La SCAM inaugure le nouveau site de Nivelles et présente un contrat céréalier innovant

Dans un contexte d'évolution manifeste du secteur agricole, où la réalité des producteurs rencontre l'internationalisation des ventes, la SCAM innove dans la mise en marché des céréales et dévoile deux initiatives en cette veille de moisson: une diminution du délai de paiement pour tous les agriculteurs livreurs et un nouveau contrat innovant pour les coopérateurs livreurs de froment, le SCAM Avance. Ces nouveautés ont été expliquées en marge de la présentation du site de Nivelles «nouvelle mouture». La coopérative y a investi 1.850.000€.

Louis Louppe (Président du C.A), Christian Balduyck (Directeur Général), Jean Wart (Responsable Céréales) et Alexandre Lemaire (Responsable Industriel) ont inauguré le nouveau site de Nivelles et ont présenté un nouveau contrat céréalier innovant

A l'occasion de l'inauguration de son nouveau site de réception et de stockage de céréales à Nivelles, la SCAM a présenté ses derniers investissements et sa vision économique à l'horizon 2020. En tant que coopérative, son objectif premier est d'adapter son fonctionnement aux évolutions que connaissent les fermes pour un développement territorial de proximité et durable.

Investissement sur le site de Nivelles

Pour garantir une activité économiquement viable et aborder l'avenir sereinement, la SCAM se dote d'outils performants et durables. Les nouvelles évolutions du métier ont eu pour conséquence un accroissement important des quantités de céréales livrées par les agriculteurs sur de plus petites périodes. Pour répondre à ces changements, la SCAM a investi 1.850.000€ sur son site de Nivelles. Tout y est pensé pour améliorer la vitesse et la capacité de réception: un nouveau bâtiment mixte engrais/céréales de 11 loges ventilées pour une capacité de 7.500 tonnes, une cour de manœuvre pour fluidifier le trafic, un nouveau local de produits de protection des plantes résistant au feu et compartimenté, une citerne souple d'engrais de 390 tonnes disposant de deux zones de chargement/déchargement et un bureau de travail adapté aux besoins du site. Toutes ces installations, respectueuses des normes QSE, permettent de potentiels développements du site à l'avenir. Le chantier, qui a débuté en octobre 2016, s'est terminé juste à temps pour entamer la moisson des escourgeons.

Renouvellement des modes de commercialisation

Malgré la volatilité des marchés, la priorité de la coopérative consiste à maintenir la rentabilité de l'agriculteur, premier maillon essentiel à la chaîne de travail du grain. Dans cette optique d'accompagnement du producteur, la SCAM veut développer des solutions adaptées de mise en marché des céréales et met en place deux initiatives : d'abord, le raccourcissement du délai de paiement pour tous les agriculteurs qui passe à 10 jours (avant : 21 jours). Ce changement majeur intervient dans un contexte où les prix de marché sont parfois difficilement conciliables avec le prix de revient de la céréale produite. Ensuite, le contrat SCAM Avance, qui propose au coopérateur de percevoir, à la mi-septembre, une avance sur son tonnage engagé. Celle-ci s'élève à 60% du montant du prix de la cotation SYNAGRA du 15 septembre. Ce mode de commercialisation lui permet d'une part de répartir son risque dans un marché où les prix peuvent fluctuer très rapidement, et d'autre part de répondre aux besoins de trésorerie généralement élevés à l'automne pour faire face aux échéances. Pour se positionner en tant que partenaire privilégié du monde agricole, la SCAM veut concilier le développement et la pérennité des exploitations aux besoins du marché à travers ses cinq métiers (aliments pour bétail, semences, produits de protection des plantes, engrais et céréales). Dans un contexte de plus forte volatilité des cotations mondiales des céréales et de baisse des aides de la PAC, l'organisation collective est un moyen d'assurer aux producteurs céréaliers une rétribution convenable. Même si la conjoncture actuelle est morose, la SCAM se dote d'outils pour aborder l'avenir. Elle poursuit l'aventure entamée il y a plus de 60 ans : innover et s'adapter pour accompagner ses coopérateurs.