

AU CŒUR DES ENTREPRISES

62 Lorca propose le télétravail

64 Une chouette prédation naturelle avec **Dijon céréales**

66 Le recrutement virtuel gagne du terrain

68 Vu en Roumanie Agricover : comment rester maître du jeu

70 Alexandra Armanelli Pour être webmaster, elle connaît la recette

LA COOPÉRATIVE À LA UNE

Calipso, une histoire d'hommes avant tout

Si la coop de la Somme a toujours privilégié la proximité humaine et territoriale, elle vient d'engager un plan de restructuration pour maintenir ses performances sur le plan économique. Avec aux manettes Jean-Charles Denis, son directeur (à g.), et Olivier Faict, son président.

PAR BLANDINE CAILLIEZ
PHOTOS : CÉDRIC FAIMALI

LA COOP À LA UNE

Malgré sa taille plutôt modeste, Calipso a su garder sa place dans un secteur où les organismes stockeurs voisins sont de dimension beaucoup plus importante. La coopérative de la Somme a réussi à maintenir, et même à légèrement développer son activité dans un département où les céréales perdent régulièrement du terrain au profit de cultures spécialisées comme les pommes de terre, le lin textile, les légumes ou les betteraves sucrières. « C'est avant tout parce que la coopérative a toujours privilégié la proximité humaine et territoriale, estime Jean-Charles Denis, son directeur général depuis dix-huit mois. L'histoire de Calipso est tout simplement une histoire d'hommes. Elle a vu le jour à l'initiative de personnes qui avaient envie de vivre et de travailler ensemble, et à des adhérents qui apprécient le contact et le dialogue avec nos équipes, notre façon de travailler. Pour nous, la proximité avec tous est une réalité opérationnelle, pas un élément de communication. Elle nous permet

d'être hyper-réactifs. C'est notre passion commune et notre raison d'exister. »

MAINTENIR L'EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE

« Calipso a aussi toujours su garder les valeurs de la coopération telles que les fondateurs des différentes coopératives qui l'ont composée les ont définies, souligne Olivier Faict, son président depuis le début de l'année. Nous avons toujours cherché à rationaliser à tout point de vue, et à anticiper les évolutions de l'agriculture. Notre service agronomique, par exemple, s'intéresse de près actuellement à l'agriculture de conservation. »

Créée en 2008, Calipso, déclinaison de Coopérative agricole du littoral Picardie Somme, est née du regroupement de quatre coops implantées à l'ouest de la Somme, déjà associées au sein de l'union Ucara. Calipso dispose aussi de deux négoce, Opale Appro-céréales, à Campigneulles-les-Petites (Pas-de-Calais) et les Ets Bonvalet d'Aigneville (Somme).

me). La coopérative rassemble aujourd'hui 800 adhérents actifs et ses négociants comptent 150 clients agriculteurs. L'ensemble s'appuie sur une équipe de 60 salariés.

Tout l'enjeu des dirigeants de Calipso pour les prochaines années est de maintenir l'efficacité économique héritée, en maîtrisant ses coûts d'intermédiation. C'est la raison pour laquelle ils ont engagé un plan de restructuration de leur outil, qui a commencé à se concrétiser par la fermeture de

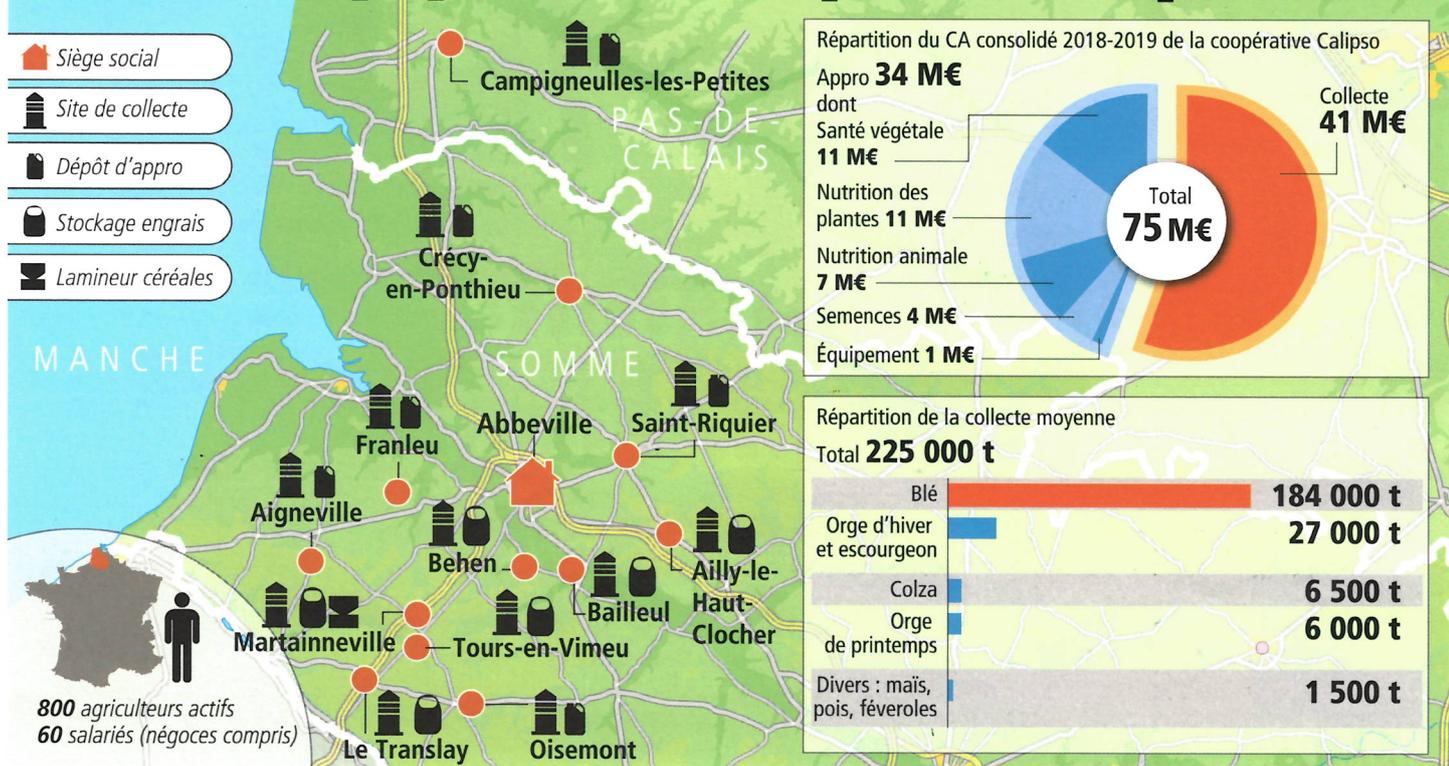
« La proximité, une réalité opérationnelle, pas un élément de communication »

trois sites en 2019. En parallèle, la coop a investi 6 M€ dans son silo du Translay qui va voir ses capacités de stockage passer de 22 000 à 45 000 t.

« Nos outils de travail du grain vont être modernisés pour diminuer nos coûts d'exploitation et anticiper l'avenir », ajoute le directeur.

Calipso dispose d'une capacité de stockage, au total, de 190 000 t, pour une collecte qui s'élève à 225 000 t. La proximité chez Calipso n'est pas un vain mot, puisque les

Treize sites en propre et une activité parfaitement équilibrée



agriculteurs se situent en moyenne à 5 ou 6 km d'un site, et au maximum à 10 km. Au cours des cinq dernières années, les surfaces de céréales dans sa zone de collecte ont reculé de 10 %. « Mais cela n'a pas empêché la coopérative d'enregistrer une vraie belle stabilité », note Jean-Charles Denis. Les activités collecte et appro sont équilibrées. Le CA consolidé 2018-2019 s'élevait à 75 M€, sensiblement équivalent en céréales et en appro. « Cette spécificité s'explique par la présence chez nos adhérents d'une proportion très importante d'autres cultures que les céréales, notamment de pommes de terre, betteraves, légumes et lin, qui nécessitent des intrants et des conseils, sans générer chez nous de collecte, indique-t-il. Notre modèle économique a évolué d'une autonomie dogmatique à la recherche systématique de la performance, quitte à devoir nouer des partenariats. Lorsque c'est utile, sur certains projets, nous savons nous rapprocher d'autres structures. Nous sommes convaincus que notre indépendance dépendra de notre capacité à partager certains coûts, en acceptant de ne plus être seuls. »

GARDER SON INDÉPENDANCE

C'est ainsi que Calipso a décidé de rejoindre la centrale d'achat Sicapa en 2015. « L'économie a guidé ce choix, précise le DG. Nous avons cherché à accroître notre compétitivité à l'achat, grâce aux performances de cette centrale. » La coop tient cependant à son indépendance en informatique, qui constitue pour elle un gage de productivité du travail administratif, et d'avenir. Elle vient de se doter d'un nouvel ERP très fonctionnel pour gérer l'ensemble de l'entreprise, et envisager des développements futurs. « Dans un domaine aussi stratégique, nous ne souhaitons pas être à la merci d'un sous-traitant ou en retard », ajoute Jean-Charles Denis. Calipso vient aussi de revoir complètement son site internet et son extranet avec réception en direct des bons de livraisons sur tous ses sites, dématérialisation des factures et un service de vente en ligne, en parallèle à la réorganisation de la chaîne logistique. « Nous avons investi dans le bâtiment de stockage Sicalog à Saint-Quentin (Aisne), ce qui va nous permettre de livrer les commandes de morte-saison directement chez les adhérents depuis cette plateforme »,

« Notre modèle économique a évolué d'une autonomie dogmatique à la recherche systématique de la performance », relève Jean-Charles Denis, directeur général de la coopérative Calipso.



précise-t-il. Même si Calipso est une coop de taille moyenne, elle tient aussi à être autonome sur le plan agronomique et met chaque année en place sa propre plateforme d'expérimentation.

Côté débouchés, la coopérative est implantée à mi-chemin entre les ports de Rouen et de Dunkerque. « Nous commercialisons seuls nos céréales, et de façon équilibrée, entre les deux ports, remarque le DG. Selon les années, une partie de notre production est aussi destinée au Nord Communautaire, Belgique et Pays-Bas. Il faut être pragmatique et orienter nos débouchés en fonction de la réalité de nos marchés de proximité, qui sont des marchés de masse, de qualité et standardisés. »

Une relation simple et limpide avec l'adhérent

Calipso a également un pied dans l'élevage, 40 % environ de ses adhérents sont aussi éleveurs, essentiellement en bovins lait. La coopérative dispose d'un site spécialisé dans les matières premières non OGM, et équipé d'un lamineur pour céréales, à Martainneville. Elle propose une gamme complète d'aliments simples et composés, des produits de nutrition et d'hygiène, et des équipements d'élevage. « Comme nous n'avions pas la taille critique pour assumer seuls la production d'aliments, et que l'alimentation animale exige une grande expertise technique, nous avons choisi de nous appuyer sur les compétences reconnues de notre partenaire, Novial, confie Jean-Charles Denis, et sur la gamme Evialis que nous distribuons. Nous nous félicitons de ce choix, car il nous a permis de progresser sur la qualité du conseil et du service apportés. »

LA NOTION D'ÉQUITÉ ESSENTIELLE

Les adhérents de la coopérative travaillent à 85 % au prix moyen pour la vente de leur production, c'est dire la confiance qu'ils ont dans ses équipes. Calipso met aussi un point d'honneur à maintenir une relation simple, limpide et directe avec ses adhérents. « Pour nous, la notion d'équité est essentielle, précise le directeur général. C'est simple, notre métier est axé uniquement sur les céréales et l'appro. Nous sommes l'interface des adhérents avec le marché. Nous sommes loin des modèles englobants, présents dans de multiples

activités, très diversifiés. Le conseil d'administration n'a jamais été tenté de rechercher une valeur ajoutée dans des activités différentes de nos métiers historiques, car il a jugé ces démarches aléatoires économiquement, et donc éloignées de la raison d'être de la coopérative. La rémunération proposée pour les céréales ou nos tarifications à la vente ne sont pas influencées par des facteurs exogènes à ces marchés. » Cela ne veut pas dire que si un projet local et structurant se présente et peut rendre service aux adhérents, Calipso ne s'y intéressera pas. « La coopération est un outil merveilleux, que l'on se transmet de génération en génération, sans transmission de capitaux et réinvestissements nécessaires pour acquérir l'entreprise, ajoute Olivier Faict. C'est une chance, il ne faut pas pour autant s'asseoir sur nos acquis mais savoir se projeter dans une dynamique de projet, pour préparer l'avenir. »

JEAN-MARC TAHON, directeur commercial appro

« Une entreprise comme la nôtre a toute sa place »

« Je suis arrivé en 1989 dans une des coopératives fondatrices de Calipso. J'ai la chance d'être passionné par mon travail, à la fois le management d'une équipe terrain, avec laquelle je construis une politique technique et commerciale, et l'agronomie. Je m'occupe de la gestion des différentes plateformes expérimentales. La relation étroite avec le terrain me permet d'être pro actif. Une entreprise comme la nôtre a toute sa place dans le paysage agricole régional, elle apporte localement une relation de proximité appréciée par les adhérents. La génération qui s'installe aujourd'hui a une approche différente de l'agriculture, avec des attentes en termes d'agriculture de conservation, de moindre utilisation de la chimie, une démarche plus orientée vers le digital... Nous sommes là pour y répondre au travers de nos compétences, notre disponibilité et notre réactivité. »





ANTOINE DENNETIÈRE, directeur d'exploitation
« Mon objectif : optimiser l'ensemble des flux »

« Fils d'un négociant, j'ai rejoint la coopération en 1994, et Calipso en 2016, où je m'occupe de l'exploitation de la coopérative et de la coordination des deux filiales de négoce Bonvalet et Opale Appro-céréales. Mon rôle est d'organiser l'acheminement des produits dans chacun de nos sites et dans les exploitations, de gérer l'organisation de la collecte et du stockage dans les silos, d'assurer l'exécution des contrats de vente et la maintenance des sites. Je m'appuie sur une équipe motivée et polyvalente de 25 personnes, composée d'un responsable logistique céréales, de deux chargés d'exploitation engrais et phytos-semences, de neuf chefs de dépôt, sept agents de dépôts, cinq chauffeurs et une assistante terrain. J'ai deux maîtres-mots, réactivité et optimisation, pour réduire au maximum notre coût pour l'agriculteur. Ce qui nous amène à fermer certains sites et à en agrandir d'autres. Mon rôle est d'identifier les solutions alternatives. »

STÉPHANE LANDRY, conseiller cultures

« Notre métier va beaucoup changer, nous nous adapterons »

« Après un BTS productions végétales, une spécialisation en commerce et une première expérience chez un négociant, je suis entré dans une des coops qui a formé Calipso il y a dix-neuf ans, et depuis j'y suis resté. C'est dire que j'apprécie mon travail. En tant que conseiller productions végétales, je suis une centaine d'adhérents dans un secteur à gros potentiel, le Vimeu, entre Abbeville et Saint-Valery-sur-Somme. J'apprécie surtout d'accompagner les agriculteurs tout au long de l'année, du choix des variétés à la récolte. Même si nous ne savons pas encore précisément comment, notre métier va beaucoup changer et nous sommes prêts à nous adapter. Déjà, les exploitations se sont agrandies et les agriculteurs utilisent de plus en plus d'outils de pilotage et d'agriculture de précision. Ils vont aussi moins recourir à la chimie. »



GAUTHIER DUVAL, responsable de projet

« Le nouvel extranet a été lancé en avril »

« Après ma dernière année d'études d'ingénieur Isa Lille, en alternance chez Calipso, le directeur m'a proposé le poste de responsable de projet en CDI. Cette mission a démarré par l'accompagnement des équipes dans le déploiement du nouvel ERP de l'entreprise, et se poursuit maintenant par le marketing digital et la communication. Le projet s'est concrétisé par un nouveau site internet de

présentation de la coop en 2019, et le lancement début avril d'un nouvel extranet, véritable portail de communication et de services proposé aux adhérents. En plus de tous les accès déjà offerts aux agriculteurs, je travaille actuellement sur la plateforme d'e-commerce. Je suis aussi les OAD, parmi lesquels Farmstar, Smag Farmer, ou encore Xarvio de BASF que nous testons pour cette campagne sur dix exploitations. »