

Au fil des saisons

LE JOURNAL DES ADHÉRENTS
DU COMPTOIR AGRICOLE



1 1 • PRINTEMPS 2005

Place à l'action !

Les préoccupations du moment – PAC, éco conditionnalité, mycotoxines,... – ont été cet hiver au cœur de toutes les conversations.

Les dispositions sont prises au sein de la coopérative pour minimiser leur impact dans les exploitations.

Saviez-vous que le Comptoir Agricole est aussi le premier fournisseur des services d'espaces verts, des golfs et des paysagistes ? Une jolie carte de visite auprès de nos concitoyens. Au Fil des Saisons en fait son dossier du trimestre.

SOMMAIRE



DOSSIER Le Comptoir Agricole embellit votre vie ! Page 3

Derrière le bel aménagement paysager d'une commune se cache peut-être le Comptoir Agricole

Page 2 La vie du Comptoir

Les chiffres du Comptoir :
Rétrospective céréales

Un métier de l'entreprise :
Commercial espaces verts

Page 4 Témoignage

Salut monsieur le Maire !

Les brèves du Comptoir
Unter Uns

EDITO

Être ou ne pas être

Dans l'existence d'une Coopérative Agricole, la célébration d'un cinquantième anniversaire ne marque pas seulement la fin d'une époque, mais aussi bien davantage l'orée d'une nouvelle période d'activité.

Un demi-siècle s'est écoulé depuis la création du Comptoir Agricole Hochfelden en tant qu'Organisme autonome. Nous avons su conserver et donner de l'ampleur à une œuvre créée par nos aînés qui avaient à faire face à maintes difficultés.

Nous avons le droit d'en être fiers, quoique toute notre reconnaissance et notre gratitude aillent, en ce jour, à ceux qui ne sont plus en mesure de contempler le fruit de leurs efforts.

Avoir surmonté cinquante années de difficulté, avoir parachevé un cycle de cinquante années de labeur, mérite certainement d'être relevé.

Mais ce qui est bien plus important, c'est la constatation d'avoir su créer durant un demi-siècle, une atmosphère de collaboration confiante et cordiale entre les sociétaires et « Hochfelden ».

A l'heure actuelle et dans l'avenir, ce facteur va encore prendre plus d'importance que par le passé. Chacun de nous sait, en effet, que l'Agriculture est engagée dans une évolution qui exige une rationalisation extrêmement sévère, surtout dans notre Département où prédominent les petites propriétés.

La rationalisation s'impose aux petits exploitants pour leur donner la possibilité de survivre.

Seule une Coopérative bien gérée et sachant faire face aux assauts du dehors est à même de procurer aux agriculteurs les avantages indispensables au maintien de l'équilibre de leur budget.

Il est tragique de constater que précisément cinquante années après la création de notre Organisme, ces mêmes problèmes accablent toujours notre agriculture et ont pris encore plus de gravité.

Nous sommes placés à nouveau devant la pénible alternative « être ou ne pas être ».

Et comme au début du siècle, un seul chemin nous mènera au but, à travers les difficultés :

Fidélité, entr'aide et coopération !

Hochfelden, le 19 mai 1955

*Joseph Lutz
Président du Comptoir Agricole Hochfelden*

Céréales : retour sur une année à rebondissements

Mai 2004 : 25 pays dans l'Union Européenne

Dix nouveaux pays rejoignent l'Europe des quinze. Parmi eux la Hongrie, la Tchéquie, la Slovaquie et la Pologne sont de gros producteurs de maïs et de blé. L'Europe du Nord (Hollande et Allemagne), débouché important du maïs alsacien, a donc la possibilité, via le Danube, d'avoir accès à d'autres sources d'approvisionnement. Tout le monde garde alors en mémoire la réaction baissière des marchés en 2002 à l'annonce de l'autorisation par Bruxelles pour l'UE à 15 d'importer 600 000 tonnes de maïs hongrois sans droit de douane.

Juillet 2004 : Une récolte record de blé en Europe (124 MT environ, soit + 26% par rapport à la campagne précédente)

Les bonnes perspectives de collecte ont dès le mois de mars 2004 un effet baissier sur les cours du blé, entraînant le cours du maïs dans son sillage. La récolte de blé, qui arrive sans encombre en Europe de l'Ouest, atteint un niveau « record » dans de nombreux pays (cf. Hongrie). La qualité est également au rendez-vous sauf en Europe du Nord, où les pluies persistantes du mois d'août retardent la récolte et l'altèrent sérieusement. Les bilans s'alourdissent donc au fil des mois et les cours se dégradent

Octobre 2004 : Une bonne récolte de maïs en Europe (53 MT environ, soit + 32%) et dans le monde par rapport à la campagne précédente (700 MT, soit +13%)

Fin juillet 2004, tous les acteurs de la filière gardaient en mémoire la campagne précédente marquée par une forte sécheresse, mais l'arrivée des pluies en août les rassure en terme de quantité. La récolte de maïs qui arrive à date normale est bonne. Certains pays, dont la Hongrie en Europe mais aussi les Etats-Unis, battent même des records de production. Les bilans s'alourdissent et les cours se dégradent.

Faiblesse du dollar face à l'euro

Le dollar reste faible par rapport à l'euro, ce qui pénalise nos exportations. Les blés argentins en particulier restent plus compétitifs. La bonne récolte européenne n'est donc pas l'unique facteur d'alourdissement des bilans puisque les exportations sont économiquement impossibles. Sans aide financière de Bruxelles, ces dernières resteront limitées car les données économiques (parité euro/dollar, coût du fret) ne changent pas.

Novembre 04 : Début officiel des propositions des mises à l'intervention

Depuis le 1^{er} novembre 2004, date de début officiel de la campagne d'intervention, les

quantités proposées ne cessent de progresser pour atteindre fin février 2005 plus de 10 MT de céréales, dont 5,3 MT de blé et 3 MT de maïs, principalement situées en Hongrie, Allemagne et Tchéquie. En cas d'acceptation « qualitative » par Bruxelles et sous réserve de capacités de stockage suffisantes, ces quantités pourront être considérées comme « écartées » du marché libre, les bilans retrouvant par voie de fait un certain équilibre.

Janvier 2005 : Subventions aux exportations pour 2 MT de Blé

Lors du comité de gestion du 20 janvier 2005, la Commission européenne ouvre une adjudication permettant d'accorder des restitutions en blé tendre à destination de tous les pays tiers, d'un total indicatif de 2 MT à compter du 28 Janvier 2005. Les marchés réagissent ponctuellement mais positivement à cette annonce signifiant que Bruxelles va « subventionner » les exportations de blé.

Février 2005 : L'irrégularité du Danube et les besoins encore « à couvrir » des consommateurs.

La navigabilité du Danube est irrégulière. La récurrence du phénomène de « basses eaux » sur ce fleuve a au moins deux effets. Cela retarde tout d'abord l'approvisionnement des industriels nord européens, qui se voient contraints de se retourner régulièrement vers des sources d'approvisionnement plus « sûres » pour assurer le fonctionnement régulier de leurs usines de transformation. Ensuite, cela renchérit le maïs hongrois, puisque

le coût de transport jusqu'à l'usine de transformation est alors plus élevé. Les besoins ponctuels de certains consommateurs et la rétention des acheteurs ont également un effet positif ponctuel sur les cours du maïs.

Perspectives : beaucoup d'incertitudes

La campagne de commercialisation reste encore longue jusqu'à l'arrivée de la nouvelle récolte, et la clé semble bien être le mode de gestion des quantités proposées à l'intervention (10 MT à la fin février 2005). En fonction des tonnages acceptés ou non, stockés ou non et même des lieux de stockage, les bilans blé et maïs de l'ancienne récolte et de la récolte à venir peuvent avoir des visages complètement différents. Ce qui peut bien sûr influencer l'évolution des cours.

N'oublions pas non plus que l'hiver n'a peut-être pas dit son dernier mot (gelées tardives ?). Comment les cultures vont-elles se développer dans les semaines, voire les mois qui viennent ? Le maïs lui n'est pas encore semé. Les perspectives d'emblavement sont revues à la baisse en France, mais cette culture est présente sur tous les continents. Les semis vont-ils se dérouler normalement ? Et la levée ? Et la floraison ? La sécheresse annoncée par les médias sera-t-elle réelle ?

Bien des questions auxquelles personne ne sait répondre aujourd'hui et qui pourraient influencer les cours tant à la hausse qu'à la baisse...

PORTRAIT D'UN MÉTIER DE LA COOPÉRATIVE

Commercial espaces verts

Renforcement de la réglementation, protection de l'environnement, diversité des produits, autant de problématiques que partagent les commerciaux du département des espaces verts, avec leurs homologues au sein du Comptoir Agricole. Ce qui les caractérise ? Une clientèle, essentiellement composée de collectivités territoriales mais également d'horticulteurs, de pépiniéristes et de paysagistes.

Comment évoquer les missions de ces commerciaux, sans aborder, même succinctement, la spécificité de cette section du Comptoir Agricole ? « Nous vendons des produits à nos clients, mais nous ne leur rachetons pas leur production comme c'est le cas pour les céréales. Cette particularité nous confère un statut à part au sein



Thierry Wendling

du Comptoir Agricole », explique Freddy Lienhardt, responsable du département.

Chaque commercial gère un portefeuille d'environ 150 clients et 600 prospects. Une année est rythmée par les rencontres avec ses clients, les réponses aux appels d'offres, et les démarches auprès des acheteurs potentiels. « La saison démarre en décembre avec les visites

aux applicateurs (jardiniers des communes). On fait le point sur l'année qui vient de se dérouler, on leur présente les nouveaux produits du marché et les évolutions de la législation s'il y a lieu. Ensuite, arrivent les appels d'offres auxquels nous consacrons beaucoup de temps. Puis il faut attendre le printemps pour savoir si nous avons remporté ou perdu le marché » témoigne Thierry Wendling, arrivé il y a deux ans.

65% du chiffre dû aux collectivités locales

Sorti de cette période prenante, le commercial des espaces verts ponctue son quotidien de visites aux horticulteurs, pépiniéristes ou paysagistes en vue de les conseiller sur leurs futures commandes. Également à l'ordre du jour, des formations assurées par les fabricants. « Ces piqûres de rappel », comme se plaît à le souligner Thierry Wendling, sont le gage de la qualité des conseils qu'il prodigue tout au long de l'année à sa clientèle. Disponibilité, qualité du conseil, autant d'atouts qui perdraient en efficacité sans le soutien d'orientations résolument novatrices. « Avec l'équipe, nous sommes



Freddy Lienhardt

sans arrêt à l'affût des tendances qui se dessinent sur le marché. C'est ainsi que nous avons su anticiper, deux ans avant tout le monde, l'arrivée de paillis biodégradables qui remplacent progressivement les désherbants classiques sur zones plantées. Cette avance nous a permis de nous placer sur ce marché, devant tous nos concurrents » constate Freddy Lienhardt, mais il s'empresse aussitôt d'ajouter : « si nous abordons l'avenir proche de façon sereine, nous devons toutefois, dès aujourd'hui, dresser nos antennes afin de déceler les évolutions à venir. Nous risquerions, sans quoi, de perdre notre avance ».

Le Comptoir Agricole embellit votre vie !

Aujourd'hui encore, peu de gens connaissent l'existence du département des espaces verts du Comptoir Agricole. Créé il y a vingt ans, ce dernier n'a pourtant jamais cessé d'accompagner, voir d'impulser des tendances dont nous profitons au quotidien. Du fleurissement des communes aux pelouses impeccables des terrains de foot, cette équipe de choc, a su, au fil des ans, anticiper et apporter des solutions aux exigences toujours croissantes d'une clientèle au service de notre bien être.

1985

L'histoire démarre. Freddy Lienhardt alors négociant sur le secteur des espaces verts, propose à M Schuhler de développer cette activité au sein du Comptoir Agricole. À cette époque, le marché des espaces verts n'est pas encore très développé, mais la coopérative donne son aval et l'activité sera lancée en septembre avec comme premiers clients la Ville de Strasbourg, la Ville de Haguenau et le Racing Club de Strasbourg.

C'est également cette même année que Freddy Lienhardt épaulé par la firme BASF, lancera une vaste opération visant à l'amélioration des pelouses des terrains de foot des grandes et moyennes communes du Bas-Rhin.

Le pari est remporté. Les communes boudent les engrais agricoles au profit d'une nouvelle variété d'engrais qui assure au gazon une densité et une régularité des pousses jusque-là inconnue.

1991

Un premier « boom » qui aboutira au recrutement d'un second commercial cette année-là, puis six mois plus tard, au rachat de la filiale horticole du groupe Rhin-Rhône. Avec celle-ci, le département des Espaces Verts se dote de deux commerciaux supplémentaires et d'un dépôt sur le Haut-Rhin.

1993

Une nouvelle tendance voit le jour : petites et grandes communes se lancent dans de grandes opérations de fleurissement. C'est également à cette époque que les grands laboratoires qui jusque-là assuraient directement la vente de leurs produits commencent à se retirer du marché. Une opportunité que Freddy Lienhardt, soutenu par sa nouvelle équipe commerciale, sera le premier à saisir et qui placera le Comptoir Agricole en position de leader sur ce marché.

2003

C'est véritablement cette année que le service prendra un tournant décisif. Détaché du siège d'Hochfelden, il sera installé dans un nouveau dépôt à Vendenheim, exclusivement dédié aux espaces verts. Achats, ventes, facturations, logistiques, l'ensemble de ces missions seront assurées de façon autonome par l'équipe composée aujourd'hui de quatre commerciaux, d'une assistante, de deux magasiniers et d'un chauffeur.

2005

Vingt ans après, à l'heure des bilans que peut-on dire de cette formidable aventure ? Un millier de clients, un volume d'affaire qui a doublé depuis 1991, une position de numéro 1 en Alsace depuis près de 15 ans. Quelques chiffres qui témoignent du regard résolument tourné vers l'avenir qui caractérise cette équipe soudée, dynamique et réactive, prête à relever tous les défis.



Une fidélité sans cesse renouvelée à la faveur d'un service de qualité

Une gamme de produits extrêmement variée, des commerciaux de haut niveau tous dotés d'un B.T.S. spécialisé sur le secteur des espaces verts, une logistique réactive, voici les atouts qui ont permis au Comptoir Agricole, au cours de ces 20 dernières années de gagner la confiance d'un nombre toujours croissant de clients. Pour en témoigner, trois d'entre eux ont accepté d'évoquer pour nous les raisons de ce choix.

Gérard Brombeck

Responsable des espaces verts à la commune de Marckolsheim (25 hectares d'espaces verts)

Une gamme complète de produits et une solide connaissance des évolutions de la législation

« Ma mission est de faire plaisir aux gens. Dans cette optique, je suis parti à la recherche de ce qui ne se faisait nul par ailleurs : une grande variété d'arbres, de scènes florales. Pour mener à bien cette mission je travaille depuis très longtemps avec le Comptoir Agricole. Ils ont une très grande gamme de produits et leurs commerciaux m'apportent une aide précieuse pour tout ce qui concerne les maladies et les traitements des plantes. Pour les traitements, je suis très sensible à la dimension écologique du problème, c'est pourquoi je m'oriente depuis quelques années vers la « lutte intégrée ».



Là encore, ils m'accompagnent en m'informant systématiquement de l'évolution de la législation et en me conseillant les produits les plus adaptés à mes exigences et à mes besoins. »

Christian Jehl

Green Keeper (responsable "pelouse") au Golf d'Illkirch Graffenstaden (120 hectares)

Un suivi basé sur la disponibilité et l'efficacité

« Je suis tributaire comme les agriculteurs, des aléas de la météo. Ma plus grande crainte reste qu'une maladie attaque le gazon. C'est d'autant plus préoccupant que certaines d'entre-elles peuvent décimer les pelouses en 48 heures à peine. Or aujourd'hui les nouvelles législations interdisent l'utilisation d'un bon nombre de produits ce qui tend à élever ce risque. Il y a quelques années alors que je travaillais encore pour le golf de Plobsheim, je me suis retrouvé dans une telle situation. Au cours d'un été, le gazon du golf a subi une attaque de Pythium. J'ai tenté plusieurs traitements en vain. J'ai alors fait appel à mon interlocuteur « Espaces verts » du Comptoir Agricole. En moins de 24 heures, nous avons ensemble réussi à déterminer précisément la nature du problème, ce qui nous a permis d'enrayer la propagation de la maladie. Cette anecdote illustre parfaitement mes attentes : de bons produits mais également un véritable suivi basé sur la disponibilité et l'efficacité des commerciaux. »



Jean-Luc Ledermann

Pépiniériste et paysagiste (40 hectares paysagistes / 50 hectares pépiniéristes)

Des conseils techniques qui permettent d'anticiper les problèmes et une forte réactivité

« Dans mon métier, il peut arriver que des commandes de dernières minutes viennent se greffer sur un chantier. Ce genre de situations peut se révéler parfois très problématiques parce qu'elles entraînent l'arrêt temporaire du chantier au détriment du client mais également des équipes en poste. Dans ces cas-là, la réactivité du service des espaces verts du Comptoir Agricole est un véritable atout. À partir du moment où je passe ma commande, je peux espérer être livré en 24 à 36 heures.

Par ailleurs je fais souvent appels aux commerciaux. Ils se mettent sans cesse à la page et sont techniquement très efficaces. Grâce à leurs conseils, j'arrive à anticiper un certain nombre de choses, si bien que je ne rencontre quasiment jamais de problème. »



L'équipe bas-rhinoise des espaces verts. De gauche à droite : Jean-Marc Riss, Freddy Lienhardt, Vincent Wolff, Thierry Wendling et Sylvie Kalb

Salut monsieur le Maire !

Concilier un poste de responsable politique avec le métier d'exploitant agricole, tel est le défi que relève avec passion Jean-Martin Kientz, maire d'Ebersheim. Une double responsabilité que cet adhérent du Comptoir Agricole place, depuis maintenant quatre ans, sous le sceau du dialogue.

Lorsque Jean-Martin Kientz a été élu, il a tout naturellement investi cette mairie jadis construite par son arrière-grand-père. Épaulé par une équipe de onze employés municipaux, il consacre l'équivalent d'un bon mi-temps à ses engagements politiques et voue le reste de son temps à son élevage de poules pondeuses « plein air ».

Les responsabilités, Jean-Martin Kientz aime ça ! Tour à tour vice-président du C.D.J.A., et président local et cantonal du syndicat agricole, administrateur de coopérative laitière, l'actuel maire d'Ebersheim est un homme d'engagement. Engagement qu'il met au profit d'une action collective municipale dont il serait simplement le chef d'orchestre. Un véritable travail d'équipe basé sur des valeurs qu'il puise dans le monde agricole auquel il appartient. « L'agriculture est une excellente école pour assumer des responsabilités publiques. Tout comme en politique, elle nécessite un formidable engagement, une grande capacité d'adaptation, mais également de privilégier les solutions collectives ».

Toutefois, si chacune de ces activités enrichit l'autre, il faut pour autant clairement les différencier. « Je le répète souvent il n'y a pas un agriculteur à la mairie d'Ebersheim, par contre le maire d'Ebersheim est également agriculteur ». Une position ferme qu'il défend âprement depuis 2001, année de son élection, et qu'il aborde comme une opportunité de susciter un dialogue fécond entre le monde agricole et l'ensemble des citoyens. « Aujourd'hui la société est extrêmement cloisonnée si bien qu'on ne connaît plus le travail de son voisin. Avoir un pied hors du monde agricole permet,

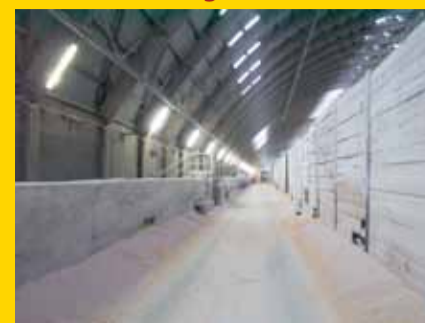


au travers des rencontres que cela favorise, de répondre aux polémiques que suscite aujourd'hui encore notre métier ». Un véritable travail de fond appuyé par des manifestations telles que « L'Odyssée des céréales », organisée par le Comptoir Agricole, que la commune d'Ebersheim a accueilli sur ses terres l'an passé.

Toutefois, selon lui, l'image souvent controversée dont souffre aujourd'hui encore l'agriculture ne pourra réellement évoluer sans que les agriculteurs eux-mêmes modifient au quotidien leur rapport aux autres citoyens. Des relations parfois conflictuelles basées sur une incompréhension mutuelle.

« Le métier d'agriculteur est très technique et les écoles dont nous sommes issues mettent très peu l'accent sur la dimension relationnelle de notre activité ». Dès lors, il s'agit pour les agriculteurs d'adopter un comportement exemplaire basé sur le respect de tous. Un état d'esprit qu'il applique dans son activité d'éleveur et qui lui permet d'assumer sans ambiguïté sa fonction de maire « En tant que maire, je suis amené à rappeler à l'ordre ou à arbitrer des conflits qui impliquent des agriculteurs, c'est pourquoi je me dois d'être irréprochable dans mon métier d'agriculteur éleveur sans quoi je perdrais toute crédibilité ».

Le Groupe Comptoir étoffe son stockage



La coopérative a racheté le silo SOMES au port du Rhin à Strasbourg. Grâce à cette acquisition, notre groupe augmente ses capacités de stockage de 60 000 tonnes sans parler des 30 000 points de séchage. Nos efforts se poursuivent dans ce domaine.

Mer sen Alli Büere

Du 27 mai au 4 juin 2005 sera jouée à Schirrhein une pièce de théâtre écrite en français et en alsacien intitulée « On est tous des paysans ». Près d'une centaine d'acteurs des communes de Schirrhein-Schirrhoffen et des alentours retraceront l'histoire des gens de la terre, depuis la terrible guerre des paysans de 1525. Une belle exposition de photos de Maddy Jacquot sur « les gens de la terre et leurs travaux » accompagnera ce spectacle.

Réservation conseillée au 03 88 63 26 89

L'azote sous contrôle



Le Comptoir innove cette année avec la détection GPN des besoins en azote du blé lors du troisième apport. Ce système basé sur la réflectance du feuillage sera testé sur l'ensemble des parcelles « Alsépi » avant un déploiement plus important en 2006.

Quel voyage !

La Fédération des boulangers du Bas-Rhin organise « voyage au cœur du pain », une grande vitrine de leur savoir faire les 11 et 12 juin prochain. Daniel et Nicolas Hoerlé, à Ostwald, les accueillent à cette occasion sur la ferme de la Colonie. Et bien entendu, le Comptoir est partenaire de cette manifestation.

Appros : la ruée

A l'heure où nous mettons sous presse, le printemps est en vue. Comme tout le monde souhaitera être servi au même moment, notre logistique s'attend à quelques ruptures temporaires, notamment pour les engrais. Tout est fait pour limiter ces désagréments.

www.comptoir-agricole.fr

Notre coopérative a depuis peu son site internet. Si nos adhérents nous connaissent bien, ce n'est pas le cas du grand public. Véritable vitrine de notre entreprise, ce site a pour but d'expliquer notre activité et nos réalisations. En attendant mieux, les agriculteurs y trouveront aussi de l'information technique.

De erschte Bluemepriss des Jahr isch fer mich...

D'erschte Sonnestrahle komme langsam rüs un strichle unsere Gsichter. De kalt Winter hem'r jetz hoffentlich hinter uns. Als Bewies zeije uns d'Schneeglecke und d'Kroküsle ihre Nasespitze. D'Hoffnung isch nitt verlore, s'Friejhjahr lost uns nitt im Stich.

So des Jahr hem'r uns entschlosse, dass m'r de erschte Priss fer's scheenste Hüs mit de scheenste Blueme grieje.

Zerscht wird endlich a mol de Hof gepflaschert mit dene alte Stein, die schun lang im Hinterhof rumfahre, de Zün gezöje, de Hund spengelt eifers, will er driwer hopse kann, s'Hoftor un's Balkongländer g'striche, will d'Farb sich abblättert, d'Hecke g'schnitte, im Rawattel vor e'm Hüs mues s'Wajel frisch g'macht wäre, m'r stolpert d'ganz Zit driwer,... alles muss „pico bello“ sin, will de Nachbar a schun sini Gartzwerge kaft het (er het se b'stimmt in Reklam griegt, des isch a so aner : a richticher Pfenningspalter). Nach de Oschtere wäre m'r uns um Blueme kiemere. Geranium mien iwerall anne : an de Balkon, an d'Fenster, rund uns Hüs.

So, jetz isch awer fertisch mit de Plän uf a'm Papier und es isch heckschti Zit dass m'r an de Geldsack lange un ebs anfangè ze schaffe. Un wem'r mit dem Ganze de erschte Priss doch nit grieje, isch's uns grad egal, es isch jo schlieslich fer unser Bläsir dass m'r s'mache, nit wor min liever Guescht ?

Nathalie Fritz

UNTER UNS