



N° 469 • AVRIL 2014

# CAVAC

# INFOS ▶

## ▶ Agri-Ethique Une démarche unique en France

PAGE 6



**ACTUALITÉS**  
PLUS DE 40 ANS  
D'INFOS AUX  
ADHÉRENTS!

P.2



**SERVICES ET TECHNIQUES**  
LES PROTÉINES,  
INCONTOURNABLES  
POUR VENDRE

P.4



**GRAND ANGLE**  
RÉSEAU GAMM VERT  
UNE STRATÉGIE DE  
VENTE MULTICANALE

P.10



## "PAP, POP, AGRI-ÉTHIQUE..."

Les offres céréales Cavac ont du PEPS! //

Si, sur la campagne en cours, les soubresauts du marché des céréales ont été un peu moins marqués, il n'en demeure pas moins vrai que les incertitudes restent toujours fortes et qu'elles le resteront.

Dans ce contexte qui fait dire que rien n'est jamais acquis - ni le pire, ni le meilleur -, il est souvent plus sage de ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier et de garantir ses arrières.

**Le PAP (acompte précoce)** complète sans aucun frais bien en amont de la récolte le prix moisson (acompte + compléments de prix) d'un prix minimum garanti.

**Le POP toujours en amont** de la récolte est un contrat à prix ferme mais dont il est possible de se désengager à une échéance butoir si le marché n'évolue pas dans le sens espéré et moyennant une petite pénalité fixée à l'avance.

Le contrat durable, partie intégrante de notre filière Agri-Ethique avec meuniers et boulangers, permet de fixer un prix sur 3 campagnes.

Si l'on rajoute à ces dispositifs, le traditionnel prix moisson (acompte + compléments de prix), les prix fermes indexés Matif, les offres spot (prix ferme avec des volumes contingentés et ponctuels) et l'échange céréales - aliments (soulte), les offres de Cavac sont vraiment de nature à satisfaire la diversité des stratégies de vente des agriculteurs, de la stratégie très prudente à celle plus spéculative.

**À chacun de faire son choix ;** sachant que le meilleur scénario n'est connu qu'a posteriori et qu'à partir du moment où vous n'avez pas joué avec le feu et mis à mal votre marge, il ne faut jamais regretter ses arbitrages.



Franck Bluteau  
Vice-président  
du Conseil d'administration



Directeur de publication: Jacques Bourgeais  
Conception/ Rédaction: service communication  
12 boulevard Réaumur - BP 27  
85001 La Roche-sur-Yon CEDEX  
Tél 02 51 36 51 51 • Fax 02 51 36 51 97 • www.cavac.fr

### ▶ À LA UNE

## PLUS DE 40 ANS D'INFOS AUX ADHÉRENTS!

Depuis plus de 40 ans – le premier numéro date de novembre 1971 – la coopérative informe ses sociétaires et ses partenaires sur l'actualité de la coopérative. C'est peu dire que Cavac Infos a vu le monde agricole changer! Pour rester dans l'air du temps, la maquette évolue pour la quatrième fois.

Il n'avait pas changé depuis 6 ans, votre Cavac Infos étrenne une maquette modernisée, dont l'objectif est de rendre la lecture plus rapide et plus agréable. Quand on parcourt ces 469 numéros, on se rend compte que le bulletin d'information fut témoin de son temps.



### Retour aux 70's!

L'occasion était donc trop belle de regarder dans le rétroviseur. **En novembre 1971 naissait le premier « Cavac Informations »** sous la plume du président du conseil d'administration, Roger Albert. Il faut se remettre dans le contexte de l'époque où les moyens de communication étaient beaucoup plus restreints qu'aujourd'hui. « La liaison

entre les sociétaires et leur coopérative est incontestablement un des problèmes qui doivent préoccuper les responsables », écrivait alors Roger Albert dans son édito. Ce besoin d'informations, le bulletin l'a rempli pendant 44 ans, et ce tous les mois (avec une trêve au mois d'août).

44

ANNÉES DE PARUTION  
EN NOVEMBRE 2014



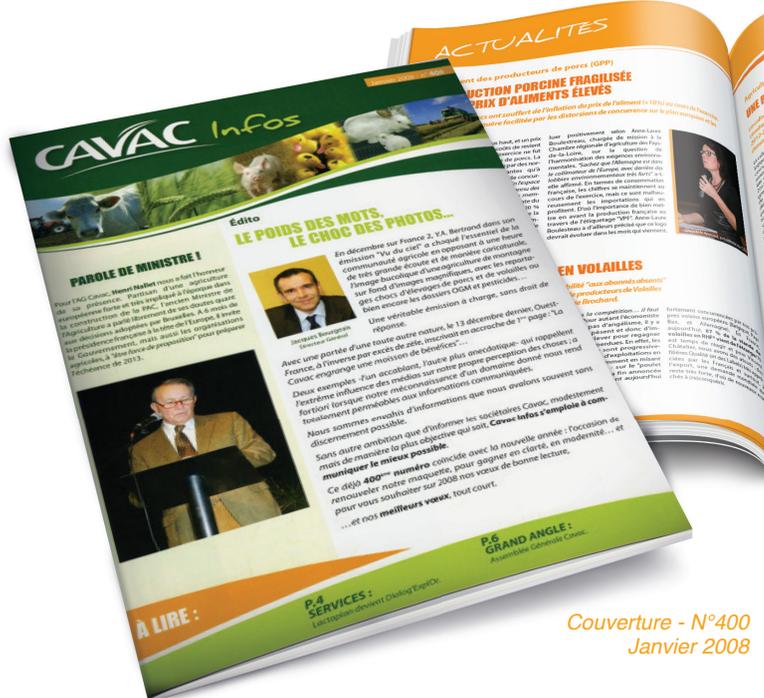
469  
NUMÉROS



PLUS DE  
2500  
PAGES DE LECTURE  
EN 44 ANS



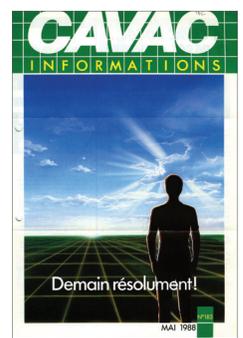
6500  
EXEMPLAIRES  
CHAQUE MOIS EN 2014



Couverture - N°400  
Janvier 2008

**On passe au vert**

À la fin des années 80, la coopérative se dote d'une nouvelle identité visuelle et de la signature « Une terre d'avance » qui accompagnent sa stratégie de développement tournée vers l'innovation. Le nouveau logo avec un quadrillage vert se déploie sur l'ensemble des outils et sites de la coopérative. Une vaste campagne de communication est lancée sur le terrain. « Cavac Informations » suit le mouvement et arbore la nouvelle charte graphique en mai 1988.



Couverture - N°183  
Mai 1988



Couverture - N°315  
Avril 2000

**En 2000,**

Cavac Infos profite du changement de millénaire pour évoluer à nouveau. Le nom est raccourci. Puis en 2007, la coopérative change à nouveau de logo. Finis les quadrillages, place au logo actuel, tout en finesse avec l'introduction de la couleur rouge pour évoquer les productions animales. Le site Web est créé, la maquette est repensée en même temps que celle du Cavac Infos.

**Aujourd'hui**

Nous voici arrivés déjà en **avril 2014!** Après six ans de bons et loyaux services, une nouvelle maquette de Cavac Infos voit le jour. Plus rythmée, plus claire, plus fraîche, la nouvelle mouture apporte une véritable harmonie visuelle. Elle a été réalisée par l'agence de communication Ovny, basée aux Herbiers. Le nombre de pages et les rubriques de l'ancien magazine ont été conservés. Quant au graphisme et à la mise en page, ils apportent un réel dynamisme et **une touche de modernité.** C'est reparti pour un tour, pour continuer à relater l'histoire - avec un petit et un grand H - de la vie coopérative. ■

▶ ACTUALITÉS



▶ FROMAGE DE CHÈVRE

**PREMIER PRIX POUR L'EARL FROMAGINE!**

Avec le fromage « Le palet », Frédéric Réau et Valérie Millet ont remporté le **premier prix au salon de l'Agriculture à Paris** dans la catégorie des fromages de chèvre à pâte molle et croûte fleurie.

Installés depuis 2010, les éleveurs sont à la tête d'un troupeau de **250 chèvres de race alpine** à Amailloux en Deux-Sèvres. C'est Valérie qui a développé cette activité en 2012: 10 % du lait est transformé, et cette part devrait passer à 20 % en fin d'année vu la demande. Les produits sont vendus directement à la ferme les mercredis et samedis après-midi et sur divers marchés (Boismé, Saint-Sauveur et l'été: Pescalais, Ervaut, Argenton-les-Vallées et Cerizay).

Pour se faire connaître, Valérie a adhéré aux réseaux « Bienvenue à la ferme » et « La route du chabichou ». **Ce premier prix vient confirmer les récompenses déjà obtenues en 2013 au concours régional.** ■



Valérie fabrique différents types de fromages: palet, pyramide, bûche, chabichou et fromage blanc

## ► FERTILISATION

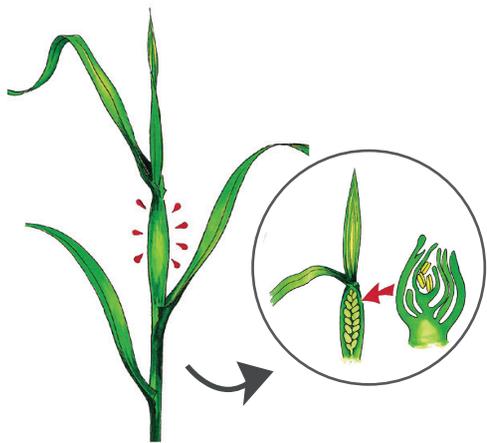
# LES PROTÉINES, INCONTOURNABLES POUR VENDRE

Au stade gonflement, l'azote est le seul élément sur lequel l'agriculteur peut encore avoir une action pour améliorer la teneur en protéines du blé même si le milieu et le climat ont un effet dominant. Les protéines conditionneront la commercialisation et l'obtention de bons prix à l'export.



### Attention au dernier apport

En matière de fertilisation azotée, **le stade gonflement est crucial** pour bien alimenter la tige, les dernières feuilles, le rachis, les glumes et les glumelles de l'épi. À ce stade, dans la semaine qui suit, l'épi sera sorti de sa gaine. Les blés absorbent encore plus de 3 unités par jour d'azote provenant du sol et des apports réalisés.



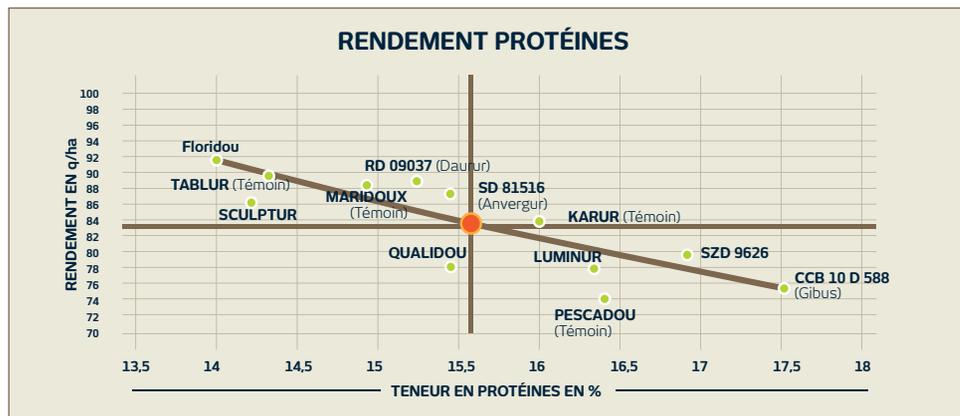
Au stade gonflement, la fertilisation est capitale.

### Des variétés plus productives qu'il faut alimenter

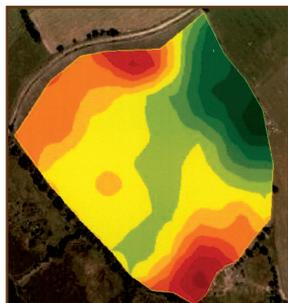
En blé dur comme en blé tendre améliorant, **les variétés les plus productives ont en moyenne des teneurs en protéines plus faibles** comme en témoigne l'essai mis en place en zone de Marais à Grues (Cf. graphique). Les besoins en azote sont donc plus élevés pour l'obtention de la qualité requise. Ces données variétales ont été intégrées dans vos plans de fumure et par les outils de mesures.

### Quelle dose au dernier apport ?

Un apport de l'ordre de 40 à 80 unités est nécessaire pour améliorer la teneur en protéines des grains mais aussi pour assurer le rendement dans le cas d'une sous-estimation de celui-ci qui risque en plus de venir diluer la protéine. Ce 3<sup>e</sup> ou 4<sup>e</sup> apport se révèle être très efficace (80 % du Coefficient apparent d'utilisation - CAU) car il intervient après la régression des talles inutiles. Le transfert d'azote vers les feuilles du haut, les épis, puis les grains est donc plus rapide.



### Le recours aux dernières technologies



La dose peut être très variable dans une parcelle dite hétérogène. Il est donc intéressant de **recourir à une photo satellite** type Cérélia pour affiner votre dose de dernier apport d'azote et approcher au mieux de la dose optimale. Cette photo de conseil en unités d'azote est constituée de deux indicateurs :

la **LAI (surface foliaire couverte)** et la **mesure de teneur en chlorophylle** qui est un marqueur fiable de la nutrition azotée de la plante. Ces deux me-

sures combinées permettent de déterminer, en fonction des données de la parcelle, la quantité d'azote à apporter. Celle-ci sera moyennée à la parcelle si l'exploitant n'est pas équipé pour faire de la modulation. Pour la campagne en cours, 20 000 ha seront ainsi analysés à partir du stade dernière feuille pointante pour évaluer les besoins d'éventuels apports supplémentaires d'azote. ■

### ► PILOTAGE AZOTE

# 20 000

hectares suivis par Cérélia en 2014





► IRRIGATION

# CONNAÎTRE L'HUMIDITÉ DU SOL POUR OPTIMISER LA PRODUCTION

L'eau est une ressource à protéger et à économiser. Les aléas climatiques sont de plus en plus fréquents (stress ou excès d'eau), la gestion et le suivi de la réserve en eau du sol sont la base d'un niveau de production optimum.

Depuis maintenant 5 ans, le service agronomie de Cavac a développé avec les agriculteurs l'utilisation des sondes à irrigation capacitives (Sentek). Ces dernières permettent de mesurer précisément la Réserve en eau du sol facilement utilisable (RFU) par la plante.

Ces mesures précises sont effectuées soit toutes les semaines pour les sondes mobiles, soit en temps réel pour les sondes fixes. L'eau présente dans le sol est quantifiée à l'instant de la mesure.

**Le suivi journalier ou hebdomadaire** permet alors de calculer la consommation réelle en eau de la plante en prenant en compte les pluies et les apports d'eau sur la parcelle.

**La visualisation des données sous format graphique** rend l'interprétation plus aisée. En fonction de l'Évapotranspiration potentielle (ETP) et du stade de la culture, on peut donc déterminer le moment optimum du déclenchement du 1<sup>er</sup> tour d'eau et des reprises suite à des épisodes pluvieux. Chaque semaine un bulletin est ainsi envoyé aux agriculteurs bénéficiant du service sondes mobiles. Pour les sondes fixes, l'agriculteur peut, s'il le souhaite, consulter les résultats des mesures sur un site Web dédié. ■

► PRINCIPE

## LA SONDE SENTEK

L'appareil mesure l'humidité du sol grâce à l'émission d'un champ électrique. Quels sont donc les avantages de la sonde Sentek ?

Le premier est **l'instantanéité de la mesure** : un boîtier d'enregistrement permet de lire directement l'état de la réserve utile du sol exprimée en millimètres d'eau.

Le deuxième est **la précision** : les mesures sont réalisées à chaque horizon (tous les 10 cm) ce qui permet de suivre le dessèchement du sol sur toute la profondeur du profil racinaire.



► SUIVI

# 70

exploitations reçoivent  
un conseil pour l'irrigation



# Agri-Éthique

## Une démarche unique en France

► BLÉ AGRI-ÉTHIQUE

### DU GRAIN AU PAIN

Du champ jusqu'à la boulangerie, le Blé Agri-Éthique est une démarche unique en France qui lie tous les acteurs de la filière grâce à la fixation d'un prix du blé sécurisé pendant 3 ans. Depuis sa création par Cavac en juin 2013, il s'en est passé des choses ! Les consommateurs sont séduits par ce pacte éthique qui leur garantit un blé d'origine locale. Ce dossier retrace cette belle histoire qui ne fait que commencer. Pour ne pas en perdre une miette.

En juin dernier, la coopérative agricole vendéenne Cavac lançait une nouvelle filière céréales, Blé Agri-Éthique France, afin de faire face à la dérégulation du marché mondial du blé. Chaque acteur de la filière s'engage sur un volume, un prix et une durée contractuelle. Concrètement, les agriculteurs signent un « contrat durable » avec leur coopérative qui contractualise à son tour avec une minoterie. Et cette dernière signe un contrat soit avec les artisans boulangers ou bien un industriel de la boulangerie ou viennoiserie.

« Aujourd'hui 3 coopératives du Grand-Ouest et du Sud de la France sont officiellement engagées dans cette démarche, de nouvelles vont nous rejoindre d'ici peu et permettront une présence de Blé Agri-Éthique dans tout le pays » précise Ludovic Brindejone, directeur d'Agri-Éthique, filiale du groupe Cavac. La seconde ambition est d'élargir le champ d'action d'Agri-Éthique : aujourd'hui sur le blé, demain sur le lait, après-demain sur le bœuf, Agri-Éthique peut se décliner sur tous les types de productions. ■



### CE QUI PLAÎT AUX CONSOMMATEURS

- La répartition équitable de la valeur ajoutée entre l'agriculteur, la coopérative, le meunier et le boulanger (prix stable sur 3 ans).
- La filière d'approvisionnement locale qui garantit emplois et vie sur nos territoires.
- L'engagement à mener au minimum une action innovante permettant un gain environnemental pour l'eau, l'air et/ou le sol.

#### Le blé éthique germe, et pousse !

Impulsée au départ par Cavac sur son territoire Vendée-Deux-Sèvres, la démarche se développe au niveau national grâce à d'autres coopératives et minoteries.

#### CHIFFRES CLÉS

30 000  
TONNES DE BLÉ  
CONTRACTUALISÉES  
DEPUIS JUIN 2013



#### OBJECTIF :

80 000  
TONNES DE BLÉ EN 3 ANS



## LE RÉSEAU EN BREF



+  
de 500  
AGRICULTEURS  
ENGAGÉS



7  
MINOTERIES  
PARTENAIRES

Minoterie Girardeau, Minoterie Planchot, Minoterie du Bocage, Minoterie du Château, Minoterie Bertrand, Le Moulin de Rivières, Moulin Maury



3  
COOPÉRATIVES  
SIGNATAIRES

Cavac, CAPL, Epis Salvagnacois



ENVIRON  
130  
BOULANGERIES  
ARTISANALES  
PARTENAIRES

### ► CONCOURS

## UN GAGNANT ÉTHIQUE POUR UN VÉLO ÉLECTRIQUE

Jean-Luc Carquet est l'heureux gagnant du concours organisé par Agri-Éthique. Il est reparti avec son vélo électrique qui lui a été remis lors du lancement de la première boulangerie bretonne du réseau, le 20 mars à côté de Brest.

C'est en surfant sur Internet, que Jean-Luc Carquet a eu connaissance du concours organisé sur le site Web d'Agri-Éthique d'octobre à décembre 2013. Ce concours accompagnait la stratégie de communication. « Il s'agissait de faire parler de nous sur la toile », explique Ludovic Brindejonc, directeur d'Agri-Éthique. Plus 10 000 internautes ont participé, et le concours a permis de générer 500 J'aime sur la page Facebook. L'objectif est atteint. « Pour être en totale cohérence avec la démarche, nous avons choisi de faire gagner un vélo made in France, fabriqué à La Roche-sur-Yon », ajoute Ludovic Brindejonc.

### Préférence locale

Le jeudi 20 mars 2014, direction Guipavas, à côté de Brest, pour remettre son vélo au grand gagnant, Jean-Luc Carquet. Ravi, il s'étonne encore d'avoir été tiré au sort parmi les 10 000 participants. Parfois le hasard fait bien les choses. Jean-Luc

Carquet est lui-même sensible aux circuits courts, aux achats locaux...

« Je préfère acheter plus cher mais savoir d'où proviennent les produits (boucherie...) et acheter des produits de saison » précise-t-il. Il considère qu'il est important de pouvoir faire vivre les producteurs locaux à travers les commerces de proximité. Quant au vélo, il va l'offrir à sa femme pour aller à son travail qui se situe à côté de leur domicile à Landerneau. De la baguette éthique, au mode de vie durable, la boucle est bouclée. ■



Jean-Luc Carquet (à gauche), est l'heureux gagnant du concours Agri-Éthique.

### ► SUIVEZ L'ACTU DU RÉSEAU.



@AgriEthique



www.facebook.com  
pages/Agri-Éthique



▶ TÉMOIGNAGE

## SON MÉTIER, JEAN-PIERRE EN PARLE SI BIEN

Pour Jean-Pierre Perrocheau, Agri-Éthique est bien plus qu'un contrat avec un prix du blé fixé pour 3 ans. C'est l'occasion de communiquer positivement sur son métier.

Au cœur de la Vendée à Bournezeau, Jean-Pierre Perrocheau est un des agriculteurs à avoir signé en 2013 un contrat durable avec Cavac. Avec sa femme, son fils et un autre associé, il cultive 80 hectares de céréales. Sans hésitation, ce coopérateur dans l'âme a décidé d'engager 200 tonnes de blé tendre dans la filière.

« Ce contrat représentait une belle opportunité »

De sa fenêtre d'agriculteur, ce contrat représentait une belle opportunité de sécuriser son revenu pour trois ans. **Ce n'est que plus tard qu'il a pris la mesure du lien étroit qui l'unit aux autres acteurs de la filière blé**, jusqu'au consommateur, en participant à de nombreuses animations en boulangeries de la région. Sollicité par Cavac, Jean-Pierre a également « prêté » son image d'agriculteur à l'occasion de plusieurs reportages dans les médias. Celui qui l'a le plus marqué ? Son passage au journal télévisé de 13h de France 2. Pour lui qui est plutôt de nature modeste, ce n'est pas un exercice facile. Il préfère sans conteste être « tranquille dans ses champs », sans les caméras. « Mais il faut bien défendre le métier avec tout ce que véhiculent les médias », ajoute-t-il.



### FICHE IDENTITÉ

**GAEC LE FORAGE**  
Bournezeau (85)



**4 associés :** Jean-Pierre, Patricia et Cédric Perrocheau, Thierry Robin

**SAU :** 200 hectares  
80 ha de céréales,  
60 ha de maïs ensilage,  
24 ha de colza, 36 ha de prairies.



**Vaches laitières :**  
870 000 Litres de référence

Adhérent à Cavac

### L'agriculture positive

S'il y a bien une chose qu'il apprécie, ce sont les animations en boulangeries. Ce fut même une révélation pour lui.

« Tu te sens fier de ce que tu fais »

Jean-Pierre explique « J'ai découvert le métier de boulanger, ce à quoi servent mes blés. **En discutant avec les clients, tu te sens fier de ce que tu fais.** J'ai pris goût à sortir de mon exploitation pour parler du métier que j'aime ». Et les clients, curieux, adorent. Les quatre agriculteurs du Gaec sont très sensibles au respect de l'environnement: la ferme est qualifiée Agriculture Raisonnée, l'intégralité des blés est cultivée selon le cahier des

charges CRC et ce depuis 10 ans. Jean-Pierre raconte simplement aux clients des boulangeries ce qu'il fait au quotidien, ni plus ni moins.

À chaque animation, il apporte une carte satellite Cérélia de préconisation des besoins azotés pour expliquer la modulation. « Ça marche à tous les coups », s'étonne-t-il. Et de rajouter « Les consommateurs sont à des années-lumière de ce qu'est l'agriculture d'aujourd'hui. Avec mes cartes, ils sont impressionnés, et pourtant je ne fais que leur montrer la réalité des choses ». Pour Jean-Pierre, le blé Agri-Éthique est donc bien plus qu'un simple contrat avec un prix fixé pour trois ans, c'est aussi une façon de communiquer positivement sur l'agriculture, et ça fait du bien! ■



Jun 2013

### Lancement du pacte Agri-Éthique

À deux pas de la Bourse en plein Paris, Cavac lance le 20 juin 2013 son nouveau pacte Blé Agri-Éthique France, un « pied de nez » à la spéculation des marchés.



Octobre 2013

### Inauguration de la 1<sup>re</sup> boulangerie à La Roche-sur-Yon

Le 16 octobre 2013, la « Pause Gourmande » à La Roche-sur-Yon de Thierry Barbarit est officiellement la première boulangerie artisanale Blé Agri-Éthique de France.



► PARTENARIAT

## UN CONTRAT, PUIS UNE RENCONTRE

**Philippe Coulot l'agriculteur et Eric Marché le boulanger ont fait connaissance lors de l'inauguration de la boulangerie nantaise « Pains, Beurre, Chocolat ». Récit d'une belle rencontre sous le signe d'Agri-Éthique.**

Un prix ferme pour trois ans, Philippe Coulot n'avait jamais connu cela jusqu'alors. Certes on ne peut jamais prévoir le rendement à l'avance, mais une telle visibilité sur l'avenir est très sécurisante. « À ce prix-là, pour trois ans, j'estime que je gagne bien ma vie, c'est du vrai bonheur » précise Philippe tout sourire. L'agriculteur a engagé au total 200 tonnes de blé tendre dans le cadre du contrat avec sa coopérative, la CAPL qui vend une partie de son blé à la minoterie Girardeau.

### Pains, Beurre et Chocolat

Le meunier fournit à son tour une farine dont le prix est fixé pour trois ans à son réseau de boulangeries. Parmi elles, il y a « Pains, Beurre et Chocolat », la première boulangerie Agri-Éthique nantaise. Ce nom gourmand, ça a tout de suite plu à Philippe quand on lui a demandé de participer à l'inauguration de la boulangerie. Il ne savait pas encore qu'il allait faire une très belle rencontre.

Eric Marché et son épouse Cathy ont ouvert leur boulangerie en 2008 dans le quartier Saint-Félix à Nantes. L'amour du métier est ce qui a rapproché l'agriculteur du boulanger.

Eric Marché est un vrai passionné. Quand on lui demande d'où cela vient, il fait appel à nos sens : « **L'odeur du pain chaud, la couleur d'une croûte bien cuite qui balance entre miel et caramel**, le pain qui chante quand on le rompt, la saveur de la mie qui fond dans



### FICHE IDENTITÉ

**EARL COULOT**  
Les Verchers-sur-Layon (49)

**2 associés :** Philippe et Fabrice Coulot



**SAU :** 193 hectares  
75 ha de blé, 30 ha de maïs,  
30 ha de Tournesol,  
20 ha de quinoa, 38 ha de prairies.



**Bovins viande :** 30 vêlages  
par an (race charolaise)

Adhérent à la CAPL



la bouche. Et son accord avec presque tous les mets ». Ce qui fait le plus plaisir à Eric Marché ? Entendre les autres lui dire qu'ils ont aimé son pain.

Philippe Coulot et Eric Marché ont beaucoup discuté ce jour-là. Et notamment de la qualité de la farine, de l'importance des protéines. « C'est plus parlant quand c'est un boulanger qui nous le dit, note Philippe, on ne travaille pas dans le vide ». Eric Marché fabrique une gamme importante de produits traditionnels de manière artisanale à partir de matières premières de qualité. Il s'approvisionne en farine issue de blé CRC, une filière que Philippe connaît bien. « Je suis content de faire des blés pour quelqu'un comme ça », conclut Philippe. Le courant est tellement bien passé entre le boulanger et l'agriculteur qu'ils ont prévu de se revoir, cette fois-ci chez Philippe, aux Verchers-sur-Layon, dans son exploitation. ■



► ENVIRONNEMENT

### UNE ACTION INNOVANTE

Parce que la **production du blé représente 80 % de l'impact environnemental d'un produit à base de farine**, chaque agriculteur, dans le cadre de la signature du « contrat durable », définit au minimum une action innovante permettant un gain environnemental sur l'eau, l'air et/ou le sol. La coopérative Cavac a volontairement laissé une certaine souplesse aux agriculteurs dans le choix de cette action innovante, plutôt que d'imposer des exigences types. ■



Décembre 2013

**10 000 personnes  
participent au concours**

En octobre, Agri-Éthique lance un concours sur son site Web, avec un vélo électrique à gagner. Le jeu va bien au-delà des espérances : 10 000 internautes y participent.



La barre des

**500**

J'aime est franchie sur  
Facebook le 15 décembre

▶ PLANTES ET JARDINS.COM

## RÉSEAU GAMM VERT UNE STRATÉGIE DE VENTE MULTICANALE

Le réseau Gamm vert national a pris le virage du Web en rachetant en 2012 le site de vente en ligne « Plantes et Jardins ». Magasins physiques et e-commerce doivent jouer la complémentarité.



D'ici 4 ans, le site plantes-et-jardins.com devrait devenir la vitrine e-commerce du réseau de magasins Gamm vert. Racheté en 2012, ce « pure player » est le **site de référence de vente en ligne de plantes et aussi un des médias leader du Web dans les conseils pour le jardin**. Ce rachat s'intègre dans une stratégie de distribution « multicanale » ou « cross-canal », où la vente d'un même produit peut se faire dans un point de vente ou sur Internet. Dans son ouvrage « Le magasin n'est pas mort ! » Catherine Barba, experte de la vente en ligne rassure : « Au début de l'e-commerce, on craignait que ce nouveau canal de vente ne déshumanise tout type de relation : on allait finir seul, à commander derrière des écrans froids et sans

saveur... En réalité, c'est tout le contraire qui se produit aujourd'hui ! Plus on achète en ligne et plus on a besoin d'un retour au réel, de contact humain, de sourire, de chaleur. La numérisation croissante des actes d'achat ne diminue pas pour autant l'attrait des points de vente physique ».

### Jouer la complémentarité

Aujourd'hui les offres de produits sont différentes sur le site plantes-et-jardins.com et Gamm vert. Le but : éviter la concurrence interne. C'est un développement indispensable mais difficile à mettre en place. Les fournisseurs vont s'harmoniser petit à petit. Jusqu'en 2018, les offres du Web et des magasins physiques vont devoir cohabiter intelligemment. À cette date,

les produits et les prix affichés sur le site Web seront ceux de la structure franchisée. L'internaute devra identifier au préalable son origine géographique pour accéder aux tarifs de son magasin. Reste à bien faire jouer les synergies entre le portail web et le réseau de magasins. Pour Catherine Barba, « les commerçants vont devoir faire preuve d'imagination pour accueillir, créer du plaisir, de l'émotion, du désir. Pour étonner, faire découvrir. Pour simplifier la vie des clients. Leur apporter de la valeur. Se rendre utile dans le quotidien des clients, avant, pendant, après l'achat, en développant une posture de service, complémentaire à leur cœur d'activité ». Ça tombe bien. La culture du service, c'est un des points forts des équipes Gamm vert. ■



# N°1

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.



# +4,6%

C'est la hausse du chiffre d'affaires de Cavac Distribution par rapport à n-1 (à fin février 2014), à périmètre constant, après un exercice difficile en 2012-13. Avec le retour du soleil, le mois de mars s'annonce très bon.

► LA SAISON DES ANIMATIONS

## PLEIN GAZ SUR LA MOTOCULTURE

Fin 2013, la filiale de distribution du groupe a pris la décision de fermer la concession motoculture d'Olonne-sur-Mer. La motoculture n'est pas pour autant abandonnée du réseau puisque les magasins Gamm vert continuent à développer cette activité déjà bien présente.

En ce printemps, les animations commerciales dans le domaine de la motoculture fleurissent. Après la fermeture de la concession Husqvarna à Olonne-sur-Mer, les magasins Gamm vert redoublent d'énergie pour occuper le terrain du marché de la motoculture. Le magasin Gamm vert de La Roche-sur-Yon organisait le 21 février dernier une démonstration de débroussaillage et de coupe de bois du côté de Saint-Vincent-sur-Graon (85). Une quinzaine de paysagistes ont fait le déplacement pour découvrir les toutes dernières innovations et tester

le matériel en condition réelle. Même succès pour la journée professionnelle organisée à Fontenay au complexe sportif de l'Hermeault le 27 mars dernier.

### Animation Automower

Dans un tout autre registre, les magasins des Herbiers et celui de La Roche-sur-Yon ont mis en place des animations grand public autour de l'Automower, cette tondeuse « robot » électrique qui n'a pas besoin de conducteur. Tondre sa pelouse et se reposer en même temps, c'est devenu possible ! Une fois sa batterie épuisée, l'Automower retourne seule à sa station de charge. Le propriétaire reste maître de sa machine et peut programmer les horaires de tonte. ■



### À RETENIR

#### SAV assuré !

Les magasins Gamm vert continuent à assurer le service après-vente pour l'ensemble du matériel, pour particuliers et professionnels.

Si besoin, rapprochez-vous des équipes des magasins de La Roche-sur-Yon, Les Herbiers, Challans, Fontenay-le-Comte, Chantonnay, Luçon ou La Châtaigneraie.

► BRÈVE

## FOIRE AUX PLANTS PROMOTIONS

Les magasins AgriVillage se parent de belles couleurs printanières. Le printemps, c'est la saison des « bons plants » !

Comme chaque année, les AgriVillage organisent une foire aux plants pendant le mois d'avril. Rendez-vous dans le magasin le plus proche de chez vous pour profiter des nombreuses promotions sur les plants de légumes et les fleurs.

**Du 17 au 19 avril 2014**  
Landevieille

**Du 24 au 26 avril 2014**  
Benet, Bournezeau, Cerizay, Commequiers, La Boissière-de-Montaigu, Les Epesses, Les Essarts, Mareuil, Moncoutant, Nueil-les-Aubiens, Le Poiré-sur-Vie, Pouzauges, Ste-Hermine, St-Christophe-du-Ligneron, St-Denis-la-Chevassse, St-Florent-des-Bois, Saint-Fulgent, Saint-Michel-en-l'Herm, Touvois. ■



► NOUVEAUTÉ

Gamm vert lance son nouveau magazine « Naturellement » disponible gratuitement dans les magasins.



## ▶ PROGRAMME FIDÉLITÉ

# DESTINATION SYNERGIE: C'EST LE GRAND DÉPART!

Nombre d'agriculteurs n'avaient pas pu profiter de « Destination Synergie » en 2013, le nouveau programme fidélité de la coopérative. Vous avez jusqu'à fin juin 2014 pour vous décider. N'attendez pas la dernière minute.

« Destination Synergie » est le programme de fidélité mis en place par Cavac qui offre la possibilité aux sociétaires de **convertir la prime Synergie en points utilisables dans une boutique en ligne**. L'offre a été créée pour répondre aux attentes de certains qui souhaitent que leur fidélité soit récompensée sous une forme différente, plus personnalisée, avec d'autres avantages. L'année dernière, la coopérative avait laissé trop peu de temps aux agriculteurs pour se décider. Prenez donc le temps de vous renseigner auprès de votre conseiller CTC cette année, l'adhésion au programme est possible jusqu'à fin juin 2014.

### Liberté de choix

Comment ça marche ? Les sociétaires peuvent convertir sous forme de « **points fidélité** » la totalité ou une partie de la remise Synergie\*, la prime qui est habituellement reversée sur le compte des sociétaires en fin d'exercice comptable. Ces points sont ensuite utilisables dans une boutique en ligne. Lors de l'adhésion, un identifiant et un mot de passe sont attribués au sociétaire qui passera ses commandes à partir de son espace privé. Il est possible de

créer des comptes personnalisés si l'exploitation comporte plusieurs associés. L'utilisateur utilise alors ses points à sa guise. Il est possible de commander des chèques cadeaux Ticket Kadéos®, des produits de haute qualité. N'attendez pas la dernière minute pour profiter de Destination Synergie. Il suffit pour cela d'en parler à votre CTC qui pourra tout vous dire sur cette nouvelle « Destination ». ■



\* Hors prime Synergie Première, prime gros volume incluse depuis 2014...

### ▶ À NOTER

## TICKETS KADÉOS®

En 2013, les agriculteurs bénéficiaires du programme fidélité ont majoritairement commandé des chèques cadeaux utilisables dans 400 grandes enseignes partenaires et 4 500 magasins de proximité.



## BLOC-NOTES

### PORTE OUVERTE EN ÉLEVAGE DE CANARDS

ATLANVOL

Jeudi 17 avril 2014

À partir de 14h

Chez Séverine Pubert

Lieu-dit Les Trois Fontaines

à Corpe (85)



### MÉCAÉLEVAGE

LE 1<sup>ER</sup> SALON CUMA  
100% ÉLEVAGE

Le jeudi 19 juin 2014

Campus des Sicaudières

à Bressuire (79).

#### ▶ Démonstrations

**de matériels :** raids machines  
ou démonstrations libres

#### ▶ Ateliers techniques :

désileuses automotrices,  
méthanisation en petit collectif  
& valorisation énergétique,  
qualité d'épandage des effluents

#### ▶ Forum-débat

▶ **Village exposants** avec la  
participation de **Cavac** (stand).

En savoir plus

<http://mecaeelevage.cuma.fr>