



AGRICULTURE | JARDIN & TERROIR | MATÉRIAUX & ÉNERGIES



2022-2023

# DÉCLARATION DE PERFORMANCE EXTRA-FINANCIÈRE



# Sommaire

## Le Groupe LORCA: un modèle coopératif

Un peu d'histoire	4
Bilan et perspectives du Groupe LORCA	5
Bilan et perspectives du pôle Agriculture	6
Bilan et perspectives du pôle Jardin & Terroir	7
Bilan et perspectives du pôle Matériaux & Énergies	8
La Gouvernance	9

## Notre politique RSE

Notre démarche RSE	10
L'identification et la mesure des risques	11
Une réponse apportée à chaque risque identifié	12
De la matrice de matérialité à nos engagements	13
Bilan des indicateurs consolidés du Groupe LORCA	14
Les défis RSE valorisent les idées de nos collaborateurs	16
Les parties prenantes favorisent l'intégration de la démarche RSE dans la stratégie du Groupe	17

## Pour nos collaborateurs

Développer l'employabilité de nos collaborateurs	19
S'engager au quotidien pour le bien-être de nos collaborateurs	21

## Pour nos adhérents

La filière végétale: la coopérative à la pointe de l'innovation	24
La filière animale: certification et labellisation de la viande bovine	26
Les agriculteurs au coeur de la stratégie de la coopérative	27

## Pour nos consommateurs

Valoriser les partenaires locaux en circuit court	29
Développer les pratiques et produits plus respectueux de l'environnement	30
S'engager pour des matériaux produits dans la région	31

## Pour la société

Un scope 1 et 2 à la baisse	32
Nos collaborateurs impliqués dans la réduction des consommations d'énergie	33
Un nouvel indicateur: le scope 3	35
Les actions menées pour réduire notre empreinte carbone	
▶ une nouvelle stratégie de valorisation des déchets	37
▶ le développement des énergies renouvelables	38
▶ la réduction de la consommation de diesel	39

## Notes méthodologiques



## Edito

### POUVEZ-VOUS NOUS EXPLIQUER EN QUOI CONSISTE LA DÉCLARATION DE PERFORMANCE EXTRA-FINANCIÈRE (DPEF) ?

**Christian SONDAG:** La Déclaration de Performance Extra-financière est une initiative cruciale pour notre groupe coopératif agricole. Elle vise à rendre compte de notre impact global, au-delà des aspects financiers traditionnels. Nous prenons en considération des facteurs environnementaux et sociaux, reflétant notre engagement envers la durabilité et la responsabilité.

**Philippe DESSERTENNE:** Cette démarche s'inscrit dans une volonté de transparence et d'alignement avec les attentes croissantes de nos parties prenantes à savoir nos agriculteurs-adhérents, nos clients, nos salariés et nos fournisseurs.

### QUE POUVEZ-VOUS NOUS DIRE CONCERNANT LES ACTIONS QUI ONT ÉTÉ MENÉES DEPUIS LE DÉMARRAGE DE LA DÉMARCHE RSE ?

**Christian SONDAG:** Nous avons, à l'origine, identifié nos principaux impacts, les enjeux qui en découlent, défini des plans d'actions pour progresser, et avons projeté de manière ambitieuse des objectifs qui sont en bonne voie d'être atteints. Nous avons toutefois conscience que notre démarche est récente et encore perfectible, qu'elle doit évoluer vers une prise en compte plus importante de nos parties prenantes. C'est pourquoi, nous avons la volonté, non plus de faire de la RSE un pilier de notre stratégie, mais bien de l'inclure transversalement à notre prochain plan stratégique qui sera dessiné en 2024.

**Philippe DESSERTENNE:** Concernant le bilan des émissions de gaz à effet de serre, nous avons cette année l'obligation de rendre compte du scope 3, c'est-à-dire de toutes les émissions de gaz à effet de serre liés aux cycles de vie des produits que nous commercialisons (approvisionnement, transport, utilisation, fin de vie, etc.). Cet indicateur est particulièrement complexe à calculer et nécessitera, à l'avenir de construire des outils pour fiabiliser les résultats, qui restent à ce jour reconstitués à partir de diverses hypothèses.

### QUELLES PERSPECTIVES VOUS OFFRENT CETTE DÉMARCHE ?

**Philippe DESSERTENNE:** Les perspectives d'une telle démarche sont nombreuses ! Elle permet déjà de développer notre notoriété auprès de futurs candidats notamment au niveau de notre marque employeur. Pour nos adhérents, il s'agira de valoriser les pratiques agricoles durables en les récompensant, par exemple, d'un bonus GES additionnel sur le prix payé de leurs productions. Enfin, cela nous donnera accès à des taux d'emprunts bonifiés pour nos investissements futurs.

**Christian SONDAG:** Les différentes parties prenantes interagissent entre elles au travers de leurs démarches RSE respectives. Sur le plan agricole, la politique RSE de la coopérative nous permet d'accompagner encore d'avantage nos agriculteurs en matière d'innovation responsable et de pratiques respectueuses de l'environnement. Garantir les revenus de nos adhérents et contribuer à un avenir meilleur pour tous, c'est aussi ça l'ADN de notre Groupe coopératif agricole !





# LE GROUPE LORCA : UN MODÈLE COOPÉRATIF

## Un peu d'histoire



La coopérative agricole LORCA, née en 1970, est à l'origine de notre Groupe. Au fil du temps, des secteurs d'activités complémentaires, permettant initialement de répondre aux demandes de nos agriculteurs, ont vu le jour, et se sont structurés en **3 pôles**.

Au cours des 50 dernières années, notre coopérative a investi dans l'économie locale et régionale au travers de nombreux projets agricoles à destination de nos adhérents mais aussi du grand public. Dans les premières années de notre création, des investissements conséquents ont été réalisés afin de développer et d'optimiser les infrastructures dédiées à la collecte et à l'approvisionnement des exploitations agricoles locales (silo du Port de Metz, plateforme de stockage d'engrais à Hauconcourt, plateforme logistique de Lemud). Cette politique d'investissement continue est depuis toujours au cœur de notre stratégie de modernisation et de développement.

### PÔLE AGRICULTURE

Cœur de métier de notre coopérative, le pôle Agriculture regroupe l'ensemble des activités liées aux productions végétales et animales.

Les agriculteurs adhérents livrent leurs céréales dans l'un de nos **36 silos** ou les stockent chez eux dans l'attente de leur collecte. Les céréales sont ensuite analysées, stockées, centralisées au port de Metz, puis allotées avant d'être commercialisées.

En parallèle, tout au long de l'année, nous accompagnons nos adhérents en leur proposant une approche technico/économique basée sur l'agronomie et l'approvisionnement en agrofouritures nécessaires aux exploitations. La performance des exploitations de nos adhérents est notre priorité quel que soit le modèle.

**LORCA Elevage** est la section dédiée aux activités de productions animales. Reconnue Organisations de Producteurs de viande bovine, elle accompagne et conseille les exploitants de l'achat à la vente.

En tant que coopérative agricole, nous sommes un acteur majeur de notre territoire. Et notre responsabilité va bien au-delà : produire des céréales et de la viande de qualité sont des enjeux majeurs auxquels nous nous attelons au quotidien. Répondre aux besoins ainsi qu'aux attentes de la société ouvre de nouvelles perspectives et offre à nos métiers de multiples opportunités.

### PÔLE JARDIN & TERROIR

Le pôle Jardin & Terroir regroupe toutes les activités liées à notre réseau de magasins multi-spécialistes en jardinerie et animalerie. À l'origine, le LISA (Libre Service Agricole) est un magasin de coopérative agricole destiné aux professionnels. De la reconnaissance de la qualité des produits, du conseil,

du service et de l'expérience des coopératives agricoles, est née l'idée de créer une enseigne permettant de mettre à disposition des particuliers, le savoir-faire des professionnels.

L'enseigne jardin et terroir comprend **56 magasins** qui se divisent en **5 enseignes** : *Magasin Vert*, *Point Vert*, *La Maison Point Vert*, *Terranimo* et *Panier du Coin*; dont 1 site e-commerce *PointVert-Est.fr* en propre et **85 franchisés**.

### PÔLE MATERIAUX & ENERGIES

À l'origine, l'activité du pôle consistait à proposer une offre basique et complémentaire en matériaux de construction à nos adhérents pour leurs bâtiments agricoles. Face à une demande croissante du grand public, nous avons développé cette offre en 2003, par l'affiliation au groupe national indépendant *GEDIMAT*. Aujourd'hui nous disposons de 8 agences sous enseigne *GEDIMAT LORCA* et de 2 agences sous enseigne Tout Faire Matériaux.

Nous commercialisons également du fioul, et du Gasoil Non Routier (GNR) aux agriculteurs comme aux particuliers. Enfin, à travers la société *Viridis*, le pôle accompagne les professionnels des espaces verts dans leurs projets d'aménagement.



# Bilan et perspectives du Groupe LORCA



## 507M €

de chiffre d'affaires

Un record dû aux prix élevés des céréales, l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE) étant en retrait par rapport aux deux dernières années.

## 13,5M €

**d'Excédent Brut d'Exploitation**

Les résultats ont été impactés par un contexte économique compliqué, une forte inflation, des coûts de l'énergie croissants, une fluctuation constante des marchés, ainsi qu'une instabilité géopolitique.

Grâce à une stratégie solide, à une gestion rigoureuse des charges, aux investissements, à l'innovation, aux compétences et à l'engagement de ses collaborateurs, le Groupe LORCA a consolidé son rôle de leader régional en poursuivant son développement au travers d'ouvertures de magasins et de rachats d'entreprises.

C'est dans cette perspective qu'un pôle Diversification a été créé afin de mutualiser les outils et les compétences dans l'objectif d'accentuer encore son maillage territorial au travers de 3 activités adossées à la coopérative: Jardin & Terroir, Matériaux & Énergies, ainsi que Paysages & Motoculture.







# LE GROUPE LORCA : UN MODÈLE COOPÉRATIF

## BILAN ET PERSPECTIVES DU PÔLE AGRICULTURE

LA CAMPAGNE 2022-2023 A ÉTÉ MARQUÉE PAR UNE COLLECTE DE CÉRÉALES DANS LA MOYENNE DES DERNIÈRES ANNÉES AVEC 527 000 TONNES. LE PRIX ÉLEVÉ DES CÉRÉALES DANS UNE PÉRIODE D'INSTABILITÉ DES MARCHÉS A PERMIS DE FAVORISER NOS ADHÉRENTS SUR LA CAMPAGNE ÉCOULÉE, MÊME SI LE PRIX ÉLEVÉ DES INTRANTS A RÉDUIT DANS LE MÊME TEMPS LEUR MARGE À L'HECTARE. IL EN EST DE MÊME POUR LES COURS DES BOVINS QUI SONT RESTÉS ÉLEVÉS PENDANT TOUT L'EXERCICE. UN MAILLAGE OPTIMISÉ DES SILOS SUR LE TERRITOIRE, DES OUTILS LOGISTIQUES PERFORMANTS, DES SITES STRATÉGIQUES COUPLÉS À UNE ORGANISATION RIGOUREUSE ONT PERMIS DE MAINTENIR UN NIVEAU DE COMPÉTITIVITÉ ÉLEVÉ. LA COOPÉRATIVE LORCA, GRÂCE À SON AGILITÉ ET À SA CAPACITÉ À SE RÉINVENTER, S'ENGAGE À RÉPONDRE AUX ENJEUX ET ÉVOLUTIONS DE L'AGRICULTURE.

### UNE AGRICULTURE DURABLE POUR TOUS

L'agriculture française prend de plus en plus conscience des conséquences de ses activités sur la gestion de l'eau, la pollution des sols, etc. Les agriculteurs sont d'ailleurs les premiers à subir les aléas climatiques. En conséquence, ils sont particulièrement sensibles à réduire leur impact et souhaitent répondre aux attentes de la société, tout en s'adaptant constamment à de nouvelles réglementations en la matière.

L'accompagnement réalisé par le Groupe LORCA auprès de ses adhérents permet de valoriser les recherches agronomiques, de même que les gammes de produits, qui s'adaptent à ces multiples enjeux et répondent aux attentes des agriculteurs et plus largement de la société.

Tous nos protocoles d'essais incluent de nouveaux produits plus respectueux de l'environnement ou limitant les intrants. La recherche, l'innovation et les partenariats afférents ne s'arrêtent pas à l'agronomie, puisque nous menons plusieurs projets différenciants qui sont en cours d'étude.

### NOS ENGAGEMENTS

De la viabilité économique des exploitations agricoles à la traçabilité des produits commercialisés, notre engagement est quotidien et se renforce sur chaque campagne par des prix compétitifs et un service de qualité fourni aux adhérents. Cette démarche vertueuse repose sur des relations de confiance basées sur l'équité et l'engagement réciproque. À l'écoute des nouveaux besoins de nos agriculteurs en matière de réactivité et de flexibilité, nous avons lancé une plateforme d'approvisionnements digitale « *Aladin.farm by LORCA* » afin qu'ils puissent consulter nos gammes ou s'approvisionner à tout moment.

La volatilité des marchés lors de cette dernière campagne a nécessité de développer d'autres stratégies comme celle de la bourse aux céréales qui est un outil de cotation en temps réel. Il permet désormais aux adhérents de passer leurs ordres de ventes en toute autonomie.

### Perspectives :

Le développement de nos parts de marché reste un enjeu majeur. La position de leader du Groupe doit être perpétuellement confrontée à l'ensemble des gammes et offres commerciales proposées.

La coopérative reste proactive, pour exemple le projet de maraichage, qui répond à une demande initiale des collectivités d'approvisionner les cantines en circuit court, et qui nécessitera d'être consolidé sur les deux prochaines années.

Dans cette perspective, LORCA étudie l'ensemble des opportunités de développement qui s'offre à elle sur son territoire.

L'accompagnement, l'écoute, le conseil et l'échange seront les maîtres mots de cette nouvelle campagne, pour offrir à nos adhérents la stabilité nécessaire, dans un monde de plus en plus volatile.

**404M €**  
de chiffre d'affaires  
160 salariés



## BILAN ET PERSPECTIVES DU PÔLE JARDIN & TERROIR

APRÈS DEUX ANNÉES RECORDS EN RÉSULTATS, LE CHIFFRE D'AFFAIRES RESTE ÉLEVÉ DÙ À UN EFFET PRIX LIÉ À L'INFLATION. LA NÉCESSITÉ DE RECOURIR D'AVANTAGE AUX OFFRES COMMERCIALES POUR MAINTENIR UN NIVEAU DE CONSOMMATION CONSTANT DANS NOS MAGASINS, COUPLÉE AUX COÛTS DE L'ÉNERGIE A EU UN FORT IMPACT SUR NOS RÉSULTATS.

### LA FORCE DU TERRITOIRE ET DE LA PROXIMITÉ

Même si l'usage du e-commerce est incontournable aujourd'hui, la proximité reste un atout essentiel dans la relation avec nos clients qui peuvent acheter et être conseillé sur le matériel nécessaire à la réalisation de leur travaux, la rénovation de leur déco, ou bien encore l'embellissement de leur jardin. L'alliance de la jardinerie, des matériaux et des produits alimentaires en circuit court permet à nos enseignes de jouer un rôle majeur sur leur territoire.

### NOS VENDEURS ACTEURS DU CHANGEMENT

Pour initier nos clients à des pratiques plus durables, comme la récupération des eaux de pluie pour un arrosage rationnel de leur jardin, au compostage pour nourrir leur potager et limiter les déchets ménagers, à la bonne utilisation des énergies alternatives comme les panneaux solaires, nous devons développer les compétences techniques et pédagogiques de nos collaborateurs. Cette nouvelle approche de nos

magasins, positionne nos vendeurs comme des pourvoyeurs de changement, et redonne un sens aux rôles et missions de chacun.

Dans cette perspective, une nouvelle application disponible sur les téléphones et tablettes permettra à tous nos jardiniers de contacter nos équipes à travers une ligne « Expert » et retrouver toutes les informations utiles aux bonnes pratiques du jardinage.

#### Perspectives :

De nombreux challenges nous attendent pour cette nouvelle campagne. Nous poursuivrons la réduction des consommations d'eau et d'énergie, la rénovation et la construction de nouveaux magasins, adaptés aux attentes de nos clients et pensés à partir de matériaux durables, une communication digitale promouvant nos produits et actions en faveur de l'environnement. Enfin, nous accentuerons le développement de notre franchise hors du territoire, l'acquisition de magasins *Terranimo*, marque spécialisée dans la vente de produits animaliers, de même que l'accroissement de notre marque en propre qui contribuera à faire rayonner et à dynamiser nos enseignes.

**74M €** de chiffre d'affaires

1,95 M de clients dans nos magasins

386 salariés







# LE GROUPE LORCA : UN MODÈLE COOPÉRATIF

## BILAN ET PERSPECTIVES : PÔLE MATÉRIAUX & ÉNERGIES

UN EXERCICE POUR L'ACTIVITÉ MATÉRIAUX & ÉNERGIES MARQUÉ PAR UN 1<sup>er</sup> SEMESTRE TRÈS BIEN ORIENTÉ ET UN TASSEMENT SUR LE SECOND SEMESTRE, ANNONCIATEUR D'UNE ACTIVITÉ RÉDUITE EN LIEN AVEC LA REMONTÉE DES TAUX BANCAIRES.

### MIEUX PROTÉGER NOS COLLABORATEURS

Des évolutions notoires ont eu lieu concernant les consignes sécurité et les équipements dédiés à nos caristes et chauffeurs. Nous avons mis à leur disposition des EPI plus adaptés à leur activité comme la casquette coquée, des équipements les soulageant dans leurs pratiques quotidiennes comme les perches de sanglage dans les camions, afin de réduire les efforts lors des chargements, ainsi que des masques de protection à utiliser lors des livraisons de carburants.

De plus, les conducteurs présentent dorénavant une plaquette à leurs clients, qui reprend les consignes d'un déchargement en toute sécurité sur un chantier, afin de les sensibiliser aux risques liés au déchargement par grue dans le cadre d'une éventuelle co-activité.

### NOTRE POLITIQUE D'ACHATS LOCAUX

Nous avons poursuivi notre politique d'achats locaux de matériaux et de carburant et l'avons déployée dans toutes nos agences. A date, nous atteignons quasiment le taux de 50 % de produits de la gamme gros œuvre qui correspond à 2/3 de notre activité, approvisionnés à plus de 70 % dans un rayon de moins de 100 km, de même que l'intégralité de nos carburants.

### RENFORCER LE MAILLAGE TERRITORIAL

Notre activité étant fortement consommatrice de carburant, nous centralisons au maximum la logistique et renforçons notre maillage territorial par le rachat de dépôts ou magasins, ce qui permet de réduire les distances entre les dépôts et les

chantiers, et contribue ainsi mécaniquement à faire baisser nos consommations de carburant.

#### Perspectives :

Une baisse de volume est attendue pour la campagne 2023/24, due en partie, à l'inflation sur les matériaux ainsi qu'aux taux élevés pratiqués par les banques, qui ont pour conséquence une réduction de la construction.

Néanmoins, nous avons fait l'acquisition de sociétés dont l'activité est en lien avec la rénovation intérieure de l'habitat nous permettant de développer une activité commerciale en B to B.

Nous développons en parallèle des gammes de produits plus éco-responsables, notamment sur le marché de l'isolation. Les industriels avec lesquels nous travaillons sont engagés dans une politique forte de décarbonation de leurs produits. Dans cette perspective, nous proposons à nos clients systématiquement deux devis, dont un avec des matériaux éco-responsables.

Dans le même temps, nous mettons en place des déchetteries pour nos clients professionnels au 1<sup>er</sup> janvier 2024 sur 3 de nos sites : Lemud, Montoy, Faulquemont afin de participer activement aux filières de recyclage.

**53M €**  
de chiffre d'affaires

97 salariés

25 500 m<sup>3</sup> de carburants vendus





# La Gouvernance



## LE CONSEIL D'ADMINISTRATION

Notre Conseil d'Administration est constitué d'agriculteurs élus par leurs pairs. Il est composé de 18 administrateurs et de 2 administrateurs stagiaires qui représentent l'ensemble des adhérents. Le Conseil d'Administration se réunit chaque mois. Il définit les grandes orientations de la coopérative et est chargé de sa gestion dont il se doit de contrôler le bon fonctionnement. Un bureau est également élu au sein du Conseil d'Administration, son rôle est de préparer et suivre les projets validés par ce dernier. De plus, chaque administrateur est plus particulièrement impliqué dans une des activités de la coopérative, grâce à l'existence de comités. Chacun étudie et travaille sur les projets qui le concerne, pour émettre des propositions au Conseil d'Administration, qui reste seul décisionnaire.

## LES DÉLÉGUÉS PERMANENTS

Véritables traits d'union entre les adhérents et les administrateurs, les délégués permanents ont deux fonctions majeures : d'une part, de communication et, d'autre part, de consultation.

Au sein de la coopérative, les agriculteurs adhérents disposent des mêmes droits, peu importe la taille de leurs exploitations. Sur le principe « un homme = une voix », ils élisent parmi leurs pairs des représentants qui siègent au **Conseil d'Administration**. C'est ce dernier qui définit et met en œuvre les orientations stratégiques de notre Groupe en collaboration avec la **Direction générale**.

Au niveau de la fonction de communication, ils sont chargés de transmettre et résumer les décisions prises par le Conseil d'Administration à l'ensemble des adhérents de leur section géographique.

Au niveau de la fonction consultative : ils sont les porte-paroles des adhérents de leur section. Ils sont régulièrement invités à donner leur avis sur les décisions prises (politiques commerciales, investissements, etc.). Ils sont également missionnés par les adhérents pour remonter toute information qui pourrait être utile au Conseil d'Administration : informations de terrain, dysfonctionnements ou besoins éventuels au sein de leur section. Il existe 6 sections au sein de la coopérative LORCA.

## LE COMITÉ DE DIRECTION

Constitué de huit membres, il construit le projet stratégique du Groupe et le met en œuvre. C'est un organe favorisant l'échange et la prise de décisions sur l'ensemble des thématiques stratégiques, transversales et opérationnelles. Le Comité de Direction informe les collaborateurs des orientations et décisions prises et synchronise le travail des différents services dans un objectif de performance.

# Les partenaires sociaux

## LE COMITÉ SOCIAL ET ÉCONOMIQUE (CSE)

Le CSE, qui est l'instance de représentation du personnel, a été réélu par les salariés en juin 2023. L'accord CSE reconduit en avril 2023, définit les relations entre l'instance et la Direction qui a accepté depuis 2019 que les suppléants comme les titulaires assistent au CSE.

Le CSE facilite le dialogue social entre l'employeur et les salariés au sein de l'entreprise et assure l'expression collective de ces derniers.

Il garantit la santé, la sécurité, notamment au regard des accidents et maladies professionnelles au travers de la Commission santé, sécurité et conditions de travail. Ce sont 8 membres qui participent à cette instance, dont deux ont été ajoutés, dans l'objectif de visiter un nombre plus important de sites.

## LES DÉLÉGUÉS SYNDICAUX

Ils sont les représentants du personnel, désignés par l'UNSSA syndicat représentatif dans l'entreprise. Les délégués syndicaux négocient des accords collectifs et représentent leur syndicat auprès de l'employeur pour lui formuler des propositions, des revendications ou des réclamations.

Deux délégués syndicaux ont été désignés lors des dernières élections et ce sont 4 accords qui ont été négociés et signés en 2022/2023 (Négociations annuelles obligatoires, accord prime partage de la valeur, avenant à l'accord d'intéressement, accord classification).



# NOTRE POLITIQUE RSE

## Notre démarche RSE

NOUS AVONS ENGAGÉ EN 2020 UNE DÉMARCHE RSE, VOLONTÉ DE LA DIRECTION GÉNÉRALE DE FAIRE DE LA RSE, UN DES PILIERS DE LA STRATÉGIE SUR LES 4 PROCHAINES ANNÉES. L'ENSEMBLE DES PARTIES PRENANTES DE L'ENTREPRISE A ÉTÉ MOBILISÉ À DIFFÉRENTES ÉTAPES DU PROJET :

- **Le Comité de Direction** dans la réalisation d'un état des lieux qui a permis dans un premier temps de catégoriser toutes les actions en cours dans les 3 domaines principaux de la RSE : environnemental, sociétal et social.
- **Une trentaine de managers** a été réunie le 19 juin 2021. Lors d'une journée dédiée à la RSE, l'objectif était d'identifier les risques en fonction de leur niveau d'importance et d'urgence au travers de la matrice de matérialité.
- **Le Conseil d'Administration** et le **Comité de Direction** ont enrichi par plusieurs brainstorming la matrice de matérialité afin de définir les enjeux du Groupe.
- En parallèle, **l'ensemble des collaborateurs** a été sensibilisé au sujet à travers un questionnaire RSE.
- **Un Comité RSE**, composé de représentants de chaque activité, a été créé afin de définir les plans d'actions, indicateurs et objectifs associés. Le Comité se réunit une fois par trimestre, l'ordre du jour permet d'aborder l'avancée des projets et des indicateurs, d'échanger sur les freins et de proposer des solutions, de définir un plan de communication en interne comme sur les réseaux sociaux.





# L'identification ET LA MESURE DES RISQUES

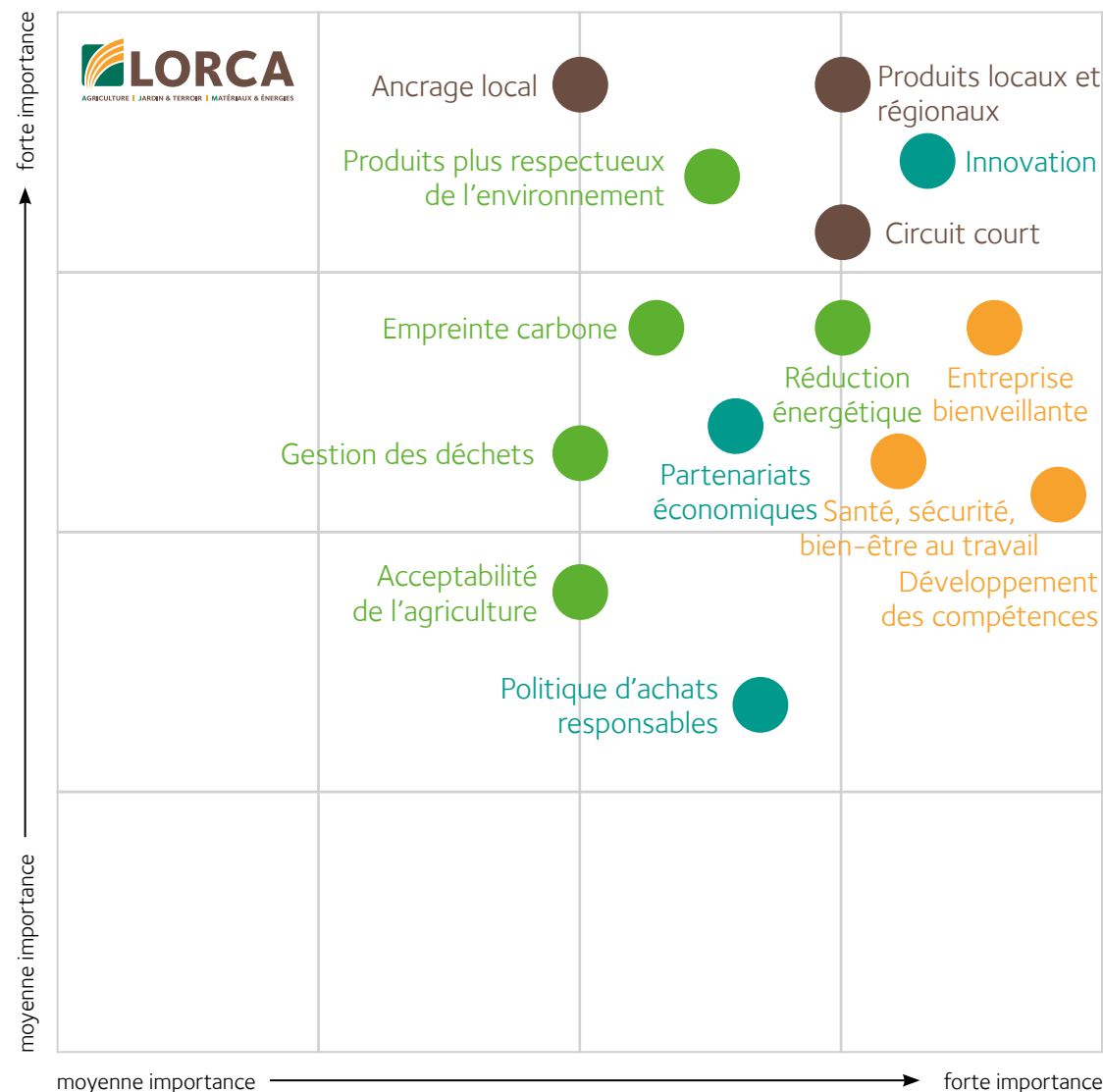
## LA MATRICE DE MATÉRIALITÉ

Les risques identifiés pour le Groupe LORCA ont été matérialisés en fonction de leur niveau d'importance dans la matrice ci-contre.

Ils se sont articulés autour de **quatre thématiques** :

- économique
- sociale
- environnementale
- territoriale

Thématiques que nous avons souhaitées dans un second temps adapter aux valeurs de la coopérative en prenant comme référence l'humain, au travers de nos adhérents, collaborateurs, clients, ainsi que la société tout entière.



## LÉGENDE

- économique
- social
- environnement
- territoire



# NOTRE POLITIQUE RSE

## Une réponse apportée À CHAQUE RISQUE IDENTIFIÉ

### LE DÉVELOPPEMENT DES ACHATS DURABLES

L'ensemble des items de la matrice de matérialité a été pris en compte, mais certains restent encore à aborder de manière plus précise comme celui des achats responsables.

Nous promouvons déjà des pratiques d'achats qui minimisent les impacts environnementaux et sociétaux et favorisent une consommation plus durable. Une charte sera élaborée prochainement afin de se rapprocher des démarches Adème & Iso.

Nous promouvons déjà des pratiques d'achats qui minimisent les impacts environnementaux et sociétaux et favorisent une consommation plus durable.

Une charte sera élaborée prochainement afin de se rapprocher des démarches Adème & Iso.

**L'indicateur RSE envisagé pourrait être: le taux d'achats responsables / taux d'achats totaux par famille.**

Des démarches sont déjà engagées au niveau du Groupe, notamment sur le choix de partenaires :

- Locaux et circuits courts pour nos événements Groupe ;
- écolabel pour nos prestations de nettoyage ;
- proposant de la téléphonie mobile reconditionnée ;
- recyclant les palettes de notre dépôt logistique.

Pour exemple, le service communication favorise l'achat de goodies, soit issus de la Communauté Européenne, soit en matière biologique, recyclées ou recyclables. Pour les événements, lorsque cela est possible, les produits et fournisseurs locaux ainsi que les circuits courts sont privilégiés.



### L'ACCEPTABILITÉ DE L'AGRICULTURE : LE CHOIX D'UNE VISION PLUS LARGE

Le risque « Acceptabilité de l'agriculture » a été orienté différemment et remplacé par la valorisation du monde agricole. Il se traduit par l'ensemble des accompagnements proposés à nos adhérents (*dossier HVE, labélisation et certification des animaux, etc.*) ainsi que par des moyens de communication mis à leur disposition. Pour exemple, **le LORCA'Fait** créé fin 2022 permet d'avoir un retour direct concernant les actions mises en place et la possibilité de se réajuster rapidement en cas d'insatisfaction de nos adhérents.

Par ailleurs, nous contribuons au travers de différentes actions de valorisation du monde agricole à vulgariser et à intéresser le grand public sur les thématiques chères au monde agricole. C'est dans cette perspective que

**47 POSTS**

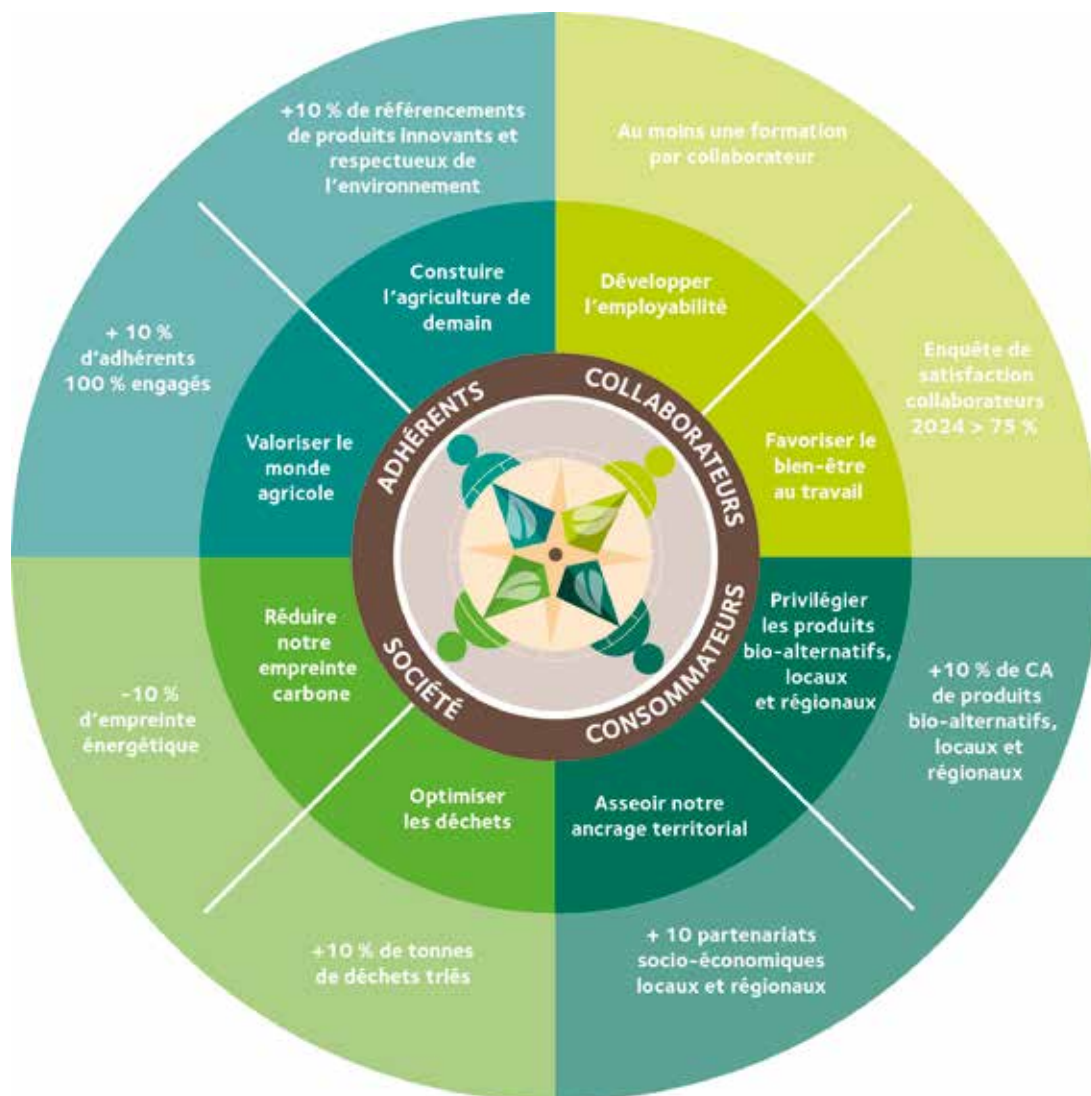
ont été réalisés en 2022/2023 sur les thématiques de l'Agriculture.

**6 536** interactions ont eu lieu sur ce post





## De la matrice de matérialité À NOS ENGAGEMENTS





# NOTRE POLITIQUE RSE

## Bilan des indicateurs CONSOLIDÉS DU GROUPE LORCA

La date référence de nos indicateurs est le 30 juin 2022, le 30 juin 2024 marquera la fin de cette 1<sup>ère</sup> démarche RSE. L'évolution de nos indicateurs est globalement positive puisque nombre d'entre eux sont au vert, certains ont atteint ou dépassent déjà l'objectif fixé, comme c'est le cas pour le taux de fréquence des accidents du travail, le nombre de produits d'expérimentation ou bien encore les réductions d'énergie. Enfin, le projet de mise en place de panneaux photovoltaïques sur des chambrières et bâtiments du siège a pris du retard, de même que l'achat de véhicules propres, ainsi que la pose de bornes électriques. La création de corners ultra courts a subi un ralentissement dû en partie à l'inflation nécessitant une réorientation sur des produits essentiels.

Par ailleurs, nous avons mené une réflexion sur le calcul de certains indicateurs et les avons modifié afin de retranscrire de manière plus précise leur évolution, ce qui a été le cas pour les déchets ou bien encore pour le fioul. Pour finir, l'indicateur concernant les LEDS a été ajouté, sachant que la crise énergétique a nécessité l'avancée des travaux. Certains matériaux qui sont produits et accessibles à moins de 100 kilomètres ont fait l'objet d'un nouvel indicateur, de même que les actions de sensibilisation menées auprès des écoles au jardinage naturel.

ENJEUX	RISQUES	ENGAGEMENTS	INDICATEURS		IND. 30 JUIN 2022	IND. 30 JUIN 2023	OBJ. 30 JUIN 2024	EVOLUTION	lien matrice de matérialité
<b>DÉVELOPPER L'EMPLOYABILITÉ</b>	Développement des compétences	Développer les compétences de tous les collaborateurs	CO-01	Effectif au 30 juin 2022 par répartition Homme / Femme	666 (373 H et 293 F)	721 (396 H et 325 F)	/		
			CO-02	Pourcentage de personnes présentes formées	70.52 %	83.84 %	100 %		
<b>FAVORISER LE BIEN ÊTRE AU TRAVAIL</b>	Entreprise bienveillante	Mener des actions QVT	CO-03	Nombre de collaborateurs formés à la prévention des troubles musculo-squelettiques	43	82	120		
			CO-04	Nombre de managers formés aux RPS depuis le 30 juin 2021	33	64	70		
			CO-05	Nombre de salariés conseillés et accompagnés dans la réalisation de dossiers RQTH	2	3	8		
			CO-06	Score enquête sociale (en points)	0	70	> 75		
	Entreprise bienveillante Santé, sécurité, bien-être au travail	Réduire l'accidentologie	CO-07	Nombre de VOP	410	895	1200		
			CO-08	Taux de fréquence des accidents	25.32	17.93	18		
<b>PRIVILÉGIER LES PRODUITS BIO-ALTERNATIFS, LOCAUX ET RÉGIONAUX</b>	Circuit court Produits locaux et régionaux Politique d'achats responsables	Développer le CA des produits bio-alternatifs, locaux et régionaux	CSM-01	Communication auprès des clients valorisant les produits bio-alternatifs, locaux et régionaux	0	5	8		
			CSM-02	Nombre de salariés experts jardin formés aux pratiques respectueuses de l'environnement	0	46	56		
			CSM-06	Nombre d'enfants sensibilisés au jardinage naturel	0	512	1 000		
			CSM-03	Nombre de corners «circuit ultra court» ouverts	3	5	13		
			CSM-04	Chiffre d'affaires de produits bio-alternatifs, locaux et régionaux (en €)	2 384 501.92	2 683 578	2 622 952.11		
			CSM-07	Chiffre d'affaires de matériaux produits dans la région Grand Est (en €)	5 075 239	5 377 366	5 582 763		
<b>ASSEOIR NOTRE ANCRAGE TERRITORIAL</b>	Ancrage local Produits locaux et régionaux Circuit court	Développer le tissu économique et social	CSM-05	Nombre de partenariats socio-économiques locaux et régionaux	109	117	119		



ENJEUX	RISQUES	ENGAGEMENTS	INDICATEURS		IND. 30 JUIN 2022	IND. 30 JUIN 2023	OBJ. 30 JUIN 2024	EVOLUTION	lien matrice de matérialité
CONSTRUIRE L'AGRICULTURE DE DEMAIN	Produits plus respectueux de l'environnement Innovation Partenariats économiques Politique d'achats responsables	Développer des produits innovants et respectueux de l'environnement	ADH-01	Nombre de partenariats liés à la recherche et à l'innovation	6	9	10		
			ADH-02	Nombre de produits de bio-contrôle	203	205	213		
			ADH-03	Nombre de produits dédiés à l'expérimentation agronomique	288	365	302		
			ADH-08	Nombre de référencement de produits innovants et respectueux de l'environnement	206	209	227		
VALORISER L'AGRICULTURE	Acceptabilité de l'agriculture	Accompagner nos adhérents	ADH-04	Nombre de supports et d'actions de communication dédiés aux adhérents	7	10	10		
			ADH-05	Nombre d'animaux contractualisés	2 718	7 967	10 000		
			ADH-06	Nombre d'animaux labélisés	1 243	2 611	3 500		
			ADH-07	Nombre de nouvelles exploitations accompagnées à la certification HVE3	3	42	30		
			ADH-10	Nombre de projets innovants engagés	0	8	7		
			ADH-09	Nombre d'adhérents 100% engagés envers la coopérative	988	1027	1 086		
RÉDUIRE NOTRE EMPREINTE CARBONE	Réduction énergétique Empreinte carbone	Réduire la consommation d'électricité des magasins VERTUGO	SO-01	Puissance installée sur les panneaux photovoltaïques (en kw/c)	249.76	249.76	355		
			SO-09	Surface LED (m²)	39 574	63 943	89 497		
			SO-02	Charte et indicateurs énergétiques (nombre de kw/h par magasin)	3 009 784	2 308 070	2 708 806		
		Diminuer la consommation de fioul de la flotte de véhicules	SO-03	Nombre de chauffeurs formés à l'éco-conduite	0	31	61		
			SO-04	Nombre de bornes électriques	8	8	16		
			SO-05	Nombre de véhicules de service et de fonction hybrides et électriques	1	2	8		
			SO-06	Consommation Poids Lourds (km au 100)	38.57	36.82	35		
		Empreinte carbone	SO-07	Empreinte carbone (en T eq CO <sub>2</sub> ) (scope 1 et 2)	6 706.00	5 253	6 035		
				Empreinte carbone (en T eq CO <sub>2</sub> ) (scope 3)	/	574 130	516 717		
				Dont fret externe (en T eq CO <sub>2</sub> )	/	1 939	1 745		
OPTIMISER NOS DÉCHETS	Gestion des déchets	Développer le tri des déchets	SO-08	Part des déchets collectés (tri 5 flux) sur les déchets pour lesquels un levier d'action existe	729/1185 (61%)	616/1034 (60%)	67%		

Concernant l'empreinte carbone, le chiffre indiqué lors de la précédente campagne comportait une erreur sur la consommation d'un magasin.



# NOTRE POLITIQUE RSE

## Les défis RSE VALORISENT LES IDÉES DE NOS COLLABORATEURS

L'ANNÉE PASSÉE A ÉTÉ MARQUÉE PAR LA PREMIÈRE CAMPAGNE DES DÉFIS RSE. UNE CINQUANTAINE D'IDÉES ONT ÉTÉ PROPOSÉES PAR NOS COLLABORATEURS INDIVIDUELLEMENT OU EN GROUPE, 23 ONT ÉTÉ RETENUES ET SOUMISES AU VOTE DU COMITÉ RSE ET COMITÉ DE DIRECTION, PUIS LES 6 DÉFIS RESTANTS ONT FAIT L'OBJET D'UN VOTE DES COLLABORATEURS. PLUS DE 250 D'ENTRE EUX Y ONT PARTICIPÉ POUR ÉLIRE LES 3 DÉFIS PRIMÉS LORS D'UNE CÉRÉMONIE.



### LE 1<sup>er</sup> PRIX ATTRIBUÉ

Une proposition de modification des tables d'arrosage en pépinière afin de les équiper de récupérateur d'eau pour limiter les consommations. En complément, une charte de l'eau a été rédigée et une formation/sensibilisation aux bonnes pratiques d'arrosage a été proposée sur le périmètre des magasins VERTUGO.



### LE SECOND PRIX

Une rencontre sportive employés/adhérents LORCA a eu lieu le 13 octobre 2023. Cette rencontre a permis un moment d'échange convivial et hors du cadre professionnel pour les collaborateurs et adhérents. Elle a été organisée en collaboration avec la commune de Rémilly et son club de football J.A REMILLY.



### LE 3<sup>ème</sup> PRIX

Une proposition de développement de la Mobilité Douce, dans un premier temps pour les salariés du siège. Des abris vélos/trottinettes vont être mis en place pour accroître les possibilités de transport plus respectueux de l'environnement. Différents acteurs sont engagés au sein de la coopérative dans un groupe de travail pour déterminer les types d'abris.

## DES DEFIS AU QUOTIDIEN

D'autres propositions comme la valorisation des invendus, la collecte de don pour les refuges, la gestion des boîtes de transport pour les animaux des animaleries ou encore la mise en place de distributeurs « Healthy » sont en cours de réalisation.

Des améliorations sont déjà visibles concernant le cadre de travail avec les nouvelles tenues des agents de la cantine, la prévention des risques musculo squelettiques au travail avec les formations « Gestes&Postures » pour les postes administratifs, une meilleure gestion des données numériques, l'amélioration de la signalétique entre zone client et bureaux et l'application de principes durables et responsables pour la tenue des évènements organisés par le Groupe.





## Les parties prenantes favorisent l'intégration DE LA DÉMARCHE RSE DANS LA STRATÉGIE DU GROUPE



DIRIGEANT



COLLABORATEURS



ADHÉRENTS



SYNDICATS



CLIENTS



FOURNISSEURS



COMMUNAUTÉS  
LOCALES



POUVOIRS  
PUBLICS



ASSOCIATIONS

LA POLITIQUE RSE D'UNE ENTREPRISE NE PEUT PAS SE RÉDUIRE AUX PARTIES PRENANTES INTERNES. POUR QU'ELLE SE STRUCTURE, SE DÉPLOIE ET SOIT INCLUE À LA STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE, L'ENSEMBLE DES PARTIES PRENANTES DOIT ÊTRE IMPLIQUÉ. DANS LA VOLONTÉ D'APPLIQUER À LA DÉMARCHE RSE LES PRINCIPES DE L'AMÉLIORATION CONTINUE, PLUSIEURS ACTIONS SONT ENGAGÉES.

### LA GOUVERNANCE : DÉFINIR UNE NOUVELLE STRATÉGIE

Pour définir une nouvelle démarche RSE plus inclusive, en janvier 2024, la gouvernance du Groupe LORCA ainsi que son Comité de Direction réfléchiront à la nouvelle stratégie qui sera engagée pour les cinq prochaines années. Une nouvelle matrice de matérialité émergera de ces réflexions, de manière à inclure la démarche RSE dans chacun des piliers de la stratégie du Groupe LORCA.

### MIEUX IMPLIQUER LES COLLABORATEURS

En parallèle seront démarrés des groupes de travail composés de collaborateurs qui proposeront des actions et indicateurs associés en fonction des risques identifiés. Le Comité RSE puis le Comité de Direction enrichiront l'ensemble par l'élaboration d'un plan d'actions.

### PROMOUVOIR LA RSE AU SEIN DES EXPLOITATIONS

Un projet de bourse aux adhérents sera défini prochainement, afin de valoriser et d'accompagner des projets de développement durable au sein des exploitations. En fonction de critères définis par la coopérative, cette dernière pourrait les doter d'une aide financière pour contribuer à l'aboutissement de leur projet.





# NOTRE POLITIQUE RSE

## INCLURE NOS PARTENAIRES SOCIAUX

Un membre représentant de nos élus participera au Comité RSE afin de porter la voix des différentes instances.

## VALORISER NOS ACTIONS RSE DANS LA STRATÉGIE COMMERCIALE

Nos clients n'ont pas suffisamment connaissance de nos actions RSE ce qui pourrait être un avantage commercial supplémentaire. Nous nous engageons à les informer plus régulièrement des actions menées en la matière.

## FAIRE ADHÉRER NOS FOURNISSEURS

La création d'une charte d'achats durables et l'adhésion de nos fournisseurs à celle-ci, favorisera le dialogue et le développement de démarches vertueuses communes, comme celle de la réduction des déchets.

## NOTRE CONTRIBUTION AU SEIN D'ASSOCIATIONS

Nous contribuons par des actions ponctuelles ou durables à des associations. Ainsi, nous avons organisé en décembre 2022, en partenariat avec France Bleu et les Restos du Cœur, une collecte de boîtes solidaires de Noël pour les plus démunis. Nous avons également, pour la 2<sup>ème</sup> année consécutive,

renouvelé notre opération « Sapins de Noël » au sein de notre réseau *Point Vert / Magasin Vert*. Le principe de celle-ci était de reverser 1 € par sapin vendu à l'association Rafael Lorraine. Ce sont 7 200 € qui ont ainsi été reversés pour concrétiser les rêves des enfants malades de la région.

## NOS PARTENARIATS ASSOCIATIFS



Former 1000 enfants aux pratiques du jardinage et du potager



Vers une stratégie zéro déchet



Sapins de Noël  
opération 1€ de don sur chaque sapin vendu



Réaliser une opération avec nos fournisseurs et nos salariés



SPA :  
2 opérations de collecte par an pour le bien-être animal







## POUR NOS COLLABORATEURS

### Développer l'employabilité de nos collaborateurs

DEUX ENGAGEMENTS PRINCIPAUX ONT ÉTÉ DÉFINIS DANS LE CADRE DE NOTRE POLITIQUE RSE : LE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES ET DE L'EMPLOYABILITÉ DE NOS COLLABORATEURS, AINSI QUE LE BIEN-ÊTRE AU TRAVAIL.

Le Groupe LORCA s'appuie sur ces deux piliers pour déployer des actions visibles, et s'attache à construire pour ses collaborateurs, première richesse du Groupe, un environnement favorisant le développement du potentiel humain par le biais de dispositifs d'accompagnement de leur parcours professionnel.

Un des engagements principaux repose sur la participation à au moins une formation pour 100 % de nos collaborateurs à horizon juin 2024.

**84 %** ont suivi au moins une formation à ce jour.

Afin de répondre à ces enjeux, le Groupe développe une palette de formations et de parcours métiers sur-mesure.

L'école de formation « **Campus LORCA** » créée depuis 2019, a proposé cinq parcours de formation sur la campagne 2022/2023 :

- Parcours managérial :
  - ✓ management stratégique ;
- Parcours métier magasin :
  - ✓ manager de Magasin ;
  - ✓ retail de Magasin ;
  - ✓ employé de Magasin ;
- Parcours commercial :
  - ✓ formation commerciale pour les Techniciens Relation Culture ;
  - ✓ formation acheteur

Ces parcours professionnels diversifiés et innovants contribuent à favoriser la performance et l'engagement des collaborateurs. À ce titre, lors de la campagne de formation 2022/2023, ce sont 13 managers qui ont obtenu une certification par l'Ecole de Commerce ESGCV validant leur parcours de formation au management stratégique.

Afin de soutenir la qualité du service fourni à nos adhérents et clients, ce sont deux nouveaux parcours de formation qui seront proposés sur la prochaine campagne afin de développer les qualités de conseil et d'expertise de nos collaborateurs :

- Un parcours « Hôte de Caisse » qui va concerner plus de 50 collaborateurs ;
- un parcours « Vendeur Végétal » qui va concerner 15 collaborateurs.

Le parcours « Employé de Magasin », – composé de trois journées de formation – va être reconduit à la rentrée, avec 4 nouvelles promotions.

Une nouvelle promotion du parcours « *Manager de proximité* » va également être organisée afin de former les nouveaux managers aux bases et techniques de management.

Enfin, le parcours de formation pour les Techniciens Relation Culture va être poursuivi avec des modules complémentaires au cours du 2<sup>nd</sup> semestre 2023.

**11 150 Heures** de formation  
**254** actions de formation sur la campagne 2022/2023





# POUR NOS COLLABORATEURS

## DES FORMATIONS POUR TRAVAILLER EN TOUTE SÉCURITÉ

Les formations dédiées à la sécurité et à la prévention des risques sont une priorité pour le Groupe. Au cours de la campagne 2022/2023, notre **Chargé de Formation interne** a dispensé **79 formations** sur les thèmes suivants : incendie, autorisations de conduite, habilitations électriques, guide-file serre-file.

**315** personnes formées



Afin d'étoffer notre catalogue de formations internes, et de répondre à notre volonté de réduire drastiquement nos accidents du travail, de nouvelles propositions sont en cours d'élaboration :

- Construction d'une formation « Culture Sécurité et Visite d'Observation Préventive » sur mesure et animée par notre Chargé de Formation Interne, qui concernera plus de 40 collaborateurs ;
- réalisation d'une formation à l'utilisation d'un transpalette en e-learning et validée par un questionnaire en fin de formation.

Pour accompagner notre politique de formation prévention santé et sécurité, et dans la prolongation des formations gestes et postures, une séance d'échauffement musculaire a été initiée par un kinésithérapeute expert en santé physique, à destination de nos collaborateurs de la plateforme logistique et de l'un de nos Magasin Vert. Cette action est poursuivie et généralisée par **la création d'un livret d'échauffement** qui sera déployé sur tous les sites, pour les collaborateurs dont le métier exige du port de charge, des gestes répétitifs, ou une station assise et / ou debout prolongée.



Des sessions de formation Gestes et Postures à destination du personnel administratif vont également être réalisées au cours du second semestre 2023.

Nous continuons à répondre aux besoins en compétences individuelles de nos collaborateurs par des formations d'expert métier : juridique, agricole, comptabilité, marketing.

## LE GROUPE LORCA S'ENGAGE DANS LA PRÉVENTION DES RISQUES PSYCHOSOCIAUX

Après avoir proposé deux formations sur les RPS dédiées aux managers au cours de la campagne 2021/2022, une troisième session a été organisée au cours de la campagne 2022/2023 réunissant 30 participants et portant le total de collaborateurs formés à 64. Cette sensibilisation leur a permis d'appréhender les thématiques relatives à la qualité de vie au travail et de mieux saisir les enjeux des risques psycho-sociaux et de leurs conséquences dans l'entreprise. Cette sensibilisation a été présentée par une avocate et une psychologue du travail de manière à aborder cette thématique au travers de deux approches complémentaires.



# S'engager au quotidien

## POUR LE BIEN-ÊTRE DE NOS COLLABORATEURS

### UNE ENQUÊTE SOCIALE TRÈS ENCOURAGEANTE

L'enquête sociale réalisée en septembre 2022 comptait 451 réponses. Elle a permis une analyse fiable des différentes thématiques soumises au ressenti de nos collaborateurs.

Une nouvelle enquête aura lieu au printemps 2024 afin de répondre à l'indicateur « bien-être au travail » dont l'objectif est une note moyenne de 7,5/10.

La note moyenne de **7/10** est considérée par le cabinet « Boosman Consultants » qui a réalisé l'enquête, comme un très bon niveau de notation.

#### DES INDICATEURS GÉNÉRIQUES TRÈS SATISFAISANTS

- un bon niveau de bien-être global: 7,0
- une réelle fierté de travailler chez LORCA: 7,2
- un bon taux de recommandation

#### ITEMS LES MIEUX ÉVALUÉS

- autonomie: 8,1
- utilité de mon travail: 8,0
- relations collègues: 7,8
- connaissance rôle et missions collègues: 7,6
- connaissance attentes de mon manager: 7,6

#### PISTES ÉVOQUÉES SPONTANÉMENT

- plus d'écoute et de cohésion
- une meilleure communication interne
- investissement dans les magasins

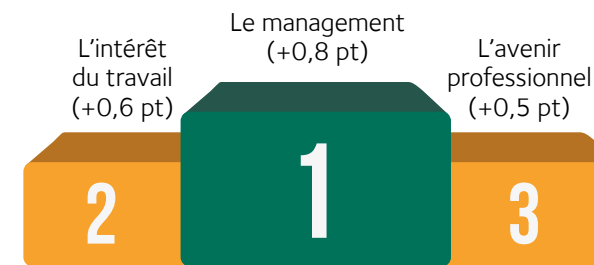
#### AXES D'AMÉLIORATIONS

- niveau de rémunération: 3,9
- sentiment de collaboration entre équipes: 5,2
- moyens pour motiver les équipes: 5,2
- possibilité d'évolution: 5,4

#### TOP 3 DES THÉMATIQUES EN 2022



#### TOP 3 DES ÉVOLUTIONS 2022 VS 2019





# POUR NOS COLLABORATEURS

## LA SÉCURITÉ : NOTRE PRIORITÉ

Notre politique sécurité a pour objectif de garantir le bien-être et la santé de nos collaborateurs dans un environnement de travail sécurisé. Elle se traduit par ces 3 piliers :

- Tendre vers le « zéro accident » par le déploiement de mesures préventives ;
- améliorer les conditions et les comportements en situation de travail ;
- rendre chaque salarié acteur de sa sécurité.

La coopérative s'inscrit dans une démarche de prévention pour laquelle elle déploie des outils de maîtrise :

- Le 1<sup>er</sup> jour de son arrivée, le nouveau collaborateur suit un **parcours d'accueil sécurité** générique et métier qu'il valide via un questionnaire. Des consignes de travail, disponibles sur l'intranet, cadrent les situations dangereuses ;
- **l'identification des besoins en formation** est notamment évoquée lors des entretiens annuels et recensés tout au long du parcours professionnel par le service RH pour contruire le plan de formation.
- **des communications sécurité régulières** au travers de flash sécurité, retour d'expérience, warning sécurité, journée sécurité annuelle, etc. permettent de valoriser les bonnes pratiques et de les déployer sur l'ensemble des sites. Des indicateurs sont transmis de manière hebdomadaire aux managers pour rendre compte de l'avancée des actions sécurité. Ils fournissent de la matière à ces derniers pour introduire chaque réunion par un point sécurité.
- La démarche d'amélioration continue en matière de sécurité s'appuie sur l'analyse des données issues des :
  - ✓ Visites du CSSCT ;
  - ✓ Audits sécurité ;
  - ✓ Remontées d'information terrain ;
  - ✓ Arbres des causes des accidents ;
  - ✓ Visites d'Observation Préventives (VOP)

Elle favorise le déploiement d'actions adaptées aux situations ou problématiques rencontrées.

Tous ces efforts ont permis de faire évoluer positivement les indicateurs sécurité comme le montrent les chiffres suivants :

	RÉEL 21/22	OBJ. 22/23	RÉEL 22/23	OBJ. 23/24
<b>NOMBRE D'ACCIDENTS DU TRAVAIL AVEC ARRÊT</b>	25	20	18	18
<b>NOMBRE DE VISITES D'OBSERVATION PRÉVENTIVE</b>	407	440	465	500

Le taux de fréquence a régulièrement baissé au cours de la campagne 2022/2023. Le taux de gravité s'est considérablement réduit, dû à la baisse du nombre de jours d'arrêt lié aux accidents du travail.

				TAUX DE FRÉQUENCE				TAUX DE GRAVITÉ			
		APE	DESCRIPTIF	22/23	21/22	Evolution	Valeurs nationales 2021	22/23	21/22	Evolution	Valeurs nationales
PÔLE AGRICOLE	LORCA	4621Z	Commerce de gros (commerce interentreprises) de céréales, de tabac non manufacturé, de semences et d'aliments pour le bétail	17.97	30.15	↘	14.3	0.37	1.57	↘	1.1
	SOLAGRI			0	0	=	14.3	0	0	=	1.1
	CMS	5210B	Entreposage et stockage non frigorifique	161.63	0	↗	50.9	3.23	0	↗	3.7
PÔLE MATÉRIAUX & ENERGIE	LORCAMAT	4673A	Commerce de gros (commerce interentreprises) de bois et de matériaux de construction	32.08	36.23	↘	18.4	1.13	5.27	↘	1.4
	VIRIDIS	4675Z	Commerce de gros (commerce interentreprises) de produits chimiques	0	0	=	7.3	0	0	=	0.6
POLE JARDIN & TERROIR	VERTUGO	4719B	Autres commerces de détail en magasin non spécialisé	19.89	26.3	↘	34.6	0.16	1.07	↘	3
ADMINISTRATIF	LORCA Services	7022Z	Services supports	0	0	=	6.8	1.23	0	↗	0.7







# POUR NOS ADHÉRENTS

## La filière végétale : la coopérative à la pointe de l'innovation

LE GROUPE LORCA S'ENGAGE À PROPOSER LA MEILLEURE RÉPONSE TECHNIQUE AUX BESOINS DES ADHÉRENTS TOUT EN RÉPONDANT AUX ENJEUX SOCIÉTAUX ET ENVIRONNEMENTAUX DE DEMAIN.

### OUVRIR LE CHAMPS DES POSSIBLES

Construire l'agriculture de demain passe chez LORCA par le développement de produits innovants et respectueux de l'environnement.

Soucieux d'accompagner nos adhérents vers des approches plus vertueuses, LORCA investit depuis maintenant plusieurs années dans un service expérimentation performant et mise sur l'acquisition de références agronomiques. Les moyens matériels et humains déployés ces dernières années ont permis d'accélérer la mise en place d'essais et de travaux de recherche. Mais c'est aussi au travers de 9 partenariats basés sur la complémentarité (fournisseur, coopérative, instituts techniques, etc.), sur différents niveaux territoriaux (national, régional, terroir), sur différentes thématiques, ainsi que par la recherche fondamentale, que LORCA s'enrichit pour construire sa stratégie agronomique. Ce sont 3 nouveaux partenariats, avec les sociétés Basf, Corteva et l'école de l'Ensaia, qui nous rapprochent des objectifs que nous nous sommes fixés pour 2024. Les thématiques sont réfléchies sous l'impulsion des problématiques locales (bio agresseurs, pressions maladies et adventices), des conditions climatiques, des enjeux de rentabilité des exploitations, de la réglementation mais aussi des attentions sociétales et environnementales.

**C'est ainsi que le service Expérimentation déploie une véritable stratégie de référencement de produits**

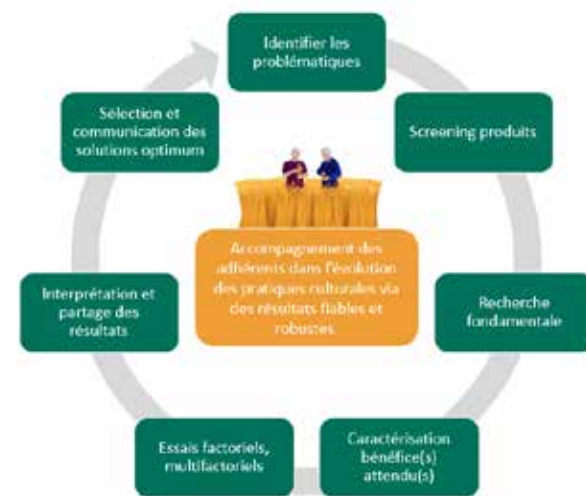
**d'agrofournitures innovants et respectueux de l'environnement, mais aussi adaptés au contexte pédoclimatique et aux changements structurants des marchés.**

Dans un premier temps, le service Expérimentation construit des itinéraires techniques adaptés avec des produits plus respectueux de l'environnement, pouvant influencer de manière positive sur le bilan carbone ou la consommation d'intrants. Nous avons référencé 65 produits supplémentaires lors de la dernière campagne, ce sont 365 références testées par LORCA sur différentes thématiques comme par exemple la gestion efficace des adventices, la limitation de l'impact des stress biotiques et/ou abiotiques, la gestion efficace des maladies foliaires, la baisse des solutions conventionnelles, etc. Ce sont 77 produits testés par rapport à l'exercice précédent, progression significative en lien avec les enjeux actuels.

Dans un second temps, le service Expérimentation s'adosse à de la recherche fondamentale et travaille sur des combos produits de nutrition végétale, et de santé végétale, semences adaptées au contexte local afin **d'évaluer l'impact de l'ensemble des intrants sur l'itinéraire technique dans un but d'optimisation des quantités,**

**des références et des périodes d'utilisation : ce sont les essais multifactoriels.**

Cette démarche représente une cible privilégiée de nos études et constitue plus d'un tiers de nos protocoles.



Processus de construction des itinéraires techniques adaptés aux problématiques du terroir

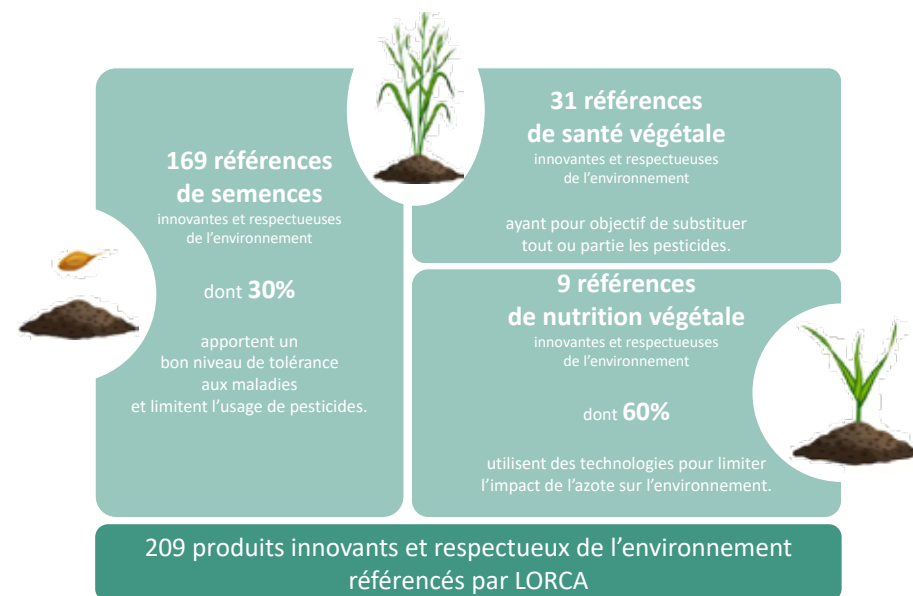


## L'EXEMPLE DE L'ADAPTATION DES VARIÉTÉS DE BLÉ

Les changements climatiques de notre région nous ont poussé à réévaluer le choix des variétés en blé, céréale représentant **+/- 60%** de notre collecte. C'est pourquoi nous testons actuellement **28 références de semences de blé** afin d'identifier la ou les variétés les plus adaptées; les variétés tardives sont aujourd'hui remplacées par les variétés à finition plus précoce qui permettent d'éviter le stress de fin de cycle et ainsi l'apport d'intrants supplémentaires.

Ces essais, couplés aux résultats pluriannuels avec ceux faits sur les bio contrôles, nous permettrons de démontrer des niveaux d'efficacité intéressants sur certaines maladies, comme par exemple l'apport de soufre positionné précocement à 1-2 nœuds pour la septoriose.

À l'heure actuelle, avec 3 nouveaux produits, ce sont **205 solutions** de bio contrôles testées pour un objectif de 213 d'ici 2024; toutes les solutions ne sont pas efficaces, mais nous permettent d'alimenter notre base de données.



Les essais pluriannuels et multifactoriels favorisent cet engrangement de connaissances, qui permet à LORCA de proposer des documents techniques plus nombreux et complets, de multiplier les sujets abordés lors des réunions mais aussi lors des tours de plaine, tout en développant les compétences de ses techniciens relations cultures, véritables courroies de transmission avec les adhérents.

Trois nouveaux supports et actions de communication dédiés aux adhérents ont vu le jour: refonte de LORCA.coop, la bourse aux céréales, et le site e-commerce

Aladin, qui complètent ce qui a été initié historiquement par les services du Pôle Agricole et qui permettent d'atteindre d'ores et déjà nos objectifs 2024.

**C'est grâce aux travaux de recherche agronomique que nous bâtirons l'optimum technique, économique et environnemental permettant d'utiliser les bons intrants, dans la bonne quantité, au bon moment, accompagné de pratiques adaptées aux différents contextes rencontrés par nos adhérents.**

## ZOOM SUR LES ESSAIS MULTIFACTORIELS

### PROPOSER LE MEILLEUR ITINÉRAIRE TECHNIQUE !

Depuis 3 campagnes, LORCA multiplie la mise en place d'essais multifactoriels dans le but de se rapprocher des conditions parcellaires de ses adhérents. L'objectif est de répondre, grâce à l'expérimentation et aux analyses statistiques, à leurs problématiques. Ce type d'essais est développé sur l'ensemble des cultures de l'assolement lorrain: céréales, protéagineux et colza. Il croise les leviers agronomiques avec un panel varié de méthodes de protection, de nutrition et de choix variétal de semence.







## POUR NOS ADHÉRENTS

### La filière animale: certification et labellisation de la viande bovine

Le développement de la **contractualisation en Bœuf Label Rouge** a toujours été un axe stratégique pour LORCA Elevage en agissant pour une alimentation de qualité, raisonnée et durable.

Le Label Rouge intègre plusieurs critères d'éligibilité comme l'autonomie alimentaire des élevages avec une garantie à **80% minimum**, d'alimenter les animaux avec de l'herbe et des fourrages issus essentiellement de la ferme; ou bien encore d'une alimentation des animaux du troupeau sans OGM et sans huile de palme, bien-être animal et de réduction de l'usage des antibiotiques.

Aussi, cette contractualisation depuis l'éleveur jusqu'au distributeur vient sécuriser les relations commerciales avec pour objectif de favoriser une juste rémunération pour les éleveurs par la prise en compte d'un coût de production dans la détermination du prix. En 2022/2023, ce sont **7 967 animaux contractualisés**.

Des enseignes de grande distribution de la région ont modifié leur rayon traditionnel pour promouvoir les viandes de bœuf Label Rouge. La coopérative a su répondre à cette augmentation de la demande en qualifiant de nombreux élevages. Le volume d'animaux labellisés a ainsi augmenté de **210%** en 1 an, passant de 1243 à 2 611.



#### ÊTRE CERTIFIÉ HVE AVEC LORCA

La certification HVE est une démarche volontaire destinée aux exploitants ayant un itinéraire technique à bas niveau d'impact sur l'environnement, limitant le recours aux intrants et qui veulent valoriser leurs bonnes pratiques. Parce qu'elle est source de progrès, la certification est aussi destinée aux exploitations qui cherchent à améliorer leurs pratiques et à tendre vers un système plus vertueux.

Depuis 2021, la coopérative lie un partenariat avec INTERBEV Grand Est et s'inscrit dans un plan d'accompagnement des agriculteurs afin de répondre aux attentes de la société, des consommateurs et des besoins du marché. LORCA compte aujourd'hui 42 exploitations adhérentes engagées dans cette démarche officielle issue du Grenelle de l'Environnement.

LORCA accompagne ses adhérents tout au long du processus de certification: en réalisant les 3 évaluations obligatoires permettant de calculer les indicateurs

d'impacts environnementaux dans l'objectif de les améliorer.

Le pôle Elevage est pleinement investi dans le service HVE. En effet, bien qu'agronomique, la certification HVE est directement liée aux filières animales.

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2022 et la parution de la loi EGALIM, les contenus des assiettes délivrées par la Restauration Hors Domicile doivent être composés d'au moins 50% de produits durables et de qualité.

C'est pourquoi, Interbev Grand Est s'est intéressé au référentiel HVE peu présent en élevage. La certification des exploitations bovines a permis d'ouvrir l'accès au marché de la Restauration Hors Domicile (RHD) et donne la possibilité d'acheter une viande issue d'exploitations HVE. Cette certification est une opportunité de réponses aux questionnements sociétaux avec pour ambition d'être créatrice de valeur pour nos filières agricoles françaises.

## Les agriculteurs au coeur de LA STRATÉGIE DE LA COOPÉRATIVE

Afin de poursuivre la valorisation et l'adaptation de l'agriculture au monde de demain, LORCA mise sur l'accompagnement de ses **1 700 adhérents**.

L'année 2023 a été celle de la création d'un poste de Chef de projets agricoles, ce qui a permis le développement de 8 nouveaux projets innovants et engagés sur des thèmes comme l'énergie verte, les cultures à faible consommation d'intrants, les filières locales de légumes, etc. Mais il faut toutefois ne pas occulter le déséquilibre des marchés, notamment par des événements comme la COVID ou la guerre en Ukraine, influant sur les flux logistiques mondiaux mais aussi sur les cours des différents intrants et produits agricoles.

La coopérative propose ainsi de nombreuses sources de référencements, notamment grâce aux expérimentations, ainsi qu'une offre diversifiée et de très haute qualité aux agriculteurs.

Nous mettons tout en œuvre pour assurer l'approvisionnement des adhérents et ce, malgré les pénuries et problèmes de productions répétées. Notre puissance, adossée à l'expertise des marchés de notre Centrale AREA, ainsi que notre autonomie logistique sont des atouts indiscutables au service des adhérents.

Pour rester compétitive et fidéliser ses adhérents, LORCA s'appuie sur sa connaissance du terrain, l'optimisation de ses achats et de sa logistique selon quatre critères de performance :

- Référencer les semences, les produits de nutrition et santé végétale adaptés à son terroir ;
- anticiper les besoins pour acheter les bons volumes au meilleur moment ;
- stocker dans le respect de la réglementation et la qualité des produits ;
- veiller à la bonne utilisation de ces produits pour obtenir la meilleure valorisation ;

La fidélisation et l'engagement de nos adhérents est le résultat d'un travail quotidien dans toute la chaîne d'approvisionnement des intrants et commercialisation des céréales.

Nous comptons sur nos  
**1 027 adhérents**  
**100 % engagés**

en agrofournitures ;  
ce sont **39 nouveaux adhérents**  
qui nous ont rejoint lors de  
cette dernière campagne.



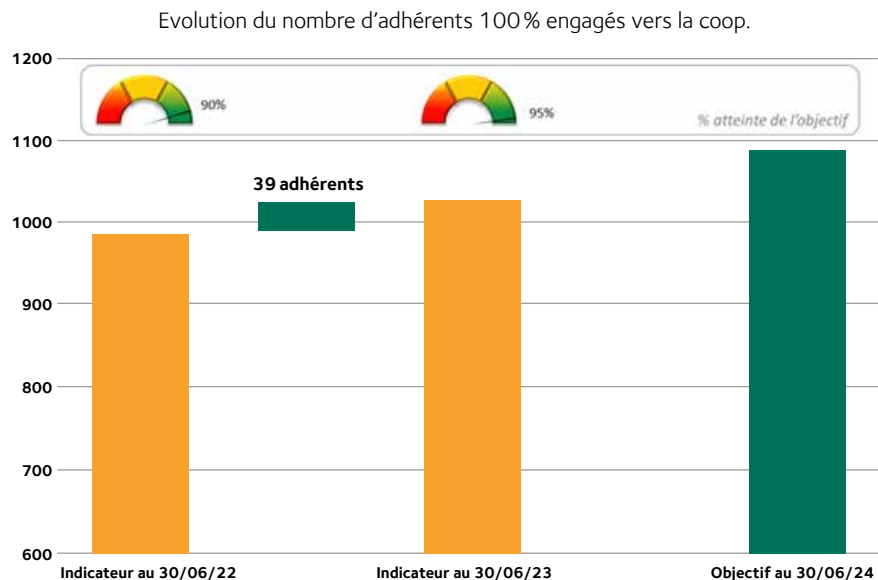




# POUR NOS ADHÉRENTS

## LES ANNÉES 2022 ET 2023 SOUS LES TENSIONS DES MARCHÉS

La campagne 2022 – 2023 de semence de maïs a été déstabilisée par le déséquilibre des marchés mondiaux. Là où au niveau national les distributeurs accusent une baisse de 10 % des doses commercialisées, la coopérative inscrit une progression de **4 %** de ses ventes à destination de ses adhérents, en limitant les nombreuses ruptures variétales et en s'appuyant sur les différentes alternatives techniques connues par notre service agronomique.



**La coopérative met tout en œuvre pour permettre à ses adhérents d'exercer leur métier dans les meilleures conditions et leur assurer des produits de qualité, une activité rentable dans le cadre d'une agriculture plus durable.**



## NOS NOUVEAUX ADHÉRENTS TÉMOIGNENT

« Je connais la politique de LORCA, que je trouve sérieuse et vraiment tournée vers l'adhérent, c'est ce qui nous a convaincu. Il y a une réelle proximité. Nous sommes contents et satisfaits et nous espérons que ça va durer ! »

**François-Xavier,  
SCEA Lecomte**

« Quand mon père se posait des questions, qu'il avait des doutes, il faisait appel à LORCA qui trouvait des solutions à chaque problème ! »

**Amanda REIN,  
Agricultrice à Macheren**

« Le jour où l'on rencontre des difficultés d'approvisionnement ou de commercialisation, la coopérative ne nous laissera pas tomber ! »

**Florian SILLY,  
Agriculteur à Coutures**





# POUR NOS CONSOMMATEURS

## Valoriser les partenaires locaux en circuit court

Le Groupe LORCA a la volonté d'asseoir son ancrage territorial en prenant l'engagement de poursuivre son développement économique et social au cœur du territoire. Pour atteindre cet objectif, nous nous engageons à augmenter le nombre de partenariats économiques. L'objectif de 119 est quasiment atteint car nous en comptons actuellement 117.

Ils concernent des producteurs ou des artisans locaux que nous sélectionnons soigneusement pour leur savoir-faire, la qualité de leurs produits et leur proximité avec nos magasins. Conserver un périmètre de 100 km maximum est un de nos critères de référencement.

Nous faisons le choix d'accompagner dans la commercialisation de leur production en circuit-court nos agriculteurs, éleveurs, viticulteurs et artisans locaux.

Nous leur offrons une vitrine dans nos corners ultra court ou dans nos espaces *Panier du Coin*, l'enseigne terroir du Groupe LORCA. *Panier du Coin* c'est avant tout l'esprit terroir, un engagement fort, un espace moderne et convivial mettant en valeur les richesses locales de Lorraine et des départements limitrophes.



### EXEMPLE DE PARTENARIAT SUR LA CAMPAGNE 2022/2023 :

Marie, fondatrice de la société IN EXTREMIS située à Lunéville lutte contre le gaspillage alimentaire en transformant et valorisant des ingrédients invendus ou inutilisés comme le pain, le son de blé ou encore le marc de pommes. Elle fabrique à partir de ces ingrédients des biscuits sains et anti-gaspi ! Vous pouvez retrouver les produits IN EXTREMIS dans les espaces terroir de nos magasins.

À court terme, nous souhaitons proposer dans l'ensemble des magasins du réseau, des pommes de terre et des pommes 100 % locales. Ce projet ambitieux est actuellement en cours de développement.

Nous souhaitons également développer dans chaque magasin, un corner ultra court. Lorsque nous effectuons des remodeling de magasin, nous prévoyons automatiquement un espace dédié au terroir. C'est ce que nous avons prévu cette année dans les magasins de Briey, Clouange, Longuyon et Neufchâteau.





# POUR NOS CONSOMMATEURS

## Développer les pratiques et produits PLUS RESPECTUEUX DE L'ENVIRONNEMENT

Notre volonté est d'accompagner des jardiniers amateurs vers un jardinage plus respectueux de l'environnement.

C'est pourquoi nous avons formé **46 experts jardin dans nos magasins** afin de prodiguer des conseils adaptés aux attentes de nos clients.

Nos vendeurs experts vont sensibiliser les clients aux pratiques alternatives. Que ce soit dans le domaine du désherbage en proposant des outils de substitution aux produits chimiques, mais aussi dans les pratiques culturales permettant d'économiser de l'eau.

### En quelques chiffres

Les produits bio alternatifs représentent  
**2,6 millions de chiffre d'affaires**

**Plus de 500 OLLAS**  
(pots d'irrigation à enterrer) et

**Plus de 2 300 récupérateurs d'eau** vendus

### SENSIBILISER DÈS LE PLUS JEUNE ÂGE

Afin de prolonger cette démarche, nous nous sommes associés à la semaine du jardinage, pour sensibiliser les jeunes générations aux pratiques du jardinage naturel, ainsi qu'à son écosystème.

### 500 élèves

des écoles de la région ont participé à des ateliers sur les auxiliaires du jardin, la plantation de fleurs, le parfum des aromatiques animés par nos magasins.



### UN ENGAGEMENT FORT VERS LES PRODUITS BIO ALTERNATIFS

Les évolutions climatiques ces dernières années ont provoqué une prise de conscience de la part de nos consommateurs et entraîné de nouvelles habitudes d'achats des produits du jardin. Notre réseau *Magasin Vert/Point Vert* conscient de ces enjeux, a souhaité que ce soit un engagement prioritaire dans le cadre de la politique RSE du Groupe.

### QU'EST-CE QU'UN PRODUIT BIO ALTERNATIF ?

Ces produits regroupent des traitements alternatifs aux produits chimiques (exemple : engrais organique, bio contrôle, etc.), les outils de jardinage permettant un désherbage mécanique (bruleur, binette), les produits favorisant la biodiversité, nichoirs insectes, nichoirs oiseaux et également les produits d'économie ou de récupération d'eau type Ollas, récupérateur d'eau, gouttes à gouttes, etc. Un véritable travail de fond a été mené par nos chefs de marché pour trouver des produits répondant au mieux aux attentes de nos consommateurs.

Une communication ciblée sur les produits bio alternatifs a permis de renforcer cet engagement.

**C'est plus de 10 % d'augmentation des ventes pour la campagne 2022/2023.**







## S'engager pour des MATÉRIAUX PRODUITS DANS LA RÉGION

*GEDIMAT* est un négociant de matériaux de construction essentiellement tourné vers le gros œuvre. Une grosse partie de notre commerce concerne des produits lourds, comme les agglos, les dalles-planchers en béton, les agrégats. Les coûts de transport de plus en plus importants nous ont amenés à développer notre politique d'achats responsables. Dans le souci de réduire notre empreinte carbone, nous développons notre chiffre d'affaires avec des producteurs « locaux », se situant à moins de 100 km d'un dépôt, tout en conservant des conditions d'achats compétitives pour nos clients.

Dans le cadre de l'achat de blocs béton, nous avons fait le choix de travailler avec *Kronimus* à Maizières-lès-Metz pour les dépôts de Cons-la-Grandville, Koenigsmacker, Lemud, Montoy-Flanville, Rombas et Yutz et avec *SEPA* à Schweighouse-sur-Moder pour les sites de Rohrbach-lès-Bitche et Sarralbe. Cela nous permet de réduire la distance entre le fabriquant et le dépôt livré.

À l'avenir, nous développerons notre gamme de matériaux écologiques tels que le bloc de chanvre (en lieu et place de l'agglomération), les isolants biosourcés comme le ouate de cellulose ou la fibre de bois (à la place de la laine de verre très énergivore à la production). Nous proposons ainsi deux devis à nos clients, l'un en matériaux « classiques », l'autre en matériaux plus « responsables ».

# 5 377 366€

de chiffre d'affaires  
de matériaux produits dans la région

L'objectif étant d'atteindre **50 %**  
de nos produits vendus en 2024.



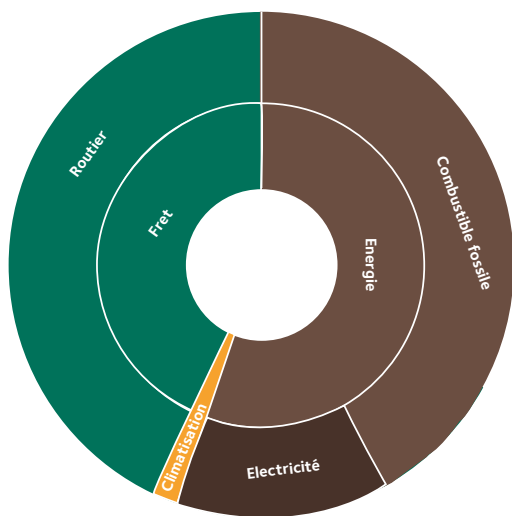


# POUR LA SOCIÉTÉ

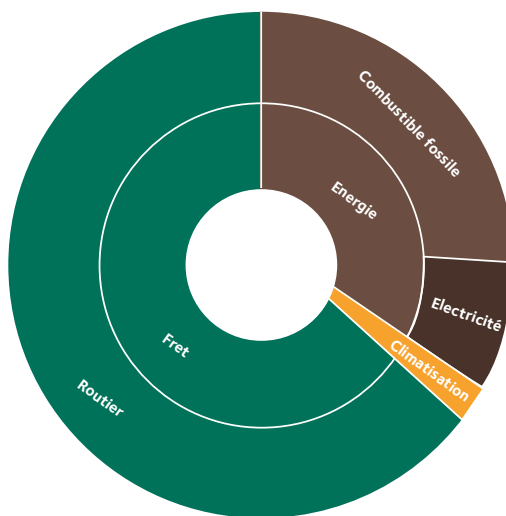
## Un scope 1 et 2 à la baisse

Le bilan carbone de l'exercice 22/23 a été calculé sur les scopes 1, 2 et 3. Pour rappel, un bilan GES est une évaluation de la quantité de gaz à effet de serre émise (ou captée) dans l'atmosphère sur une année par les activités d'une organisation ou d'un territoire.

Dans l'optique de prioriser notre réduction énergétique, une attention particulière a encore été portée aux scopes 1 & 2 du Groupe sur la campagne 22/23 afin d'évaluer et de suivre les différentes actions mises en œuvre.



Répartition des émissions scope 1 et 2  
2021/2022



Répartition des émissions scope 1 et 2  
2022/2023

Par rapport à la campagne précédente, une inversion de la tendance est constatée entre les énergies et le fret : les énergies représentaient précédemment **35%** des émissions contre **57%** actuellement. Au sein même des énergies, la part des combustibles fossiles (gaz, fioul, gnr et gasoil) est plus importante que celle de l'électricité. La part d'émission des climatiseurs est en légère augmentation.

Facteur d'émissions scope 1 et 2 :  
**5 253** TeqCO<sub>2</sub>

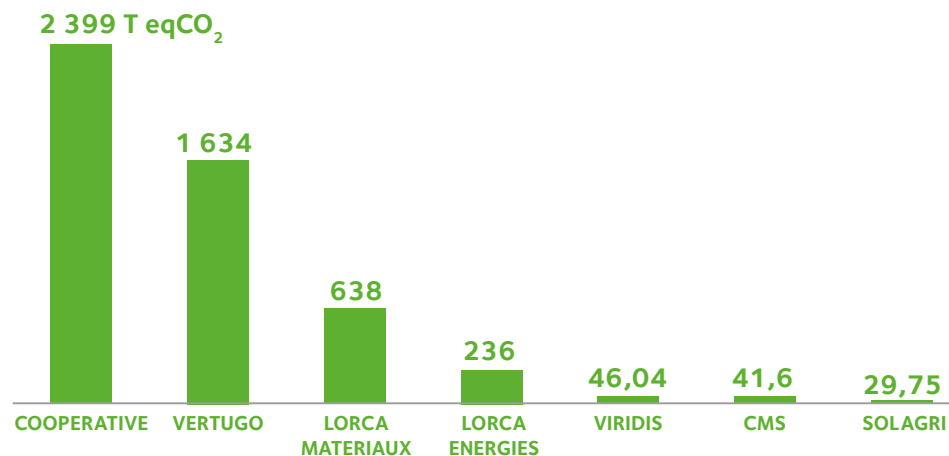
## COMPARATIF SCOPE 1 & 2

		22/23	21/22
CONSUMMATION DE FIOUL DOMESTIQUE	l	170 634	208 313
CONSUMMATION DE GAZ NATUREL	kwh	3 652 360	12 062 100
CONSUMMATION DE GNR	l	60 479	/
CONSUMMATION D'ÉLECTRICITÉ	kwh	7 138 133	<b>8 875 220*</b>
CONSUMMATION GASOIL	l	1 026 740	897 616
CONSUMMATION PROPANE (POIDS)	kg	10 990	22 884
NOMBRE DE CLIMATISEUR	unité	67	60

La répartition des postes par société est la même. Cependant, il est à noter une diminution globale de nos émissions scope 1 & 2 : 5 253 TeqCO<sub>2</sub> soit environ **26 % de moins** que sur l'exercice précédent. Cette baisse est notamment liée à la diminution de nos consommations d'électricité.

*\*La valeur indiquée en 2021/2022 a été modifiée car une erreur s'est glissée dans la reprise des données de consommation électrique concernant un magasin.*

La coopérative et Vertugo représentent la majeure partie des émissions. En effet, ce sont les 2 sociétés qui contiennent le plus de sites et qui génèrent les plus gros besoins en énergie et en fret interne.



Empreinte carbone Scope 1 et 2 par entité

## Nos collaborateurs impliqués DANS LA RÉDUCTION DES CONSOMMATIONS D'ÉNERGIE



### Cette baisse de nos consommations s'explique par 3 facteurs

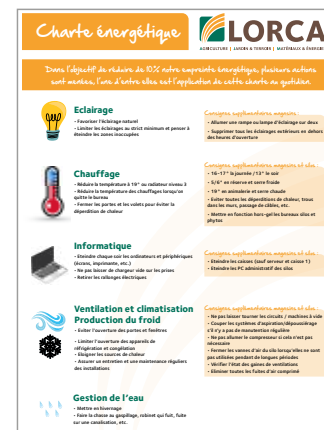
- Les premiers effets liés au déploiement des éclairages LED qui ont été quasiment multipliés par deux en 10 mois et couvriront 90 % des espaces en juin 2024.
- La mise en place de la charte énergétique et l'implication de l'ensemble du personnel du Groupe concernant les bonnes pratiques de réduction d'énergie
- Des conditions climatiques plus clémentes qui ont permis une diminution des consommations de gaz et d'électricité, notamment concernant le travail du grain qui a nécessité moins de séchage.

Bien qu'étendue à l'ensemble de nos sociétés et collaborateurs, la charte énergétique mise en place au sein du Groupe était particulièrement destinée à VERTUGO, qui est composée de **56 magasins** : en effet, une attention particulière a été portée sur les consommations et réduction énergétique dans nos magasins avec notamment des consignes spécifiques sur l'éclairage mais également sur le chauffage hivernal.

Résultat, la consommation  
est passée de  
3 009 784 kw/h à 2 308 070 Kw/h  
à fin juin 2023 soit une diminution de

**23 %**

Courant 2023-2024, nous mettrons en place un outil de supervision pour le pilotage en temps réel des consommations électriques, ce qui permettra d'agir rapidement en cas de résultats dégradés.





# POUR LA SOCIÉTÉ

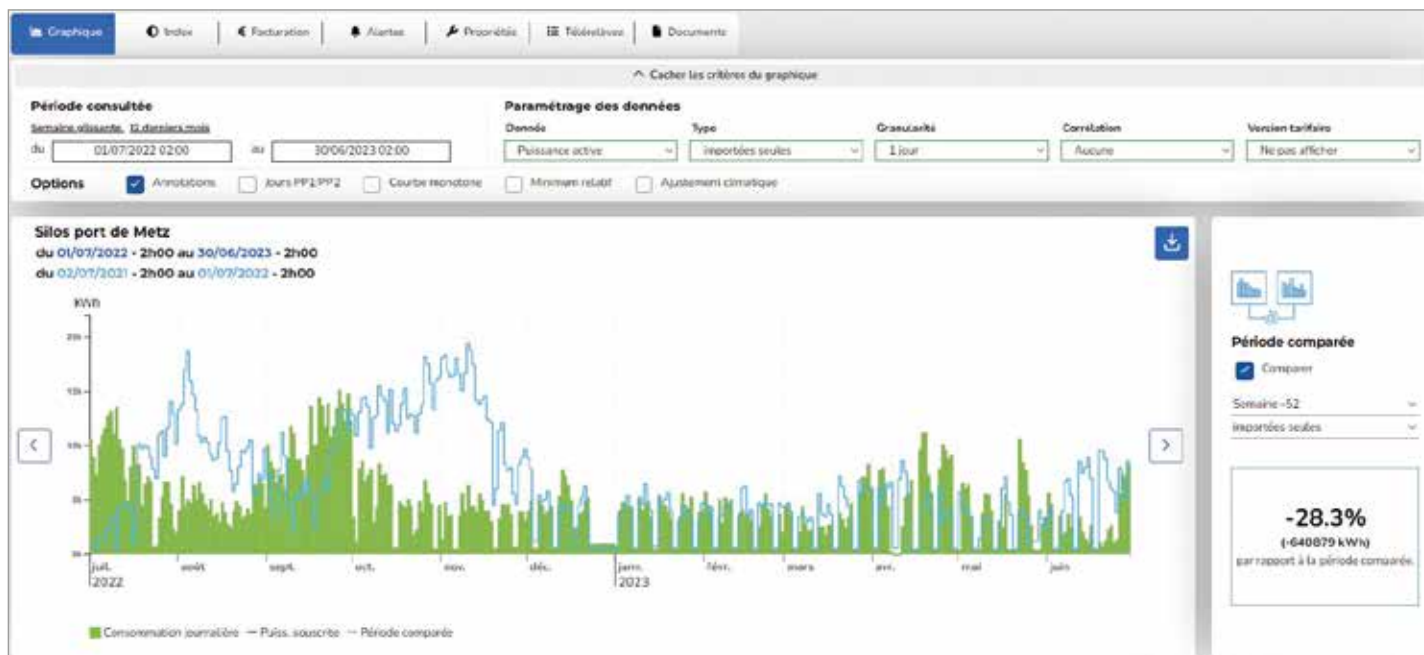
## VERS UN SYSTÈME D'INFORMATION DE MANAGEMENT DE L'ÉNERGIE

Afin de mieux maîtriser nos consommations d'énergie et en conséquence de réduire nos émissions de CO<sub>2</sub>, nous déployons actuellement, en partenariat avec notre fournisseur d'électricité, un « système d'information de management de l'énergie » (SIME).

Notre fournisseur joue un rôle de « facilitateur », en connectant le logiciel aux données de consommation des réseaux de distribution, sur l'ensemble de notre territoire, en utilisant nos compteurs électriques télérelevables.

De par son interface web, le logiciel permet de consulter depuis n'importe quel navigateur web, les données relatives aux consommations d'électricité de nos différents sites pour :

1. Suivre et gérer nos contrats d'énergie :
    - ✓ Répartir les dépenses énergétiques par filiale, par site, par compteur, etc. ;
    - ✓ suivre et optimiser les contrats : optimisation tarifaire, vérification et consolidation des factures ;
  2. Identifier les anomalies et les dérives de consommations énergétiques.
  3. Piloter une démarche d'amélioration de la performance énergétique :
    - ✓ Mettre en place et suivre des Indicateurs de Performance énergétique (IPé) ;
    - ✓ installer, suivre et analyser des écarts par rapport aux objectifs de la charte énergétique du Groupe LORCA ;
    - ✓ suivre un tableau de bord énergétique ;
    - ✓ sensibiliser nos collaborateurs aux économies d'énergie.
  4. Faciliter l'exploitation et la maintenance de ses utilités énergétiques ou procédés industriels.
- Véritable outil d'aide à la décision, il sera à terme **la pierre angulaire de notre management** de la performance énergétique.



Consommation journalière en électricité du Port de Metz



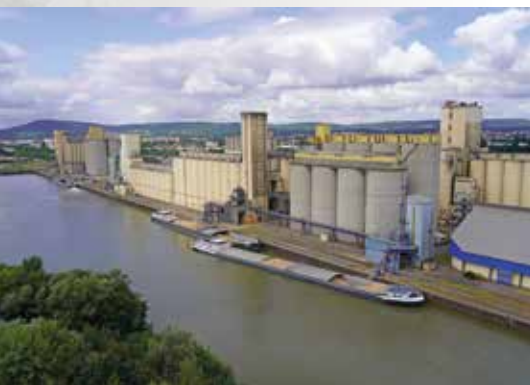
## Un nouvel indicateur: LE SCOPE 3

### LE PORT DE METZ : LES ATOUTS DU TRANSPORT FLUVIAL

La Moselle est le fleuve sur lequel transite le plus de céréales en France.

Le Groupe LORCA possède 4 silos de chargement lui permettant de commercialiser environ **3/4 de sa collecte** vers l'Europe du Nord via la Moselle canalisée qui rejoint le Rhin.

**468 bateaux** sont ainsi partis du port de Metz lors de la dernière campagne, ce qui équivaut en moyenne à **41 camions** par bateau.



### LA MESURE DE L'IMPACT DES ACTIVITÉS AMONT & AVAL

Le scope 3 rend compte des activités « amont » et « aval » de l'entreprise incluant notamment les déplacements professionnels, les approvisionnements, et le traitement des déchets.

Pour la partie approvisionnement sont inclus les achats du Groupe tels que les produits vendus dans notre réseau de *Magasin Vert*, dans nos dépôts matériaux, les agrofournitures pour nos adhérents, les céréales et oléo-protéagineux collectés. Les achats de services font partie intégrantes du calcul, comme par exemple les assurances, les prestations de maintenance. Les immobilisations des bâtiments sont ainsi prises en compte au travers de la structure et l'âge des bâtiments. Les immobilisations machineries sont également comptabilisées, tout comme le parc informatique présent sur nos différents sites (relevé de parc).

Emission scope 3 :

**574 130** TeqCO<sub>2</sub>

### LE FRET ROUTIER EXTERNE

Les prestations de transports sur achats ou sur ventes pour le fret routier externe ont été comptabilisées via les k€ qu'ils représentent.

Emission Fret routier externe :

**1 939** TeqCO<sub>2</sub>





# POUR LA SOCIÉTÉ

## DES RÉSULTATS À FIABILISER

Nos calculs et résultats sont encore à fiabiliser sur le fret fluvial et les déplacements de nos clients. Nous nous inscrivons dans une démarche d'amélioration continue, dans l'objectif de présenter des résultats définitifs sur ces posts d'émissions carbone l'année prochaine, en construisant des outils facilitant la récupération des données à la source.

Ci-dessous, à titre indicatif, sans lien avec les données quantitatives présentées, les méthodes de calcul utilisées pour les transports.

### Pour le transport fluvial des marchandises :

Nous avons effectué le calcul du nombre de km vers Anvers et Rotterdam (distance moyenne par les canaux), puis défini que 60 % des flux étaient dirigés vers Rotterdam et 40 % vers Anvers. Les bons de sortie ont été affectés en fonction de la répartition définie précédemment. Nous avons calculé un poids moyen de livraison.

Nombre de bon **X** distance moyenne **X** poids moyen/livraison

=

**TONNES.KM**

### Pour les transports clients magasins VERTUGO et dépôts matériaux

Nous avons pris en compte la fréquentation moyenne de nos magasins qui correspond à 117 clients par jour :

- Fréquentation moyenne journalière: 117 – fréquentation totale/nombre de jours ouverts/ nombre de magasins
- La moyenne du plus faible: 19 – fréquentation totale la plus faible/nombre de jour ouverts (magasin qui a la plus faible fréquentation annuelle)
- La moyenne du plus grand: 317 – fréquentation totale la plus haute/nombre de jours ouverts (magasin qui a la plus faible fréquentation annuelle)

Les fréquentations moyennes par magasin ont été affectées en fonction de la taille des sites et de leur lieu géographique en partant du principe que chaque client se situe dans un rayon de 15 km allers-retours (maillage territorial).

Nous avons pris en compte la Fréquentation **X** km – jours ouverts  
ce qui nous a permis d'obtenir un nombre de km.

### Pour le transport « tracteur silo » :

Le nombre total de bons d'entrée « tracteur » sur la campagne et le tonnage associé, ont été pris en compte, a été calculé ensuite un poids moyen de livraison. Pour la distance moyenne, même règle que pour les magasins. Nous avons ensuite multiplié le nombre de bons par le tonnage moyen et par la distance moyenne de livraison et avons obtenu ainsi un nombre de tonnes.km pour des allers-retours silos.



# Les actions menées pour réduire notre empreinte carbone

## UNE NOUVELLE STRATÉGIE DE VALORISATION DES DÉCHETS



L'optimisation de nos déchets est déclinée en trois volets : mieux trier, mieux valoriser pour réduire les volumes de déchets.

### MIEUX TRIER

La part de déchets verts est en augmentation : 85.62 T (contre 67.86T campagne 21/22). Les dernières bennes de déchets verts ont été commandées sur la campagne 22/23 pour équiper l'intégralité des magasins.

### MIEUX VALORISER

Le fait marquant de cette campagne est la réduction de 84 tonnes de déchets bois due à la réparation de palettes abîmées mais également grâce à leur reprise par un prestataire, qui effectuera des enlèvements réguliers y compris pour celles perdues afin de leur offrir une seconde vie.

Plus de 3 000 palettes sont revendues et recyclées au lieu d'être détruites.

### RÉDUIRE LES VOLUMES DE DÉCHETS

On constate une baisse de l'ensemble de nos déchets malgré l'augmentation du périmètre du Groupe.

	CAMPAGNE 21/22	CAMPAGNE 22/23	
CARTON	174.42	155.66	↘
PAPIER	7.44	7.96	=
PLASTIQUES	70.10	66.16	↘
DÉCHETS VERTS	67.86	85.62	↗
FERRAILLES	64	50.28	↘
BOIS	334.54	250.16	↘
Déchets Industriels Banaux (DIB)	455.72	418.02	↘
TOTAL	1185 T	1034 T	↘

Ce sont **710,506** tonnes triés dans notre déchetterie. Dans un souci d'amélioration de nos performances en la matière, une caractérisation de nos bennes DIB (Déchets Industriel Banaux) va être réalisée afin d'évaluer ce que nous pourrions encore valoriser tout en ajustant nos consignes de tri.







# POUR LA SOCIÉTÉ

## Le développement des énergies renouvelables

Le Groupe LORCA est engagé dans la production d'énergie renouvelable. À fin juin 2023, c'est **249 kW/c de panneaux photovoltaïques** qui ont été installés sur nos toitures.

Deux projets devraient voir le jour prochainement, 610 m<sup>2</sup> de panneaux photovoltaïques installés sur un futur magasin à Carignan et environ 800 m<sup>2</sup> sur celui de Saint-Nicolas-de-Port. Ces projets représentent une production de 302 kW/c.

Plus de 63 000 m<sup>2</sup> de bâtiments sont déjà équipés en éclairage LED sur les 89 497 m<sup>2</sup> que compte la coopérative. L'objectif à fin 2024 est d'équiper la quasi-totalité des bâtiments restants.



8 bornes de recharges électriques sont disponibles pour nos clients. 8 bornes doubles supplémentaires devraient être installées d'ici juin 2024 sur nos grands magasins.

Associée à cette démarche, la coopérative se dote de véhicules moins polluants pour ses véhicules de fonction et de service. 1 véhicule électrique et 1 hybride sont déjà mis à disposition, 2 véhicules électriques sont en attente de livraison pour 2024. Les recherches se poursuivent afin de proposer des véhicules moins polluants que des modèles thermiques mais répondant aux besoins d'autonomie de nos Techniciens Relation Culture itinérants.



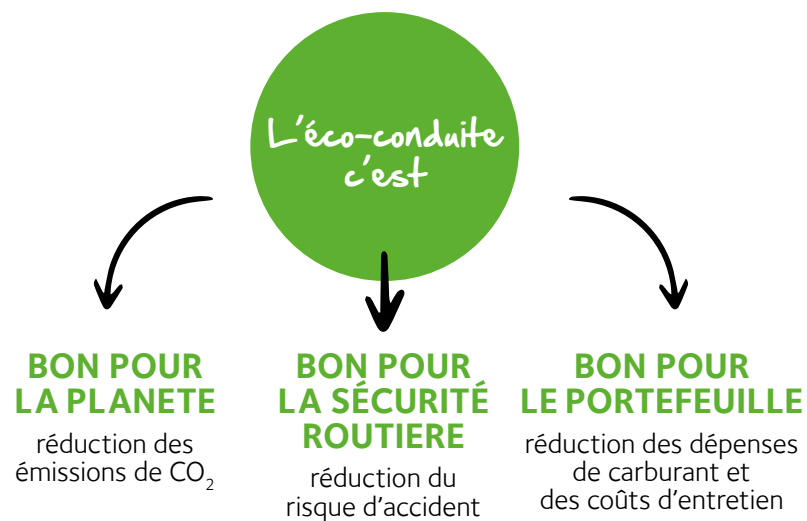
# La réduction de la consommation de diesel

## NOS CHAUFFEURS FORMÉS À L'ÉCO-CONDUITE !

Le secteur des transports plébiscite l'écoconduite, qui permet par l'apprentissage de techniques, d'acquérir une conduite souple et responsable. Le Groupe LORCA a investi dans une formation dédiée à l'ensemble de ses chauffeurs.

**25 chauffeurs** ont déjà été formés, la totalité le sera fin octobre 2023.

Les avantages sont multiples : économiques, écologiques et sécuritaires.







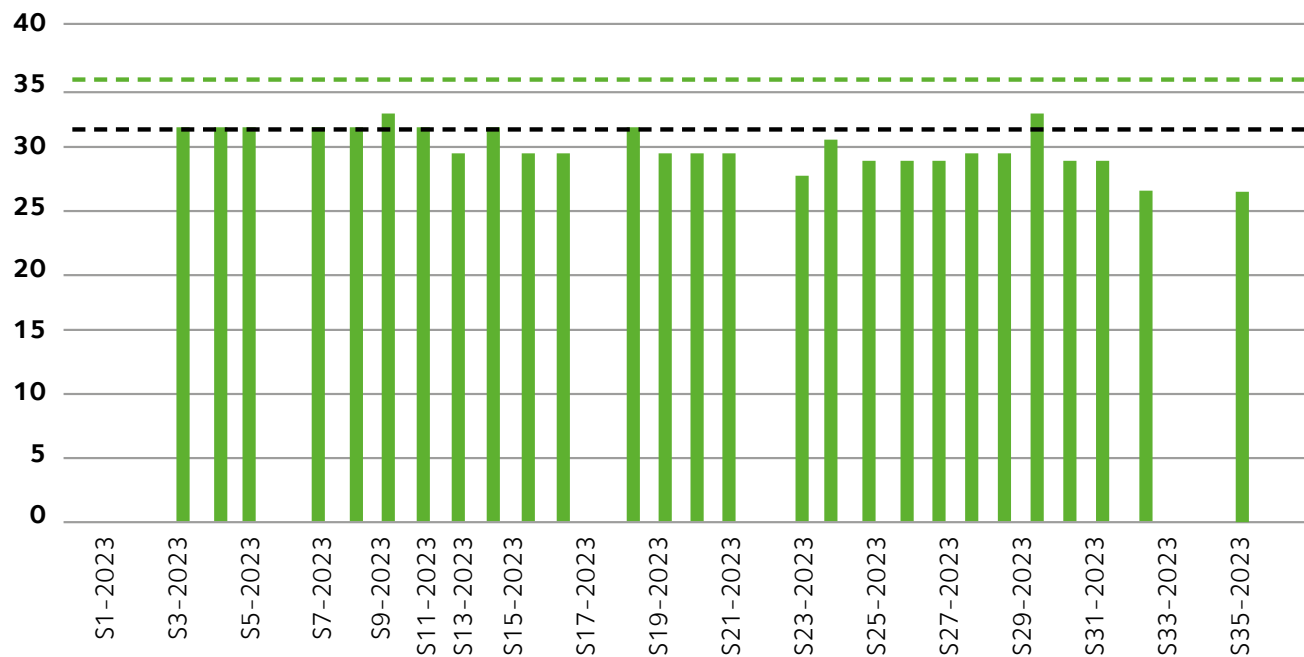
# POUR LA SOCIÉTÉ

Le poste gazole représente près de 25% du prix de revient d'un produit, en conséquence il est nécessaire d'en maîtriser la consommation. Aussi, les conducteurs ne sont plus de simples titulaires du permis de conduire mais doivent être de véritables techniciens optimisant pleinement les capacités de leur véhicule.

Pour atteindre cet objectif, il est indispensable d'intégrer de nouvelles compétences qui permettront de modifier les comportements, en prenant mieux en compte l'environnement.

On constate souvent une sous-utilisation du potentiel des véhicules actuels, il est donc crucial d'assurer une continuité dans la formation pour ancrer ces automatismes. C'est dans cet objectif qu'un suivi par chauffeur est réalisé toutes les deux semaines afin d'établir un bilan de la conduite et de rappeler les bonnes pratiques.

Moyenne RAVAIN J-L. 2023



**En pointillés noir :** la consommation moyenne de l'année N-1 du chauffeur

**En pointillés vert :** la consommation moyenne de l'activité bennes céréalières / plateau sur la période de 2 semaines

**En vert :** la consommation moyenne du chauffeur par semaine depuis sa formation







# **NOTES MÉTHODOLOGIQUES**



# NOTES MÉTHODOLOGIQUES

<b>Domaine</b> – Collaborateurs		<b>Ref</b> : CO-01
<b>Nom</b> – Effectif au 30 juin par répartition Homme/Femme		
<b>Définition</b> Nombre de salariés répartis par sexe, au dernier jour du mois, en contrat CDI, CDD et apprentissage. Les salariés absents (maternité, formation, maladie...) sont comptabilisés dès lors que leur contrat de travail n'a pas été rompu. Une personne à temps partiel est comptabilisée pour une personne. Collaborateurs à considérer : CDI + CDD + Contrats d'apprentissage		
<b>Indicateur saisi</b> : Nombre de salariés		
<b>Périmètre</b> : Groupe LORCA		
<b>Niveau de Saisie</b> : Société	<b>Fréquence de Collecte</b> : Annuelle	<b>Consolidation</b> : Somme

<b>Domaine</b> – Collaborateurs		<b>Ref</b> : CO-02
<b>Nom</b> – Pourcentage des personnes en CDI formées, ayant une ancienneté de plus de 6 mois		
<b>Définition</b> Pourcentage de personnes présentes ayant suivi au moins une formation. Typologie de formation : - Campus LORCA : <ul style="list-style-type: none"><li>• Parcours métiers (formation commerciale, formation employé de magasin...)</li><li>• Parcours managériaux (manager stratégique, manager de proximité)</li></ul> - Formation d'adaptation au poste (juridique, informatique, gestion du grain...) - Formations sécurité (CACES, incendie, SST, habilitation électrique, Certiphyto...) - Formation qualité de vie au travail (gestes et postures, préparation retraite, sensibilisation aux risques psycho-sociaux...) Ces formations seront dispensées en présentiel, à distance, et par un personnel interne ou externe. Collaborateurs à considérer : CDI de plus de 6 mois de présence au 30 juin		
<b>Indicateur saisi</b> : Nombre de salariés		
<b>Périmètre</b> : Groupe LORCA		
<b>Niveau de Saisie</b> : Société	<b>Fréquence de Collecte</b> : Annuelle	<b>Consolidation</b> : Somme

<b>Domaine</b> – Collaborateurs		<b>Ref</b> : CO-04
<b>Nom</b> – Nombre de managers formés aux RPS depuis le 30 juin 2021		
<b>Définition</b> Nombre de managers ayant participé à la formation de sensibilisation aux RPS (risques psycho-sociaux) depuis le 30 juin 2021. La formation d'une journée est dispensée par un avocat en droit du travail et un psychologue, elle permet d'aborder les RPS sous un angle psychologique et juridique. L'objectif de cette formation est de prévenir les risques psycho-sociaux au sein des équipes à partir de l'analyse de signaux faibles tout en informant le manager sur ses obligations en la matière.  Collaborateurs à considérer : CDI		
<b>Indicateur saisi</b> : Nombre de managers formés		
<b>Périmètre</b> : Groupe LORCA		
<b>Niveau de Saisie</b> : Société	<b>Fréquence de Collecte</b> : Annuelle	<b>Consolidation</b> : Somme

<b>Domaine</b> – Collaborateurs		<b>Ref</b> : CO-08
<b>Nom</b> – Taux de fréquence des accidents		
<b>Définition</b> $TF1 = (\text{nombre total d'accidents de travail avec arrêt} \times 1.000.000) / \text{nombre d'heures réelles travaillées}$ Les accidents de trajet, les accidents sans arrêt, ainsi que les accidents bénins ne sont pas pris en compte dans le calcul du TF1 Les heures réelles travaillées sont extraites du pointage. Elles correspondent aux heures réellement travaillées et ne prennent pas en compte les heures payées tel que CP, absence pour maladie, etc...  Collaborateurs à considérer : CDI + CDD + Contrats d'apprentissage		
<b>Indicateur saisi</b> : Calcul du taux de fréquence		
<b>Périmètre</b> : Groupe LORCA		
<b>Niveau de Saisie</b> : Société	<b>Fréquence de Collecte</b> : Annuelle	<b>Consolidation</b> : Somme





# NOTES MÉTHODOLOGIQUES

<b>Domaine – Adhérents</b>		<b>Ref : ADH-08</b>
<b>Nom –</b> Nombre de référencement de produits innovants et respectueux de l’environnement		
<b>Définition</b> Le référencement est la procédure d’inscription d’un produit sur la liste des produits proposés à la vente par la coopérative agricole. L’objectif est d’augmenter le nombre de produits alternatifs, réduisant leur impact sur l’environnement par rapport à l’usage de produits chimiques et de synthèses.  On considère qu’un produit plus respectueux de l’environnement est un produit ayant un impact neutre à modéré sur les composantes de l’agrosystème. On entend par composantes de l’agrosystème, l’eau, le sol, l’air, la biodiversité, l’utilisateur et le consommateur final.  Les produits innovants et plus respectueux de l’environnement peuvent se retrouver dans toutes les familles de produits proposées à la gamme (engrais, semences blés, semences orge, semences colza, semences fourragères et couverts, maïs, protection des plantes).		
<b>Indicateur saisi :</b> Nombre de produits référencés innovants et respectueux de l’environnement		
<b>Périmètre :</b> Coopérative LORCA		
<b>Niveau de Saisie :</b> Société	<b>Fréquence de Collecte :</b> Annuelle	<b>Consolidation :</b> Somme

<b>Domaine – Adhérents</b>		<b>Ref : ADH-09</b>
<b>Nom –</b> Nombre d’adhérents 100% engagés envers la coopérative		
<b>Définition</b> Un adhérent d’une coopérative est une personne physique ou morale ayant la qualité d’agriculteur ou de forestier ayant des parts dans la coopérative ce qui fait de lui un associé coopérateur. Il s’engage à livrer une quantité déterminée de produits de son exploitation et à acheter à la coopérative une quantité déterminée de produits ou objets nécessaires à son exploitation.  Un adhérent 100% engagé vend toute sa collecte et achète tous ses approvisionnements auprès de la coopérative agricole LORCA. Les approvisionnements concernés sont les intrants, c’est-à-dire engrais, semences, protection des plantes		
<b>Indicateur saisi :</b> Nombre d’adhérents 100% engagés envers la coopérative		
<b>Périmètre :</b> Coopérative LORCA		
<b>Niveau de Saisie :</b> Société	<b>Fréquence de Collecte :</b> Annuelle	<b>Consolidation :</b> Somme

<b>Domaine – Consommateurs</b>		<b>Ref : CSM-04</b>
<b>Nom –</b> Chiffre d'affaires de produits bio-alternatifs, locaux et régionaux		
<b>Définition</b> Chiffre d'affaires de produits bio-alternatifs, locaux et régionaux en €. Ces produits regroupent : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les produits locaux et régionaux (dans la région Grand Est)</li> <li>- Les produits de traitement alternatifs aux produits chimiques (ex : engrais organique, bio contrôle)</li> <li>- Les outils de jardinage permettant un désherbage mécanique (ex : bruleur, binette)</li> </ul> Les produits sont issus d'exploitations ou d'entreprises implantées à proximité d'un magasin.		
<b>Indicateur saisi :</b> Chiffre d'affaires de produits bio-alternatifs, locaux et régionaux		
<b>Périmètre :</b> Vertugo		
<b>Niveau de Saisie :</b> Société	<b>Fréquence de Collecte :</b> Annuelle	<b>Consolidation :</b> Somme

<b>Domaine – Consommateurs</b>		<b>Ref : CSM-05</b>
<b>Nom –</b> Nombre de partenariats socio-économiques locaux et régionaux		
<b>Définition</b> Nombre de partenariats conclus avec des acteurs socio-économiques du territoire (adhérents, artisans et entreprises) pour valoriser le patrimoine agricole et artisanale. <p>Les partenariats sont conclus avec des exploitations ou des entreprises implantées à proximité des magasins. Les marchandises sont livrées en direct du lieu de production. La proximité de ces transactions réduit fortement l'empreinte carbone du Groupe.</p> <p>Lorsque des produits sont absents de l'offre régionale, des partenariats peuvent être conclus avec des départements limitrophes et d'autres régions.</p>		
<b>Indicateur saisi :</b> Nombre de partenariats contractualisés		
<b>Périmètre :</b> Vertugo		
<b>Niveau de Saisie :</b> Société	<b>Fréquence de Collecte :</b> Annuelle	<b>Consolidation :</b> Somme



# NOTES MÉTHODOLOGIQUES

Domaine – Société		Ref : SO-08
Nom – Part de déchets collectés (tri 5 flux) sur les déchets pour lesquels un levier d'action existe		
<b>Définition</b> Tri 5 flux : procédé de traitement des déchets qui permet de réintroduire une certaine quantité des matériaux qui les composent dans la production de nouveaux produits. Depuis juillet 2016, suite à la Loi sur la Transition Énergétique de 2015, les professionnels ont l'obligation de trier 5 types de déchets que sont le papier/carton, le métal, le plastique, le verre et le bois dans des poubelles dédiées.  Exemples de déchet - Plastique : flacons, PET, PEHD, PP - Papier et carton : enveloppe craft, journal, papiers de bureau - Métal : ferrailles, aluminium, acier - Bois : palette, cagette - Verre : bouteille, pot, bocal		
Indicateur saisi : Quantité de déchets triés (5 flux) sur la quantité de déchets pour lesquels un levier d'action existe (tri 5 flux + DIB)		
Périmètre : Groupe LORCA		
Niveau de Saisie : Société	Fréquence de Collecte : Annuelle	Consolidation : Somme

Domaine – Société		Ref : SO-07
Nom – Empreinte carbone scope 1 & 2		
<b>Définition</b> L'empreinte carbone est un indicateur qui mesure l'impact en GES (gaz à effet de serre) de la consommation énergétique du Groupe. Cet indicateur concerne les énergies consommées par le Groupe LORCA : gaz (en m³), électricité (en kw/h), fioul (en L), propane (en m³). Une fois les consommations d'énergies prises en compte, celles-ci sont converties en CO <sub>2</sub> en utilisant les facteurs d'émissions de l'ADEME.		
Indicateur saisi : Quantité de GES en T eq CO <sub>2</sub>		
Périmètre : Groupe LORCA		
Niveau de Saisie : Société	Fréquence de Collecte : Annuelle	Consolidation : Somme



<b>Domaine</b> – Société		<b>Ref:</b> SO-08
<b>Nom</b> – Fret externe routier (Empreinte carbone scope 3)		
<b>Définition</b> Le fret externe routier prend en compte les émissions des prestations de transports sur achats ou sur ventes comptabilisés via les k€ qu'ils représentent, converties en CO <sub>2</sub>		
<b>Indicateur saisi:</b> Quantité de GES en T eq CO <sub>2</sub>		
<b>Périmètre:</b> Groupe LORCA		
<b>Niveau de Saisie:</b> Société	<b>Fréquence de Collecte:</b> Annuelle	<b>Consolidation:</b> Somme

