

### ▶ **Assemblée générale** **L'enjeu du renouvellement des générations**

PAGE 6



**MEILLEURS VŒUX 2015 !**

**ASSEMBLÉE  
PORCS  
LA LUTTE CONTRE  
L'ANTIBIORÉSISTANCE**

P.2



**ASSEMBLÉE  
VOLAILLES  
ATLANVOL RETROUVE  
DES COULEURS**

P.5



**ASSEMBLÉE  
BIO, VALORISER  
L'ORIGINE FRANCE  
EN DÉVELOPPANT L'AMONT**

P.8



## “ Merci les jeunes ! ”

L'année 2014 se termine par une très belle série d'assemblées de sections et par une assemblée générale qui fera date, résolument tournée vers les jeunes et donc vers l'avenir. Vous les jeunes agriculteurs qui portez l'agriculture mais aussi la coopérative de demain, nous vous remercions de venir nombreux nous encourager. C'est un cercle vertueux qui nous booste dans la voie de la modernité et de l'innovation. Côté les jeunes, c'est aussi avoir l'occasion de se rendre compte de la méconnaissance que certains ont, de notre organisation et de tout ce que nous pouvons leur apporter. C'est dans cet esprit que nous entendons faire de 2015, une année de renforcement de notre présence auprès des jeunes et de travailler plus à fond **l'enjeu du renouvellement des générations en agriculture**, dans le prolongement de l'assemblée générale. Chaque situation est par nature bien spécifique mais des témoignages entendus lors de l'assemblée, j'ai pu retenir quelques messages forts et enjeux majeurs pour réussir son installation :

**Savoir anticiper** et cela vaut tout particulièrement pour les cédants qui ne doivent pas attendre la veille de la retraite pour s'en préoccuper.

**Savoir accompagner** le jeune : meilleure est la transition et plus facile est la prise en main par le jeune qui s'installe et le processus pour le cédant comme pour le jeune exige du temps. Une période indispensable également pour bien apprendre à se connaître et à s'apprécier.

**Savoir s'entourer** : c'est être ouvert aux autres pour s'enrichir de leur expérience. C'est la force de la Cuma, de la coopérative, bref, du groupe et du réseau...

Si la situation économique à court terme, qu'elle soit générale ou agricole, reste anxiogène, il faut savoir rester optimiste et les jeunes qui s'installent en ont beaucoup, d'optimisme et de persévérance. Il leur faut, avec les pieds bien ancrés dans la terre, avoir aussi un peu la tête dans les étoiles pour pouvoir appréhender le projet -un projet de vie- sur une échelle de temps qui dépasse largement le seul contexte du court terme.



Cession, installation... ? Puisse 2015 permettre à vous qui avez des projets de les voir prendre forme dans les meilleures conditions.

Jérôme Calleau  
Président



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

► AG PORCS

## LA LUTTE CONTRE L'ANTIBIOTIQUE ÇA FONCTIONNE !

**Le groupement porcs avait choisi de parler cette année de la lutte contre l'antibiorésistance. Les éleveurs ont pu se rendre compte que leurs efforts portent leur fruit. Pour autant, il ne faut pas baisser la garde, et le travail engagé dans le cadre du plan EcoAntibio 2017 doit se poursuivre.**

Quand quelque chose marche, il faut aussi savoir le dire. Une étude sur les céphalosporines montre que la sensibilité des porcs à cette classe d'antibiotiques a augmenté entre 2010 et 2013.

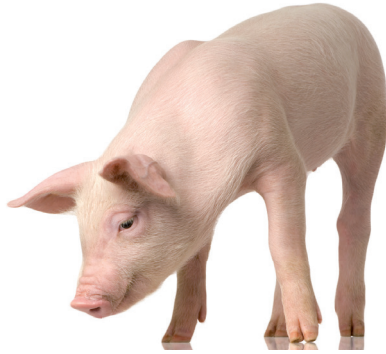
**« C'est une bonne surprise car on ne s'attendait pas à un résultat si rapide »**

« C'est une bonne surprise car on ne s'attendait pas à un résultat si rapide, cela veut dire que la lutte contre l'antibiorésistance fonctionne », a annoncé Yannick Rugraff, vétérinaire au sein du Groupe Cavac. Cette note positive reste à confirmer dans les années à venir, la prudence est de mise sur ce sujet sensible de l'antibiothérapie. Car on part de loin, et la bataille engagée est loin d'être gagnée. A cet effet, les pouvoirs publics ont mis sur pied le plan « EcoAntibio 2017 » **qui prévoit un usage prudent et raisonné des antibiotiques** en élevage. La filière porcs s'est bien mobilisée sur ce sujet. Depuis 2007, l'exposition des porcs a baissé de 27,5 % en France. Chez Cavac aussi, les éleveurs utilisent de moins en moins les aliments médicamenteux pour nourrir les porcelets (1<sup>er</sup> âge) en particulier. La baisse est estimée à 22% en volume entre 2011 et 2013. La coopérative préconise aux éleveurs de se lancer dans la démédiatation progressivement et d'avoir une situation sanitaire stable au préalable. En pratique, le renforcement technique est indispensable pour ne pas pénaliser les performances de l'élevage. Les conditions de réussite ont été rappelées : une eau de qualité, une ambiance maîtrisée, un programme alimentaire sécurisé, des contrôles sanitaires, une immunité stimulée... Le message de conclusion de Yannick Rugraff aux éleveurs : « Continuez à faire ce que vous faites déjà de bien, et ne relâchez pas la garde ». ■

**-27,5%** ↓

Depuis 2007, l'exposition des porcs aux antibiotiques a baissé de 27,5 % en France.

# BIORÉSISTANCE



## ▶ BILAN ÉCONOMIQUE

### ENCORE UNE ANNÉE DIFFICILE

L'exercice aura été marqué par deux crises sanitaires majeures qui ont orienté le prix du porc à la baisse en France. La diarrhée épidémique porcine qui touche les Etats-Unis a dopé le prix américain alors que la peste porcine africaine qui s'étend en Europe de l'Est a pesé sur le prix européen suite à la fermeture du marché russe. « Les crises actuelles sont là pour nous rappeler que le groupement doit être là pour garder, voire améliorer le statut sanitaire de nos élevages », a indiqué Chrystèle Amiaud, présidente du GPP. ■

## ▶ ÉVOLUTION DU PRIX DU PORC CHARCUTIER



**2013/2014 : 1,449 €/kg**

2012/2013 : 1,483 €/kg

## ▶ BON À SAVOIR

### REPRISE DE PRODUITS PHYTOS NON UTILISÉS

Si la pression des maladies a été plus faible que prévu, Cavac s'engage à reprendre gratuitement les produits phytosanitaires non consommés dans la limite de 6 mois après leur livraison et sous certaines conditions (suivi phyto obligatoire, emballage d'origine...). Pensez à utiliser le « pilotage phytos » pour optimiser vos doses et dates de traitement. Certifiées depuis 2010, les équipes de la coopérative peuvent vous accompagner dans ces problématiques. Plus d'infos auprès de votre CTC. ■

## ▶ POMMES DE TERRE

### 1<sup>ÈRE</sup> ASSEMBLÉE POUR PLANTS DU BOCAGE

Le 21 novembre avait lieu l'assemblée générale de Plants du Bocage, la nouvelle activité de production de plants de pommes de terre de la coopérative Cavac. Au total, 4 864 tonnes de pommes de terre ont été valorisées en 2013/2014 : 80 % sous forme de plants, et le reste pour la consommation. Sur ces 6 premiers mois d'exercice, Cavac s'est particulièrement concentré sur la recherche de nouveaux producteurs, la sole cultivée n'ayant cessé de baisser depuis 2009. L'objectif était d'arriver à saturer la station des Epesses pour diluer les charges et être plus compétitifs. Une quinzaine d'agriculteurs ont ainsi rejoint Plants du Bocage dans le secteur historique des Épesses, mais aussi sur deux nouveaux bassins de production (secteurs de Machecoul et de Fontenay-Le-Comte). Ce qui porte à 45 le nombre total de producteurs. Les surfaces passent ainsi de 160 à 200 ha.

#### Hommage

Lors de cette assemblée, producteurs, salariés et partenaires extérieurs ont rendu un hommage appuyé à Michel Devillaine, directeur de la coopérative des Epesses pendant 10 ans, décédé brutalement. C'est Nicolas Picard, responsable de région Nord Bocage, qui reprend les rênes de l'activité au sein de Cavac. ■



▶ AG BOVINEO

## UN 1<sup>ER</sup> EXERCICE DE LANCEMENT POUR BOVINEO

Bovineo, la branche bovine de Cavac, s'est structurée au cours de cet exercice. Aujourd'hui, la fusion est pleinement opérationnelle. Le contexte ne fut pourtant pas des plus favorables avec une baisse des cours des bovins.



Le siège de Bovineo au Margat (La Ferrière)

Le premier exercice de Bovineo aura été marqué par la baisse des cours des bovins gras et en particulier des femelles. Plusieurs facteurs se sont conjugués : une consommation en retrait, des difficultés d'accès au marché des pays méditerranéens, l'interdiction de l'abattage rituel en Pologne, qui par effet de domino, a modifié les équilibres dans bon nombre de pays

européens clients de la France. Dans ce contexte défavorable, les équipes se sont structurées pour atteindre leurs objectifs que sont la massification, la segmentation de l'offre, le soutien technique dans les élevages et enfin, l'aide au développement des ateliers. L'échange avec les adhérents, préoccupés par la conjoncture difficile après deux années de hausse des

cours, a permis au président Mickael Bazantay de confirmer les engagements de soutien de 3,85 €/kg cet automne jusqu'à 4,00 €/kg actuellement pour les Jeunes Bovins (JB) U. Ainsi, au-delà des soutiens au cours du JB qui ont représenté 350 k€ sur l'exercice écoulé, Bovineo a remis également pour la même période 534 k€ de remises fidélité aux adhérents.

### CHIFFRES CLÉS

**2 500 producteurs**

**1 21 221 bovins commercialisés**  
dont 82000 bovins de boucherie

**400 000 €**  
de plus-values qualité distribuées

**534 000 €**  
de plus-values fidélité

**84 000 €**  
de compléments et d'embarquement

### Des volumes qui se tiennent bien

Sur ce premier exercice, Bovineo a commercialisé plus d'animaux que ce que les deux groupements faisaient indépendamment de leurs côtés soit 121 221 bovins, alors que l'on enregistre une baisse de 3 % de l'abattage sur la région. La spécialisation des sites d'allotement des Ajoncs pour les veaux et les reprod laitiers, et du Margat pour les femelles grasses et les animaux maigres, a permis de valoriser davantage les animaux. La recherche de valeur passe aussi par le développement des filières qualité qui répondent aux attentes des consommateurs. Grâce à ses 12 filières, Bovineo a pu verser aux éleveurs concernés 400 000 € de compléments de prix.

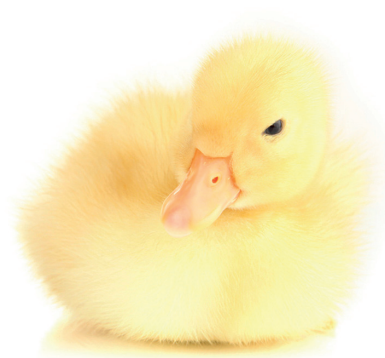
### Un fort développement

Après le bilan de l'exercice, Bovineo avait choisi de parler du renouvellement des générations chez les producteurs de bovins viande. Hubert Filatre, de la Chambre d'agriculture des Pays-de-la-Loire a planté le décor. « Aujourd'hui, 50 % du cheptel de jeunes bovins et de vaches allaitantes est détenu par des éleveurs de plus de 50 ans dans notre région », a-t-il révélé. L'enjeu du renouvellement est donc très fort car dans les 10 années à venir, la moitié des éleveurs vont chercher à transmettre leur troupeau. Bovineo en a d'ailleurs fait un axe majeur de son action : en mobilisant d'importants moyens financiers (12,5 millions d'euros) pour l'installation des jeunes et l'agrandissement des ateliers ; en s'engageant à assurer la rentabilité des ateliers d'engraissement pour 5, 8 ou 10 ans en fonction des investissements des éleveurs. A fin octobre, 4 267 places de jeunes bovins ont profité d'accompagnements financiers octroyés par Bovineo, ainsi que 1 275 places en vaches allaitantes. En seulement un an d'exercice, Bovineo a atteint l'objectif qu'il s'était fixé pour les 3 années à venir. ■

► AG ATLANVOL

# LA FILIÈRE VOLAILLE RETROUVE DES COULEURS

Après deux exercices douloureux, les activités volailles du Groupe Cavac retrouvent un peu d'optimisme. Les cours des matières premières ont été plus favorables, et d'importants progrès ont été faits par l'amont et par les élevages.



Atlanvol compte 210 éleveurs de volailles

Lors de leurs assemblées générales, les activités volailles du groupe Cavac faisaient part d'un certain apaisement, après avoir été malmenées lors de ces deux derniers exercices. Les cours des matières premières ont fait une pause. En effet, les prix sont revenus à un niveau plus raisonnable. Lors de cette réunion, il a été question de la filière « poulet export ». Là aussi l'horizon s'éclaircit. Le principal client de Doux

est rentré au capital de la société, le prix du poulet a augmenté sur le marché mondial grâce notamment à une meilleure parité euros/dollars. Concernant le canard, les volumes ont progressé de 9 %. Sur ce marché, les perspectives de développement sont bonnes. Le groupe recherche d'ailleurs de nouveaux éleveurs pour pallier aux déficits chroniques.

## L'amont se prend en main

La production amont de volailles qui, années après années, s'est quelque peu éloignée des attentes de son client n'a pas eu d'autres choix que de s'en rapprocher pour se moderniser et redevenir attractive. Quelques exemples : du rendement pour les filets en canard, des calibres de poids correspondant à la demande des abattoirs en poulet, la réduction des contaminations salmonelles, etc. Les efforts et les progrès réalisés cette année par l'amont sont considérables. Cette plus grande prise en compte des attentes des clients s'accompagnent de changements au niveau des contrats des éleveurs. Mais la contribution des éleveurs est forte, les trésoreries en ont pris un coup. On prépare l'avenir au niveau du groupe pour en capter une meilleure valeur ajoutée. Guy-Marie Brochard, président du Groupement volailles de Cavac, a résumé la situation : « On sème aujourd'hui pour récolter demain ». ■

► POINT DE VUE

## LA GUERRE DES PRIX, POURQUOI ?

Et si la grande distribution n'était pas la seule responsable de la tension sur les prix, et du niveau de pression historique sur les fournisseurs ? Le monde agricole se trompe-t-il de cible ? Voici la teneur des propos d'Olivier Dauvers, spécialiste du commerce, un brin provocateur, invité par Atlanvol. Pour lui, les racines de la guerre des prix sont bien plus profondes que ne le pensent certains. Ce phénomène assez récent, qui se manifeste notamment au travers de l'explosion des comparateurs de prix, a plusieurs origines. La consommation tout d'abord, pour laquelle l'expert observe un point de rupture en 2008. Il n'y a plus de croissance naturelle du pouvoir

d'achat des ménages depuis cette date. Pourquoi ? Parce qu'on a pris conscience qu'il fallait se sevrer de l'endettement en France, et réduire les déficits. De gauche comme de droite, cette idée semble maintenant admise sur l'échiquier politique. On sponsorise de moins en moins la consommation. Parallèlement, l'offre commerciale se développe. Chaque année, il s'ouvre de nouveaux magasins, et le Web est devenu un concurrent de poids. Face à un consommateur qui donne le maximum de valeur à chaque euro dépensé, les enseignes se livrent aujourd'hui une bataille extrêmement féroce dont on ne sait pas quelle sera l'issue. ■



Olivier Dauvers

▶ ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

## ACCOMPAGNER LES JEUNES DANS LEUR INSTALLATION L'OBJECTIF CLAIR DE CAVAC

Lors de son AG du 11 décembre dernier, le groupe Cavac a innové en ouvrant ce temps fort de la vie coopérative aux jeunes de l'enseignement agricole du territoire, avec une thématique centrée sur l'installation des jeunes et la transmission en agriculture.



La coopérative avait invité près de 200 étudiants en agriculture pour débattre de la transmission

Pour la première fois, la coopérative avait ouvert les portes de son Assemblée Générale à 200 jeunes issus de l'enseignement agricole. Cette initiative répondait à deux objectifs :

- **Faire découvrir les métiers de la coopérative et ses offres** en direction des jeunes agriculteurs installés
- Démontrer toute l'importance que la coopérative accorde à **l'enjeu du renouvellement des générations**, notamment en favorisant la mise en relation entre les futurs installés et les agriculteurs cherchant à céder leur exploitation.

En effet, dans les 10 années à venir, le renouvellement des générations constitue un enjeu majeur sur notre territoire. Aujourd'hui, **la moyenne d'âge des sociétaires Cavac est de 48,5 ans**. Cette thématique de l'installation est à la fois cruciale et complexe car elle renvoie à de nombreuses problématiques tant :

- **pour les « jeunes »** : le financement, les étapes du parcours des JA, la recherche des exploitations à reprendre, l'accès au foncier, la visibilité sur les marchés,...
- **que pour les « cédants »** : capacité à

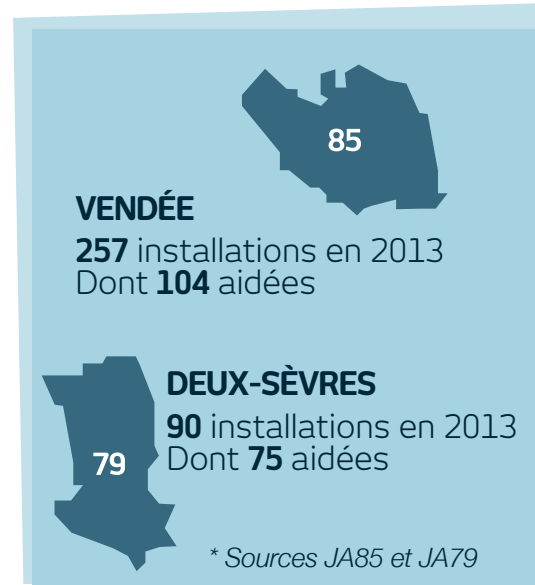
intégrer des jeunes en période de transition, réponse aux nouvelles attentes des jeunes sur le temps de travail,...

### L'enjeu du renouvellement des générations

Lors de la table ronde animée par Mathieu Staub, directeur adjoint en charge des Productions agricoles de Cavac, trois jeunes installés ont partagé leurs expériences et leurs conseils pour bien mûrir son projet. **Passion du métier, anticipation, ouverture d'esprit, réflexion** sur sa vision de l'exploitation / choix de vie et **patience dans la réalisation** ont été les maîtres mots de cette matinée d'échanges. Cette table ronde très conviviale trouvait également son dynamisme dans l'apport des différents témoignages vidéos quant aux attentes des « Jeunes » (encore étudiants ou JA récemment installés) et des exploitants à la recherche de repreneurs ou d'associés.

Cette assemblée générale a certainement marqué les esprits par son format original et un message fort que Jérôme Calteau, Président du Conseil d'Administration

a rappelé : « **Cavac entend sur 2015 faire de l'enjeu installation – succession, une priorité** ». Leitmotiv appuyé par l'annonce au niveau de la coopérative de la création d'un poste spécifiquement dédié aux « Jeunes / installation », qui viendra en complément des actions déjà menées par les autres organisations régionales. ■



« Cavac entend sur 2015 faire de l'enjeu installation – succession, une priorité »

Jérôme Calleau



► ILS ONT DIT

## CITATIONS DES CÉDANTS

« La transmission, c'est une succession, ce n'est pas cession. Le cédant doit continuer à accompagner le jeune pendant plusieurs années ».

Marylène et Joseph Gaboriau, Sainte-Cécile (85)

« Entre le jeune et le cédant, il y a une opération séduction qui doit s'opérer ».

Guy Blanchard, L'Aiguillon-sur-Vie (85)

« Il faut du temps pour trouver la bonne personne, du côté du jeune comme du cédant. Trois à quatre ans d'anticipation et un minimum ».

Patrick Guéret, Bressuire (79)

« Il y a de plus en plus d'offres, les jeunes ont la possibilité de choisir. Il va falloir être performant pour transmettre ».

Guy Blanchard, L'Aiguillon-sur-Vie (85) ■

► STATISTIQUES

## PROFIL DES CONTRATS « JEUNES » CAVAC



**176 JEUNES INSTALLÉS DEPUIS 3 ANS**  
DONT 25 EN INDIVIDUEL

**SAU MOYENNE DE 138 HA**

**102 POSSÈDENT UN TROUPEAU**  
DE BOVINS, VIANDE OU LAITIER (58 %)

**155 POSSÈDENT UN ÉLEVAGE SUR L'EXPLOITATION,**  
TOUTES ESPÈCES CONFONDUES (88 %)

## EXERCICE 2013/2014

**6 300 000 €**  
de résultat net consolidé

**21 700 000 €**  
de capacité d'autofinancement

► BILAN

## BONNES PERFORMANCES ÉCONOMIQUES EXERCICE 2013-14

Lors de l'assemblée générale, le groupe coopératif Cavac a fait état de ses bonnes performances avec 6,3 millions d'euros de résultat net consolidé et 21,7 millions d'euros de capacité d'autofinancement pour l'exercice 2013/2014.

L'exercice a été marqué par une collecte végétale en retrait sensible. Les prix des céréales se sont stabilisés à un niveau convenable, bon compromis entre céréaliers et éleveurs après les envolées de prix de 2012 et la chute observée sur cette deuxième partie de 2014. La remontée du prix du lait a également amélioré la rentabilité des élevages laitiers. Le bilan de cet exercice montre à nouveau à quel point la diversité des métiers sur lesquels le groupe est positionné, constitue un indéniable atout et

apporte une résilience à son modèle économique.

Au chapitre des évolutions marquantes, on rappellera l'élargissement du périmètre du groupe Cavac le 1<sup>er</sup> janvier 2014 suite aux fusions avec les coopératives Geo en bovins, CPLB en lapins et CAHBV en plants de pommes de terre. Pour chacune de ces branches, 2014 fut une année de structuration et de consolidation. Par ailleurs en mai dernier, la société Bioporc, leader sur son métier de la charcuterie Bio, a rejoint le Groupe Cavac. Avec 10 % des céréales bio françaises mises en marché, 12 % des légumes secs et 16 % des porcs charcutiers, le groupe Cavac fait du Bio, un réel levier de développement. ■

## ▶ PRODUCTION OVINE

# DE LA TECHNIQUE, ET ENCORE DE LA TECHNIQUE ! PORTE-OUVERTE

**Vendée Sèvres Ovins (VSO) assure l'assistance technique de ses adhérents sur de nombreux thèmes. Le groupement organisait le 26 novembre une journée technique sur l'organisation du travail et la mortalité des agneaux dans la Vienne.**

Sur certains sujets, mieux vaut du concret que de longs discours théoriques. C'est dans cet esprit que VSO a souhaité aborder le thème de l'organisation du travail et de la mortalité des agneaux. Direction la Vienne au Gaec de La Vinardière à Jous-sé. Pourquoi avoir choisi cet élevage ? 2 UTA\* travaillent sur cette exploitation de 133 hectares avec 1 450 brebis. L'organisation du travail est très rationnelle et réfléchi pour gagner en efficacité. Des couloirs d'alimentation permettent de nourrir toutes les brebis rapidement et les concentrés sont dosés précisément par un distributeur automatique. Les lots de mises à la reproduction sont cadrés, 1 150 brebis sont épongées (à 100 % dé-

saisonnées) et les éleveurs réalisent systématiquement des échographies sur les brebis afin de trier rapidement les improductives. Le couloir complet de contention diminue la pénibilité et accroît la rapidité pour réaliser toute les interventions. **Le Gaec produit chaque année 1 860 agneaux, pour un chiffre d'affaires de l'atelier de plus de 225 000 €.** Ils ont pu ainsi démontrer qu'il était possible de cumuler grande taille de troupeau, efficacité, et résultats.

### Mortalité des agneaux

La mortalité des agneaux impacte très négativement les résultats techniques et également économiques de l'élevage.



Suite à des études approfondies sur les mortalités dans plusieurs régions, les ingénieurs de l'Institut de l'élevage ont mis en avant quelques points qui permettent de diminuer la mortalité. Il faut donc retenir qu'une brebis maigre mettra bas des agneaux plus chétifs, s'occupera moins bien de ses agneaux, produira moins de colostrum, de moindre qualité et également moins de lait. ■

\* Unité de travail annuel

## ▶ ASSEMBLÉE BIO

# VALORISER LE BIO D'ORIGINE FRANCE EN DÉVELOPPANT L'AMONT

Acteur majeur au plan national depuis plusieurs années en termes de productions végétales (céréales et légumes), la coopérative Cavac s'est impliquée encore davantage dans les marchés avec la reprise en mai dernier de la société vendéenne Bioporc, leader de la charcuterie salaison Bio (La Châtaigneraie). Son directeur général Jérôme Lebrun est d'ailleurs intervenu lors de l'assemblée pour témoigner de la croissance soutenue des marchés Bio auprès des consommateurs, à la recherche de produits, à la fois Bio et d'origine française. Face à ce constat, l'objectif

du groupe Cavac est bien de développer le potentiel de production sur notre territoire. La filière Porc bio Atlantique mise en place en relation avec Bioporc en est un bel exemple : la production actuelle est de 215 porcs Bio / semaine mais la stratégie de développement des marchés de Bioporc impose une montée en puissance à terme autour de 350 porcs / semaine. De même, l'évolution des volumes de lentilles vertes Bio – de 280 Tonnes en 2013 à 484 Tonnes – illustre bien comment les demandes de certains marchés peuvent stimuler l'amont. ■

## ▶ CHIFFRES CLÉS CAVAC

### Céréales Bio

10 % de la production nationale

### Légumes Bio

12 % de la production nationale

### Porcs Bio

15,8 % de la production nationale

