



**RAPPORT
ANNUEL
2015/2016**

CAVAC
POSITIVE
AGRICULTURE!



Cavac est un groupe coopératif agricole et agro-industriel, qui développe ses activités principalement sur le territoire Vendée/Deux-Sèvres. Détenu par 5000 agriculteurs sociétaires, le groupe compte 1327 salariés, ce qui en fait un acteur économique et social de premier plan.

Le groupe s'organise autour de quatre pôles : le végétal, l'animal, la distribution verte (jardinerie) et l'agro-industrie (alimentaire et biomatériaux).

NOS AMBITIONS

- Apporter des solutions novatrices aux agriculteurs par une approche globale qui réponde à la diversité des exploitations agricoles du territoire.
- Construire des filières durables, différenciatrices, créatrices de valeur pour les agriculteurs et nos clients.
- Répondre aux attentes des consommateurs : garantir des produits de qualité et investir dans de nouveaux modes de consommation (circuits-courts, e-commerce, Bio, commerce équitable).
- Innover dans la croissance verte en valorisant les coproduits de l'agriculture.

SOMMAIRE

Édito	2
Écosystème	5
Gouvernance	6
Chiffres clés	8
Cartes des sites	10
Organisation et métiers	11

PÔLE VÉGÉTAL _____ 12

Céréales // Bio // Agri-Éthique	14
Légumes	16
Approvisionnements agricoles	18
Production de semences	20

PÔLE ANIMAL _____ 22

Nutrition Animale	24
Bovins Viande	26
Lapins // Santé animale	28
Porcs // Caprins	30
Volailles // Ovins	32

PÔLE DISTRIBUTION _____ 34

Cavac Distribution	36
------------------------------	----

PÔLE AGRO-INDUSTRIEL _____ 38

Cavac Biomatériaux	40
Biofournil // Bioporc	42
Zen'nature	44

NOS MARQUES



Interview croisée

UN MODÈLE RÉSILIENT, POUR S'INSCRIRE DANS LA DURÉE

Jérôme Calteau, président du Conseil d'administration
Jacques Bourgeais, directeur général.

L'exercice 2015-2016 se termine dans un climat bien maussade, comment vivez-vous cette crise ?

JC – Je me suis installé en agriculture voilà maintenant un peu plus de 30 ans mais je ne me souviens pas avoir déjà connu une période aussi compliquée.

Lait, viande bovine, céréales, lapins... 2016 sera une année à marquer au fer rouge avec la particularité d'un contexte critique sur presque toutes les productions. Et vient s'ajouter sur cet été 2016, l'impact de récoltes très décevantes.

C'est une situation qui interpelle l'agriculteur et le dirigeant de la coopérative que je suis.

S'agissant de la coopérative, une telle situation vous incite-t-elle à modifier votre stratégie ?

JC : Elle ne fait au contraire que nous conforter dans notre stratégie.

Cette stratégie, elle s'articule autour de 4 points essentiels :

- Apporter des solutions novatrices aux agriculteurs par une approche globale qui réponde à la diversité des exploitations agricoles du territoire
- Construire des filières durables, différenciatrices, créatrices de valeur pour les agriculteurs et nos clients
- Répondre aux attentes des consommateurs : garantir des produits de qualité et investir dans de nouveaux modes de consommation (circuits-courts, e-commerce, bio, commerce équitable)
- Innover dans la croissance verte en valorisant les coproduits de l'agriculture



Jérôme Calteau (à gauche)
Jacques Bourgeais (à droite)

Et si nous reprenons ces axes stratégiques plus en détail, en commençant par l'accès à la différenciation...

JC : On perçoit bien dans le contexte actuel, l'atout majeur que constitue l'accès à des filières différenciantes pour prendre un peu de distance par rapport au mass-market soumis aux turbulences internationales. L'apport de telles filières permet à l'agriculteur de diversifier ses productions et de capter une valeur ajoutée.

Évidemment nous ne possédons pas la baguette magique permettant de corriger les turbulences des marchés ; évidemment les cultures proposées sont souvent contingentées et ne sont pas éligibles partout. Mais avec près de 65 % de la collecte de céréales et oléagineux en filières et quelque 13 500 hectares de productions végétales spécialisées (semences, légumes, chanvre...)

« Nous estimons à plus de 10 millions d'euros par an, les plus-values nettes qui reviennent aux agriculteurs engagés à nos côtés.

le groupe Cavac contribue à renforcer la résilience des exploitations de ses adhérents. Et c'est la même chose avec les filières qualité contractualisées en productions animales.

Par rapport à des productions standards et en raisonnant « net d'éventuels surcoûts inhérents à certaines filières & productions », nous estimons en effet à plus de 10 millions d'euros par an, les plus-values nettes qui reviennent aux agriculteurs engagés à nos côtés : 4,3 M€ en céréales, 4,1 M€ à travers les productions de semences et de légumes, 0,5 M€ via Bovineo, 0,6 M€ via le groupement porcs, 0,6 M€ via la CPLB, 0,2 M€ via l'OP ovine ...

Un autre axe stratégique est l'écoute du consommateur et l'implication du groupe sur de nouveaux modes de production et de consommation. Pourquoi ce choix ?

JB : Les attentes sociétales évoluent. Le consommateur est de plus en plus sensible aux produits de proximité et aux allégations santé (le Bio en tête). On ne peut pas l'ignorer.

La coopérative étant déjà très impliquée dans les filières amont Bio (production de céréales, de porcs, d'œufs...), l'opportunité nous a été donnée de prendre successivement le contrôle des sociétés Bioporc puis Biofournil. Nous n'entendons pas faire du Bio notre seul levier de croissance mais la consommation sur ce segment de marché évolue indéniablement de façon soutenue et sans faire obstacle aux autres modes de production, Cavac y renforce ses positions.

Pourquoi s'investir dans la croissance verte et la valorisation des coproduits ?

JB : Nous restons là sur le même registre consistant à rechercher des leviers de croissance en périphérie de nos métiers de base.

L'activité de fabrication de biomatériaux « Biofib' » affiche une belle croissance. La valorisation des écarts de triage de céréales vers la nutrition animale et vers la biomasse énergie, est également un axe de développement du groupe.

“ La résilience du groupe Cavac tient à la fois à la diversité de ses activités agricoles et tout autant, à l'heure où bon nombre des filières agricoles sont en crise, à la capacité de disposer d'autres leviers de croissance.

La résilience du groupe Cavac tient à la fois à la diversité de ses activités agricoles et tout autant, à l'heure où bon nombre des filières agricoles sont en crise, à la capacité de disposer d'autres leviers de croissance.

Évidemment ces croissances ne sont porteuses de sens que si elles apportent une profitabilité au groupe et donc indirectement à ses sociétaires. Et c'est le cas.

Que dire des résultats de Cavac au 30 juin 2016 ?

JB. L'exercice 2015-2016 a bénéficié d'une bonne récolte céréalière. Ce qui ne sera vraiment pas le cas, de l'exercice à venir 2016-2017.

Cependant et au regard du contexte général des marchés, le résultat de la coopérative et du groupe (4,9 millions de résultat consolidé) décroche d'un peu plus d'un million d'euros par rapport à l'exercice antérieur: La capacité d'autofinancement reste voisine des 20 millions d'euros.

Les difficultés des agriculteurs se sont matérialisées de deux façons dans les comptes : les retards de paiement qui ont obligé à constituer des provisions complémentaires au niveau de la coopérative à hauteur d'un million d'euros.

Et puis des mesures d'accompagnement exceptionnelles sous la forme notamment d'une prime de fidélité « Synergie Conjoncture » supérieure au million d'euros.

En conclusion, quels messages souhaiteriez-vous délivrer en tant que Président de Cavac ?

JC. À l'heure où l'imprévisibilité des marchés a rarement été aussi forte et vient s'ajouter aux aléas météo, tous les maillons des filières agricoles, du producteur au transformateur, sont contraints de devoir gagner en flexibilité.

Il n'y a d'ailleurs pas de modèle idéal, paré de toutes les vertus ; l'agriculture restera plurielle ; et heureusement.

Mais il y a un trait commun aux exploitations qui seront là demain : la capacité à dégager un EBE par UTH satisfaisant en année normale (ce qui renvoie beaucoup aux performances techniques) et la capacité à être « fourni » les bonnes années plutôt que « cigale » pour se doter de marges de manœuvre financières.

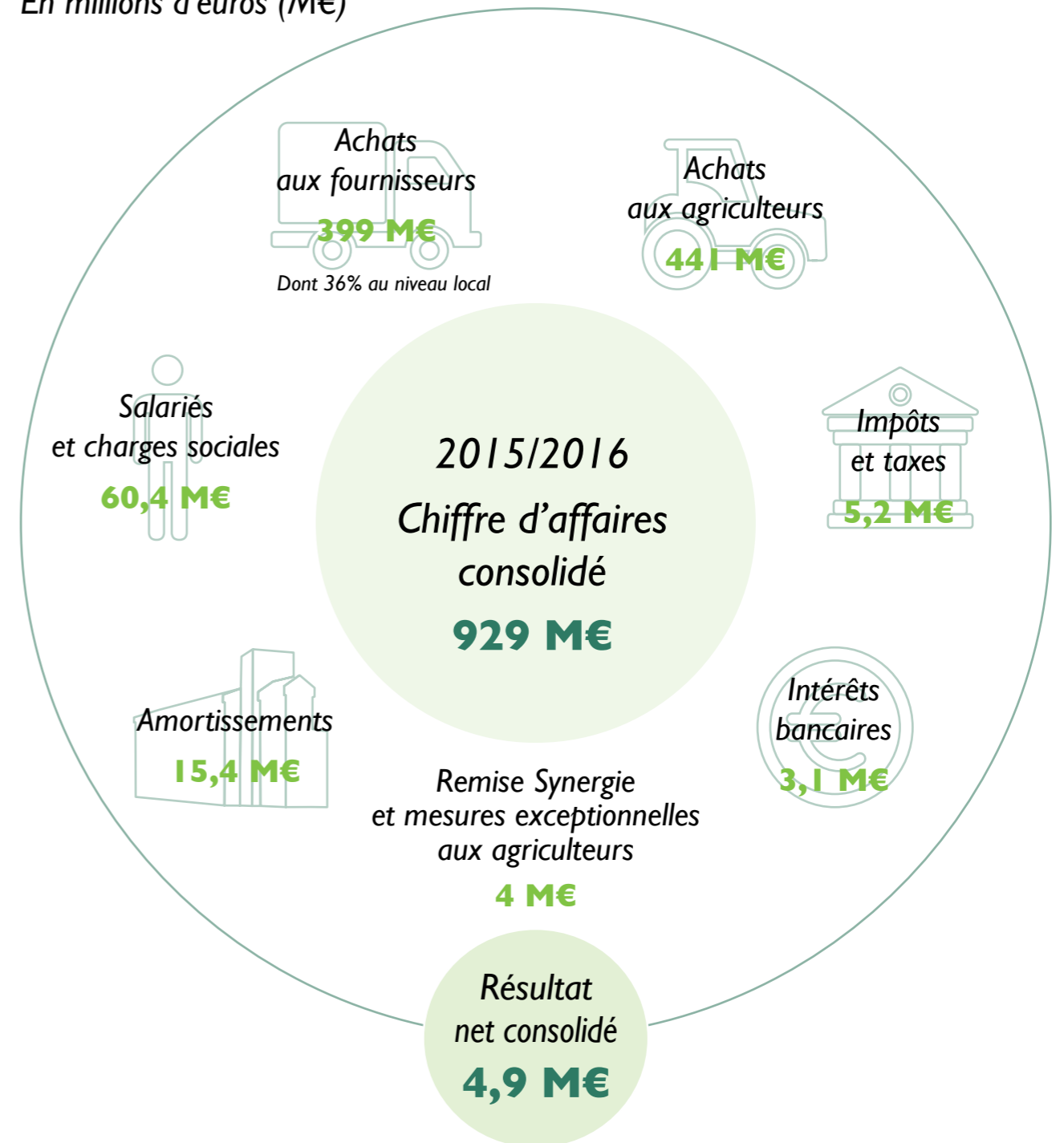
Et ce qui vaut pour les exploitations doit valoir tout autant pour la coopérative : recherche de filières à valeur ajoutée pour ses sociétaires, récurrence des performances économiques, diversifications ciblées pour se doter de leviers de croissance, recherche permanente d'économies... Tout cela pour conforter encore la bonne résilience de notre modèle.

“ Être « fourni » les bonnes années plutôt que « cigale » pour se doter de marges de manœuvre financières.

Engagement économique et social

L'ÉCOSYSTÈME DU GROUPE CAVAC

En millions d'euros (M€)



Capacité d'autofinancement : **20,4 M€**

Capitaux propres : **90 M€**

Investissements : **19,4 M€**

BUREAU

PRÉSIDENT

1- Jérôme Callea
Aizenay (85)

TRÉSORIER

5- Didier Plaire
L'Aiguillon-sur-Mer (85)

VICE-PRÉSIDENTS

2- Jean-Marie Gabillaud
Sainte-Cécile (85)

3- Franck Bluteau
Jard-sur-Mer (85)

4- Jean-Michel Saubiez
Château-Guibert (85)

SECRÉTAIRE

6- Dominique Briffaud
Breuil-Barret (85)

AUTRES MEMBRES DU BUREAU :

7- Patrick Sauvaget
Saint-Pompain (79)

8- Damien Martineau
Saint-Vincent-sur-Graon (85)

9- Mickaël Bazantay
Bovineo - Cosse d'Anjou (49)



COMITÉ DE DIRECTION

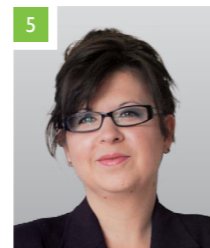
1- Jacques Bourgeais
Directeur général

2- Olivier Joreau
Directeur général adjoint

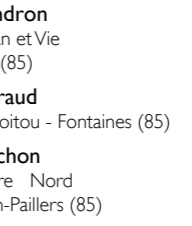
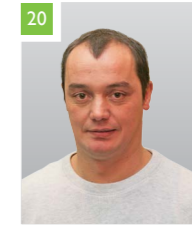
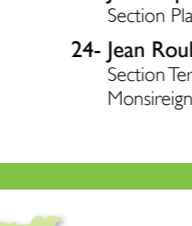
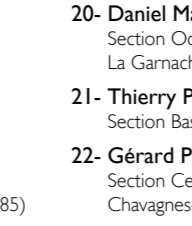
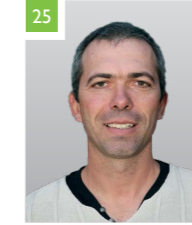
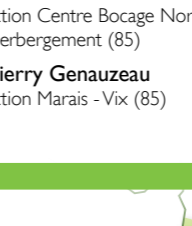
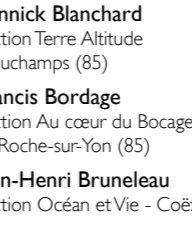
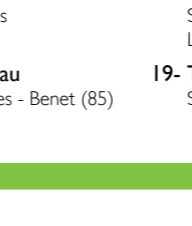
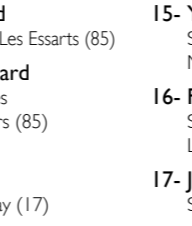
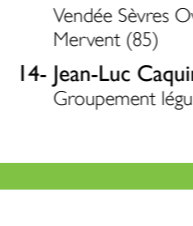
3- Christophe Vinet
Directeur Pôle Végétal

4- Frédéric Monnier
Directeur Pôle Animal

5- Isabelle Jaslet
Directrice Ressources Humaines



ADMINISTRATEURS



- 10- Chrystèle Amiaud
Groupement porcs - Les Essarts (85)
- 11- Guy-Marie Brochard
Groupement volailles
Chavagnes-en-Pailliers (85)
- 12- Gwénaél Moreau
CPLB - Lapins
Saint-Jean-de-Liversay (17)
- 13- Marinette Bobineau
Vendée Sèvres Ovins
Mervent (85)
- 14- Jean-Luc Caqueneau
Groupement légumes - Benet (85)
- 15- Yannick Blanchard
Section Terre Altitude
Mouchamps (85)
- 16- Francis Bordage
Section Au cœur du Bocage
La Roche-sur-Yon (85)
- 17- Jean-Henri Bruneleau
Section Océan et Vie - Coëx (85)
- 18- Nicolas Danieau
Section Centre Bocage Nord
L'Herbergement (85)
- 19- Thierry Genauzeau
Section Marais - Vix (85)
- 20- Daniel Maindron
Section Océan et Vie
La Garnache (85)
- 21- Thierry Pairaud
Section Bas Poitou - Fontaines (85)
- 22- Gérard Pluchon
Section Centre Nord
Chavagnes-en-Pailliers (85)
- 23- Jean-Baptiste Puaud
Section Plaine - La Reorthe (85)
- 24- Jean Roulleau
Section Terre Altitude
Monsireigne (85)
- 25- Berthy Talbot
Section Deux-Sèvres
Chanteloup (79)
- 26- Julien Vœgelin
Section Plaine - Chasnais (85)
- 27- Guy Mérieau
Bovineo - Coëx (85)

UN TERRITOIRE RÉPARTI EN 11 SECTIONS.

Chaque section est représentée au conseil d'administration, ainsi que chaque groupement de producteurs.



2015-2016

CHIFFRES CLÉS

Chiffre d'affaires consolidé
929 millions d'euros

Chiffre d'affaires coopérative
713 millions d'euros

Salariés
1 327 équivalents temps plein

Pôle Végétal

Productions végétales
904 204 tonnes

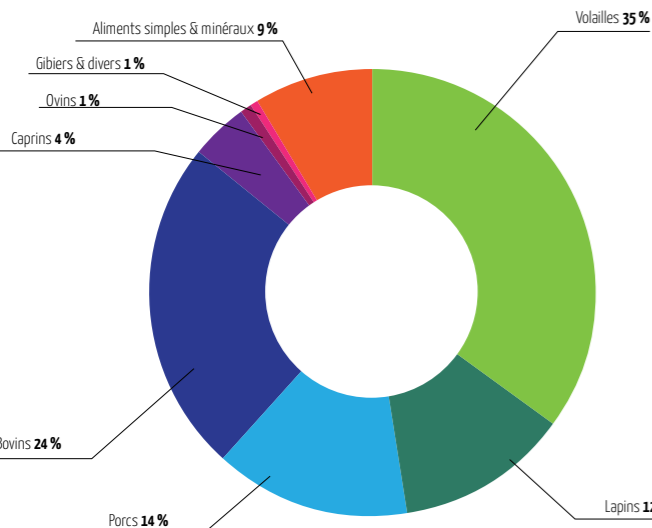
Approvisionnements Grandes Cultures
Chiffre d'affaires de 98 millions d'euros

Productions de semences
7 533 hectares

Légumes
4 138 hectares

Pôle Animal

Nutrition Animale
Aliments commercialisés
582 987 tonnes
dont aliments fabriqués
533 979 tonnes



Animaux commercialisés

Bovins	125 795
Porcs	495 062
Agneaux et brebis	31 036
Lapins	8 711 340
Canards	4 539 352
Dindes	366 425
Poulets	16 929 051
Volailles traditionnelles	1 188 240
Cailles	672 050
Pintades	74 533
Œufs	61 734 471

Pôle Distribution

Chiffre d'affaires Gamm vert et AgriVillage
28 millions d'euros

122 Salariés

Pôle Agro-industriel

Cavac Biomatériaux
8,5 millions d'euros

Zen'nature*
1,6 million d'euros

Bio porc
17,5 millions d'euros

Fertil'Eveil*
1,8 million d'euros

Biofournil
9,4 millions d'euros

Olvac*
4 millions d'euros

* Zen'nature et Fertil'Eveil : filiales à 45 %, Olvac : filiale à 50 %

Productions Biologiques

Céréales et oléo-protéagineux
24 500 tonnes

Porcs
13 500

Légumes
1 019 hectares

Œufs
10 millions

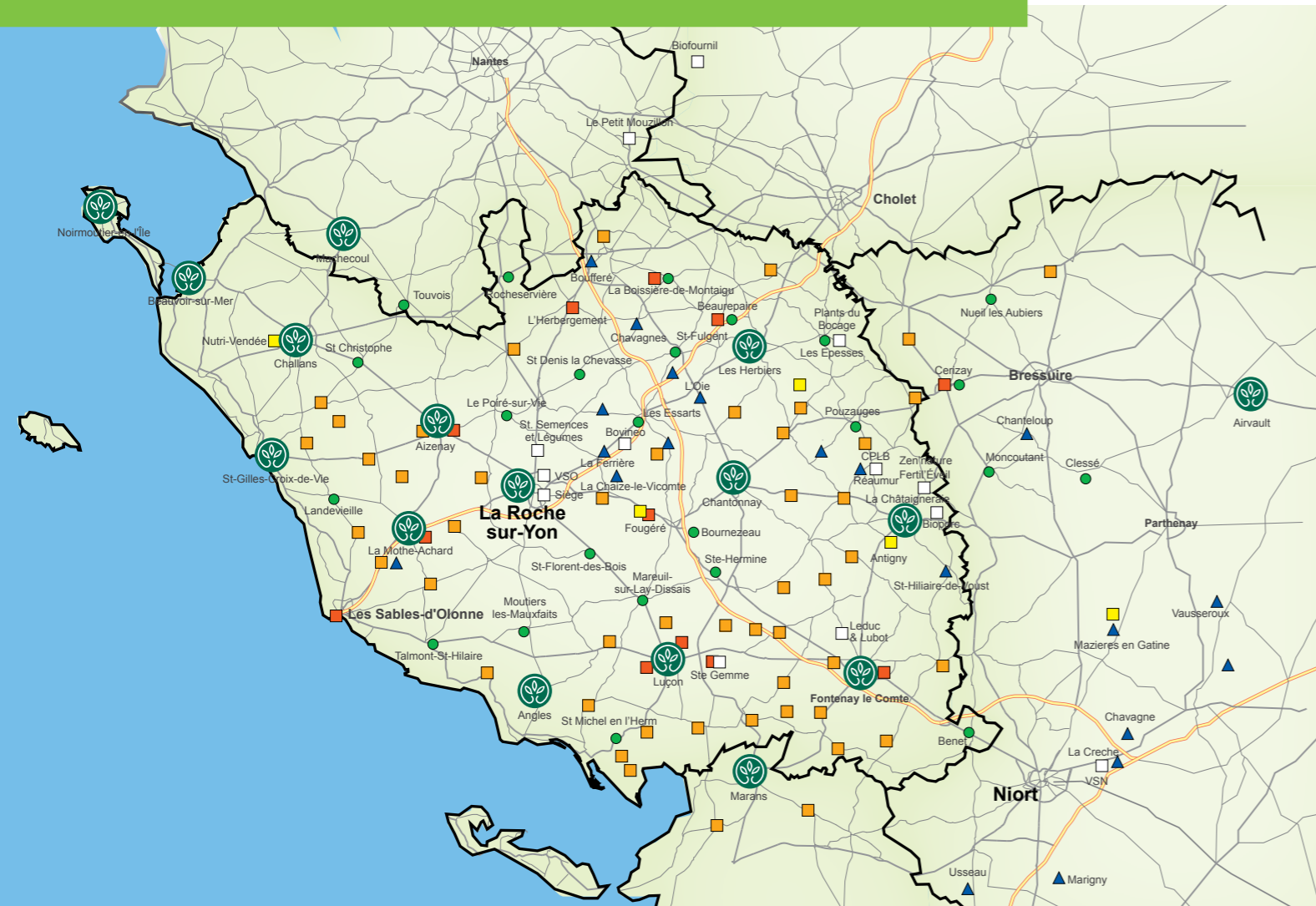
Alimentation du bétail
6 886 tonnes

Volailles de chair
Une filière en développement

Territoire

UN ANCRAGE TERRITORIAL FORT

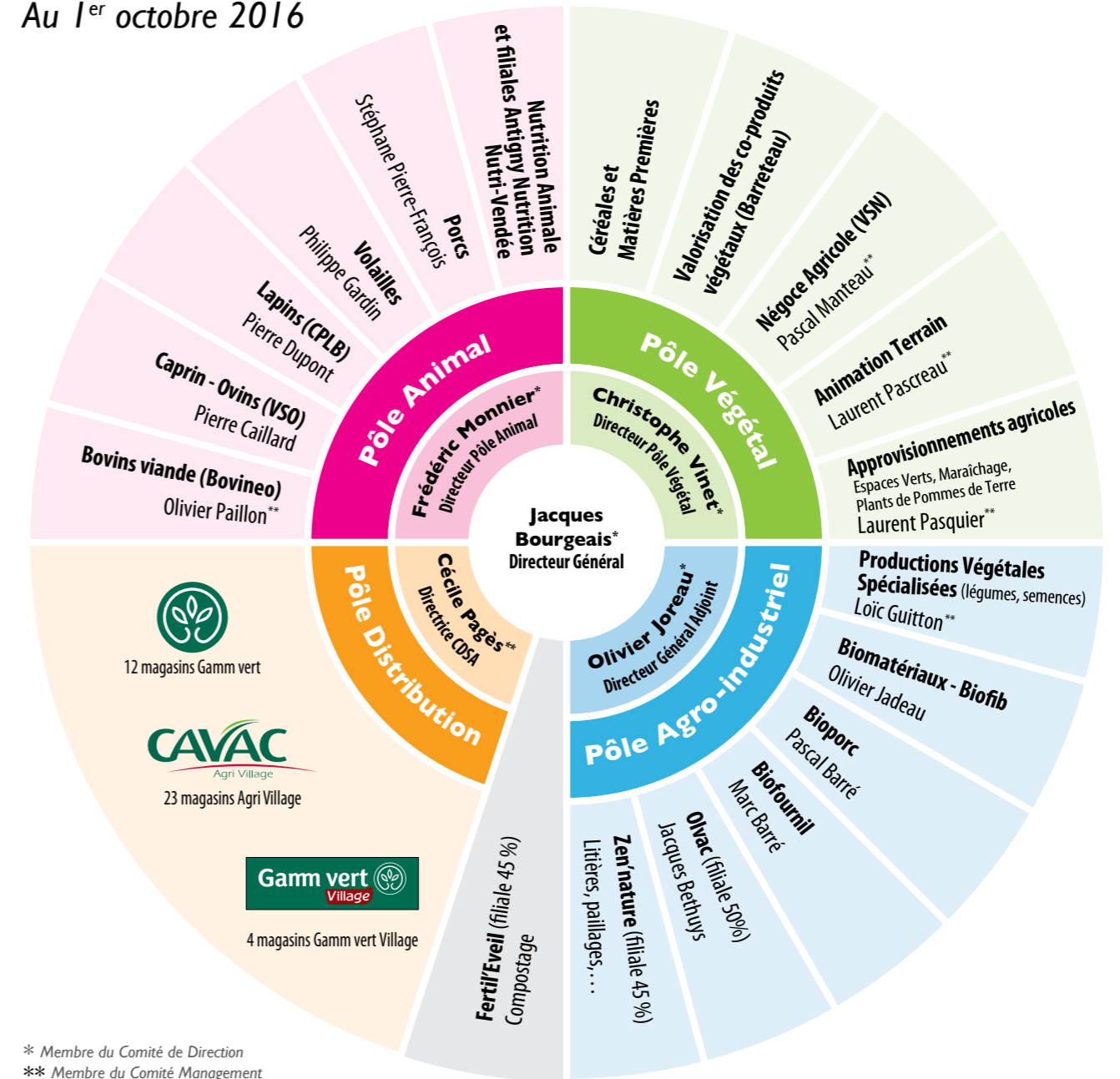
Le groupe Cavac est implanté en Vendée, Deux-Sèvres et sur les départements limitrophes. Au travers de ses activités qui se déploient sur 115 sites, le groupe contribue à l'économie, à l'emploi et au dynamisme territorial.



Organigramme

ORGANISATION ET METIERS

Au 1^{er} octobre 2016



- Gamm vert
- Silo de stockage
- Usine aliment
- Site VSN
- AgriVillage
- Site de collecte des céréales
- Autres sites



Pour la 3^e année consécutive, la coopérative organisait son rallye agronomique en région Marais avec deux étapes au parcours : Villedoux et Vix. Le 19 mai 2016, une centaine d'agriculteurs ont pu échanger sur le thème de la compaction des sols, notamment autour de fosses pédologiques en champ.

PÔLE
VÉGÉTAL

Céréales et oléo-protéagineux

COLLECTE 2015 : PLUTÔT UNE BONNE ANNÉE

Pour le groupe Cavac, la collecte 2015 atteint un très bon niveau, en léger retrait toutefois après le record de 2014. Ainsi, le volume total se chiffre à 904 204 tonnes soit une baisse de 4 % par rapport à l'année passée.

La récolte estivale a été précoce et rapidement menée. Les rendements sont très satisfaisants pour le blé tendre qui représente plus de 40 % des volumes collectés. La qualité est correcte avec de bons poids spécifiques et un taux de protéines plus qu'acceptable.

Concernant le blé dur, les rendements sont bons à très bons. Les taux de GMF (grains germés, mouchetés, fusariés) sont faibles. Si cet indicateur de qualité est positif, la teneur en protéines des blés durs récoltés en 2015 est trop faible en général.

Concernant les autres espèces, les rendements sont très bons pour l'orge d'hiver en Plaine, mais plus contrastés en zone de Bocage.

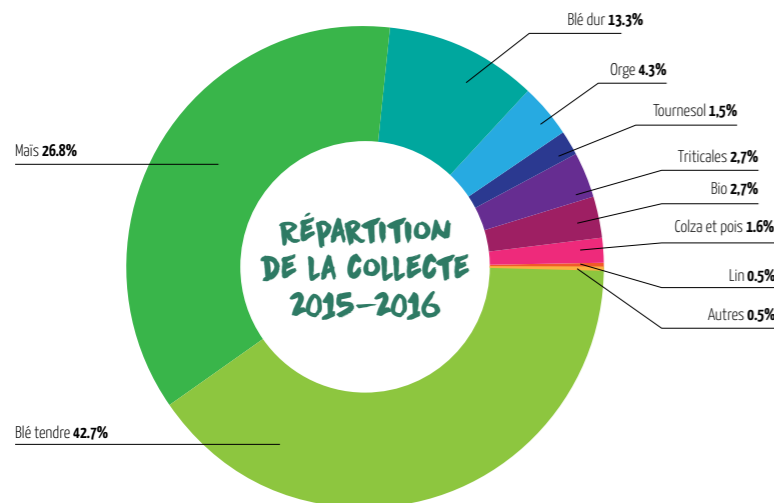
À l'inverse, les résultats pour le colza sont décevants en Plaine, et restent corrects en Bocage.

Enfin, le lin d'hiver présente des rendements très irréguliers sous l'effet d'une forte influence de la verse.

Comme pour l'été, la collecte d'automne est également satisfaisante. La coopérative enregistre de très bons rendements pour le maïs cultivé en zone Plaine. C'est également satisfaisant en Bocage mais moyen dans la zone Marais. Ces bons résultats généraux confirment les progrès génétiques des variétés de maïs, en particulier l'amélioration de la rusticité vis-à-vis de l'eau.

COLLECTE

↘ 4 %
en volume
par rapport à n-1



Le nouveau silo de Fougeré a été mis en service pour la collecte de l'été 2015

DES COURS QUI CHUTENT

La commercialisation en 2015-2016 de la récolte française en blé s'inscrit dans un contexte mondial abondant. La production française de blé tendre a atteint un niveau record, à 41 millions de tonnes. Globalement sur l'exercice, les cours du blé ont entamé une baisse continue malgré un sursaut en octobre-novembre 2015. Les cours n'ont ensuite cessé de diminuer pour se stabiliser en mars-avril. Il faut remonter à 2010 pour trouver des cours aussi bas en France.

Nos filières qualité et la mise en place de contrats de commercialisation pluriannuels de type Agri-Éthique constituent une réponse concrète apportée par la coopérative face à la fluctuation des marchés.

Agriculture biologique

LES CULTURES BIOLOGIQUES PROGRESSED

Concernant les céréales et oléo-protéagineux issus de l'agriculture biologique, l'année est moyenne pour les blés tendres et très mitigée pour le maïs avec des situations contrastées. Quant à la qualité, les blés Bio présentent des bonnes propriétés à la panification mais l'on constate aussi en même temps une certaine faiblesse de la teneur en protéines.

Les associations de blé avec des protéagineux ont donné des résultats très intéressants, avec un vrai plus au niveau agronomique.

La dynamique de conversion des surfaces se poursuit, conformément au plan de développement. Depuis 2015, 1700 ha ont été convertis avec l'objectif d'atteindre les 2500 ha en 2017.



Credit photo : Sédric Dumargue

Une centaine d'agriculteurs découvrent les essais Bio mis en place à Saint-Jean-de-Beigné par Cavac, la Chambre d'agriculture de la Vendée et la Chambre d'agriculture des Pays-de-la-Loire.

Agri-Éthique

LE PACTE « ÉQUITABLE » S'ÉTEND À L'AGRO-ALIMENTAIRE

Créé il y a 3 ans, Agri-Éthique voit son développement s'accélérer au niveau national, avec l'arrivée de nouveaux partenaires dans l'agro-alimentaire, sensibles à cette démarche de commerce équitable 100 % d'origine France. Agri-Éthique réunit tous les acteurs d'une filière agro-alimentaire autour d'un prix fixe de la matière première agricole sur une durée contractuelle.

Début 2016, Agri-Éthique développait la filière blé noir en s'engageant avec l'entreprise Bernard Jarnoux Crêpier. Fin avril, ce fut au tour de l'entreprise La Boulangère spécialisée dans la viennoiserie à destination des GMS de signer le pacte Blé Agri-Éthique.

40 000
tonnes de blé

600
agriculteurs

10
coopératives signataires

15
meuniers

600
boulangeries

5
industriels



6 500 EMPLOIS SUR LE TERRITOIRE*

*Selon l'enquête réalisée par le cabinet Eeva pour mesurer de façon concrète l'impact d'Agri-Éthique sur l'emploi en France et sa portée économique dans la société.



Le 26 avril 2016, l'entreprise vendéenne La Boulangère signait le pacte Agri-Éthique

Légumes secs

L'ACTIVITÉ "LÉGUMES SECS" CONFIRME SA BONNE DYNAMIQUE

Avec 2093 ha, les surfaces de légumes secs en 2015 progressent significativement. La collecte de lentille est d'excellente qualité, et permet de continuer à dynamiser les ventes de « Grain de Vitalité » sur ce segment de marché.

En haricots secs, la campagne fut mouvementée. Après un été très favorable à la culture, la pluviométrie excessive de fin août et septembre a fortement impacté la récolte. Les installations de la station ont été très sollicitées ; il a fallu s'organiser pour gérer l'arrivée massive des apports à la coopérative et sécher la quasi-totalité des lots en peu de temps. Malgré une qualité moyenne de la récolte, les volumes collectés (2100 tonnes) et les rendements nets autour de 2 tonnes sont satisfaisants.

An niveau commercial, les ventes continuent de progresser sur un marché toujours dominé par les légumes secs d'importation, « Grain de Vitalité » est aujourd'hui une des rares marques à proposer des produits exclusivement français. Les ventes ont triplé en 5 ans : ce sont plus de 4000 tonnes sur l'exercice qui ont été vendues.

4 000
tonnes de légumes secs vendues

UNE CHAÎNE DE TRIAGE ULTRA-MODERNE

Afin d'accompagner le développement de l'activité et d'améliorer encore le niveau de qualité supérieure de ses produits, l'organisation de producteur (OP) a investi en cours d'exercice dans un bâtiment de 900 m² et dans une chaîne de triage ultra moderne. Devant l'accroissement des exigences clients quant à la qualité irréprochable des produits mis en marché, l'OP a fait le choix d'investir dans une ligne de triage complète comprenant nettoyeur-séparateur, cylindre alvéolaire, table densimétrique, trieur optique. Cette ligne de triage se veut polyvalente entre les espèces : haricot, lentille, pois chiche. Cet outil industriel, très automatisé, permet d'augmenter nos capacités de triage avec un débit pouvant atteindre 6 tonnes/heure.

6
tonnes triées par heure



La station légumes a ouvert ses portes au grand-public le 11 juin 2016

OLVAC POURSUIT SON DÉVELOPPEMENT

Avec des ventes en hausse de 15 % sur l'exercice, la filiale Olvac (filiale à 50 %) spécialisée dans la conserve de légumes continue son développement. Après la Moquette de Vendée, la Pomme de terre de Noirmoutier, l'offre s'élargit avec des légumes oubliés (panais, navet, rutabaga...). L'offre Bio est également de plus en plus présente dans les rayons épicerie des GMS et vient conforter la position d'Olvac.



Légumes d'industrie

DES EMBLAVEMENTS QUI BAISSENT

Suite à l'excellente productivité de la campagne 2014, la campagne 2015 se caractérise par des emblavements particulièrement faibles au niveau national : les surfaces consacrées aux cultures de haricot vert et petit pois de conserve perdent 7000 ha en 2015, soit près de 15 % des surfaces moyennes des 5 dernières années. Cela se traduit pour notre organisation de producteurs par une baisse de 300 ha ramenant notre programme de production autour de 840 ha. Quant aux rendements de l'année, ils sont excellents en petit pois (7 tonnes) et globalement bons en haricots verts.

L'année 2015 sera également marquée par le renouvellement du contrat avec Triskalia assurant un débouché pour les cultures de petit pois et haricot vert pour les 3 prochaines années.

840ha
de légumes industrie
(-300 ha)

Légumes Bio

LE « BIO ET LOCAL » SONT PLÉBISCITÉS

En 2015, toutes productions confondues, les surfaces de légumes Bio concernaient plus de 730 ha soit près de 25 % des surfaces de Cavac. Une cinquantaine de producteurs font confiance à la coopérative pour commercialiser leurs légumes de plein champ.

Depuis sa création, la marque « Grain de Vitalité » joue la carte de la complémentarité entre les productions Bio et conventionnelles. Ce sont maintenant 670 tonnes de légumes secs qui sont commercialisées sous notre marque : cela représente 20 % des ventes totales. Moquette de Vendée IGP, haricot rouge, flageolet, lentille... autant de produits de plus en plus convoités par les consommateurs très attachés aux produits locaux.

En légumes d'industrie, la demande est également forte. Sur un marché qui représente un millier d'hectares en France, notre organisation de producteurs en cultive près de 200. Sur ce micro-marché, Cavac tire son épingle du jeu. Un climat favorable pour cultiver ce type de culture, une technicité des producteurs reconnue et un encadrement des récoltes par les techniciens, en font maintenant une zone incontournable pour nos clients industriels.



27,5%
de la surface nationale de légumes Bio

Approvisionnements agricoles

UNE ACTIVITÉ EN LÉGER FLÉCHISSEMENT

Le chiffre d'affaires de l'activité approvisionnement se rétracte légèrement sur cet exercice (-2%), suite à une déflation sur le prix des engrais et plus modérément sur les produits de santé végétale.

Les conditions climatiques de l'automne 2015 ont permis une très belle implantation des céréales d'hiver, puis l'hiver doux et humide a favorisé la croissance des cultures. Ce bon potentiel a été stoppé net au printemps où le manque de luminosité et l'excès de pluie ont pénalisé la fin du cycle de végétation. Les cultures de printemps ont néanmoins été mises en place dans de bonnes conditions.

ENCORE PLUS DE CÉRÉALES DANS LES ASSOLEMENTS

Les surfaces de vente de semences certifiées se stabilisent à 162 000 hectares. Les céréales à paille, qui représentent près de 40 % des ventes de semences, continuent de progresser pour la quatrième année consécutive. Ceci s'explique notamment par l'importance des filières qualité mises en place par la coopérative, les semences certifiées sont en effet au commencement de la chaîne de traçabilité. À l'inverse, on observe une forte poussée de l'utilisation de la semence de ferme sur le marché national.

Cette hausse s'explique aussi par le développement d'un système de rotation intégrant des céréales à paille deux années consécutives (blé sur blé ou orge sur blé). Pourtant, ce système montre ses limites dans la maîtrise du complexe parasitaire, notamment en cas d'année climatique difficile comme 2016.

Deuxième culture sur notre territoire, les surfaces de semences certifiées de maïs baissent de 6 %, aussi bien pour la destination fourragère que pour la récolte en grain. Sur des surfaces plus réduites, les cultures de tournesol, colza, chanvre, lin, progressent significativement illustrant la volonté de diversification des producteurs. Même chose pour les fourragères et les couverts végétaux, en réponse à une demande plus forte. Porté par une bonne dynamique de conversion, le chiffre d'affaires des semences Bio s'accroît de 20 %.

VENTE SEMENCES CÉRÉALES À PAILLE
62 600 ha
↑ 9%



Les céréales à paille, qui représentent près de 40 % de ventes de semences de la coopérative, continuent de progresser pour la quatrième année consécutive.

CHUTE DU PRIX DE L'AZOTE

Le volume d'engrais commercialisé baisse de 3 % pour atteindre 73 800 tonnes, une tendance stable sur la moyenne des 4 dernières années. La consommation de phosphore et de potasse est à nouveau en baisse de près de 10 %. L'incidence des réductions d'apports s'illustre régulièrement par de faibles taux de ces éléments dans les analyses de fourrages, ce qui oblige les agriculteurs à utiliser des compléments minéraux ou des substituts parfois plus coûteux.

En termes de marché, le cours de l'azote a chuté de 20 à 30 % en cours d'exercice pour atteindre son niveau le plus bas depuis ces dix dernières années. Alors que la demande stagne, l'offre s'est élargie avec la mise en

service de nouvelles usines aux USA, en Afrique du Nord, au Nigéria...

Les volumes d'amendements commercialisés par la coopérative régressent légèrement de 1 % alors que la chute atteint 10 % au niveau national. Face à des trésoreries tendues, les agriculteurs ont tendance à économiser sur ce poste, en optant pour des produits moins élaborés et pas toujours les mieux adaptés.

La coopérative voit ses ventes d'amendements organiques augmenter de 9 %, essentiellement pour répondre à la forte demande des exploitations en conversion Bio, qui représentent plus de la moitié des utilisations.

SANTÉ VÉGÉTALE

Le chiffre d'affaires en santé végétale augmente très légèrement de 1 %, ceci étant lié principalement à la hausse des surfaces de céréales à paille.

La part des produits génériques progresse, ce qui abaisse la dépense moyenne ramenée à l'hectare. On observe une progression de la consommation en fongicides et molluscides liée à la forte pluviométrie de mars et mai 2016.

Quant aux solutions de bio-contrôle, elles se développent timidement par manque de réelle pertinence technique sur la plupart des produits. Néanmoins, ce marché se structure avec de forts investissements dans la recherche de tous les plus grands acteurs internationaux (Bayer, Syngenta, Basf et Invivo) ce qui augure de perspectives favorables dans les 5 à 10 ans à venir.

Maraîchage

UNE ORGANISATION PLUS STRUCTURÉE

La coopérative Cavac a repris le 1^{er} janvier 2016 une partie des actifs de la société Leduc et Lubot à Fontenay-Le-Comte et notamment leurs activités de maraîchage et de viticulture.

Deux techniciens sont dédiés à ce domaine d'activité désormais, dont un à temps plein. La coopérative répond à l'ensemble des besoins avec une offre complète : fertilisation, santé végétale, plastiques, plants de pommes de terre...

Espaces Verts

UN MARCHÉ EN LÉGÈRE RÉCESSION

Le resserrement des budgets municipaux, la réforme territoriale avec la constitution de nouvelles communes, la loi sur l'eau limitant l'utilisation des produits phytosanitaires... sont autant de facteurs diminuant la demande des collectivités. Chez les paysagistes, la demande pour le végétal laisse la place au minéral, marché plutôt réservé à d'autres spécialistes. Notre chiffre d'affaires accuse une baisse de 5 % pour la première fois depuis 10 ans, malgré la recherche de diversification et de différenciation. Le Service Espaces Verts oriente son offre vers plus de pertinence et de structuration dans le conseil, et renforce son activité d'entretien des terrains de sport. L'équipe de techniciens accueille une personne supplémentaire dotée entre autres d'une expertise sur la Protection biologique intégrée (PBI). Une nouvelle compétence qui a permis à Cavac d'accéder à un vaste marché comme celui du Puy-du-Fou.



Le Service Espaces Verts développe les solutions de Protection biologique intégrée (PBI). Ici un piège contre la mineuse du Marronnier.

Productions de semences

PAR SES ATOUTS, NOTRE TERRITOIRE LIMITE LA BAISSSE DES SURFACES

Face à une concurrence accrue entre les différents bassins de production en France et en Europe, le territoire de Cavac montre d'indéniables atouts : un climat océanique, un réseau de producteurs performants, une irrigation sécurisée.

Les surfaces en multiplication atteignent 7 200 hectares en 2015, une diminution d'un millier d'hectares par rapport à la campagne précédente, principalement due aux espèces hybrides (maïs, colza et tournesol). On observe néanmoins une progression de nos surfaces en graminée, luzerne et pois potager.

Les céréales à paille connaissent de bons résultats ; les rendements et les qualités sont excellents. Avec 127 000 quintaux certifiés, la station de Mouilleron-Le-Captif enregistre un nouveau record de fabrication : 50 % des volumes sont destinés aux sociétaires et 50 % pour alimenter le marché en circuit long (autogame et hybride).

Si les surfaces de céréales à paille ont augmenté, ce n'est pas le cas des surfaces de maïs qui chutent de 35 % à cause d'un contexte difficile. L'abondance des récoltes en 2014 conjuguée à une demande en forte baisse dans les pays de l'Est ont conduit les semenciers à réduire les programmes de production. Malgré des conditions difficiles de semis avec des pluies abondantes, les résultats techniques sont bons mais ne compenseront pas la baisse des surfaces pour le réseau de producteurs.

Bien que le colza soit sous les mêmes influences que le maïs (stock important et baisse des ventes à l'Est), nos partenariats avec les semenciers et nos bons résultats sur l'espèce nous permettent de maintenir un programme de production important autour de 1050 ha (légère baisse de 5 %).

**CÉRÉALES
À PAILLE**
3 120 ha

OLÉAGINEUX
1 050 ha

MAÏS
1 400 ha

FOURRAGÈRES
1 050 ha

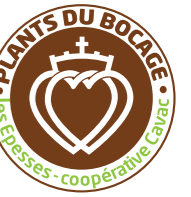


La station de la coopérative a fabriqué 127 000 quintaux de semences certifiées de céréales à paille en 2015-2016

FOURRAGÈRES ET GRAMINÉES

Les surfaces de semences de ray-grass progressent légèrement. Sur cette espèce, les techniques de production évoluent : plusieurs multiplicateurs ont adopté la technique de fauche andainage pour récolter. Cette solution alternative au passage d'un défoliant pour « dessiquer » la plante avant la récolte permet de faciliter le battage et de limiter les frais de séchage. Les agriculteurs apprécient cette technique tant sur le plan technique qu'économique. Si les rendements sont bons en graminées, ils sont plus contrastés en légumineuses ; la météo pluvieuse de fin août et début septembre 2015 a provoqué des pertes de graines à la récolte. À noter que de nouvelles productions de semences sont apparues sur notre territoire : le pois potager et le haricot.

Plants de pommes de terre UNE ANNÉE TRÈS NOIRE



La soudaine et très forte pluviométrie de début mai 2015 a ravagé les parcelles de plants de pommes de terre. Les rendements atteignent 23 tonnes par hectare en moyenne, bien en deçà de la moyenne décennale qui se situe à 28,5 tonnes par hectare. Fort heureusement, les prix retrouvent un niveau normal dans un marché plus équilibré, mais ne parviennent pas à compenser le manque de volume. Le résultat économique des producteurs est un des plus faibles de ces dernières années. La station n'amortit pas ses coûts fixes et génère un résultat négatif, d'autant plus accentué par le déclassement de certaines parcelles pour des raisons sanitaires (maladie de la jambe noire). Les perspectives pour 2016 s'annoncent meilleures : les efforts réalisés en matière de maîtrise sanitaire sur toute la chaîne de production (de la conception des plants de base jusqu'au conditionnement) devraient porter leurs fruits.

Le marché de l'export reste dynamique et notre précocité de récolte est un atout pour répondre à cette demande. À l'inverse, le créneau de la jardinerie est toujours en déclin.

En complément du plant, la coopérative s'intéresse de près au marché de la consommation. La création de la marque « Belle de Vendée » est un vrai atout pour se démarquer et répondre aux attentes des consommateurs : production locale, conservation naturelle, amélioration du goût par un passage au froid.



REPRISE DES ACTIVITÉS SEMENCES DE LEDUC-LUBOT

La coopérative a repris le 1^{er} janvier 2016 l'activité « semences » de la société Leduc et Lubot située à Fontenay-Le-Comte. Ce site comprend 6 300 m² de bâtiments couverts avec une station semences tournée quasi exclusivement vers les productions de pois et de luzerne. Par cette acquisition, Cavac conforte son activité de production de semences de luzerne et devient avec 2000 hectares, un des bassins de production les plus importants de France.



Cavac conforte son activité de production de semences de luzerne.



**PÔLE
ANIMAL**

Les filières animales ont subi de plein fouet le surplus de production en Europe et la baisse de consommation de viande. La généralisation de l'indication de l'origine des viandes avec des campagnes de sensibilisation des consommateurs est prioritaire. En septembre 2015, le Conseil d'Administration de la coopérative a décidé de dégager une enveloppe d'un peu plus d'un million d'euros pour soutenir les éleveurs.

Nutrition animale

DES FILIÈRES ANIMALES MALMENÉES

Les filières animales ont subi de plein fouet le surplus de production en Europe et la baisse de consommation de viande. La chute des prix fut particulièrement rude en lait et porc. Le volume d'aliments commercialisé par Cavac est en baisse.

Sur l'exercice 2015/2016, les filières animales françaises ont souffert de la surproduction sur le marché européen en production laitière et en porc. Pour ne pas arranger la situation, la France a enregistré une baisse de la consommation de viande, très marquée en lapin et de manière moins forte en viande bovine. Cela s'est traduit par l'effondrement des prix qui ont atteint un écart par rapport au prix de revient jamais connu en lait et porc.

Seule la filière volailles a connu des évolutions favorables qui ont permis de poursuivre les modernisations des élevages sachant que la reconquête du marché intérieur reste pour l'instant vaine. La grippe aviaire et les prix des poulets export ont malgré tout un peu tempéré cette bonne orientation du marché.

Face cette situation de crise, les éleveurs doutent et ont dû prendre des décisions d'évolution de leurs entreprises allant pour certains jusqu'à l'arrêt de leur atelier. La coopérative a dû accompagner et aider les éleveurs. De nombreux étalements ont été mis en place et c'est 1,2 million d'aides directes qui a été versé aux éleveurs.

MODERNISER ET DEVELOPPER

En parallèle, la coopérative poursuit l'indispensable modernisation des élevages et les développements sur tous les marchés qui sont en évolution et/ou en croissance avec l'objectif permanent de dégager de la valeur ajoutée pour les éleveurs ; parmi les marchés concernés, on peut citer la volaille (canard, poulet, dinde), le Bio (porc, volailles de chair, œufs), l'œuf de plein-air, le porc et lapin Bleu-Blanc-Cœur, l'agneau Label Rouge...

Le groupe a également réalisé des investissements : changement d'une mélangeuse à Nutri-Vendée (Challans) et capacités de stockage additionnelles à Fougeré pour les matières premières et les produits finis.



La fabrication d'aliments pour bovins baisse, de 6,8 % en bovin lait et 5,5 % en bovins viande.

TONNAGES ALIMENTS*

BOVINS LAITIERS
↘6,8 %

BOVINS VIANDE
↘5,5 %

CAPRINS
=

OVINS
↗3,9 %

PORCS
↗9,4 %

*Fabrications internes

BAISSE DES VENTES D'ALIMENTS ET DES PRIX

Le groupe Cavac a commercialisé 582 987 tonnes d'aliments, soit une légère baisse de 1,3 % par rapport à l'exercice précédent, alors que le marché national diminue de 2,6 %. Le groupe est directement touché par les crises laitière et en bovins viande, mais progresse sur nombre d'autres marchés (ovin, caprin, porc, volailles, lapin, gibier).

En outre, la baisse des cours des matières premières a permis de diminuer significativement le prix des aliments.

LES MARCHÉS EN PROGRESSION

Les ventes d'aliments pour les porcs ont très bien progressé, suite au développement des filières Bio, Label, Bleu-Blanc-Cœur notamment et d'une bonne dynamique dans la filiale Antigny Nutrition. La fabrication d'aliments pour les lapins a également fortement augmenté suite à l'arrivée de nouveaux éleveurs et grâce à l'expertise des équipes internes.

On note aussi une très belle augmentation pour l'aliment destiné au gibier.

TONNAGES ALIMENTS*

LAPINS
↗15,6 %

GIBIERS
↗35 %

Qualité

USINES : 100 % DE RÉUSSITE AUX AUDITS

Entre mars et juin 2016, les cinq sites de fabrication d'aliments du groupe ont passé avec succès les audits du Guide des bonnes pratiques en alimentation animale (Oqualim). C'est une démarche capitale pour garantir la satisfaction des adhérents et des clients qui utilisent nos aliments. Ce résultat récompense un travail important réalisé par l'ensemble des équipes de la nutrition (achats, formulation, commande, fabrication, transport, qualité) et les équipes technico-commerciales.



L'usine de Fougeré

Aliments Bio

DÉMARRAGE RÉUSSI POUR LE SITE DE BERTON

Déjà fortement impliqué dans les filières Bio (céréales, légumes, porcs, œufs...), le groupe a converti le site de Berton au Boupère (85) en usine de fabrication d'aliments Bio. Ce maillon est indispensable pour se donner les moyens de poursuivre le développement de nos filières. Le démarrage de la fabrication en janvier 2016 s'est déroulé avec succès. Les volumes d'aliments fabriqués ont doublé en moins d'un an. Début 2017, ce sont 12 000 tonnes qui devraient être ainsi fabriquées. Cette usine apporte aux éleveurs Bio de nouvelles perspectives de développement.



Le site de Berton est désormais dédié à la fabrication d'aliments Bio

Bovins viande

DÉVELOPPEMENT D'ACTIVITÉS DANS UN MARCHÉ BOULEVERSE

L'exercice 2015-2016 conjugue le chaud et le froid pour les éleveurs de bovins. Si l'année fourragère est satisfaisante, les marchés ont entamé une glissade continue. La faute à une consommation en berne et aux caprices de l'export.

Les fourrages récoltés au premier semestre de l'exercice ont permis d'assurer tant en quantité qu'en qualité les besoins des troupeaux et ateliers. L'équipe technique a assuré l'appui aux adhérents et les performances ont été globalement au rendez-vous. Pour 2016, la donne a changé. Les stocks en herbe sont là mais de qualité très inégale. Quant aux silos de maïs, les situations sont très hétérogènes en quantité et en qualité.

Quant à l'évolution des marchés en 2015/2016, elle tenait de la « tectonique des plaques ». La consommation intérieure s'est stabilisée en volume mais avec une baisse de la demande en muscles compensés ou catégoriels, au profit des produits transformés.

CHUTE DES COURS

À la production, les mises en marché des bovins issus du troupeau allaitant ont été régulières et conformes aux prévisions. Par contre les difficultés de la filière laitière se sont fait sentir avec des sorties plus importantes de vaches de réforme. Essentiellement destinés à la filière industrielle, ces abattages importants ont gonflé les disponibilités de Viande Pour Haché. A ces volumes de femelles, se sont ajoutés des quartiers avants de Jeunes Bovins (JB) initialement destinés au marché grec, restés bloqués pendant plusieurs semaines pour des raisons politico-financières. Le sud de l'Europe n'est plus la « chasse gardée française » depuis déjà plusieurs années face à la concurrence polonaise et allemande et face à une décroissance de la consommation italienne. Tous les ingrédients étaient réunis pour entraîner une chute des cours des femelles enclenchée dès le début de l'exercice et qui ne devait plus se redresser jusqu'à aujourd'hui. Les conséquences ont été violentes dans les élevages avec d'abord des problèmes de trésorerie, puis une dégradation du revenu.



Les mises en marché des bovins issus du troupeau allaitant ont été régulières et conformes aux prévisions

DES ACTIONS FACE À LA CRISE

Bovineo a soutenu ses adhérents via des appuis financiers conséquents et en diversifiant ses débouchés. Des avances de règlements ont été actionnées, des financements pour les broutards et les JB. Enfin la caisse de sécurisation a été mobilisée pendant 30 semaines sur 52 pour assurer un prix « plancher » aux JB.

Le deuxième volet fut la diversification des débouchés, tout en renforçant nos partenariats avec nos clients traditionnels. Une démarche d'accès aux marchés d'export en vif a été développée que ce soit vers l'Europe ou au-delà de la Méditerranée.

L'exportation s'est également imposée du fait des flux vers la Turquie dont la demande s'est imposée sur l'exercice, soutenant les cours des broutards vers le haut.

Ce nouvel acteur a fait bouger les lignes commerciales au détriment de l'Europe du sud, et déconnecté les prix des broutards et des JB pendant une année. Mais ce nouvel équilibre a été remis en cause par l'arrivée de la FCO à l'automne dans le berceau allaitant, puis au printemps dans notre région. Les flux de maigres ont bougé pendant tout l'hiver : nous sommes devenus exportateurs, et le centre fournisseur de nos ateliers.

Au cœur de ces turbulences, l'exportation de plus de 300 jeunes taureaux charolais et limousins en Turquie restera comme un beau challenge relevé. C'est à l'image des ventes de génisses laitières, activité qui a été confortée malgré une offre pléthorique, positionnant Bovineo comme un acteur de référence majeur.

500 000 €
de primes fidélité

550 000 €
de compléments de prix

645 000 €
de plus-values qualité

Enjeux

BIEN-ÊTRE ANIMAL ET DÉVELOPPEMENT DURABLE

Les éleveurs et toute la filière dans son ensemble doivent répondre aux attentes sociétales autour du bien-être animal et du développement durable. Il y a 20 ans s'orchestrerait la dé-banalisation de la viande via les démarches qualité pour répondre aux aspirations de nos compatriotes. Désormais les ligues anti-viande font entendre leur voix dans les médias, en véhiculant des messages erronés. Il nous faut justifier le bien fondé de nos activités pour nourrir une population mondiale en demande, et démonter les allégations mensongères. Nous avons les réponses, il nous faut les orchestrer et les présenter à nos clients finaux que sont les consommateurs. Sans doute aurons-nous à faire évoluer certaines de nos pratiques, mais d'ores et déjà nos équipes se forment pour pouvoir répondre aux besoins futurs de nos adhérents et de nos clients.



Si l'élevage participe aux émissions de gaz à effet de serre, il amortit également le changement climatique en capturant et stockant le carbone grâce aux prairies.

Avenir

LES AXES STRATÉGIQUES DE BOVINEO

- La recherche d'efficacité technique et économique des élevages : maîtrise technique de la conduite du troupeau, gestion fourragère, analyse technico-économique.
- La segmentation des animaux pour atteindre les bons débouchés : référencement d'élevages, qualité, tri, démarches qualité différenciatrices.
- L'accompagnement des projets des adhérents : appui financier direct, appui bancaire, sécurisation des marges notamment via les 7000 contrats Avenir Production.



3 000
animaux commercialisés
(vs n-1)

PLACES CRÉÉES
7 000
Jeunes Bovins en contrat
Avenir Production

2 400
Vaches allaitantes

13
démarches Qualité

2 000
Jeunes Bovins
pour Mc Donald's

Lapins

LA CPLB MAINTIENT SA PLACE DE LEADER

La CPLB reste de loin le premier groupement de producteurs de lapins de France. Son volume de production se maintient sur l'exercice dans un contexte de marché français et européen particulièrement compliqué.

L'exercice a été marqué par la forte chute de 10 % de la consommation de lapin ainsi que par la baisse importante des exportations, conduisant ALPM à restructurer ses outils d'abattage. Dans ce contexte compliqué, le groupement a accompagné son client ALPM en réduisant son activité de 8000 femelles. Au sein du groupement, cette transition s'est faite en douceur avec des départs à la retraite ainsi que quelques reconversions de production.

Depuis l'été 2015, la situation économique des ateliers cynicoles s'est fortement dégradée. La baisse du prix de reprise impacte fortement les trésoreries et la situation du marché de la viande de lapin reste compliquée malgré un printemps 2016 maussade qui a permis de maintenir le niveau de consommation des Français. Dans ce contexte, le groupement CPLB a sollicité notamment ses partenaires fournisseurs d'aliments qui ont accordé une aide exceptionnelle de 15 €/tonne depuis septembre 2015.

RESTRUCTURATION DES SITES DE PRODUCTION

Le groupement a fini en 2016 la restructuration et la rénovation de ses deux sites de production de Réaumur (semences et production de jeunes femelles). La biosécurité autour des sites a été renforcée avec la création d'un sas de décontamination. Plusieurs zones d'accès ont été matérialisées par des passages obligés (changement de vêtements et douche notamment).

Face à l'évolution du mode de renouvellement (utilisation de noyau GP), la CPLB a décidé d'arrêter un bâtiment de multiplication pour optimiser au maximum le fonctionnement du site.

Une démarche de certification ISO 9001 est en cours pour assurer une traçabilité parfaite des produits.



Depuis l'été 2015, la situation économique des ateliers cynicoles s'est fortement dégradée.

ALIMENTS : ÉVALUER LA PERFORMANCE

Le groupement compte aujourd'hui sept fournisseurs d'aliment répartis sur toute sa zone d'activité. Le suivi des résultats de GTE permet d'évaluer les performances techniques et économiques de chaque gamme. Certains critères nouveaux comme le rendement carcasse ou les indicateurs de démedication (IFTAc et IFTAr) sont suivis avec attention.

Une station d'essais vient aussi de voir le jour avec l'arrivée d'un nouvel adhérent qui possède un bâtiment équipé pour tester des aliments maternité ou engraissement



PRODUCTEURS DE LAPINS COOPERATIVE CAVAC

DÉMARCHES QUALITÉ

La CPLB propose aujourd'hui 6 cahiers des charges produits à ses adhérents en relation directe avec son client abattoir ALPM. Une nouvelle démarche a d'ailleurs été mise en place cette année avec l'enseigne Monoprix intégrant le bien-être animal, la démedication et l'aliment Bleu Blanc Cœur. La structure reste très attentive à l'évolution des marchés et se prépare pour l'avenir en réalisant régulièrement des essais chez un adhérent qui teste du matériel d'élevage en relation avec l'évolution du bien-être animal.

6 cahiers des charges

Santé animale

LA SITUATION, PRODUCTION PAR PRODUCTION

VOLAILLES

La principale préoccupation fut l'épizootie d'influenza aviaire qui a frappé le Sud-Ouest de la France fin novembre 2015. Début 2016, les équipes techniques ont été fortement mobilisées par un audit sanitaire interne qui a donné de bons résultats. Toutefois, les éleveurs de volailles français vont devoir renforcer la biosécurité de leurs élevages et modifier certaines pratiques (protection, nettoyage, désinfection à améliorer, pratiques d'épandage à changer...).

Au cours de l'hiver 2016/2017, le groupe Cavac met en place des plans de biosécurité dans les élevages lors de nombreuses réunions de formation.

OVINS

Face à l'arrivée de nouveaux éleveurs en nombre, le suivi technique et sanitaire est d'autant plus renforcé ; un classeur de fiches sanitaires a été élaboré pour ces nouveaux adhérents avec le descriptif des maladies potentiellement rencontrées en élevage ovin et leur prévention. Un calendrier des prophylaxies vivement recommandées résume la conduite sanitaire de l'élevage ovin viande.

BOVINS VIANDE

Près de 500 visites ont été réalisées en élevages pour mettre en place le plan sanitaire d'élevage de Bovine. La prévention en élevage devient indispensable au vu de la nouvelle loi sur les antibiotiques dits « critiques ». Il faut donc prévenir plutôt que guérir en mettant l'accent en priorité sur la prévention sanitaire, l'alimentation, la conduite d'élevage et le bâtiment.

PORCS

La démarche de démedication dans l'aliment 1^{er} âge se poursuit. La part d'aliment 1^{er} âge avec une supplémentation antibiotique n'était plus que de 10,5 % en 2015 (contre 64 % en 2011). L'objectif est d'atteindre 0 % d'antibiotique dans l'aliment 1^{er} âge en 2017.

En outre, des visites sanitaires sont programmées dans les bâtiments afin de vérifier si l'élevage a des conditions d'hébergement contrôlées vis-à-vis du risque trichine.

LAPINS

La démedication est en marche : les dépenses de santé baissent régulièrement et progressivement aussi bien en matière de supplémentation dans l'aliment que via l'eau de boisson.

À partir de bilans d'autopsies de femelles, il a été mis en évidence certains facteurs de risque dans la dynamisation des mises bas et le maintien de la consommation des femelles en lactation. Des mesures correctives vont être mises en place.

5 docteurs vétérinaires

3 assistants

3 Pharmacies

7 000 appels par an

10 SEC temps d'attente



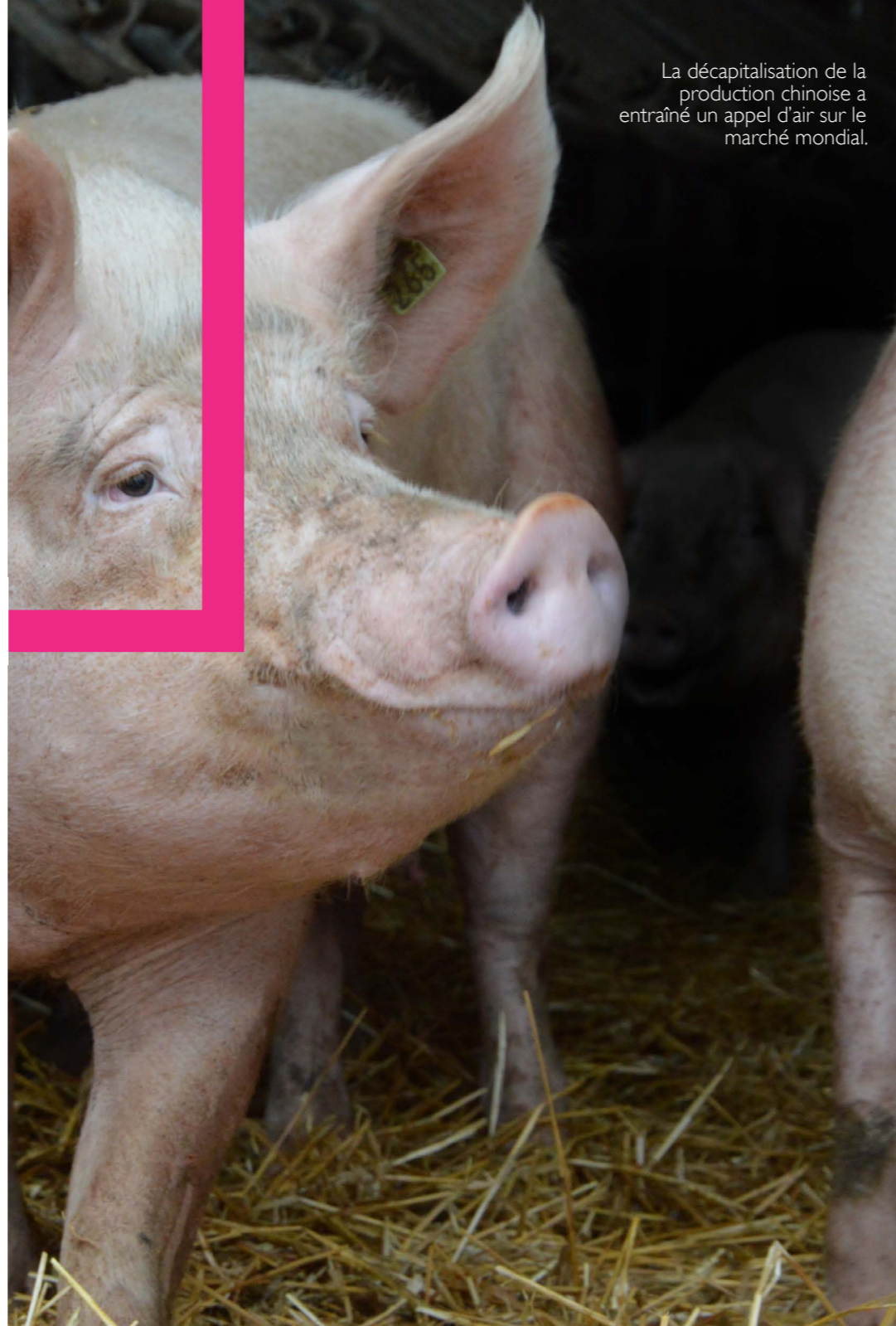
8,7 MILLIONS de lapins

Soit 50 % du volume d'ALPM 120 800 cages mères

Porcs

LE MARCHÉ DOPÉ PAR LA DEMANDE CHINOISE

La filière porcine a connu un exercice contrasté avec tout d'abord un engorgement du marché fin 2015 puis un retournement de situation au printemps 2016 grâce à une forte demande à l'export notamment venue de Chine.



La décapitalisation de la production chinoise a entraîné un appel d'air sur le marché mondial.

90 %
de la
production sous
signe de qualité

La production européenne a encore progressé en 2015 (+ 2,6 %) sous l'impulsion de l'Espagne et de l'Allemagne alors que la France peine à se maintenir. Cette offre abondante a pesé sur le prix européen qui a décroché en septembre 2015 faisant exploser le prix politique français de 1,4 €/kg négocié avec la distribution. Avec une cotation du MPB déphasée du prix européen et face aux importations croissantes en provenance de l'Espagne, les principaux groupes d'abattages français ont pris la décision de fixer leur propre cotation entraînant l'interruption du cadran pendant 2 mois. Le prix est descendu jusqu'à 1 €/kg pendant l'hiver pour retrouver des marchés, mais cela n'a pas empêché des retards importants d'enlèvement en élevages. Il a fallu attendre le printemps 2016 pour entrevoir une embellie qui est venue d'une forte demande à l'export, notamment de la Chine. La décapitalisation de la production chinoise a entraîné un appel d'air sur le marché mondial permettant à l'Europe, compétitive grâce à la parité euro/dollar, de conquérir ces marchés. La France a également profité de cette demande chinoise qui est notre principal client export et la fluidité a été retrouvée au cours de l'été 2016. Le niveau de prix atteint permet enfin de renouer avec la rentabilité en élevage mais ce prix devra se maintenir en 2017 pour rattraper le retard d'investissement qui a été pris ces dernières années.

**PORCS
CHARCUTIERS**
198 216

**LABEL ROUGE
FERMIER DE
VENDEE**
13 025

CARREFOUR
22 328

CCP
58 687

IGP SUD-OUEST
28 348

CONFORMÉ
7 035

MESURES D'ACCOMPAGNEMENT

Cavac a octroyé une aide financière de 200 000 € pour permettre au groupement porcs d'apporter un soutien financier direct aux adhérents. Cette aide a été attribuée sous la forme d'un complément de prix de 5 €/porc pendant 3 mois lorsque le prix était au plus bas. De même, le dispositif des caisses de régulation a fonctionné au maximum limitant la baisse du prix.

Le volume de porcs commercialisés par le groupement baisse légèrement suite à des arrêts. La transmission des élevages reste un enjeu majeur pour maintenir le potentiel de production.

RENFORCEMENT DES FILIÈRES QUALITÉ ET DU BIO

Grâce à la forte implication des éleveurs en Label Rouge Opale notamment au travers d'animations en magasin ou lors du Salon de Paris, de nouveaux partenariats ont été trouvés avec Lidl et Auchan, ce qui a permis en début d'année 2016 d'indexer une partie du prix du Label sur le prix de revient. Un travail de fond a également été engagé sur la qualité de la viande pour conforter la filière.

Le développement du marché Bio a conduit le groupement à lancer un plan Avenir Elevage spécifique au porc Bio pour accompagner le développement de Bioporc.

**LABEL ROUGE
OPALE**
28 767

BIO
13 562

Le groupement s'est également engagé dans la filière Bleu Blanc Cœur avec l'objectif d'apporter une différenciation sur une production locale. Un partenariat a ainsi été mis en place avec la charcuterie Piveteau qui souhaite s'approvisionner localement et développer des produits de qualité.

**BLEU BLANC
COEUR**
10 350

PROGRÈS TECHNIQUES

Plusieurs groupes de progrès ont été organisés au cours de l'exercice avec une bonne participation. Les résultats techniques du groupement continuent à progresser. Le travail a porté sur la génétique, le sanitaire, la conduite d'élevage...

La production de la nouvelle cochette Danavl a débuté avec deux multiplicateurs au sein du groupement ce qui permet de répondre plus largement aux attentes des éleveurs.

Des innovations dans la conduite d'élevage ont également été développées pour réduire les pertes de porcelets en maternité, point faible du groupement. Il s'agit entre autres d'un système de distribution d'aliment lacté en maternité, technique utilisée dans le Nord de l'Europe.

Caprins

CHEVRETTES DE FRANCE POURSUIT SA PROGRESSION

Plus de 6000 jeunes reproducteurs ont été commercialisés au cours de l'année 2016 par Chevrettes de France, filiale à 50 % de Cavac, ce qui en fait la première structure commerciale de génétique caprine au niveau national. De 2010 à 2015, il a fallu tout mettre en place, dans un marché pas toujours porteur, en s'appuyant sur les compétences, l'expertise et la bonne volonté de tous. La société souhaite maintenant passer au stade supérieur, celui de la maturité. Définir le rôle de chacun, faire fonctionner les équipes, gagner en efficacité économique et technique seront les objectifs à venir. Chevrettes de France a aussi pour ambition d'accompagner l'installation des nouveaux éleveurs.



Chevrettes de France travaille avec 10 pépinières

Actuellement Chevrettes de France travaille avec 10 pépinières, ce qui demande un suivi technique et vétérinaire performant et régulier pour produire des animaux de qualité pouvant satisfaire tous les clients régionaux, français et étrangers.

PARFAIRE LES COMPÉTENCES EN COMMERCE INTERNATIONAL

Aujourd'hui les contacts à l'international sont nombreux et la société commercialise près de 50 % de ses animaux vers les pays étrangers. Parmi les destinations importantes, plus de 1000 animaux ont été vendus en Russie. Les autres pays de l'Est ainsi que certains pays d'Asie Centrale sont également très intéressés. Les pays de la communauté européenne sont des destinations plus sûres mais plus convoitées.

6 000
animaux en 2016
5 234 en 2015

↑ 14 %

Ventes
50 %
France
50 %
Etranger

Volailles

L'ACTIVITÉ VOLAILLES EST BIEN ORIENTÉE

La filière volailles a été confrontée cette année à une crise majeure liée à l'épizootie de l'Influenza aviaire dans le Sud-Ouest. Malgré tout, le marché poursuit sa progression dans son ensemble, et le groupe affiche de belles ambitions de développement.

Débutée fin 2015, la crise de l'Influenza aviaire est inédite en France de par son ampleur. Concentrée dans le Sud-Ouest, l'épizootie a fait des dégâts sur le plan économique dans cette région, avec des retentissements partout en France, puisque des mesures de rétorsions drastiques ont été prises par de très nombreux pays pour les exportations françaises. Des éleveurs, bien sûr, mais aussi des couvoirs, des entreprises dont le métier était le poulet export, ont souffert.

Malgré cela, on ressent une vraie dynamique de la profession (investissements importants dans les élevages, les outils industriels...), traduite d'ailleurs par des aides publiques (PCAE) dépassées par les demandes pléthoriques. Le marché de la volaille poursuit sa progression et offre de réelles perspectives à peu près dans tous les domaines. Sur l'exercice, les cours des matières premières ont de plus été favorables à nos métiers.

LES FAITS MARQUANTS

Dans un marché très bien orienté, l'exercice est excellent pour la filière Canard de Barbarie avec 4,5 millions d'animaux commercialisés. Les difficultés de la filière canard gras, en particulier dans le Sud-Ouest, auront certainement boosté les ventes de filet par rapport au magret.

Pour les éleveurs de poulets, la compétitivité apportée par la technicité est aujourd'hui au rendez-vous. Dorénavant quelques éleveurs de poulet de Nutri-Vendée produisent également de la dinde, un système qui pourrait encore se développer.

Le groupe a également opéré un virage à 360 degrés pour son activité de production d'œufs de consommation orientée à 100 % vers le mode alternatif (Plein-air et Bio). L'entreprise « LOEUF » basée au Mans (groupe LDC) est notre nouveau partenaire.

Enfin, la volaille traditionnelle (volailles démarrées...) produite sur Antigny et la vente d'aliments pour gibier se portent bien.



Le groupe développe l'élevage de poules pondeuses élevées en plein-air et Bio.

NOS AMBITIONS POUR LA VOLAILLE

Développer le canard de Barbarie

Pour augmenter de 20 000 m² ses surfaces de bâtiment, le groupe apporte des aides très significatives sur 10 ans, permettant une vraie rentabilité. L'objectif est aussi de rénover en profondeur les bâtiments existants de nos éleveurs.

Développer l'œuf alternatif

L'objectif est d'atteindre 400 000 poules élevées en plein-air et/ou Bio d'ici 2 ans avec le recrutement d'une quinzaine de producteurs.

Développer la volaille de chair Bio

En s'appuyant sur sa nouvelle activité de fabrication d'aliments Bio, le groupe compte poursuivre l'accueil de producteurs de poulets Bio.

Encourager la polyvalence des élevages de poulets

La dinde, caille, pintade, chapon... sont autant de productions dynamiques qui doivent se produire entre les lots de poulets. L'éleveur de volailles remplace désormais l'éleveur de poulets.

Cultiver la force d'un groupe polyvalent

Grâce au groupement volailles, Nutri-Vendée et Antigny Nutrition, le groupe est capable d'offrir à ses clients une large diversité de volailles, et à ses éleveurs un beau panel de productions.

Ovins

DE NOMBREUSES INSTALLATIONS CETTE ANNÉE

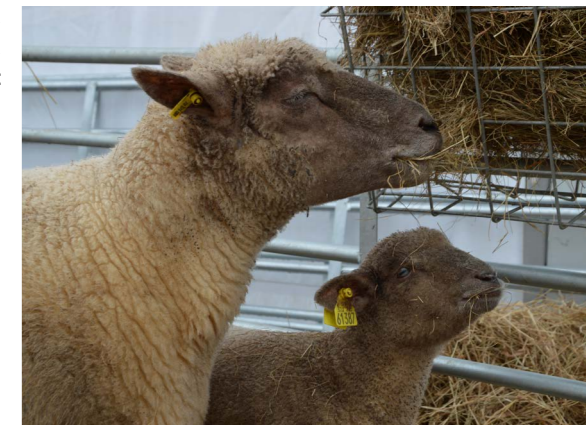
Les paramètres concernant la production ovine sont au vert, à commencer par le nombre d'installation : plus d'une dizaine sur l'exercice ! Profitant d'investissements limités, d'un plan d'aides attractif de Vendée Sèvres Ovins (VSO), les éleveurs peuvent en effet obtenir des résultats économiques satisfaisants, sous réserve d'acquiescer un bon niveau technique.

Pour autant, on ne peut pas dire que tout est parfait, il reste quelques points d'inquiétude. Il s'agit en premier lieu de l'obligation d'acquiescer une bonne technicité, nécessaire à un résultat économique performant. En second lieu, la baisse de consommation des viandes en général, demande une adéquation permanente entre la production et la consommation, notamment sur les créneaux qualité, générateurs de plus-values.

L'orientation voulue par le conseil d'administration d'apporter plus de technicité dans les élevages porte ses fruits. Nous pouvons, désormais, proposer à tous, un projet abouti pour démarrer la production dans des conditions intéressantes.

Pour le groupement VSO, les résultats de l'exercice donnent satisfaction, le nombre global d'animaux commercialisés atteint 31 036. En démarche Label Rouge, 1 600 agneaux supplémentaires ont été vendus, une belle réussite.

La production ovine peut s'adapter à toutes les situations, atelier complémentaire ou principal, bâtiments aménagés ou neufs, agnelages en saison ou à contre-saison, atelier en sélection... VSO propose des solutions adaptées à chaque exploitation.



Plus d'une dizaine d'éleveurs se sont lancés dans la production ovine avec VSO cette année.



Commercialisation
31 036 animaux en 15-16
78 %

Label Rouge
1 600 agneaux
11,4 %





Cavac Distribution a repris depuis le 1^{er} juillet 2016 une nouvelle jardinerie dans les Deux-Sèvres. Basé à Airvault, ce magasin de 2 000 m² équipé d'une serre froide emploie 4 salariés.

**PÔLE
DISTRIBUTION**

Cavac Distribution

UN CHIFFRE D'AFFAIRES QUI SE MAINTIENT

Dans un marché mature, la filiale Cavac Distribution résiste bien grâce à une gestion très serrée. Son chiffre d'affaires s'est stabilisé autour de 28 millions d'euros depuis plusieurs années. La fin d'exercice est marquée par le projet de rachat d'une jardinerie à Airvault (79) reprise le 1^{er} juillet 2016.

Le chiffre d'affaires de la filiale de distribution du groupe Cavac atteint 28 millions d'euros, une performance stable depuis plusieurs années. C'est plutôt une satisfaction dans un contexte de marché mature pour le secteur de la jardinerie, et des difficultés du monde agricole. Notre réseau de magasins ruraux AgriVillage qui comporte une clientèle de sociétaires a subi de plein fouet la crise agricole. Face à la baisse du pouvoir d'achat des ménages, à la concurrence de l'e-commerce, il est impératif de trouver des relais de croissance. D'autant plus que les jardinerie doivent se préparer à la future interdiction de la vente des produits phytopharmaceutiques. En effet, ces derniers ne pourront plus être vendus en libre-service aux particuliers à compter du 1^{er} janvier 2017 et leur vente sera même complètement interdite à partir du 1^{er} janvier 2019.

L'ALIMENTAIRE, UNE NICHE À TRAVAILLER

Depuis près de 10 ans, l'enseigne Gamm vert a déjà mis en place des espaces «Terroir» proposant une large gamme de produits alimentaires (confitures, biscuits, boissons, sirops...) qu'elle souhaite encore plus renforcer. La clientèle est particulièrement sensible aux produits issus de l'agriculture biologique et à l'origine locale. À ce titre, notre réseau de magasins s'approvisionne localement sur l'alimentaire, ou exclusivement en France. Les produits du groupe Cavac tels que les légumes secs, les pains Biofourmil, les terrines Bioporc... et plus récemment les pommes de terre de la marque Belle de Vendée, trouvent toute leur place dans les rayons « Terroir » de nos magasins.



Le magasin d'Airvault a subi un lifting complet, à l'intérieur comme à l'extérieur.

AIRVAULT FAIT SON ENTRÉE DANS LE RÉSEAU GAMM VERT

Cavac Distribution a repris depuis le 1^{er} juillet 2016 la Jardinerie de La Vallée du réseau de franchisés « Jardinerie du Terroir ». Basé à Airvault dans les Deux-Sèvres, ce magasin de 2000 m² avec une serre froide emploie 4 salariés, il est accolé à un Intermarché situé dans une petite zone commerciale (presse, pharmacie, coiffeur...). Cavac Distribution a choisi de reprendre ce magasin car il bénéficie d'un bon potentiel de développement commercial, il est par ailleurs très proche de notre territoire.

En fin d'exercice, le magasin a subi un lifting complet, à l'intérieur comme à l'extérieur. Les rayons ont été totalement réimplantés avec l'arrivée de la motoculture, des produits du terroir... en cohérence avec le concept Gamm vert.

Motoculture

UNE VOIE POUR RÉDUIRE LES DÉCHETS

Dans le cadre du plan de réduction et de valorisation des déchets 2014-2020, les équipes Gamm vert de notre réseau spécialisées en motoculture ont participé le 22 mars 2016 à une journée organisée par Trivalis, le syndicat mixte de gestion des déchets de l'agglomération de La Roche-sur-Yon. L'objectif était notamment de promouvoir certains matériels de pointe comme le robot Automower d'Husqvarna capable de tondre automatiquement et seul de très grandes surfaces (telles que les terrains de foot). Outre le gain de temps, le robot réalise du mulching très fin, d'où une absence totale de déchets verts.



Lors d'une journée organisée par Trivalis, les élus locaux découvrent les avantages du robot de tonte Automower.

Biodiversité

DES RUCHES PRÈS DE NOS MAGASINS

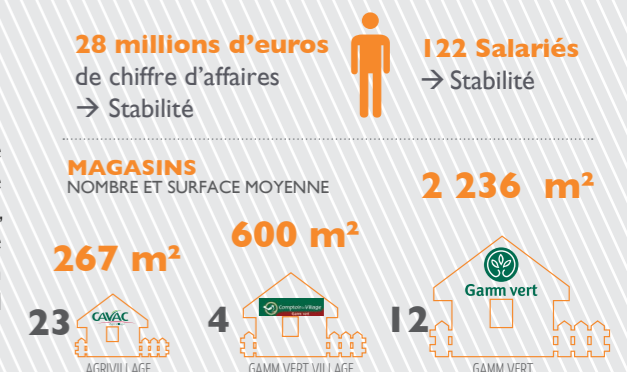
De ruches et des jachères fleuries ont été implantées près de sept magasins AgriVillage en avril 2016. Ces emplacements ont été choisis minutieusement car les abeilles ont besoin de tranquillité et de ruches abritées des vents. Ainsi, les bandes fleuries ont vocation à attirer l'œil du grand-public et leur expliquer les raisons de bien choisir les essences ou les fleurs à planter dans leurs jardins. De plus, trois de nos magasins Gamm vert disposent aujourd'hui d'un rayon dédié à l'apiculture : Fontenay-Le-Comte, Les Herbiers et Saint-Gilles-Croix-de-Vie.

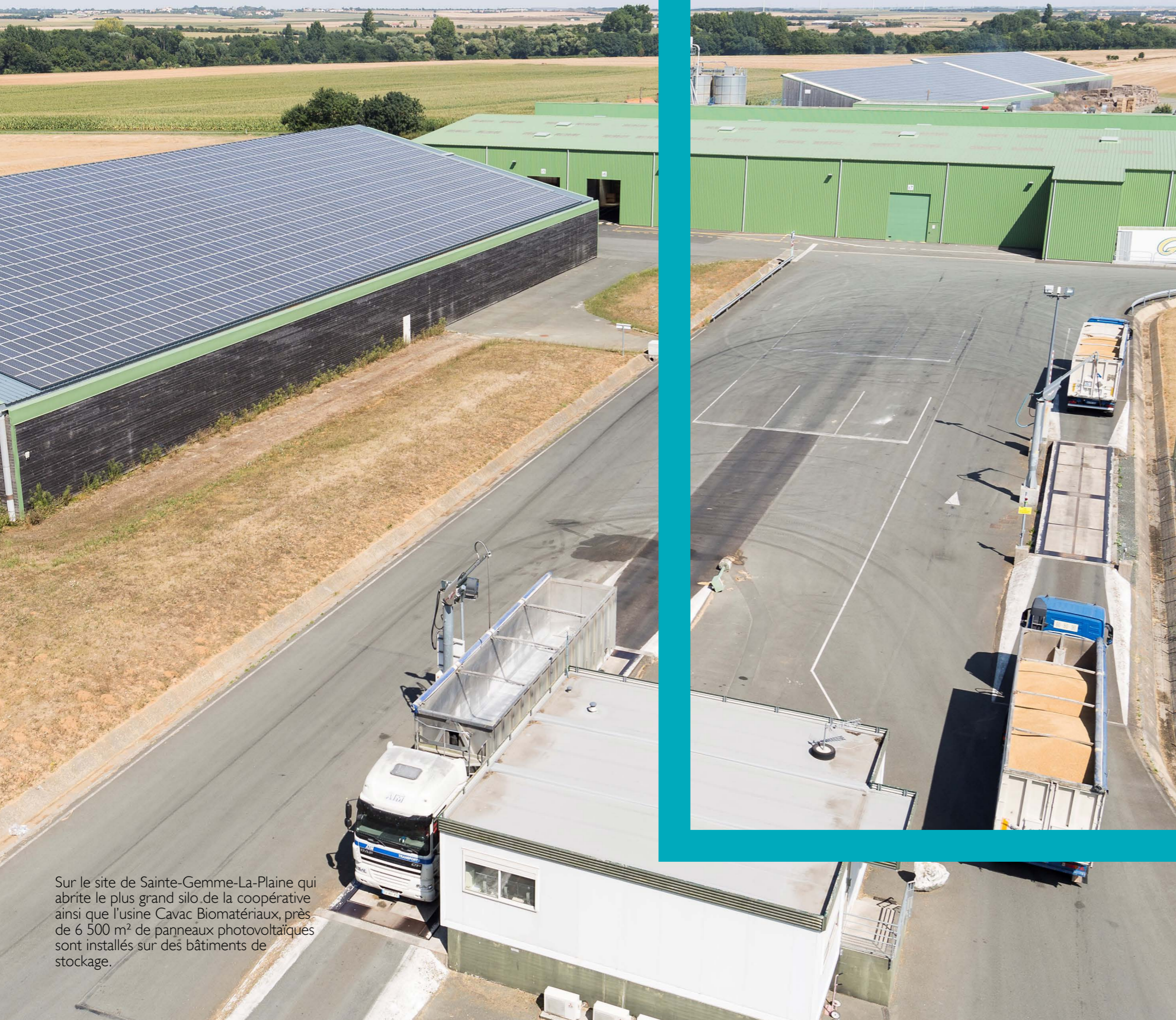


Trois ruches ont été installées à Touvois, comme dans 7 autres de nos sites

GAMM VERT : LE 1^{ER} RÉSEAU FRANÇAIS DE JARDINERIES

Avec 1020 magasins, 1 150 000 m² de surface de vente répartie sur tout le territoire français et 4500 collaborateurs, Gamm vert est aujourd'hui la jardinerie de proximité n°1 en France avec un chiffre d'affaires de plus d'un milliard d'euros.





Sur le site de Sainte-Gemme-La-Plaine qui abrite le plus grand silo de la coopérative ainsi que l'usine Cavac Biomatériaux, près de 6 500 m² de panneaux photovoltaïques sont installés sur des bâtiments de stockage.

**PÔLE
AGRO-
INDUSTRIEL**

Cavac Biomatériaux

BIOFIB'ISOLATION CRÉE LA DIFFÉRENCE SUR LES MARCHÉS

Installée depuis 2009 dans l'univers du Bâtiment, Biofib'isolation s'affirme aujourd'hui comme une marque de référence en matière de solutions d'isolation biosourcée. L'activité poursuit son développement, avec un exercice 2015-2016 en croissance forte : + 30 % de chiffre d'affaires.

Un marketing et une communication innovants, des marques connues et reconnues, un référencement systématique auprès des distributeurs de matériaux, une politique commerciale dynamique, une gamme d'isolants performants, appréciés des professionnels (prescripteurs, applicateurs) et du grand public, telles sont les clés de ce bon développement.

NOTRE ADN : LA FILIÈRE « CHANVRE »

Véritable trait d'union entre nos agriculteurs et les utilisateurs finaux, la filière « chanvre » est au cœur de l'activité Cavac Biomatériaux. Ses vertus incontestées font du chanvre l'ADN de notre gamme Biofib'isolation. Tous nos isolants intègrent ces fibres : Biofib'chanvre est la référence qualitative au-delà de tous les standards ; Biofib'ouate est choisi pour son apport phonique tandis que Biofib'trio - notre best-seller aujourd'hui - offre un excellent rapport qualité / performances / prix.

Si notre positionnement reste de travailler « Du champ au chantier », la nouvelle signature lancée au dernier Batimat - Notre culture, Votre confort - exprime pleinement notre ambition : ne plus positionner l'isolation biosourcée comme une alternative aux laines minérales mais bien comme un isolant traditionnel.



Nouveau catalogue Biofib'isolation lancé fin octobre 2016 sur le salon ARTIBAT



L'ensemble des produits isolants Biofib forment une gamme compatible avec tous les modes constructifs.

ISOLATION VERTE, ENTRE OPTIMISME ET RÉALISME

Croissance verte, développement durable, biodiversité et lois sur la transition énergétique... autant de tendances de fond qui mettent en lumière les atouts pour le futur de nos isolants biosourcés d'origine végétale. Mais la part de marché de ces produits « verts » reste encore bien trop marginale. Beaucoup de leviers doivent encore être activés pour conduire les décideurs politiques vers une vraie prise de conscience, valoriser nos produits comme des matériaux d'avenir et stimuler la commande publique en ce sens.

En parallèle, si le secteur du bâtiment continue d'évoluer dans un contexte difficile, la concurrence industrielle n'en est que plus vive, avec notamment de récentes installations en France en matière de production d'isolants de synthèse tels que le polyuréthane. Autre fait marquant de ces derniers mois : le rachat de deux industriels leaders de l'isolation biosourcée en fibres de bois, par des groupes multinationaux de l'isolation thermique (respectivement Pavatex par Soprma et Isonat par Isover).

Cavac Biomatériaux

UN DÉFIBRAGE À PLEIN RÉGIME

Concernant la ligne de défibrage des pailles (chanvre et lin), ce sont près de 13 000 tonnes de pailles qui ont été traitées, soit une progression de 10 % par rapport à l'exercice précédent qui lui-même avait déjà fortement augmenté. Au-delà du rythme soutenu, cette activité a connu une fin d'exercice un peu compliquée en termes de qualité et d'approvisionnement des pailles. En effet, les rendements de la récolte 2015 de chanvre sont pénalisés par un contexte météorologique défavorable.



Les pailles avant défibrage

Reconnue désormais comme un acteur clé en France et un fournisseur fiable et régulier de fibres, tant en chanvre qu'en lin, Cavac Biomatériaux se positionne sur différents marchés dont :

- **L'industrie papetière** qui recherche des fibres végétales pour certains papiers techniques, principalement destinés aux cigarettiers.
- **L'industrie automobile**, marché qui reste une priorité de développement des ventes. Les tonnages sont significatifs pour des emplois comme fibres de renfort dans les composants intérieurs des véhicules (panneau intérieur de portières, consoles, tableau de bord...).

Autre coproduit du défibrage (mais qui représente environ 50 % du tonnage de pailles), l'activité « Chênevotte » suit en conséquence la même tendance portée par le dynamisme des deux principaux marchés : litière et paillage. Le marché chènevotte dédiée au bâtiment, plus technique (béton de chanvre, enduits chaux/chanvre,...) reste encore à développer.

13 000
tonnes de pailles
défibrées

Club Biofib'Expert

UN LARGE RÉSEAU D'ARTISANS DÉJÀ CONVAINCUS

Créé en Juin 2015, le club Biofib'expert, réunit déjà plus de 100 artisans poseurs qui partagent le professionnalisme et les valeurs de notre marque Biofib' : performance, expertise, respect des Hommes et de notre environnement. Au travers de ce réseau, les artisans disposent d'un accompagnement spécifique à la fois technique et commercial (formation aux produits, fiches techniques, échantillons et argumentaires de vente dédiés) mais également de moments d'échanges entre experts sur leurs « best practices ».



Les rencontres du club Biofib'expert en juin 2016

Boulangerie Bio

BIOFOURNIL, LEADER NATIONAL DU PAIN BIOLOGIQUE

Spécialiste des pains et brioches Bio basé au Puiset Doré (49), Biofournil a rejoint le groupe Cavac en juillet 2015. Cavac était de manière indirecte, un fournisseur historique de l'entreprise via les blés biologiques fournis à ses meuniers locaux.

La société est présente dans l'ensemble des réseaux GMS et les circuits spécialisés Bio avec la vente de produits, soit en « précuit réfrigéré » pour les terminaux de cuisson, soit en précuit « sous atmosphère protectrice » pour la gamme « Mes pains à dorer ».

UNE DYNAMIQUE RELANÇÉE

Le chiffre d'affaires en 2015-2016 s'élève à 9,4 millions d'euros, et il devrait encore s'accroître l'exercice prochain. Après un historique de plusieurs années difficiles, l'activité commerciale de la nouvelle filiale a fortement progressé en 2016, grâce à un marché de la bio dynamique et à des mesures de restructurations, visant à recentrer Biofournil sur son cœur de métier :

- **Vente de la société La Maison Neuve** (qui officiait sur les marchés forains de la région comme Nantes, Ancenis ou Cholet) à un spécialiste de ce métier qui continue toujours à se fournir avec nos pains Bio
- **Fermeture de l'atelier de Barberey** à Troyes dans l'Aube, qui était structurellement déficitaire depuis de nombreuses années, avec un rapatriement de ses productions sur le site du Puiset Doré.

Au plan industriel, des investissements matériels ont été engagés pour non seulement optimiser et améliorer les conditions de travail (robot de manipulation, thermo-formeuse) mais aussi soutenir la dynamique d'innovation et le lancement de nouveaux produits (pains burgers, pains grainés). Une gamme de pains dits « sans blé » a été mise au point et deux références ont vu le jour, au sarrasin et à la châtaigne. Si cela peut paraître paradoxal, ces pains « sans blé » ont la vertu de ne faire appel qu'à des farines naturellement sans gluten. Cette nouvelle offre cible les consommateurs sensibles aux problèmes de digestion du gluten, sans pour autant y être allergique (cas de ceux atteints de la maladie céliaque).

Une gamme de pains « sans blé » a été élaborée par Biofournil avec deux références, au sarrasin et à la châtaigne.



L'implication du groupe Cavac dans l'agriculture biologique se traduit par une politique de marques fortes sur les marchés bio.



Porc et charcuterie Bio

BIOPORC, LE CHARCUTIER TRAITEUR DU BIO !

La filiale Bioporc, basée à la Châtaigneraie (85) est le spécialiste français de la charcuterie/traiteur bio. Ses produits sont commercialisés sous deux marques : la première historique Bioporc est réservée aux circuits spécialisés bio (CS) tandis que les gammes Bonjour Campagne sont dédiées à la GMS.

Avec un chiffre d'affaires à fin 2015 de 16 millions d'euros, Bioporc affiche une progression continue, preuve du dynamisme des marchés de la bio et de la forte demande des consommateurs. Un des atouts de la coopérative est de maîtriser l'ensemble de la filière Porcs Bio : des éleveurs de l'association Porcs Bio Atlantique à la transformation par Bioporc en passant par le maillon alimentation animale avec un site dédié au bio. Conséquence, ce sont 100 porcs charcutiers / semaine qui ont été mis en place en avril 2016, suivis de 50 porcs supplémentaires en juillet 2016.

Début 2016, un nouveau directeur général, Pascal Barré, a pris la suite de Jérôme Lebrun. L'occasion de revoir l'organisation du travail et d'optimiser encore les flux et les process pour absorber l'augmentation rapide des volumes. Dans le même souci de rationalisation, un travail de refonte des gammes a été initié pour réduire le nombre des petites références et améliorer la segmentation des produits entre les CS et la GMS.

Ainsi, la marque Bonjour Campagne a été modernisée avec une nouvelle charte et de nouveaux packagings, plus adaptés aux codes du marché de la grande distribution et aux attentes des consommateurs.

A ce titre, l'investissement dans une nouvelle ligne de conditionnement Thermo a permis de revoir l'offre des produits « Tranchés à plat » (jambons, rôtis cuits ou autres bacons présentés en barquettes « sous at » et de développer des barquettes sécables pour les lardons et autres aides culinaires : un format plus pratique, une portion individualisée adaptée aux consommateurs bio.

Au niveau de l'innovation produits, Bioporc continue sa dynamique avec le lancement au printemps dernier des premières **knacks bio 100 % françaises** (pur porc / 100 % volaille) vendues dans un étui sous vide comme les célèbres Knackis ! Les premiers produits **sans sel nitrité** qui ouvrent la voie pour le reste de la charcuterie cuite demain.

Pour les fêtes de Noël 2016, la gamme festive a été enrichie de nombreuses nouveautés apéritives (rillauds, bouchées pruneau / bacon, préfous) et « plaisir gourmet » (boudins blancs aux gambas cuisinées au vin blanc). Un engagement fort dans la qualité supérieure avec une devise : **Du beau, du bio, du bon, du Bioporc !**



Zen-nature

LES ACTIVITÉS « PAILLAGES » ET « LITIÈRES » BIEN ORIENTÉES

La filiale Zen'nature continue à développer ses activités sur les marchés de la litière pour les animaux et du paillage pour le jardin. Pour l'activité « Litières », Zen'nature a renforcé ses exigences en termes de sécurité sanitaire.

COTÉ LITIÈRES

Zen'nature a particulièrement concentré ses efforts pendant cet exercice pour améliorer la sécurité sanitaire autour de ses produits. Un plan de contrôle rigoureux a été mis tant en externe qu'en interne avec plus de précautions lors des chargements de litières à destination des professionnels du domaine agricole.

Par ailleurs, nous proposons à nos clients différents niveaux de gestion de risque sur les litières : simple ensachage, traitements intégrés...

Ces mesures nous permettent de travailler avec les intervenants les plus exigeants du marché en termes de sécurité sanitaire tout en adaptant des protocoles spécifiques.

CÔTÉ PAILLAGE

Une des principales nouveautés de l'année concerne la gamme de paillages Biofib'jardin avec l'arrivée des feutres de chanvre qui se déclinent soit sous forme de ronds de 40 cm de diamètre pour le potager ou les arbres/arbustes, soit sous forme d'une toile de paillage pré-percée (1,2 m X 2,5 m) pour les plantes potagères en ligne.



La progression de ventes confirme la demande croissante des particuliers et professionnels pour ces produits naturels qui sont un vraie alternative au désherbage chimique.

Percée de 17 trous, la toile de paillage potager apporte un réel confort d'usage car les arrosages se trouvent réduits de 50 %. Cette solution écologique (100 % biodégradable) et économique, fabriquée à partir de chanvre produit localement, valorise notre territoire et apporte un réel plus au consommateur.

270 000
Ballots de litière et paillage

50 000
Ronds de paillage

1 200
Toiles de paillage

En forme de rond ou de toile, les paillages Biofib'jardin sont une solution alternative à l'usage des désherbants chimiques.



www.coop-cavac.fr

12 boulevard Réaumur BP 27 85001 La Roche-sur-Yon Cedex
Tél. 02 51 36 51 51 – Fax 02 51 36 51 97 – email : cavac@cavac.fr

