lesquels nous devons continuer à travailler.





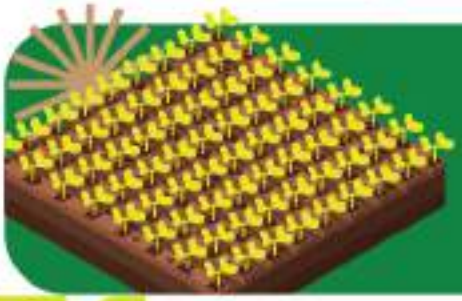
**675**
ADHÉRENTS ONT SOUSCRIT À AU MOINS 1 SERVICE (+2,3%)

PACK RÉGLEMENTAIRE
**349**

COUP DE «POUSSE» COLZA
**190**
ADHÉRENTS

**795**
ANALYSES DE SOL





SURFACE COUP DE «POUSSE» COLZA
**5 300 HA**



TAUX DE BOVINS ABATTUS POUR DES CONTRATS FILIÈRE
**40%**

TAUX D'ÉLEVAGES ENGAGÉS DÉMARCHES SOUS SIGNE DE QUALITÉ (CF EGALIM)
**46%**

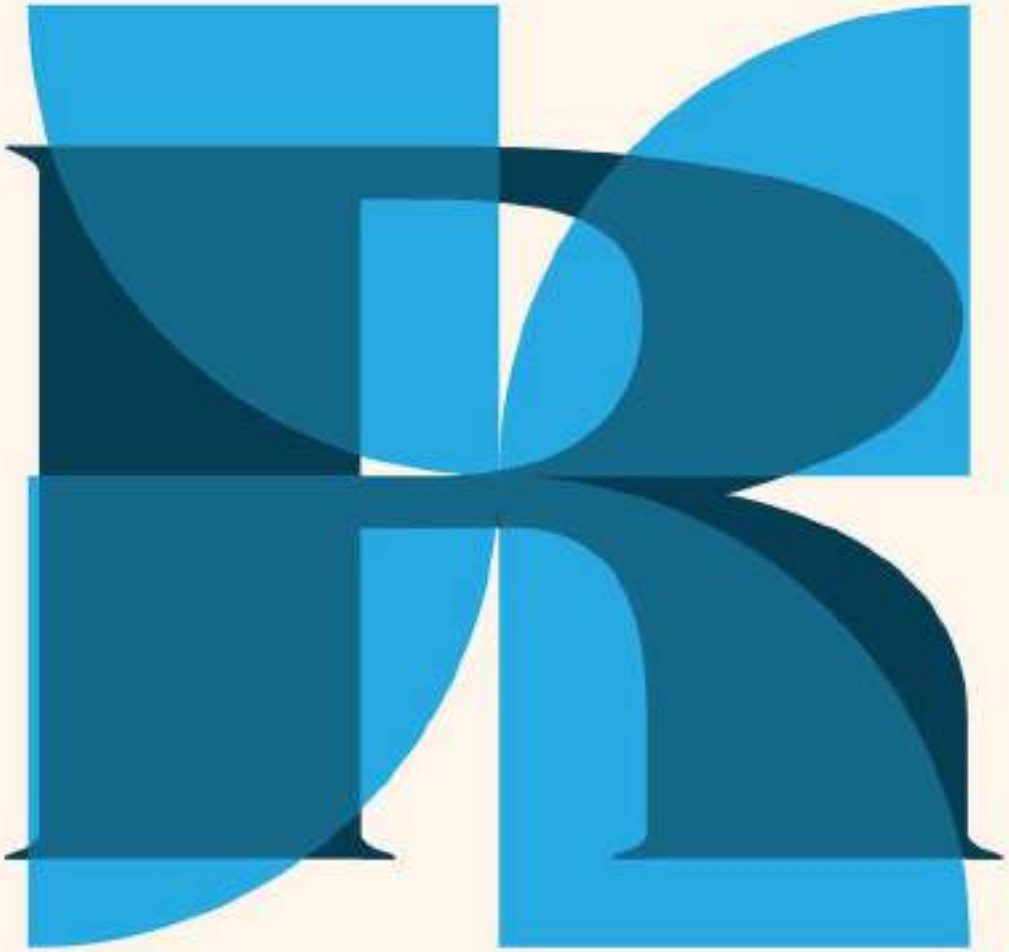
TAUX DE BOVINS ENGAGÉS EN BIO
**9%**
des bovins traditionnels

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





TAUX DE BOVINS VALORISÉS EN RÉGION
**75%**



## COMME RESPONSABILITÉ

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

## Biodiversité

Depuis 2023, la CAL accompagne ses adhérents dans la certification Haute Valeur Environnementale (HVE). Cette démarche permet de reconnaître et de valoriser les pratiques agricoles favorables à la biodiversité, à la préservation des sols et des ressources naturelles.

En trois ans, 130 agriculteurs adhérents ont ainsi obtenu la certification HVE niveau 3, principalement en grandes cultures sur des exploitations en polyculture-élevage, avec des ateliers laitiers ou bovins viande.

Cette complémentarité entre cultures et élevage favorise notamment le maintien des prairies et des surfaces en herbe, véritables supports de biodiversité. Elles contribuent à préserver la qualité et la structure des sols, à favoriser leur activité biologique, à limiter l'érosion et à améliorer l'infiltration de l'eau.

L'accompagnement de la CAL permet aux agriculteurs d'identifier, de suivre et de valoriser leurs pratiques environnementales : maintien des prairies, gestion des surfaces, optimisation de la fertilisation ou encore raisonnement des interventions phytosanitaires.

D'autre part, pour préserver la biodiversité autour des sites, la CAL fait évoluer ses pratiques de lutte contre les nuisibles. Les appâts toxiques sont progressivement remplacés par des pièges mécaniques déployés sur l'ensemble des sites.
Le recours aux produits toxiques est désormais réservé aux situations d'infestation avérée. Pour accompagner cette évolution et garantir l'efficacité du dispositif, les agents de silo ont été formés à ces nouvelles pratiques.





## Veiller à la préservation de la qualité des sols :

La Coopérative a choisi d'accompagner les agriculteurs qui souhaitent faire évoluer leurs pratiques pour préserver et améliorer la qualité et la fertilité des sols notamment par le développement des cultures GES.
L'utilisation raisonnée des engrais, l'implantation de couverts végétaux et, plus largement, les bonnes pratiques culturales contribuent à maintenir des sols vivants, à mieux valoriser les éléments nutritifs et à favoriser le stockage du carbone dans les sols. Ces pratiques participent également à la réduction des émissions de gaz à effet de serre des cultures.

**Chiffres 2025 :**
- 15 800 tonnes de colza GES vendues, soit +46 % par rapport à 2024
- 3 950 tonnes de tournesol GES vendues, soit +38 % par rapport à 2024
- 198 dossiers réalisés en colza
- 84 dossiers réalisés en tournesol
- 210 adhérents concernés

Nos experts agronomes intègrent pleinement la préservation de la qualité des sols dans les différents essais menés afin d'identifier les pratiques les plus adaptées. Ces travaux confirment le rôle essentiel de la fertilité des sols dans les rendements et, par conséquent, dans la performance économique des exploitations. L'implantation de couverts végétaux et la limitation des produits susceptibles de perturber l'équilibre des sols font ainsi partie des leviers étudiés.





## Carbone :

Réduire nos émissions de gaz à effet de serre reste un enjeu majeur pour le Groupe CAL.

Un premier bilan carbone, réalisé sur l'exercice 2022/2023, avait permis de faire un état des lieux. Trois ans plus tard, l'exercice va être renouvelé sur 2025/2026 afin de mesurer les évolutions et de mieux orienter les actions. Les résultats seront présentés dans le rapport de l'année prochaine.

**651 078**
tCO2e/an



**Resultat CAL :**

| | |
|---|---|
| scope 1 | 30 610 TCO2E |
| scope 2 | 234 TCO2E |
| scope 3 | 621 958 TCO2E |

## scope 1 et 2 :

Les émissions des scopes 1 et 2 sont aujourd'hui au cœur des plans d'action du Groupe. En effet, elles correspondent à des émissions sur lesquelles nous disposons d'une maîtrise directe et pour lesquelles la collecte des données est plus facile.

Ainsi, plusieurs actions ont été engagées autour des déplacements de nos équipes et de nos consommations d'énergie.



### Une flotte connectée pour une mobilité plus sûre et plus responsable

En 2026, le Groupe a équipé l'ensemble de ses véhicules de service et de fonction d'outils de géolocalisation.

L'objectif premier est de mieux gérer notre flotte et les déplacements professionnels de nos collaborateurs en étudiant l'utilisation de chaque véhicule (de la berline au poids lourd).
Cette meilleure connaissance des déplacements doit nous permettre, progressivement, de limiter les kilomètres parcourus et les temps de trajet, mais aussi de réduire la consommation de carburant et les coûts d'entretien des véhicules et ainsi les émissions de $CO_2$ associées.

La géolocalisation constitue également un outil de prévention en matière de sécurité routière. Les données recueillies permettent d'identifier certains comportements de conduite et, lorsque cela est nécessaire, de sensibiliser les collaborateurs à une conduite plus sûre et plus économique.

### L'écoconduite pour réduire les émissions de $co_2$ associées aux déplacements

Un référent écoconduite a été identifié et représente le contact privilégié sur le sujet pour l'ensemble des collaborateurs. Il a été officiellement présenté à tous lors d'une sensibilisation sur l'écoconduite organisée lors du TERRE TOUR 2026 (voir pilier engagement). Les outils de géolocalisation mis en place dans les véhicules de la flotte vont également nous permettre de travailler ce point par le biais d'indicateurs dédiés accessibles à chacun et qui feront l'objet de challenges : temps passé moteur allumé à l'arrêt, éco-score personnalisé, score d'accélération et de freinage, prise des virages et allure.



### La réduction et l'optimisation des trajets des collaborateurs

Le Groupe agit sur les déplacements de ses collaborateurs en combinant plusieurs leviers.
Pour les événements internes par exemple, la CAL privilégie les déplacements collectifs, avec la mise à disposition de bus et l'organisation du covoiturage. Le télétravail, lorsqu'il est compatible avec les missions, contribue lui aussi à limiter les déplacements domicile-travail une fois par semaine. Par ailleurs, le Groupe participe à la prise en charge des transports en commun utilisés par ses collaborateurs. En effet, l'implantation du siège social en ville facilite l'accès en transports collectifs et offre une alternative à l'utilisation individuelle de la voiture.
Pour les personnes disposant d'un véhicule de service ou de fonction, la mise en place des solutions de géolocalisation permet de mieux connaître les trajets réalisés et d'identifier des pistes d'optimisation pour éviter les trajets à vide ou sans arrêts utiles.

### L'électrification de la flotte

Parmi les leviers identifiés en faveur de la réduction de l'empreinte carbone du Groupe, la mobilité représente un axe majeur, avec le renouvellement progressif de notre flotte de véhicules.
Une première étape importante vient d'être franchie avec l'acquisition de quatre véhicules 100 % électriques et dix véhicules hybrides, destinés à équiper plusieurs de nos collaborateurs.
Le renouvellement de notre parc automobile se poursuivra progressivement dans les prochaines années.
Ainsi, les données recueillies par les outils de géolocalisation viendront alimenter notre réflexion sur l'électromobilité et nous aider à identifier les personnels pour lesquels le remplacement d'un véhicule thermique par un véhicule électrique est pertinent.

**Quelques chiffres :**

**En France (où l'électricité est majoritairement décarbonée)**
**un véhicule 100 % électrique émet en moyenne 70 à 75 % de $CO_2$ de moins sur l'ensemble de son cycle de vie qu'un véhicule thermique**



**Un véhicule hybride permet de réduire ces émissions d'environ 30 %.**

### L'alimentation de nos sites en électricité verte et en circuit court !

Pour réduire notre empreinte carbone, l'une des solutions est donc également de diminuer nos consommations d'énergie et de privilégier des sources d'énergie plus durables.

Dans cet objectif, un nouveau mode d'approvisionnement en électricité a été validé cette année pour le silo de Pont-à-Mousson dans un premier temps. Une partie de ses besoins sera désormais couverte par l'électricité produite par la centrale hydroélectrique de Pont-à-Mousson, située à proximité.
Cette centrale, installée au fil de la Moselle, exploite le débit naturel du fleuve. L'eau en mouvement entraîne une turbine reliée à un alternateur, qui transforme cette énergie en électricité avant qu'elle ne soit injectée dans le réseau.



L'énergie produite est renouvelable et la centrale émet très peu de $CO_2$ pendant l'exploitation, ce qui en fait une source verte et respectueuse de la biodiversité et des territoires.
Ce dispositif est en cours de déploiement sur une douzaine d'autres sites du Groupe.

## scope 3

Nous continuons le travail entrepris l'année précédente sur le scope 3 en axant nos efforts sur la limitation et l'utilisation raisonnée des engrais azotés dans les cultures céréalières (via le pack agri-précis), la réduction des émissions carbone de nos adhérents et sur l'optimisation des transports aval en privilégiant, dès que c'est possible, le fluvial et le ferroviaire, moins émetteurs de gaz à effet de serre que le transport routier.

Un des leviers consiste donc à accompagner nos exploitants dans la réduction de leur bilan carbone, notamment à travers le développement et la commercialisation de céréales à faibles émissions de gaz à effet de serre (GES) (voir paragraphe sur la qualité des sols).
Nos Packs services constituent également un véritable levier pour soutenir les agriculteurs dans leurs engagements environnementaux. Pour les exploitants engagés dans des Mesures agroenvironnementales et climatiques (MAEC), le Pôle Services facilite le calcul et l'extraction des Indices de fréquence de traitement (IFT) annuels, nécessaires au suivi de leurs engagements et au respect des exigences de leur dispositif.

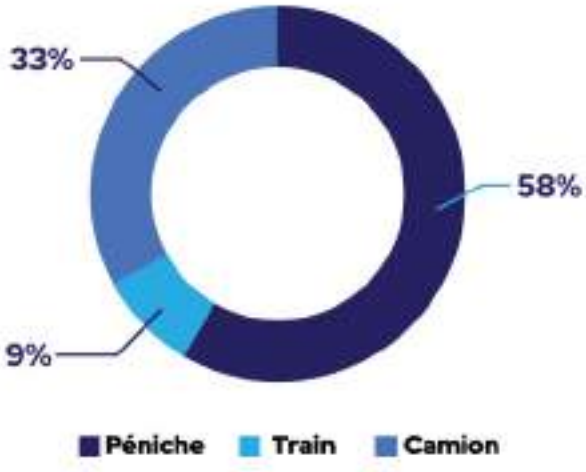
Le Pack Réglementaire contribue également à accompagner les agriculteurs engagés dans des démarches de certification environnementale, telles que la Haute Valeur Environnementale (HVE) ou le Label bas-carbone. Grâce à une traçabilité structurée des pratiques agricoles, les adhérents disposent des éléments nécessaires pour répondre aux exigences des différents cahiers des charges, faciliter le suivi de leurs dossiers et préparer leur validation.

Concernant nos transports aval, tout comme sur l'exercice précédent, le transport fluvial a été difficile et perturbé sur une partie de l'année.
En effet, le Rhin est resté navigable pendant l'essentiel de la période, mais les épisodes répétés de basses eaux ont réduit ponctuellement mais fortement les capacités de chargement des bateaux.
Malgré cela, les deux tiers de nos expéditions de céréales ont tout de même pu être réalisées par voie fluviale ou ferroviaire.





**Mode d'éxecution récolte 2025**






## Tri des déchets :

**Déchets agricoles - Adivalor**

La CAL poursuit son engagement aux côtés d'ADIVALOR pour assurer la collecte et la valorisation des emballages vides et plastiques agricoles usagés. Quatre collectes sont organisées chaque année, permettant aux adhérents de disposer d'une solution concrète et structurée pour la gestion de ces déchets.

Cette démarche continue de progresser : sur les cinq dernières années, les volumes collectés ont augmenté de 24 % tous produits confondus, et de 34 % pour les bâches et films d'enrubannage.

## Produits chimiques :

Le travail de formation et de sensibilisation engagé l'année dernière auprès de nos équipes se poursuit, avec plusieurs actions menées en 2026 :

- 88 nouveaux collaborateurs ont bénéficié de l'accueil HSE, qui comprend notamment un volet consacré aux enjeux environnementaux et à la gestion des déchets.

- 86 salariés des bases d'agroéquipement ont été formés au risque chimique. Cette formation intègre également un rappel des bonnes pratiques en matière de gestion et d'élimination des déchets chimiques.

## Autres :

Comme prévu, le tri sélectif a été mis en place sur le siège du groupe via l'installation de nouvelles poubelles de tri, installées dans les espaces communs.
Les objectifs de cette démarche sont multiples :

- Augmenter la part de déchets recyclés en centralisant le tri.
- Réduire le volume de déchets résiduels.
- Encourager des pratiques cohérentes avec nos engagements RSE.

En parallèle, les poubelles individuelles ont été progressivement retirées des bureaux.
Cette suppression s'explique par le fait que la centralisation améliore la qualité du recyclage et que moins de poubelles signifie moins de sacs consommés et moins de manutention.

Ce dispositif était déjà en place sur les sites les plus importants du groupe.

Un contrat a également été signé pour la récupération et le tri des déchets cartons sur certains silos.








## 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 pour nos adhérents

### Faire naître des vocations

Faire connaître les métiers de l'agriculture aux jeunes est un enjeu important pour notre secteur, qui doit aujourd'hui faire face au renouvellement des générations et à des besoins de recrutement dans de nombreux métiers.
Pour toucher les jeunes plus tôt, un plan d'actions à destination des collèges a été défini et commence à être déployé. Il vient compléter les nombreuses interventions que nous menons déjà auprès des lycéens, qu'ils suivent ou non une formation agricole.
L'objectif est d'aller à la rencontre des élèves avant leurs choix d'orientation de fin de 3e, pour leur faire découvrir la diversité des métiers agricoles, parfois encore méconnus, et leur montrer les nombreuses possibilités qu'offre notre secteur.

On peut notamment citer une initiative menée au collège de Colombey-les-Belles, à l'occasion d'un forum consacré aux métiers de l'agriculture. Plus de 150 élèves de 4e et de 3e ont participé à différents ateliers pour découvrir le secteur agricole et ses métiers.
La CAL proposait notamment la visite de son silo, situé à proximité du collège. Les élèves ont pu découvrir le parcours des céréales, leur stockage et le fonctionnement des installations. Avec notre responsable qualité, ils ont également appris à reconnaître les principales céréales cultivées dans la région. De retour au collège, place à l'agroéquipement : un tracteur Valtra installé dans la cour a permis aux jeunes d'approcher concrètement les matériels et les métiers qui les entourent. Organisée avec les équipes du collège, le lycée agricole de Pixerécourt, l'ANEFA et les Jeunes Agriculteurs, cette journée a surtout permis de montrer aux élèves que derrière l'agriculture se cachent des métiers nombreux et très différents, parfois loin de l'image qu'ils peuvent en avoir.


Groupe CAL

Métiers de l'agriculture : forum au collège

### Accompagner les installations

L'exercice précédent avait été marqué par la refonte de notre service d'accompagnement des jeunes agriculteurs. Un an après sa mise en place, les premiers retours sont très positifs. Les jeunes installés apprécient notamment de pouvoir bénéficier d'un accompagnement à « tous les étages » de la coopérative et d'avantages adaptés à leurs besoins. Ce suivi contribue aussi à créer, dès leur installation, une relation de proximité et de confiance avec la CAL.

Cette année, 84 jeunes agriculteurs bénéficient de ce dispositif et des différents avantages qui lui sont associés.

Parmi les temps forts de l'année, une première demi-journée dédiée aux jeunes installés a été organisée en mars 2026. Ce rendez-vous marque le début d'une série de rencontres que la CAL souhaite organiser régulièrement pour favoriser les échanges et accompagner les jeunes agriculteurs dans la durée.
Une vingtaine d'adhérents y ont participé. La matinée avait débuté par l'intervention d'un expert des engrais, avec notamment un point sur le contexte géopolitique et ses conséquences sur un marché particulièrement sous tension à ce moment-là. Les participants avaient ensuite pris part à trois ateliers consacrés à des sujets très concrets pour leurs exploitations : les calculs économiques, le plan de développement élevage et filières et le crédit-bail.



## Transmission générationnelle pour nos collaborateurs

### Formation

Pour répondre aux difficultés de recrutement rencontrées sur les métiers de chef et d'agent de silo, la CAL, en partenariat avec les coopératives EMC2, VIVESCIA et CERESIA, participe au lancement d'un nouveau contrat de spécialisation dédié aux métiers de la collecte de grains et de la distribution d'agrofournitures.

D'une durée d'un an, ce programme vise à former des professionnels directement opérationnels, capables d'assurer la collecte, le stockage et l'expédition des céréales, ainsi que l'approvisionnement des agriculteurs.
Il contribue ainsi à préparer la relève sur des métiers essentiels au fonctionnement de nos coopératives.

Nous continuons sur la voie des exercices précédents avec une majeure partie de nos formations dédiées au HSE et plus particulièrement aux formations à la conduite (engins, chariots, ...).

Sur ces deux dernières années, nous avons formé 606 personnes, pour un total de 1 133 formations.




### Santé sécurité au travail

Dans le cadre du déploiement de notre démarche HSE, nos actions visent en priorité à réduire les accidents du travail et à améliorer les conditions de sécurité sur l'ensemble de nos sites.

Les initiatives engagées ont pour objectif de favoriser une prise de conscience collective autour de l'importance de la santé et de la sécurité au travail. Elles s'appuient sur une approche globale intégrant la gestion des risques, la formation, la sensibilisation et l'analyse des incidents.

L'implication des équipes contribue à œuvrer pour garantir un environnement de travail sûr et sain pour l'ensemble des salariés et à promouvoir une culture de sécurité dans le respect des normes réglementaires.

**Mobiliser :**

La prévention des risques professionnels s'inscrit pleinement dans notre logique de performance

L'élaboration et la mise à jour des DU se font en collaboration directe avec les équipes opérationnelles.

Nous inscrivons nos organisations dans une démarche vertueuse d'amélioration en étroite collaboration avec les services de prévention santé au travail de la CARSAT et la MSA.
Cette dynamique collective se traduit à travers les différents projets qui se construisent avec les équipes : amélioration de la circulation sur nos sites, choix des EPI pour les collaborateurs, sécurisation des travaux en hauteur.

C'est pourquoi des dossiers de convention de prévention avec la CARSAT pour l'investissement d'équipements destinés à la prévention des risques chimiques (aspiration des gaz d'échappement et fumées de soudure, ...), des risques ergonomiques (pont roulant...) ou encore de travaux en hauteur (équipement pour travaux en hauteur sécurisés, etc...) ont été signés.



**Améliorer :**

Les conditions de travail au travers d'actions concrètes :

• Travail en hauteur : Remplacement de certains équipements défectueux, campagne de vérification des équipements, essai de nouveaux équipements adaptés

• Travailleur isolé : Formation et mise à disposition de systèmes DATI

• Risque chimique : Acquisition de détecteurs CO2 pour la campagne de séchage des grains 2025, inspection des installations existantes

• EPI : Lancement de campagne de bouchons moulés, audit sur l'ensemble des ateliers

**Former / Accompagner :**

La formation et la sensibilisation de nos collaborateurs constituent un enjeu majeur, dès leur intégration et tout au long de leur parcours professionnel.
L'observation des pratiques quotidiennes, l'analyse des incidents et le suivi des activités permettent de renforcer la culture sécurité et de s'inscrire dans une logique d'amélioration continue.

Nos efforts se concentrent sur la maîtrise des risques prioritaires : chutes de hauteur, exposition chimique, risques routiers, risques liés aux équipements et à la manutention, poussières, gestes et postures, ..
Le Terre Tour, mentionné dans la partie « Engagement », illustre notre volonté de toucher le plus grand nombre de collaborateurs à travers des actions de prévention et de sensibilisation sur le terrain.

Une base documentaire QUALIOS a été lancée auprès de l'ensemble des salariés :
• Organisation et mise à disposition de plus de 2 000 documents gérés et tracés dont 764 en HSE
• Traçabilité : Gestion des accusés de réception et lecture / circuit de validation
• Suivi des indicateurs HSE en temps réel

**Encadrer et sécuriser toutes les interventions :**

• Gestion des entreprises extérieures et coactivité : La sécurité s'applique à toute personne présente sur nos sites. Nous encadrons rigoureusement la coactivité grâce à la rédaction systématique de Plans de Prévention, de Protocoles de chargement/déchargement et la délivrance d'Autorisations de travail (permis de feu, etc...)
• Préparation aux situations d'urgence : Afin d'assurer la réactivité de nos équipes face à l'imprévu, nos sites sont dotés de consignes d'urgence claires, de Sauveteurs Secouristes du Travail (SST) formés.



## Notre méthode HSE






## Qualité de vie et conditions de travail

En 2025, le Groupe CAL a engagé une démarche structurée autour de la Qualité de Vie et des Conditions de Travail (QVCT), avec la réalisation d'une enquête sur les risques psychosociaux auprès de l'ensemble des collaborateurs.

Cette enquête anonyme avait permis d'établir un état des lieux précis des perceptions et des attentes des salariés autour de six thématiques : la charge de travail, les exigences émotionnelles, l'autonomie, les relations de travail, les conflits de valeurs et l'insécurité de l'emploi.

Les résultats ont tout d'abord permis de mettre en avant plusieurs points positifs, notamment l'attachement des collaborateurs aux valeurs du Groupe, l'autonomie dont ils disposent dans leur travail et une charge de travail jugée globalement satisfaisante.
Ils ont aussi permis de faire ressortir quelques points de vigilance, comme la gestion des situations émotionnellement difficiles, les relations et la communication au travail, ou encore certaines inquiétudes liées aux difficultés actuelles du monde agricole.

Cette phase avait été suivie de groupes de discussion, en présentiel sur les thématiques de la communication interne, la reconnaissance et la valorisation, le management, la cohésion et le climat social et les conditions de travail.

En 2026, la démarche entre dans une nouvelle phase avec la formalisation et le déploiement d'un plan d'actions construit autour de deux axes prioritaires :

- mieux communiquer au sein des équipes pour rendre la communication interne plus régulière et plus homogène

- mieux valoriser l'engagement et le travail de chacun, en reconnaissant les contributions individuelles, le savoir-être, mais aussi les réussites collectives

D'autres axes sont également à l'étude, par exemple, la mise en place d'une politique de cooptation pour favoriser les recrutements grâce aux recommandations des salariés ou encore le développement du tutorat, pour accompagner l'intégration des nouveaux et faciliter la transmission des compétences.

**Égalité et droits de l'homme**

La bibliothèque interne du Groupe s'est étoffée de deux publications sur cet exercice avec la charte diversité, inclusion et discrimination ainsi que la charte éthique et de bonne conduite.

Un accord portant sur l'égalité professionnelle a également été signé.





NOMBRE DE JA ACCOMPAGNÉS

**84**

INTERVENTIONS AUPRÈS DES ÉCOLES

**11**

INTERVENTION LORS DE FORUM DE L'EMPLOI



**7**

**23**

NOMBRE D'ALTERNANTS

NOMBRE D'ALTERNANTS CONTRATS EN CDI OU CDD > 6





TF1 TAUX DE FRÉQUENCE ACCIDENTS AVEC ARRÊT

**19,9**

(SOIT -31% VS 24-25)

TF2 TAUX DE FRÉQUENCE ACCIDENTS SANS ARRÊT

**49,7**

(SOIT -3,5% VS 24-25)

**0,5**

TG TAUX DE GRAVITÉ

**76H**

D'ACCUEIL SÉCURITÉ POUR LES NOUVEAUX ARRIVANTS





**86H**

DE SENSIBILISATION RISQUE CHIMIQUE

**352**

ACTIONS CLÔTURÉES DU PLAN D'ACTIONS HSE DEPUIS SON LANCEMENT

DOCUMENTS HSE À DISPOSITION DES SALARIÉS SUR QUALIOS

**764**

TURNOVER MOYEN

**18**

TAUX D'ABSENTÉISME

**3,5%**

**10**

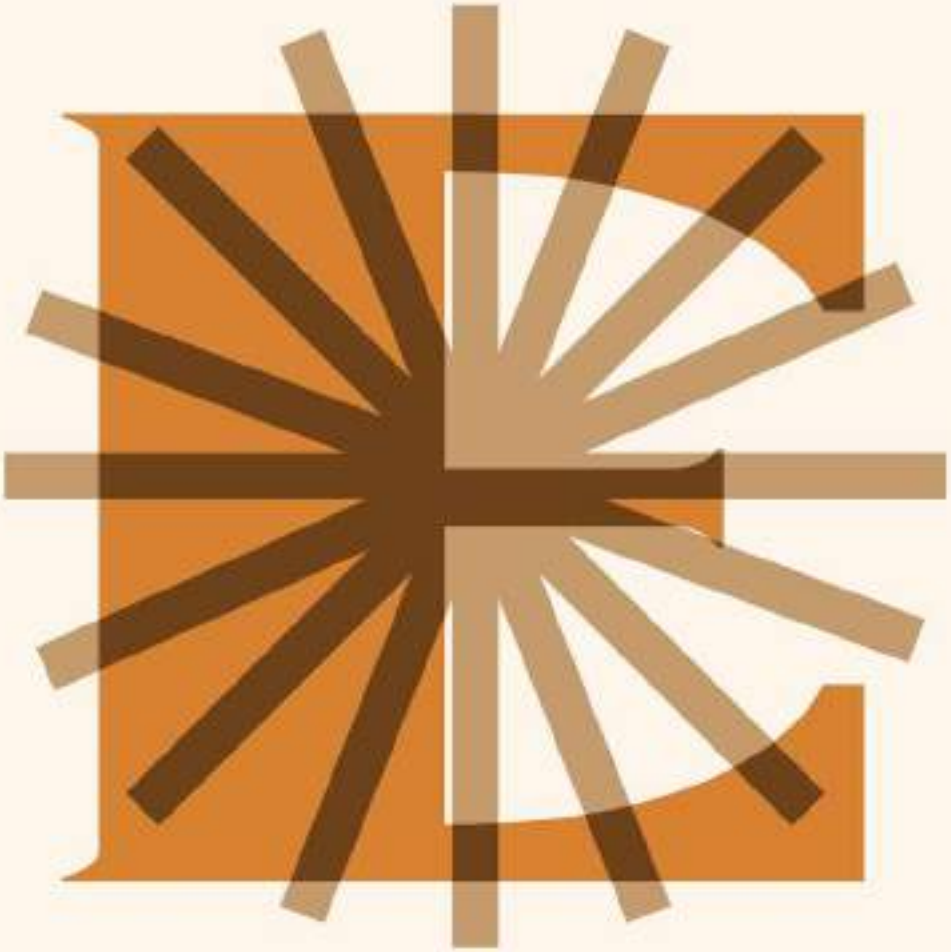
NOMBRE D'ANNÉES DE PRÉSENCE MOYENNE DANS LE GROUPE






**8** ACCORDS D'ENTREPRISE SIGNÉS





**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 du Groupe se poursuit avec l'objectif de simplifier nos processus, gagner en efficacité et réduire l'impact de certaines de nos activités.

Cette année marque une nouvelle étape avec la mise en production du logiciel métier dédié à l'activité Approvisionnement. Ce projet se poursuivra en janvier prochain avec le développement de ce même logiciel pour l'activité collecte.

En parallèle, le déploiement de la télématique, que nous avons déjà abordé, sur l'ensemble de notre parc de véhicules prépare la mise en place d'une solution d'optimisation des tournées, avec à terme des déplacements mieux organisés et une réduction des kilomètres parcourus.

La dématérialisation progresse également avec l'externalisation des éditions et envois en nombre, le déploiement de la facturation électronique et la modernisation du circuit de validation des factures. Ces évolutions doivent permettre de réduire les flux papier tout en fluidifiant les traitements administratifs.

Le Groupe poursuit également le développement de ses outils de reporting afin de rendre les données issues de ses différents ERP plus facilement accessibles aux métiers et au contrôle de gestion. À plus long terme, la refonte de la comptabilité autour d'une solution transverse constitue un autre axe structurant de notre stratégie informatique.

Pour accompagner cette transformation, un important programme de modernisation de nos infrastructures réseau est engagé sur l'ensemble de nos sites, afin d'améliorer leur performance et leur capacité. Cette digitalisation s'accompagne nécessairement d'un renforcement continu de la cybersécurité, indispensable pour protéger nos données, nos collaborateurs et assurer la continuité de nos activités.



## La recherche agronomique

Damier Vert reste l'un des symboles marquants de notre volonté d'allier innovation et agronomie.
Cette plateforme agronomique commune entre coopératives voisines a pour objectif final de guider nos agriculteurs dans leurs choix pour leurs cultures à venir pour une agriculture durable et responsable.
Les essais y portent essentiellement sur des problématiques d'actualité (conditions climatiques, réglementation, etc...) mais toujours dans un objectif d'accompagnement, de performance et de préservation de l'environnement.

Voici les sujets de recherche actuels :
- Génétique : adapter le choix des variétés au contexte pédoclimatique lorrain.

- Stratégie fongicide : évaluer les dernières innovations et leur positionnement en comparaison avec nos références.

- Orges de printemps semées à l'automne : les clés pour réussir.
- Azote, carbone et gaz à effet de serre : les leviers agronomiques pour augmenter l'efficience de l'azote (phosphore, plantes compagnes, inhibiteurs azotés, formes d'azote, biostimulants, localisation...).

- Agriculture de précision : ajuster la fertilisation et la protection fongicide en tout point de la parcelle.

- Agriculture de conservation des sols : plantes compagnes, couverts permanents et sélectivité des herbicides.



- Méthanisation : réussir sa production de biomasse et valoriser au mieux le digestat.

- Fourragères : sécuriser la production de fourrages et de méteils, du champ au silo.

L'événement en lui-même a pour objectif de partager les résultats de toutes ces expérimentations aux agriculteurs de la région.

En parallèle, deux nouvelles offres « coup de pousse » viennent d'être construites par le pôle services en partenariat avec le service agronomique. L'objectif de ces offres est d'apporter un discours nouveau et plus innovant pour accompagner la vente de semences.

Nous sommes dans une véritable logique de complémentarité entre :
- l'expérimentation, qui nous permet d'identifier les produits les plus performants et les mieux adaptés à notre terroir ;
- la commercialisation d'une gamme technique pertinente et performante auprès de nos agriculteurs ;
- et enfin, une offre de services permettant de sécuriser économiquement l'investissement des agriculteurs.

Il s'agit ici d'une approche gagnant-gagnant : nous apportons à nos agriculteurs à la fois les bonnes solutions techniques, issues de notre expertise agronomique, et un accompagnement économique qui leur permet de travailler avec nous en toute confiance.

## Un groupe coopératif connecté

Le Groupe CAL poursuit le développement de ses outils de communication digitaux afin de renforcer le lien avec ses parties prenantes.

Sur les réseaux sociaux, nos communautés continuent de progresser. Cette dynamique témoigne de l'intérêt porté aux actualités du Groupe et de ses filiales, mais aussi de notre volonté de rendre nos métiers et plus largement le monde agricole visibles au plus grand nombre.

LinkedIn confirme notamment sa place dans notre stratégie de communication, en nous permettant de valoriser les activités et les engagements du Groupe auprès d'un public professionnel élargi.

Nos autres réseaux contribuent quant à eux à entretenir une relation plus directe et régulière avec nos différentes communautés.

Cette progression est particulièrement marquée pour Mecavista, dont la communauté Facebook a augmenté de 84 % sur l'exercice, portée notamment par une communication régulière autour des matériels, des marques, des équipes et des événements. Cette dynamique a conduit Mecavista à élargir sa présence sur les réseaux sociaux avec la création de comptes dédiés sur LinkedIn et Instagram.

En interne, l'exercice a également été marqué, fin 2025, par la refonte de notre extranet et le déploiement d'un nouvel outil Qualios, afin de faciliter l'accès et le partage de l'information.
La fréquentation de notre intranet a ainsi doublé sur l'exercice quand notre extranet adhérent a vu progresser ses connexions moyennes mensuelles de 24 %.

| | |
|---|---|
| LinkedIn | +14% |
| Facebook | +11% |
| Instagram | +7% |
| Facebook Mecavista | +84% |
| Connexions à l'intranet Qualios | x2 |

## SAV

Le service après-vente constitue un enjeu prioritaire, notamment dans nos activités d'agroéquipement. La disponibilité des matériels est essentielle pour nos agriculteurs, en particulier lors des périodes de forte activité, durant lesquelles une immobilisation peut avoir des conséquences importantes sur leur exploitation.
Notre objectif est donc de leur garantir un accompagnement de proximité, réactif et de qualité, notamment :

- par la mise en place d'astreintes pendant les périodes de forte activité ;

- par une meilleure réactivité grâce aux solutions de télématique déployées et évoquées dans la partie Carbone. La connaissance en temps réel et précise de l'emplacement et du statut des ressources de notre flotte nous permet en effet de mobiliser plus efficacement nos équipes en cas de demande urgente d'un client.

Mais notre rôle ne se limite pas à intervenir en cas de panne. Nous cherchons également à développer une approche plus préventive, en anticipant les besoins d'entretien et en accompagnant nos clients dans le suivi de leurs équipements.

C'est notamment le rôle de LiveLink chez ManutOne, l'outil JCB qui permet de suivre le parc de machines de nos clients. Sa nouvelle version nous a permis de mettre en place un dispositif d'anticipation des services, afin de mieux planifier les opérations d'entretien et de limiter les risques d'immobilisation.
Concrètement, les échéances d'entretien sont suivies en amont et nos clients sont contactés par téléphone afin de pouvoir anticiper les interventions nécessaires. Cette démarche contribue ainsi à améliorer la disponibilité des matériels et à sécuriser l'activité de nos clients, notamment lors des périodes où chaque heure d'utilisation compte.



Au cours de l'exercice, une action de sensibilisation a également été menée auprès des équipes d'agroéquipement sur l'importance des documents préparatoires à toute intervention, notamment les ordres de réparation (OR) et les devis.
Cette sensibilisation a également permis d'aborder la gestion des éventuels litiges avec les clients, en rappelant les différentes étapes et leurs implications : responsabilité civile, expertise et, le cas échéant, contentieux judiciaire.
Cette démarche contribue à sécuriser les interventions, à clarifier les engagements de chacun et à prévenir les situations de litige.

NOMBRE MOYEN MENSUEL DE CONNEXIONS EXTRANET
**4 444**
SOIT UNE AUGMENTATION DE 24 %

NOMBRE D'ADHÉRENTS UTILISANT PERFARMER
**820**

**2 067**
DOCUMENTS GÉRÉS ET TRACÉS DANS QUALIOS

NOMBRE D'ESSAIS
**25 THÈMES**

**3 200**
NOMBRE DE MICRO-PARCELLES D'EXPÉRIMENTATION




FENDT
GROUPE
COOPÉRATIVE
AGRICOLE
LORRAINE
CAL
Groupe CAL
Des agriculteurs engagés !

## Finance

La récolte 2025 a été, heureusement, meilleure que la précédente. Malheureusement, les prix des céréales sur les marchés n'ont pas toujours été au rendez-vous.

Néanmoins, les volumes récoltés ont permis de retrouver un certain équilibre sur la coopérative. Et le niveau de stock à fin juin est inférieur à 10 000 tonnes, mettant en exergue le travail du service commercialisation du grain.

Le travail de long terme sur les éléments du Besoin en Fonds de Roulement du groupe a continué de porter ses fruits :

Les stocks de la CAL (appro et céréales) sont bas. Les stocks des filiales d'agroéquipement marquent une décroissance. L'impact s'en ressent sur les charges financières qui, même si elles restent importantes, notent une baisse.
Des créances qui, dans l'ensemble, restent stables et cohérentes au 30/06/2026

L'activité Élevage est maintenue par les prix élevés de la viande, mais la tendance à la baisse du nombre de bêtes se confirme.

Le contexte économique de l'année est compliqué pour les agriculteurs, et en répercussion pour les activités d'agroéquipement. Au niveau national, ces marchés sont en retrait de près de 20 à 25 %. Il est donc important de souligner que les filiales machinisme ont réussi à maintenir sur l'exercice un CAHT similaire à celui de l'exercice précédent, soit 80 M€ pour Mecavista et 24 M€ pour ManutOne.

En termes de résultat, nous pouvons noter une diminution sur Mecavista, mais une progression importante de ManutOne qui augmente son résultat de 1 M€, à CAHT constant. Cela dénote une meilleure maîtrise des activités, des coûts et des marchés, une dynamique à conserver pour le prochain exercice.

L'EBITDA du groupe connaît un léger retrait mais atteint les 2,2 M€.

Le niveau de fonds propres du groupe reste toujours élevé à plus de 100 M€.



GROUPE CAL

# RAPPORT FINANCIER





CHIFFRE D'AFFAIRES
**24,5 M€**

CHIFFRE D'AFFAIRES MATÉRIEL NEUF
**15,9 M€**

CHIFFRE D'AFFAIRES PIÈCES
**3,3 M€**



**1,4 M€**
CHIFFRE D'AFFAIRES MAIN D'OEUVRE





**126**
MATÉRIELS NEUFS VENDUS (DONT 65 POUR L'ACTIVITÉ AGRICOLE)

MATÉRIELS OCCASION VENDUS
**63**



ManutOne

Après trois années consacrées à la structuration de notre filiale dédiée à la marque JCB, ManutOne entre désormais dans une phase de consolidation de ses activités. Forte de 40 collaborateurs répartis sur quatre bases dans le Grand Est, l'entreprise poursuit son développement et renforce sa présence sur ses différents marchés.

Avec une part de marché moyenne de 34 %, ManutOne occupe aujourd'hui la première place sur le marché de la manutention agricole de ses territoires, atteignant ainsi l'objectif fixé à la création de la filiale.

## TENDANCE MARCHÉ AGRICOLE :

Dans un marché agricole qui se stabilise à un niveau historiquement bas, ManutOne confirme sa position de leader avec 34 % de parts de marché.

La gamme de télescopiques articulés TM poursuit sa progression, sur un segment particulièrement porteur, avec une part de marché atteignant 75 %.

L'arrivée de la nouvelle gamme de tracteurs JCB Fastrac 6000 constitue également une perspective prometteuse, qui devrait insuffler un nouveau dynamisme à notre activité agricole.

## LOCATION :

ManutOne poursuit le développement de son activité location, portée par une demande en forte progression.

Avec une gamme diversifiée de matériels disponibles en courte, moyenne ou longue durée, l'entreprise propose des solutions flexibles et adaptées aux besoins des professionnels, qu'il s'agisse de répondre à un besoin ponctuel ou d'accompagner durablement leur activité.

En parallèle, l'entreprise poursuit sa progression sur les marchés de l'industrie et du BTP, tout en développant rapidement son activité de location, portée par une demande croissante.
Au-delà de la vente de matériels, ManutOne propose aujourd'hui une offre globale de solutions, intégrant financement, location, entretien et suivi de parc. Une approche qui traduit notre volonté d'accompagner durablement nos clients, avec des solutions adaptées à leurs besoins et une qualité de service toujours renforcée.

## TENDANCE MARCHÉ BTP :

Dans une conjoncture économique difficile, le marché du BTP enregistre un recul de 30 %. Malgré cela, ManutOne poursuit sa conquête de nouveaux marchés, notamment dans le secteur de l'industrie du recyclage et de la valorisation des matériaux.

En pleine croissance, ce secteur représente désormais un tiers de notre activité industrie-BTP et constitue un axe de développement stratégique pour la filiale.



GROUPE CAL

# MANUTONE



ManutOne
par le GROUPE CAL



CHIFFRE D'AFFAIRES
**80 M€**

CHIFFRE D'AFFAIRES MATÉRIEL NEUF
**48,4 M€**

CHIFFRE D'AFFAIRES PIÈCES
**14,8 M€**



CHIFFRE D'AFFAIRES MAIN D'OEUVRE
**3,7 M€**



**13,3 M€**
CHIFFRE D'AFFAIRES OCCASION





Nous sommes entrés dans une période d'instabilité qui perturbe les équilibres financiers de nos comptes d'exploitation et de ceux de nos clients. Dès le second semestre 2025, nous avons constaté une chute de nos marchés. Seulement 800 tracteurs ont été immatriculés sur notre secteur, soit une baisse de 25 %.

Mecavista a fait preuve de résilience : nos parts de marché se sont maintenues, avec 15 % pour Fendt et 6 % pour Valtra, à l'image des performances nationales.
La reprise du marché de l'occasion nous a permis de compenser la baisse des ventes de matériels neufs et de retrouver un niveau de stock raisonnable.

Dès 2023, nous avions identifié la nécessité de couvrir les secteurs du nord de la Meuse et de l'est des Vosges afin d'apporter un service de proximité à une clientèle trop éloignée de nos bases historiques.
Cet objectif s'est concrétisé dans la Meuse avec l'ouverture de la base d'Étain dès l'été 2025. En parallèle, nous avons engagé une réflexion autour d'une nouvelle implantation dans les Vosges, et c'est à Girancourt qu'elle verra le jour. La situation géographique, la desserte routière, l'implantation en périphérie de la commune ainsi que le soutien dynamique de l'ensemble des parties prenantes, et plus particulièrement de la municipalité de Girancourt, ont su nous convaincre. Cet investissement nous projette sur plusieurs décennies, avec l'ambition d'offrir un service de qualité et des solutions d'équipement haut de gamme aux agriculteurs, aux collectivités et aux professionnels des espaces verts.
Pensé pour optimiser le quotidien de nos collaborateurs, ce nouvel outil constitue également un véritable levier pour attirer de nouveaux talents et renforcer nos équipes.

**L'élevage, un axe stratégique de développement pour Mecavista**

Mecavista renforce son engagement auprès des éleveurs en structurant son équipe dédiée au bien-être animal autour de trois conseillers commerciaux, deux techniciens et un coordinateur technique.
Au-delà de la distribution de matériels d'agroéquipement spécifiques à l'élevage, notre ambition est d'accompagner durablement les éleveurs dans la gestion de leurs troupeaux, l'amélioration du bien-être animal et l'optimisation de leurs conditions de travail au quotidien.
Depuis plusieurs années, cette activité connaît une croissance soutenue, portée par l'évolution des besoins des exploitations agricoles. Face aux difficultés de recrutement et au manque de main-d'œuvre, les solutions innovantes d'automatisation deviennent de véritables leviers de performance. En nous appuyant sur des marques reconnues pour la qualité et l'innovation de leurs équipements, nous développons une offre adaptée aux enjeux actuels et futurs de l'élevage.
Le développement des robots racleurs illustre parfaitement cette évolution. De plus en plus présents dans les exploitations, ces équipements contribuent à améliorer le confort des animaux tout en réduisant la pénibilité du travail. Ils sont désormais intégrés dès la conception de nombreux nouveaux bâtiments d'élevage, témoignant de leur place croissante dans les projets des agriculteurs.
Conscients que ces équipements sont sollicités intensivement, 365 jours par an, nous renforçons également nos moyens en service après-vente en renforçant nos effectifs dédiés. Cet investissement vise à garantir davantage de réactivité et de proximité sur le terrain, que ce soit pour l'installation de nouveaux équipements, leur entretien ou les interventions de dépannage.
À travers ces investissements humains et techniques, Mecavista affirme sa volonté d'être un partenaire durable des éleveurs, en leur apportant des solutions performantes, un accompagnement de proximité et un service après-vente à la hauteur des exigences de leur activité.



GROUPE CAL

# MECAVISTA

## VOTRE EXPERT AGROÉQUIPEMENT DANS TOUTE LA RÉGION



Mecavista
par le GROUPE CAL

## Pôle Énergies : une activité marquée par une forte instabilité des marchés

Après un début d'exercice relativement stable, l'activité du Pôle Énergies du Groupe CAL a été fortement perturbée dès la fin février 2026 par les tensions géopolitiques au Moyen-Orient. Le déclenchement du conflit impliquant notamment l'Iran, Israël et les États-Unis a entrainé une flambée des cours du pétrole, avec des répercussions immédiates sur les prix du GNR et du fioul domestique.

Cette situation s'est traduite par une volatilité exceptionnelle des tarifs, avec des hausses atteignant près de 100 % pour le GNR additivé et 72 % pour le fioul domestique additivé entre fin février et mi-avril. Malgré une détente progressive des marchés, les prix affichaient encore, au 30 juin 2026, des augmentations respectives de 20 % et 17,5 % par rapport à fin février.

À cette instabilité tarifaire se sont ajoutées d'importantes tensions sur les approvisionnements, accentuées par les difficultés de navigation sur le Rhin et leurs conséquences sur l'alimentation des raffineries. Dans le même temps, la forte augmentation des commandes a nécessité une adaptation permanente de notre organisation logistique et de nos capacités de livraison.
Face à ce contexte exceptionnel, les équipes de LAD Énergies se sont pleinement mobilisées pour assurer la continuité du service, en optimisant les tournées, en élargissant les amplitudes horaires et en donnant la priorité aux besoins des adhérents professionnels, notamment lors des périodes de forte activité agricole.

Parallèlement, le Pôle Énergies a accompagné ses clients dans les démarches administratives liées aux dispositifs gouvernementaux de soutien, notamment les aides exceptionnelles sur le GNR agricole et les demandes de remboursement de la fiscalité applicable aux carburants.

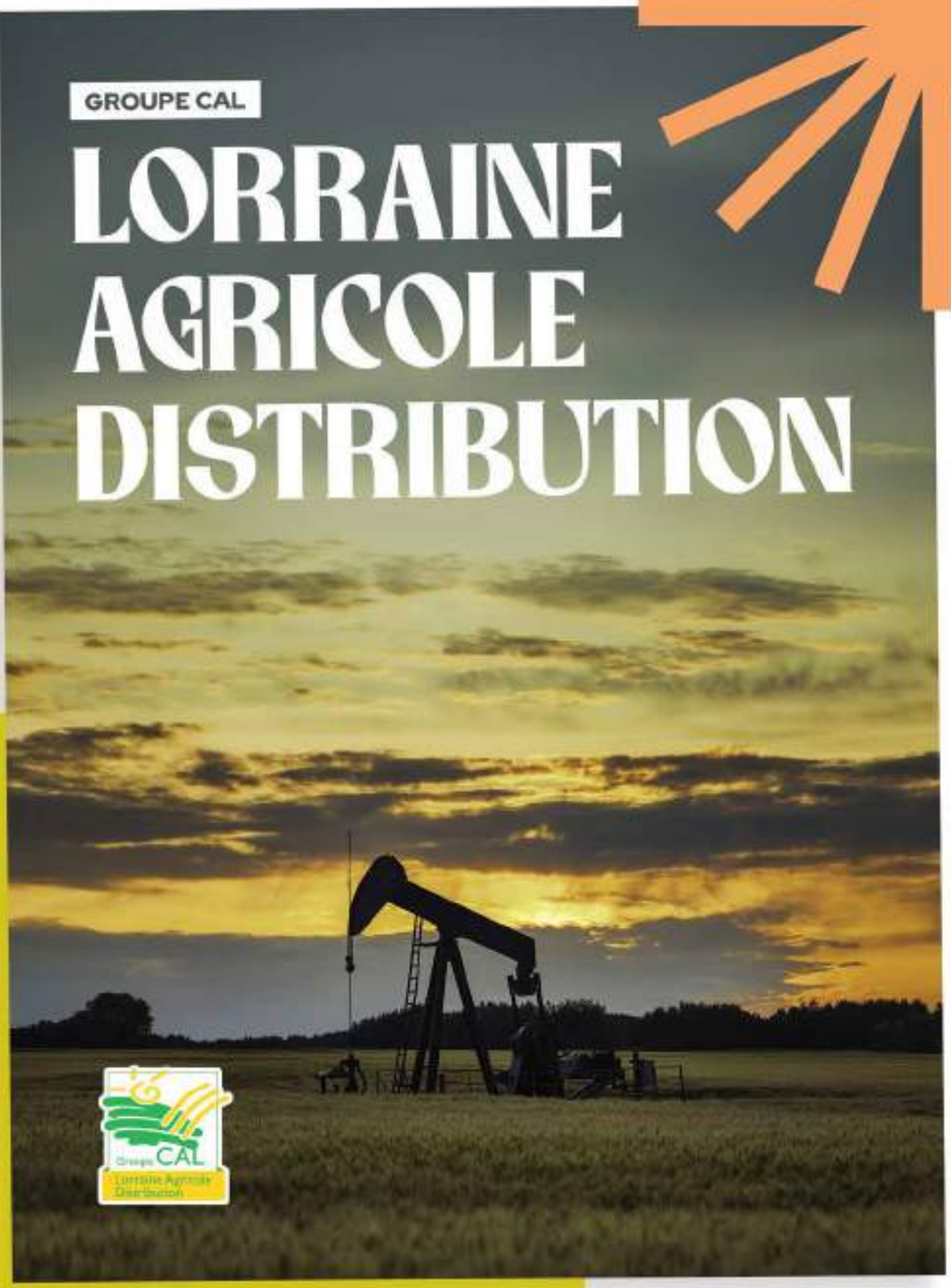
Dans ce contexte particulièrement perturbé, le Pôle Énergies a commercialisé 9 265 m³ de carburants sur l'exercice 2025-2026, contre 11 455 m³ lors de l'exercice précédent, soit un recul de 19,1 %. Le chiffre d'affaires s'établit quant à lui à 8,3 M€, contre 9,6 M€ en 2024-2025, en baisse de 13,5 %. Malgré ce repli de l'activité, les équipes ont poursuivi leurs efforts pour répondre aux besoins des adhérents et maintenir un service de qualité dans un environnement particulièrement contraint.





GROUPE CAL

# LORRAINE AGRICOLE DISTRIBUTION



## Service

Après plusieurs années consacrées à la construction et à la consolidation de son offre, le Pôle Service poursuit sa dynamique, avec 675 adhérents ayant souscrit à au moins une prestation en 2026, contre 660 l'année précédente. L'activité enregistre un chiffre d'affaires de 828 783 €, en progression de 3,5 %* sur un an.

Le Pack Réglementaire demeure le service phare du Pôle, avec 349 packs souscrits en 2026, soit une progression de 7,5 % par rapport à 2025. L'offre Agri-Précis confirme également son installation dans la durée avec 183 packs. En parallèle, 795 analyses de sol ont été réalisées au cours de l'exercice, dans le cadre des packs ou de prestations spécifiques.

Après une année principalement consacrée à la consolidation des services existants, l'offre s'enrichit avec le lancement d'un nouveau service : Coup de Pousse Orge de printemps.

Développé sur le modèle de Coup de Pousse Colza, il permet d'étendre à une nouvelle culture le principe d'accompagnement proposé par la coopérative en cas de difficultés d'implantation.

Les équipes travaillent actuellement sur une autre piste qui viserait à sécuriser économiquement la production de maïs fourrage.

Cette évolution s'inscrit dans la continuité du succès rencontré par Coup de Pousse Colza, qui concernait 5 300 hectares et 190 adhérents en 2025, avec 121 000 € redistribués.

Pour accompagner le développement de l'activité et maintenir la qualité des prestations proposées, les équipes du Pôle Services se forment régulièrement, afin d'actualiser leurs connaissances, de maîtriser les évolutions réglementaires et de faire évoluer leur expertise en fonction des besoins rencontrés sur le terrain.

Le Pôle Services poursuit ainsi le développement de son offre, entre consolidation des prestations existantes, montée en compétences des équipes et lancement de nouvelles solutions adaptées aux réalités des exploitations.

*A noter que le périmètre de l'activité Services a évolué depuis l'exercice précédent, certaines prestations étant désormais rattachées à l'activité Appro.



GROUPE CAL

# PÔLE SERVICE



## Une activité impactée par la diminution des cheptels

Dans ce contexte de réduction des disponibilités, l'activité de CAL Élevage enregistre un recul global de 4,9 % sur l'exercice 2025-2026. Cette évolution concerne notamment les bovins finis, dont la commercialisation diminue de 5,3 %, et plus particulièrement les jeunes bovins, en baisse de 7,2 %. À l'inverse, la commercialisation des veaux affiche une dynamique positive, avec une progression de 18,6 %. Ces évolutions traduisent les tensions persistantes sur les disponibilités en animaux et les difficultés auxquelles reste confrontée la filière bovine.




## La contractualisation, un indispensable pour sécuriser le revenu des éleveurs

Dans un marché aussi volatil, la contractualisation permet de donner davantage de visibilité aux éleveurs sur leurs débouchés, les volumes à produire et les conditions de rémunération. Les contrats permettent d'intégrer des indicateurs de coûts de production et des mécanismes de révision des prix. L'objectif est de mieux répartir les risques entre les différents maillons de la filière, de sécuriser les approvisionnements et de préserver la rentabilité des exploitations.

La contractualisation s'impose comme un levier indispensable pour sécuriser le revenu des éleveurs face à l'effet ciseau violent qui frappe la filière bovine depuis le printemps 2026.

Alors que les prix s'effondraient à l'abattoir dès la fin du printemps en raison du recul de la consommation des ménages, les éleveurs engagés dans des contrats avec CLOE ont pu maintenir une valorisation stable de leurs JB. Les éleveurs ayant signé des contrats disposent d'un accès garanti pour l'abattage de leurs bovins, évitant de devoir garder des animaux à l'engrais à perte faute de repreneur. Ils sont ainsi protégés de la volatilité extrême du marché.

**En somme, depuis le virage du printemps 2026, la contractualisation n'est plus seulement un outil administratif de conformité à la loi, mais un véritable amortisseur de crise économique pour préserver la rentabilité des exploitations face à l'instabilité climatique et géopolitique.**



La période de juillet 2025 à juin 2026 a été marquée par une forte tension sur le marché de la viande bovine. Entre la diminution structurelle du cheptel, la hausse des prix et le recul des achats des consommateurs, la filière doit trouver un nouvel équilibre. L'enjeu est double : **garantir une rémunération satisfaisante aux éleveurs tout en préservant la compétitivité de la viande bovine et l'accès des consommateurs à ce produit.**

## Une offre structurellement en baisse

La décapitalisation du cheptel français et européen se poursuit, réduisant le nombre d'animaux disponibles pour l'engraissement et l'abattage. On note une baisse cumulée de 16% du cheptel en 10 ans.
Après un exercice précédent 2024-2025 fortement pénalisé par les maladies vectorielles, les naissances de veaux ont connu un léger rebond de 1% sur la campagne 25-26. Le volume d'abattage de gros bovins a reculé d'environ 2% au premier semestre 2026 et les épisodes de fortes chaleurs et le manque de fourrage ont ponctuellement poussé les éleveurs à réformer précocement certaines vaches. La production globale de jeunes bovins est restée en net retrait.

## Une demande pénalisée par le pouvoir d'achat

La hausse des prix de la viande bovine pèse sur les achats des ménages qui arbitrent davantage leurs dépenses alimentaires. Les consommateurs français opèrent un net transfert de la viande bovine vers la volaille jugée plus accessible.
Les volumes importés et consommés en restauration hors domicile ont également ralenti début 2026.

## Commerce extérieur et évolution des cours

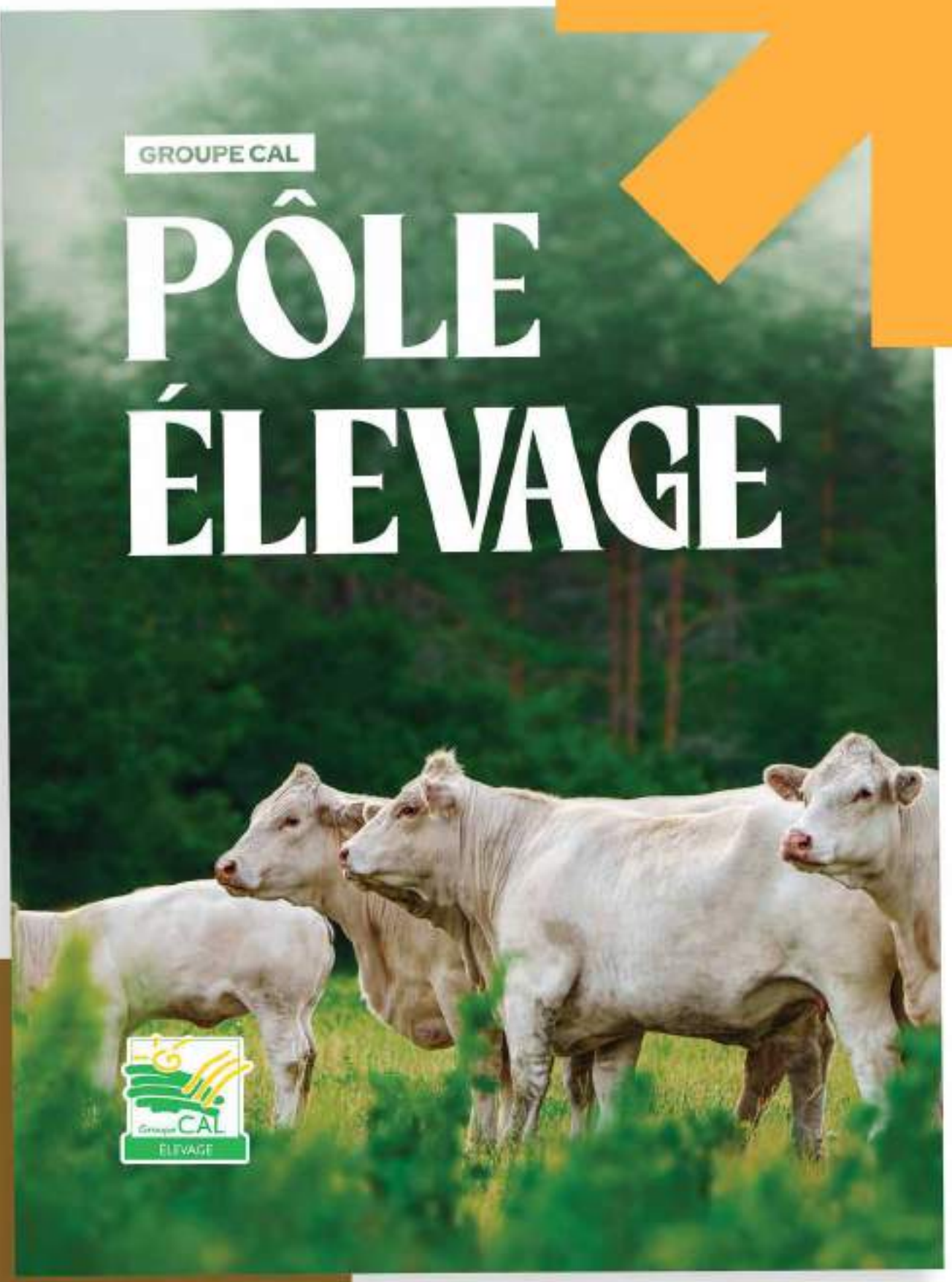
La baisse de la production européenne limite les disponibilités et renforce les tensions sur les échanges.
Les exportations d'animaux vivants restent sensibles aux contraintes sanitaires. Fort repli également des expéditions de viande bovine française au printemps et à l'été 2026. La France reste dépendante des importations pour compléter son approvisionnement en viande bovine.

Côté prix, après une forte progression en 2025, les cours des gros bovins ont commencé à se replier à partir du printemps 2026.



GROUPE CAL

# PÔLE ÉLEVAGE



## Récolte 2025 = 430 000 T



Blé
Colza
Orge fourragère
OBH
OBP
Maïs
Tournesol
Autres

## Destination Récolte 25



France
Belgique
Pays-Bas
Allemagne
Suisse
Luxembourg



## 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 termes 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.



## Commercialisation des céréales

Un peu plus de 425 000 tonnes ont été commercialisées par l'équipe du Commerce des grains au cours de la campagne 2025-2026. Dans le respect du Cadre de gestion du risque prix, l'équipe assure la vente, l'exécution, la facturation et le recouvrement des quelque 550 contrats conclus avec nos clients.

L'adhésion à la Charte de gestion du risque est aujourd'hui une obligation et un gage de sécurité de nos pratiques, tant pour nos adhérents que pour nos partenaires bancaires, FranceAgriMer, les commissaires aux comptes et l'ensemble de nos partenaires.

Au cours de cette campagne, vous avez vendu 211 530 tonnes sur Perfarmer, au travers de 5 650 contrats de vente.

**Débouchés des céréales**

Au cours de la campagne 2025, nous avons rencontré des problèmes d'ergot dans les blés, nécessitant un tri minutieux au trieur optique afin de prévenir tout risque sanitaire.
La qualité des oléagineux a été très satisfaisante et la valorisation des GES réels a permis de verser des compléments de prix importants.

Le bon déroulement des exécutions nous a permis de terminer la campagne avec des stocks à leur plus faible niveau, permettant ainsi à nos collaborateurs de préparer les installations pour accueillir la récolte 2026, arrivée prématurément en raison des conditions climatiques du début de l'été.



La qualité est satisfaisante dans toutes les espèces, et laisse envisager une commercialisation sans souci particulier. Seul l'ergot reste sous vigilance pour une valorisation du blé en qualité meunière. Les orges brassicoles, bien calibrées, respectent les standards de protéines.



| Blé | PS | Protéine |
|---|---|---|
| 87% Meunier | 77,4 | 11,7 |
| 13% Fourrager | 75,9 | 10,3 |

| Orge | PS | Calibrage | Protéine |
|---|---|---|---|
| Mouture | 66,8 | | |
| Fero | 67,9 | 88,7 | 10,1 |
| Planet | 65,4 | 97,0 | 10,5 |



L'année culturale commence par une période très humide de l'automne 2024 à l'hiver 2025, perturbant les semis d'automne. L'hiver doux permet ensuite aux céréales de rattraper leur retard. Puis un épisode de sécheresse s'installe : printemps sec, fortes chaleurs en mai et en juin ; le cycle des cultures s'accélère, avec des maladies foliaires freinées, et la moisson 2025 démarre précocement dès la mi-juin. Elle est déjà bien avancée quand des épisodes pluvieux en juillet et début août repoussent la fin des chantiers.

La récolte 2025 permet de renouer avec de bons rendements moyens dans presque toutes les cultures, mais à nuancer du fait de l'hétérogénéité parcellaire. Les blés ont surmonté les fortes chaleurs de juin ; ils gagnent 11 % de rendement sur la moyenne décennale, et 1,4 t/ha par rapport à 2024. Les orges d'hiver gagnent, elles, 14 % par rapport à cette même moyenne décennale. Le colza fait encore mieux, avec +17 % : malgré une fin de cycle écourtée par la chaleur, il revient à 35 q/ha après plusieurs années difficiles. Le maïs est la grande surprise : les surfaces ont progressé de 52 % sur la moyenne décennale, et le rendement dépasse de 25 % celui d'une année ordinaire.



au long de cette période. L'arrivée des pluies a ensuite compliqué les opérations de désherbage des céréales : les traitements de prélevée ont été fortement perturbés et les applications de postlevée sont devenues délicates, voire impossibles. Néanmoins, les volumes de désherbants ont progressé, notamment en raison de l'anticipation du retrait du flufénacet.

Le printemps s'est ensuite caractérisé par l'installation précoce de conditions sèches, ce qui a entraîné un nombre limité d'applications fongicides, ainsi qu'une diminution des désherbages liée au recul des surfaces de maïs.



## Semences

**Colza : +3 %**

Les surfaces de colza restent stables depuis maintenant trois ans, grâce à la rentabilité des oléagineux et à leur importance en tête d'assolement. La pression des altises reste néanmoins un véritable défi dans notre secteur.

## Céréales

La qualité et la quantité de la récolte 2025 ont favorisé les semences de ferme. Les blés sont en recul de 27%. Les orges quant à elles baissent de 25%. Notons que les orges hybrides sont en progression de 12%.

## Maïs

Les bons rendements fourragers de 2025, particulièrement en maïs, ont permis de constituer des stocks conséquents. Dans ce contexte favorable, les surfaces de maïs ensilage ont naturellement diminué.

Les surfaces de maïs grain ont également reculé, en raison du prix élevé des engrais azotés et des coûts de séchage. Au global, le marché du maïs enregistre une baisse de 12 %.

## Tournesol

Comme le colza, le tournesol bénéficie d'une bonne rentabilité tout en étant relativement peu consommateur d'intrants. Ces atouts permettent de retrouver une légère dynamique, avec une progression de 3 %.

Nous observons également une forte progression des génétiques SX, qui contribuent à une meilleure gestion des adventices vivaces.



## Service approvisionnement



**Chiffre d'affaires approvisionnement 2025-2026 :**

# 47,5 millions d'euros

L'exercice 2025/2026 fut marqué par la dynamique d'une bonne moisson 2025, avant de connaître un printemps 2026 relativement sec et éprouvant pour l'ensemble des activités de nos adhérents. Le contexte fut néanmoins perturbé par différents événements géopolitiques (conflits au Moyen-Orient et russo-ukrainien, MACF...) et évolutions réglementaires, nous amenant à réagir tout au long de la campagne.

## Nutrition végétale

# 40 000 tonnes d'engrais minéraux

La campagne 2025/2026 fut marquée par de nombreux événements géopolitiques. Dès le mois de juin 2025, le ton fut donné avec le conflit des douze jours au Moyen-Orient, qui a repris en février 2026 et perdure encore à l'heure actuelle. Sans oublier le conflit russo-ukrainien, qui dure depuis 2022 et s'accompagne, depuis le 1er juillet 2025, de nouvelles taxes sur les produits d'origine russe.

Dans le même temps, l'Union européenne a voté et mis en place le MACF (Mécanisme d'ajustement carbone aux frontières), dont les dispositions définitives sont entrées en vigueur le 1er janvier 2026. Ce mécanisme impacte directement nos importations d'urée et de solution azotée, avec un surcoût estimé entre 40 et 90 €/tonne.
C'est dans ce contexte que nous avons pu anticiper les ventes à prix ferme. Le cadre de gestion à prix moyen a également évolué afin de réceptionner l'ensemble des volumes avant le 31 décembre 2025, garantissant ainsi un prix non impacté par le MACF.



## Produits de santé végétale

L'automne 2025 fut marqué par des conditions sanitaires favorables jusqu'aux semis de céréales, avant de laisser place à un hiver pluvieux.
Les conditions automnales ont entraîné une forte pression des insectes sur les colzas tout

GROUPE CAL

# PÔLE VÉGÉTAL



# 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 Joffroy, 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 18 points répartis autour de Nancy. Les principaux acheteurs sont alors les Grands Moulins VILGRAIN à Nancy, la Roche de Pompey et les moulins Hogard de Xermaménil.*

## 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 apparait avec l'implantation des première 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-Vermois 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



## 2023

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

# SOMMAIRE.

## 1.

### PÔLE VÉGÉTAL

**p6.** Approvisionnement
**p8.** Collecte
**p10.** Exploitation
**p10.** Commercialisation

## 2.

### PÔLE ÉLEVAGE

**p12.** Rapport élevage

## 3.

### PÔLE SERVICE

**p15.** Rapport service

## 4.

### SAS LAD

**p17.** Rapport LAD

## 5.

### AGROÉQUIPEMENT

**p19.** Mecavista
**p22.** ManutOne

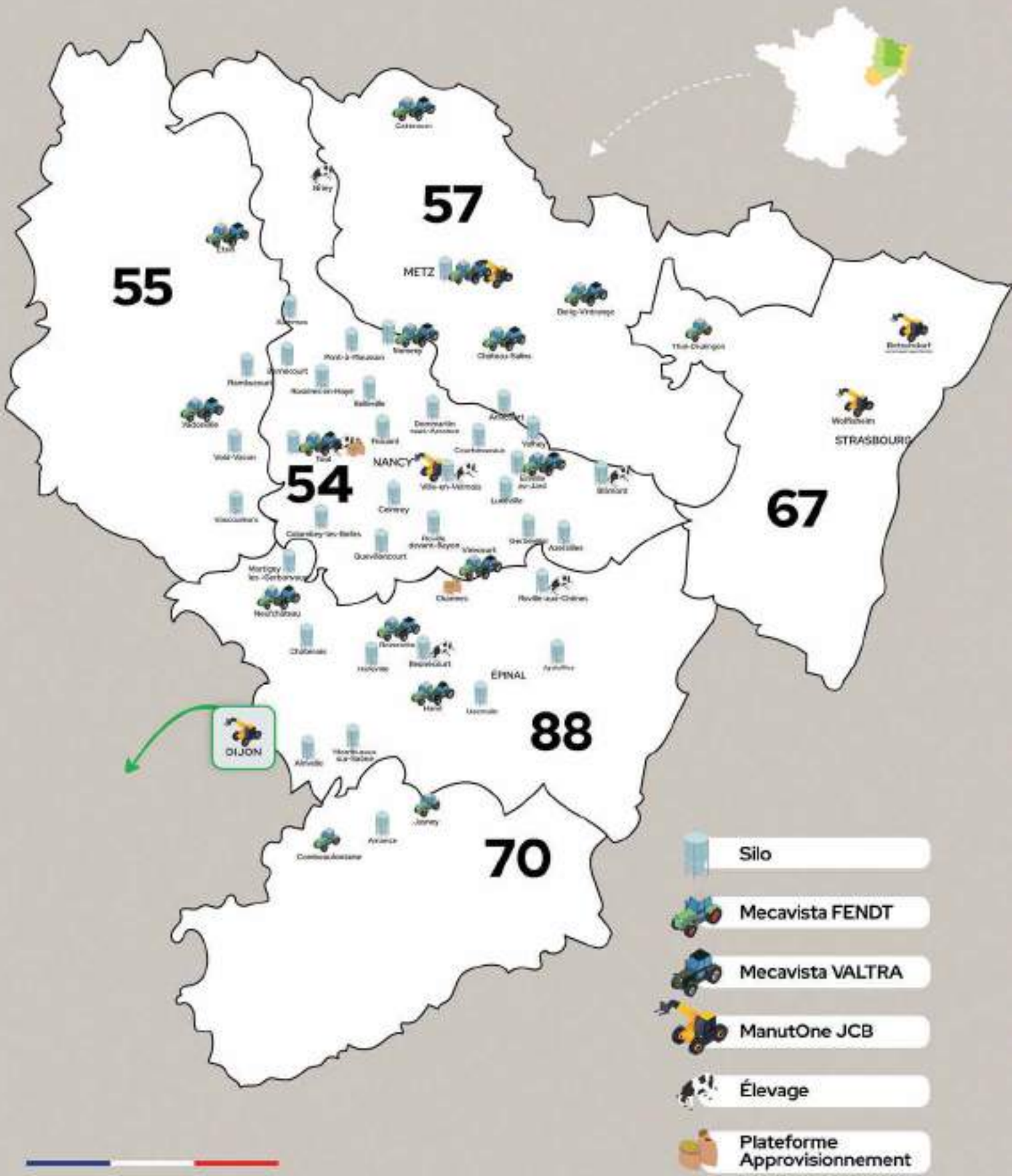
## 6.

### FINANCE

**p25.** Rapport financier

GROUPE CAL

# Notre territoire & nos sites



GROUPE CAL

# RAPPORT D'ACTIVITÉ 2026




TERRE

Mecavista par le GROUPE CAL

ManutOne par le GROUPE CAL