

La mutation progressive de Calipso

COOPÉRATION

Quatre réunions réservées aux adhérents de la coopérative Calipso courant mars ont donné l'occasion à ses responsables de préciser ses chantiers en cours et ses orientations dans un avenir plus ou moins proche.

«Une moisson comme celle que nous avons vécu en 2019, on en voudrait tous les ans», s'est réjoui le directeur de la coopérative Calipso, Jean-Charles Denis, lors d'une réunion ouverte aux adhérents à Chepy, le mardi 10 mars. Du 9 au 12 mars, quatre réunions réparties sur le périmètre de collecte de la coopérative ont permis aux adhérents de Calipso et ses responsables de mieux appréhender les chantiers en cours ; et au président élu il y a quelques mois, Olivier Faict, d'imprimer sa marque. Quatre principales thématiques ont été à chacune de ces occasions évoquées : l'organisation de la collecte, de l'approvisionnement, l'abandon de la fabrication d'aliments et les projets de la coopérative.

Collecte historique et réduction des charges

En ce qui concerne la collecte, le blé reste bien et de loin la première céréale cultivée par les adhérents de Calipso avec un volume de 168 497 tonnes. L'orge arrive en seconde position (27 029 tonnes), suivi par le colza (6 036 tonnes), le maïs (787 tonnes), le pois (483 tonnes), la féverole (73 tonnes) et le seigle (29 tonnes). Globalement, la collecte affiche un



Au cours de quatre réunions hivernales, Olivier Faict et Jean-Charles Denis sont allés à la rencontre des adhérents de la coopérative Calipso pour exposer les changements qui s'imposent à l'entreprise et à ses membres.

© V. F.

volume de 203 140 tonnes, ce qui correspond à une augmentation de 16% et fait de la récolte 2019 «la deuxième meilleure année de la coopérative depuis sa création», constate Jean-Charles Denis. Forte de ce résultat, la coopérative aborde sereinement la continuité de son programme d'entretien et d'investissements dans plusieurs de ses silos. La campagne 2020 ne s'annonce pas rose pour autant. La coopérative se prépare en effet d'ores et déjà à supporter les effets de la Loi Egalim, dont la fin des 3R (rabais, remises, ristournes) et de nouvelles restrictions sur l'utilisation des produits phytosanitaires. Prévoyant une baisse du chiffre d'affaires de son activité approvisionnements de 30% en 2020, Calipso assure s'y est d'ores et déjà préparée : «L'impact sera

forcément visible et spectaculaire. Mais pour anticiper cela, nous avons déjà commencé à travailler pour baisser nos charges», a dit M. Denis. En matière d'approvisionnements, l'adhésion de Calipso à la centrale d'achat Sicapa pour la fourniture de phytos, engrais ou encore semences hybrides, participe également à cet effort d'optimisation.

Accompagner le changement

Avant-dernier sujet abordé, celui de la séparation vente-conseil. Tandis que certains opérateurs de la coopération ou du négoce agricole semblent avoir déjà fait leur choix, chez Calipso, on hésite encore : «D'un point de vue juridique, les détails de cette ré-

forme ne sont pas encore connus, constate Jean-Charles Denis. Il est donc encore trop tôt pour se prononcer». De ce que l'on en sait déjà, il y aura bel et bien deux marchés : celui de la vente de produits phytopharmaceutiques et celui du conseil. Problème, analyse-t-on chez Calipso, la frontière entre les deux ne serait pas encore complètement intégrée par un grand nombre d'agriculteurs : «Les agriculteurs ne voient pas forcément leur coopérative comme un fournisseur de conseil alors que c'est quelque chose que nous faisons depuis de nombreuses années», explique M. Denis. D'autre part, dans un marché du conseil déjà bien fourni, le pari de s'y imposer pour une entreprise comme Calipso semble osé. «La vraie question que l'on doit

se poser, c'est de savoir où nous serons le plus utile pour nos adhérents», considère Jean-Charles Denis. Une fois que cela a été dit, la réponse apparaît plus évidente : «Je pense que notre rôle est plutôt d'être un intermédiaire entre nos adhérents et le marché», esquisse le directeur de Calipso. Quant au rôle du technico-commercial, pas de changement radical n'est en vue : «le métier de technico-commercial est en mouvement, mais nos conseillers ont des missions larges. Ils vendent un certain nombre de produits, conseillent sur leur utilisation, mais ils sont aussi l'interface entre la coopérative et les adhérents. Et c'est un rôle auquel nous tenons».

Concluant ses propos par des remerciements appuyés à l'ensemble des salariés de la coopérative, Olivier Faict a voulu se montrer lui aussi rassurant, et garant de l'indépendance de la coopérative ; ce qui lui impose des changements : «Avec les phytos, nous sommes contraints tous les jours et cela nous obligera encore à évoluer. Notre coopérative se doit d'accompagner les agriculteurs vers l'agroécologie et nous nous appuierons pour cela sur nos conseillers. Nous ne devons pas laisser nos adhérents orphelins sur la partie agronomique».

Plus largement, c'est le rôle même de la coopérative qui pourrait être amené à évoluer dans les années à venir : «On le voit un peu partout, l'élevage diminue, les surfaces légumières augmentent. Peut-être faudra-t-il que notre coopérative propose des contrats dans ce type de productions à nos adhérents ?», interroge M. Faict. Cette orientation, si elle venait à se concrétiser, n'est pas sans rappeler la pratique d'autres entreprises coopératives samariennes. Pour Olivier Faict, le débat mérite en tous cas d'être posé : «Ce sont des sujets que nous aurons l'occasion d'avoir au sein de notre conseil d'administration», a-t-il conclu.

Vincent Feron

CE PRINTEMPS, LOUEZ UN SEMOIR DE SEMIS DIRECT !



Gil



Tdrill CONTOUR



Striptill + Monograine



800 rue du Haut-Bout
80150 Vironchaux

Tél. 03 22 23 91 15

Fax. 03 22 23 91 98

edouard.guilbart@wanadoo.fr
www.guilbart.com