

CAVAC

POSITIVE
AGRICULTURE !

1965-2015 : **50 ans**
d'innovation coopérative

RAPPORT ANNUEL

2014 - 2015

1965-2015

« Un long chemin parcouru, même si l'actualité agricole nous démontre que rien n'est jamais acquis ! »

Entretien

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

L'année 2015 est symbolique pour Cavac, qui a célébré son 50^{ème} anniversaire

Jérôme Calteau : oui 50 ans ce n'est pas une date comme les autres et elle méritait d'être fêtée ; ce que nous avons fait le 12 juin au soir. Une occasion aussi, dans un contexte anxiogène, de positiver et de lancer notre nouvelle signature « positive agriculture »...

Ce sont 50 ans d'innovations permanentes ?

Jérôme Calteau : à l'heure du numérique, on finit par oublier en effet l'étendue des évolutions qui ont modifié en profondeur le monde agricole depuis 50 ans. Et la Cavac a accompagné, souvent anticipé ces changements technologiques et sociétaux profonds qui ont jalonné toutes ces années, par petites touches ou par suite de ruptures majeures (évolutions de la PAC, crises sanitaires...), auxquelles il a fallu s'adapter.

Les contours et l'ADN de la Cavac d'aujourd'hui sont le fruit de cette histoire : une approche globale de l'exploitation rendue possible par notre polyvalence, une volonté de répondre à la diversité des attentes des agriculteurs, une sensibilité forte en



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

matière de filières qualité, une offre de services moderne et innovante.

Et toutes ces évolutions ne vont-elles pas en s'accélégrant ?

Jérôme Calteau : le progrès ne s'arrête jamais. Aujourd'hui les tracteurs avancent sans chauffeur et le « big data » va continuer à apporter son lot de révolutions dans le monde des cultures comme de l'élevage.

Comme l'arrivée de l'électricité, l'émergence de ces robots et capteurs en tous genres peut faire peur. Mais c'est sans doute une clé pour être là demain et pour pouvoir attirer des jeunes qui naissent avec un smartphone dans les mains et qui seront des agriculteurs différents de leurs parents et de leurs grands-parents.

Nous faisons d'ailleurs de ce sujet, le thème central de notre Assemblée Générale de fin 2015.



Jérôme Calteau et Jacques Bourgeois répondent aux questions de Mac Lesggy lors de la soirée anniversaire de la coopérative

Mais on voit bien aussi que la modernisation en agriculture ne rime pas forcément avec réussite économique...

Jacques Bourgeois : c'est le bon dosage qui importe. Ni trop, ni trop peu. Les exploitations ont dû se moderniser (sous la contrainte parfois) et cela a été bénéfique (conditions de travail, productivité, bien-être animal...). Mais encore faut-il que les investissements soient toujours réalisés à bon escient et que le retour sur investissement soit bien au rendez-vous.

Or l'EBE/UTH (Excédent brut d'exploitation / Unité de travail humain) dégagé est très variable d'une exploitation à une autre pour une même production et ne permet pas toujours de couvrir les besoins ; ce qui rend certaines d'entre elles particulièrement vulnérables en ces périodes de turbulences.

L'optimisation permanente des performances technico-économiques des exploitations constitue l'un des principaux défis à relever.

En quoi la Cavac peut apporter son appui ?

Jérôme Calteau : nous avons l'avantage de disposer d'une vision globale de l'exploitation.

Si nous avons renforcé ces dernières années notre expertise en matière agroenvironnementale,

que non, car le problème est complexe. L'élevage français est confronté à des difficultés, pour partie structurelles et pour partie conjoncturelles.

En outre il n'y a pas une crise mais autant de crises qu'il y a d'espèces en crise : surpro-

Dans ce contexte, les résultats de Cavac au 30 juin 2015 ont-ils été à la hauteur de vos prévisions ?

Jacques Bourgeois : les difficultés des agriculteurs se matérialisent chez eux par des problèmes de trésorerie qui ont

L'optimisation permanente des performances technico-économiques des exploitations constitue l'un des principaux défis à relever.

nous devons aussi la renforcer sous l'angle de l'approche économique. Ce qui est en cours.

Est-ce que ce sera suffisant ? Quel regard portez-vous sur la situation de crise que traverse l'élevage ?

Jérôme Calteau : certainement

duction (lait – porc) et absence de dispositifs de régulation des marchés ; contraintes géopolitiques à l'export (Russie, Grèce...); différentiels de compétitivité qui vont croissants avec nos voisins européens ; baisse de consommation (lapin...).

obligé à constituer des provisions prudentes au niveau de la coopérative : un million d'euros de dotations supplémentaires a été constitué au 30 juin, sur les encours agriculteurs en retard. Des mesures d'accompagnement (avec la cible prioritaire des jeunes et des éleveurs) ont également été actées, qui

viennent affecter le résultat au 30 juin de la coopérative pour plus d'un million d'euros également.

L'exercice a néanmoins bénéficié d'un bon niveau d'activité avec une très belle récolte céréalière 2014 (tant en récolte d'été que d'automne) et des surfaces de productions végétales spécialisées (semences, légumes) jamais atteintes (ce qui n'est pas le cas de l'exercice qui vient 2015-2016).

Ces éléments favorables ont permis d'atténuer les effets négatifs sur le résultat global, des filières animales, malmenées économiquement.

Par ailleurs, les résultats de nos filiales ont été plutôt bons.

Tout cela a permis de dégager un résultat net consolidé arrêté très prudemment de 5,8 millions d'euros et une capacité d'autofinancement consolidée à 20,4 millions.

Le bilan de cet exercice montre à nouveau à quel point la diversité des métiers sur lesquels le

En conclusion quels messages souhaiteriez-vous délivrer ?

Jérôme Calteau : notre soirée des 50 ans du 12 juin dernier confirme s'il en était besoin, combien la proximité que nous entretenons avec nos adhérents reste une véritable force. Un ancrage au territoire avec une complicité sociétaires – salariés qui est la clé d'une relation durable et efficace. Nous entendons rester cette coopérative profondément ancrée au terri-

En matière d'investissements justement, quelles ont été les principales réalisations ?

Jacques Bourgeois : les investissements les plus importants ont à nouveau concerné le stockage des céréales avec la réalisation d'un silo de stockage de 40 000 tonnes avec 4 000 points de séchage par heure sur Fougeré en plein centre de la Vendée.

Et puis nous considérons comme important d'aller chercher de la valeur ajoutée en aval de filières à notre portée et porteuses de sens et de perspectives. C'est dans ce contexte que Cavac vient de prendre le contrôle de la société Biofourmil (après Bioporc l'année précédente).

Quels sont les axes stratégiques qui guident vos réflexions et vos actions ?

Jérôme Calteau : Les axes stratégiques qui ont guidé nos décisions de ces dernières années restent on ne peut plus d'actualité aujourd'hui. Face à des productions de masse confrontées à la concurrence de pays souvent plus compétitifs que la France, la recherche de valeurs ajoutées pour nos sociétaires reste un élément central : plus-values qualité, productions spécialisées sous cahier des charges.

Nous savons que les métiers de l'amont agricole sont exposés (compression des revenus dans beaucoup de productions agricoles avec nécessité de mesures d'accompagnement souvent coûteuses pour la coopérative, contexte de réduction des intrants...). C'est donc préparer l'avenir de la coopérative que de travailler des leviers de croissance permettant d'aller chercher du résultat en aval de filières différenciatrices ou bien sur de nouveaux métiers innovants.

La recherche de valeurs ajoutées pour nos sociétaires reste un élément central de notre stratégie.

toire en mesure de répondre de façon performante à la diversité des attentes et des façons de produire, des agriculteurs de la région.

Je voudrais également terminer par un message d'espoir en direction des jeunes agriculteurs. L'agriculture a toujours connu des moments délicats. Le métier d'agriculteur est certes exigeant mais il reste oh combien passionnant. Et il y aura toujours de la place et la réussite à la clé, pour les personnes motivées qui ont l'envie permanente de progresser techniquement et qui savent gérer de façon prudente et anticipée leur exploitation. Des exploitations qui sont devenues des entreprises à part entière (a fortiori dans le contexte de concentration – agrandissements que nous connaissons et de volatilité croissante de l'environnement économique) à piloter comme telles.

Chiffres clés 2014-2015

Chiffre d'affaires consolidé
932 millions d'euros

Salariés
1 350 équivalents temps plein

Chiffre d'affaires coopérative
724 millions d'euros

Pôle végétal

Collecte productions végétales
942 506 tonnes

Approvisionnements Grandes Cultures
Chiffre d'affaires de **100 millions d'euros**

Productions de semences
8 041 hectares

Légumes
3 525 hectares

Pôle Animal

Aliments commercialisés
590 646 tonnes
dont aliments fabriqués
492 957 tonnes

Bovins
Porcs
Agneaux et brebis
Lapins

Animaux commercialisés

122 045	Canards	4 441 484
450 105	Poulets	16 970 146
28 640	Volailles traditionnelles	1 230 259
8 979 049	Cailles	3 078 404

Pôle Distribution

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

122 Salariés

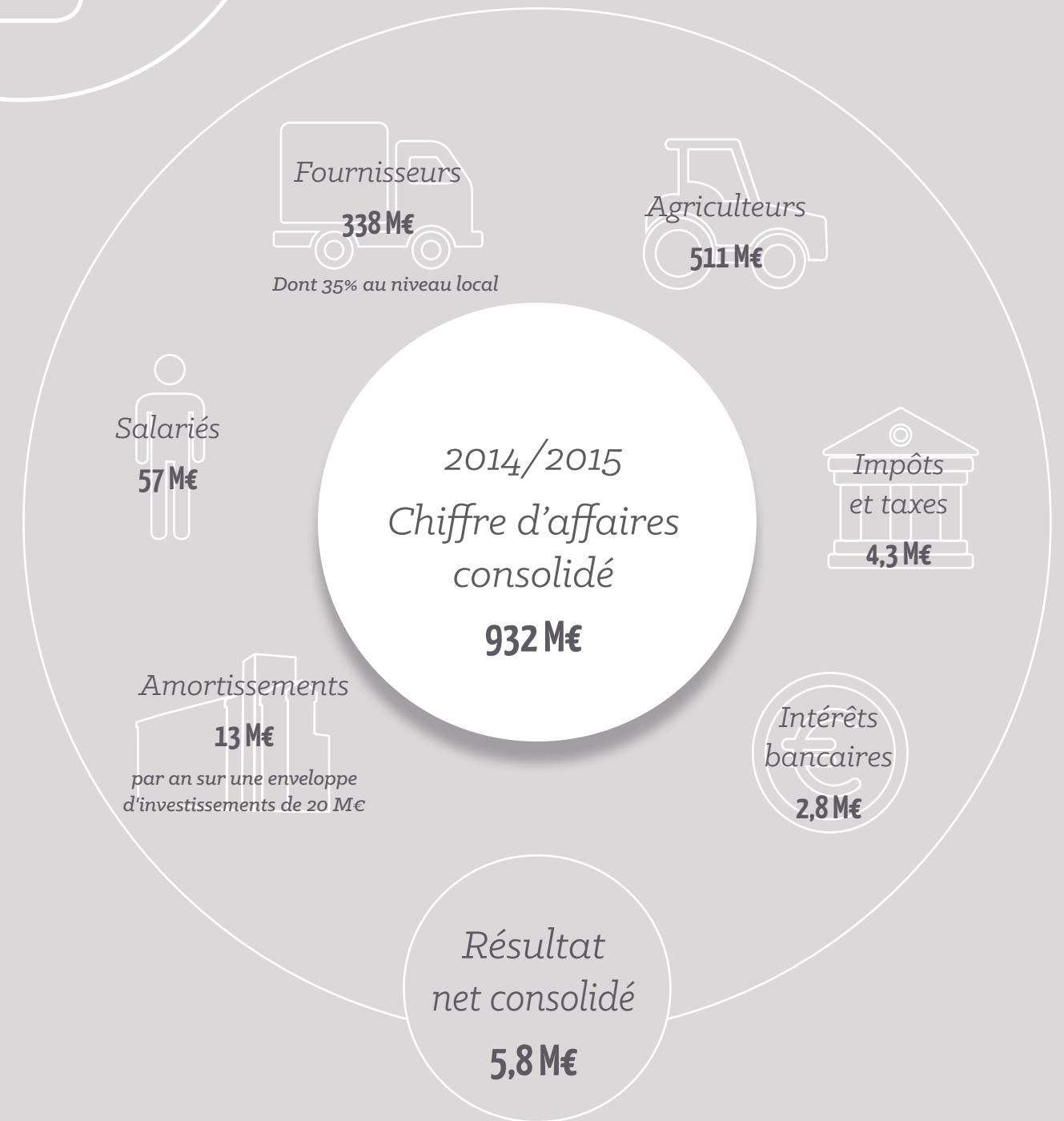
Pôle Développement

Chiffre d'affaires
24 millions d'euros

190 Salariés

Engagement économique et social

L'écosystème du groupe Cavac (en millions d'euros)



Le dynamisme du groupe Cavac bénéficie à tout un écosystème. Le chiffre d'affaires généré par le groupe contribue à l'économie lo-

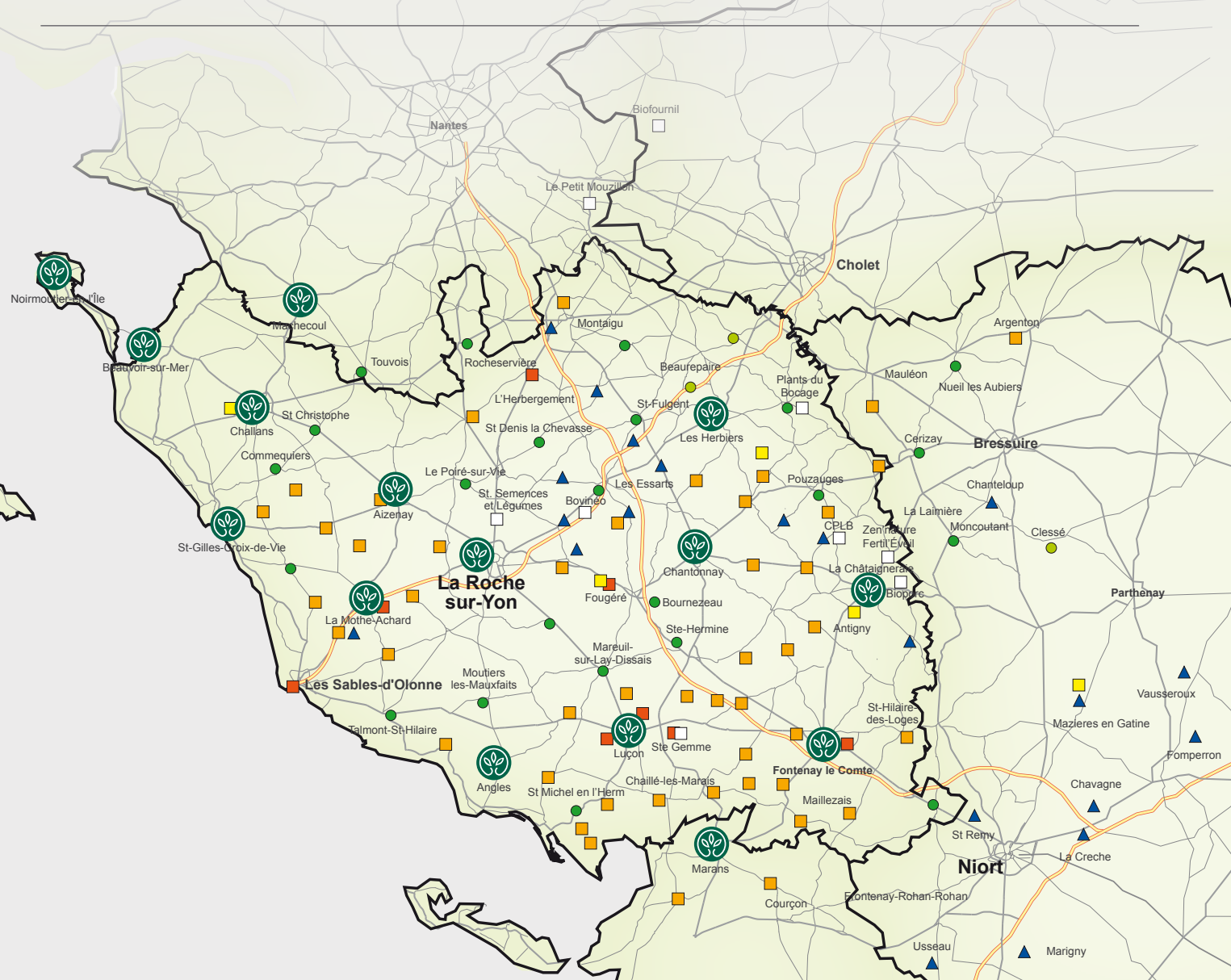
cale et nationale. L'affectation du résultat net permet de réinvestir dans le développement des activités du groupe afin de le pérenniser.

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

Capitaux propres = **85 M€**

Nos implantations

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, l'emploi et au dynamisme territorial.



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

Nos investissements



Le nouveau silo de Fougeré dispose d'une capacité de stockage de 40 000 tonnes.



A Fougeré un outil de granulation valorise les issues provenant du nettoyage des silos de céréales.



Un nouveau bâtiment de stockage a été construit à la station semences de Mouilleron-Le-Captif.



Le site de la CPLB à Réaumur a subi d'importants travaux pour atteindre un haut niveau d'exigences sanitaires, le centre de multiplication a notamment été entièrement modernisé.

Bureau

Président

1 - Jérôme Calteau - Aizenay (85)

Vice-présidents

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

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

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

Trésorier

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

Secrétaire

6 - Dominique Briffaud
Breuil-Barret (85)

Autres membres du Bureau :

7 - Patrick Sauvaget
Saint-Pompain (79)

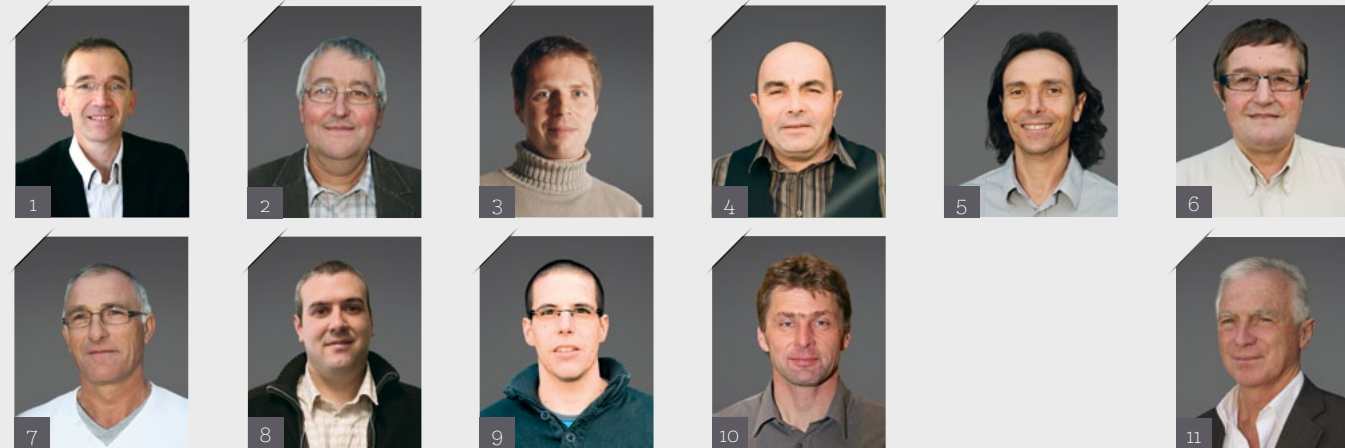
8 - Damien Martineau
Saint-Vincent-sur-Graon (85)

9 - Ludovic Baudu
Saint-Paul-en-Gâtine (79)

10 - Mickaël Bazantay
Bovineo - Cosse d'Arjou (49)

Invité

11 - Guy Mérieau
Bovineo - Coëx (85)



Invité

Administrateurs

12 - Chrystèle Amiaud
Groupement porcs - Les Essarts (85)

13 - Guy-Marie Brochard
Groupement volailles
Chavagnes-en-Paillers (85)

14 - Gwénaél Moreau
CPLB - Lapins
Saint-Jean-de-Liversay (17)

15 - Marinette Bobieau
Vendée Sèvres Ovins
Mervent (85)

16 - Jean-Luc Caquineau
Groupement légumes - Benet (85)

17 - Pascal Gury
Groupement Bio
Sainte-Radégonde-des-Noyers (85)

18 - Yannick Blanchard
Section Terre Altitude - Mouchamps (85)

19 - Francis Bordage
Section Au cœur du Bocage
La Roche-sur-Yon (85)

20 - Jean-Henri Bruneleau
Section Océan et Vie - Coëx (85)

21 - Nicolas Danieau
Section Centre Bocage Nord
L'Herbergement (85)

22 - Thierry Genauzeau
Section Marais - Vix (85)

23 - Daniel Maindron
Section Océan et Vie
La Garnache (85)

24 - Thierry Pairaud
Section Bas Poitou - Fontaines (85)

25 - Gérard Pluchon
Section Centre Bocage Nord
Chavagnes-en-Paillers (85)

26 - Jean-Baptiste Puaud
Section Plaine
La Reorthe (85)

27 - Jean Rouleau
Section Terre Altitude
Monsireigne (85)

28 - Berthy Talbot
Section Deux-Sèvres
Chanteloup (79)

29 - Julien Vogelin
Section Plaine - Chasnais (85)



Comité de direction

1 - Jacques Bourgeais
Directeur général

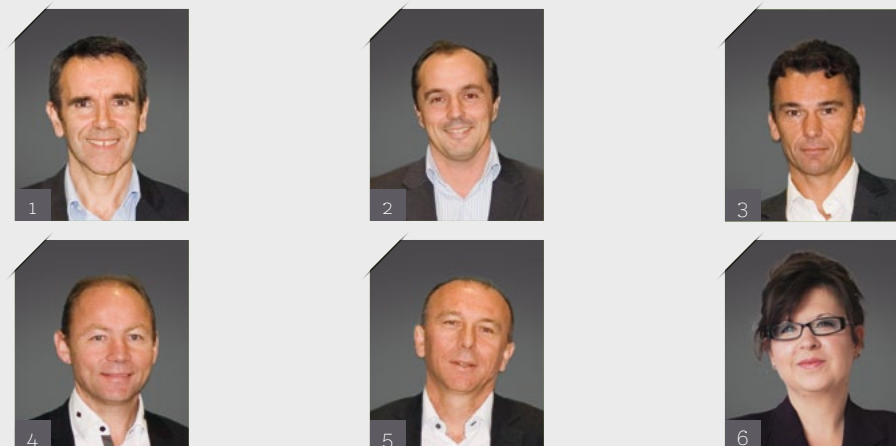
4 - Christophe Vinet
Directeur Céréales

2 - Mathieu Staub
Directeur adjoint, Productions agricoles

5 - Frédéric Monnier
Directeur Nutrition animale
et Productions animales spécialisées

3 - Olivier Joreau
Directeur adjoint, Finances
et Développement

6 - Isabelle Jaslet
Directrice Ressources Humaines



Un territoire réparti en 11 sections.

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

Organisation et Métiers

Les ressources humaines accompagnent l'évolution du groupe Cavac



Des effectifs qui augmentent

Depuis plusieurs années, le groupe se développe, accueille de nouveaux collaborateurs, de nouvelles activités. En 10 ans, les effectifs ont grandi de 60 %. Pour autant, nous avons toujours le souci de trouver l'organisation la plus adaptée, celle qui répondra le mieux à notre stratégie et à nos besoins. Nous savons qu'une entreprise qui sait mobiliser les compétences de ses salariés dans les bonnes organisations donne un avantage compétitif à ses structures. C'est également dans cet état d'esprit que de nouveaux postes

de TAE (Techniciens agro environnementaux) et d'un chef de produits OAD (Outil d'aide à la décision) qui intervient notamment sur le matériel agricole et les outils d'agriculture de précision.

Une nouvelle mission d'accompagnement à l'installation

Enfin, toujours dans l'idée de préparer le futur et le renouvellement des générations d'agriculteurs, nous avons confié à Brice Guilloteau, Directeur du Pôle offres de service, une mission d'accompagnement pri-

pour les salariés, il sera déployé courant 2016 à l'ensemble des collaborateurs. Une réflexion est également en cours pour réformer les entretiens d'évaluation de compétences (entretien de métier et contrats de progrès) qui datent de 2006.

L'entreprise Biofournil, un nouveau défi

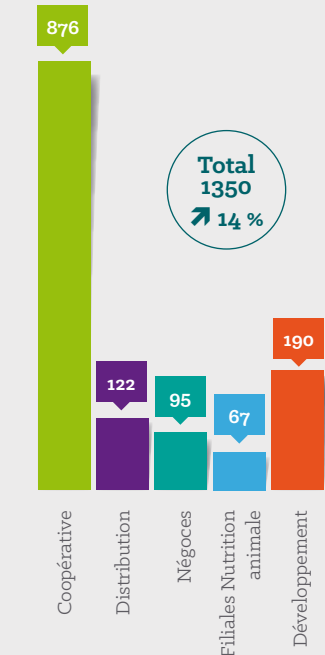
Cet été 2015, c'est un peu plus de 80 salariés qui ont rejoint le groupe avec l'acquisition de l'entreprise Biofournil. Même si nous veillons à ce que ces structures gardent « leur autonomie » avec leur propre direction et leurs équipes dédiées à leur métier spécialisé, le Service Ressources Humaines (SRH) a été sollicité pour accompagner ce rapprochement sur le plan social.

Dans les prochains mois, nous veillerons - comme cela a été fait lors de l'acquisition de l'entreprise Bioporc à accompagner ces nouveaux salariés dans leur découverte du groupe et à leur apporter le soutien RH dont ils ont besoin.

EVOLUTION DES EFFECTIFS



RÉPARTITION DES EFFECTIFS



« Parler des ressources humaines, ce n'est pas considérer que les hommes sont des ressources, mais que les hommes ont des ressources ».

Jean-Marie Peretti, Professeur à l'Essec

ont été créés ou que des services ont été renforcés pour répondre pleinement aux évolutions de l'entreprise et des agriculteurs qu'elle accompagne.

Parmi ces postes, on peut citer l'arrivée de notre responsable gestion technico-économique des exploitations dont la mission principale est d'accompagner les exploitations pour lesquelles l'importance des enjeux économiques ou les leviers de progrès identifiés, rendent nécessaire une expertise plus approfondie.

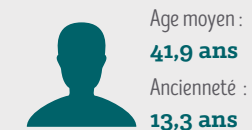
Dans le même esprit, nous avons renforcé notre équipe « offres de services » avec l'embauche

vilégié des jeunes en passe de s'installer : bien les informer sur les filières existantes, porter un regard critique sur leurs projets, les orienter au mieux dans leurs démarches... afin qu'ils puissent réunir les meilleures chances de succès ; et tout cela en lien avec les autres partenaires du territoire.

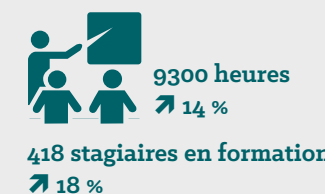
L'entretien professionnel se met en place

Pour accompagner la réforme de la formation, nous avons également élaboré un support d'entretien professionnel ; véritable outil de gestion de « carrière »

PROFIL DES SALARIÉS



FORMATION



Activités support

- Ressources humaines** : Isabelle Jaslet*
- Communication, Marketing, Innovation** : Sébastien Aumont*
- Qualité, RSE, méthodes, Agri-Ethique** : Ludovic Brindejonc*
- Comptabilité** : Carole Boulais
- Systèmes d'information et de gestion** : Jean-Yves Bocquier*
- Logistique & Supplychain** : Stéphane Vigneron*
- Achat travaux neufs** : Serge Kreins
- Santé animale** : Frédéric Collot
- Sécurité** : Lydia Lhommedé
- Trésorerie** : Xavier Glorieux
- Relations sociétares** : Yves Lereuz

Services à l'agriculture

- Services & OAD** : Brice Guilloteau*
- Environnement et bâtiment** : Philippe Albert
- Agronomie** : Jean-Luc Lespinas

* Membre du comité de direction * Membre du comité management

L'ancien silo de La Boissière-de-Montaigu (années 70) et le nouveau silo de 11 000 tonnes de stockage inauguré en avril 2015



Services

Vers une approche d'appui à la gestion de projets des exploitations

Des équipes mobilisées par la PAC

La PAC 2015-2020, avec son lot de nouveautés et de rebondissements, a particulièrement impacté l'activité du pôle Services tout au long de l'exercice. C'était d'ailleurs le thème choisi par la coopérative en 2014 pour ses assemblées de section qui ont enregistré la plus forte fréquentation depuis 10 ans. Au-delà du simple aspect déclaratif, les agriculteurs ont été amenés à se poser des questions beaucoup plus globales sur la stratégie de leur exploitation : changement de statut, contractualisation de Mesures agro-environnementales et climatiques (MAEC), gestion des assolements... La coopérative a répondu présente pour apporter des conseils aux sociétaires : de nombreuses permanences se sont tenues dans les dépôts, et les Techniciens agro-environnementaux (TAE) se sont mobilisés dans un très court laps de temps pour répondre à cet afflux de demandes d'informations des agriculteurs.

La bonne dose, au bon moment et au bon endroit

L'usage des outils de pilotage continue à se déployer dans les exploitations (telles que les photos satellite pour ajuster ses apports azotés, les reliquats d'azote, les modèles agronomiques pour adapter la protection des cultures...). L'objectif reste inchangé : apporter la bonne dose, au bon moment et au bon endroit. Pour y parvenir, les innovations informatiques et technologiques du matériel agricole permettent d'envisager

des économies d'intrants sans pénaliser le potentiel technico-économique des exploitations. A ce titre, la coopérative a renforcé ses compétences en recrutant une personne spécialisée dans le domaine de l'agriculture de précision.

Appuyer les démarches projets

Ces dernières années, on observe aussi un besoin de plus en plus marqué des sociétaires d'être accompagnés dans leurs projets, qui peuvent être de natures très diverses : l'installation, la retraite, l'agrandissement, un changement d'associés, ou bien encore un projet de retenues d'eau ou de méthanisation... S'agissant de la méthanisation, la coopérative réalise actuellement des études individuelles ainsi que deux études de projets collectifs sur le territoire : Biopommeria avec le partenaire Val de Sèvre et le projet Méthavie.

Concernant l'installation/transmission, les besoins vont aller nécessairement croissants : un tiers des sociétaires de la Cavac va devoir gérer un départ en retraite dans les cinq années à venir. C'est pourquoi la coopérative entend renforcer notablement son appui à la gestion de projets auprès de ses sociétaires.

GTE, un développement indispensable

Comme autre objectif, la coopérative se donne aussi pour mission de déployer les démarches de Gestion technico-économique (GTE) sur le terrain. En effet, de nombreuses filières notamment en productions animales connaissent actuellement des difficultés. Dans ce contexte, il est encore plus important pour les exploitations d'optimiser leur gestion technico-économique, à l'aide de nombreux outils qui permettent de mesurer sa performance, et d'orienter la stratégie de son exploitation en conséquence.

SERVICES AUX AGRICULTEURS



25 000 ha sous pilotage de fertilisation par satellite (CERELIA)



500 000 m² Retenues d'eau



1 500 Abonnés à Dialog'assolement
↗ 550 vs n-1



200 Dossiers ICPE



1 530 Plans de fumure



1 250 Dossiers PAC
↗ 47% vs n-1

La collecte atteint un niveau record en 2014

Les volumes sont exceptionnels en 2014

Avec 942 506 tonnes, la collecte du groupe Cavac augmente de 27 % par rapport à 2013. Que ce soit en blé tendre ou en maïs, les deux principales productions du groupe, les volumes collectés sont en très nette progression. Les rendements sont bons à la faveur des conditions climatiques propices aux cultures d'été et d'automne.

Rien qu'en maïs, 40 000 tonnes supplémentaires ont été collectées par rapport à 2013. Les bons rendements concernent aussi bien les variétés de maïs grains que celles destinées à l'ensilage.

La qualité meunière des blés est moyenne

Pour le blé tendre, les volumes sont également présents mais l'on constate une certaine faiblesse en termes de qualité pour les variétés meunières. Ce bémol est toutefois sans commune mesure avec les mauvais résultats

obtenus dans bon nombre d'autres bassins de production français où des problèmes qualitatifs ont affecté la valeur meunière du blé. Notre territoire s'en sort donc plutôt bien par rapport à la moyenne française.

Mais les prix sont en retrait

La campagne 2014-2015 est marquée par des niveaux de prix mondiaux pour le blé tendre en deçà de la campagne 2013/14 (qui était déjà en retrait par rapport à la précédente). Au cours de l'exercice, les prix du

blé tendre ont oscillé entre 155 et 195 €/tonne (rendu Rouen). Ces niveaux de prix sont jugés insuffisants.

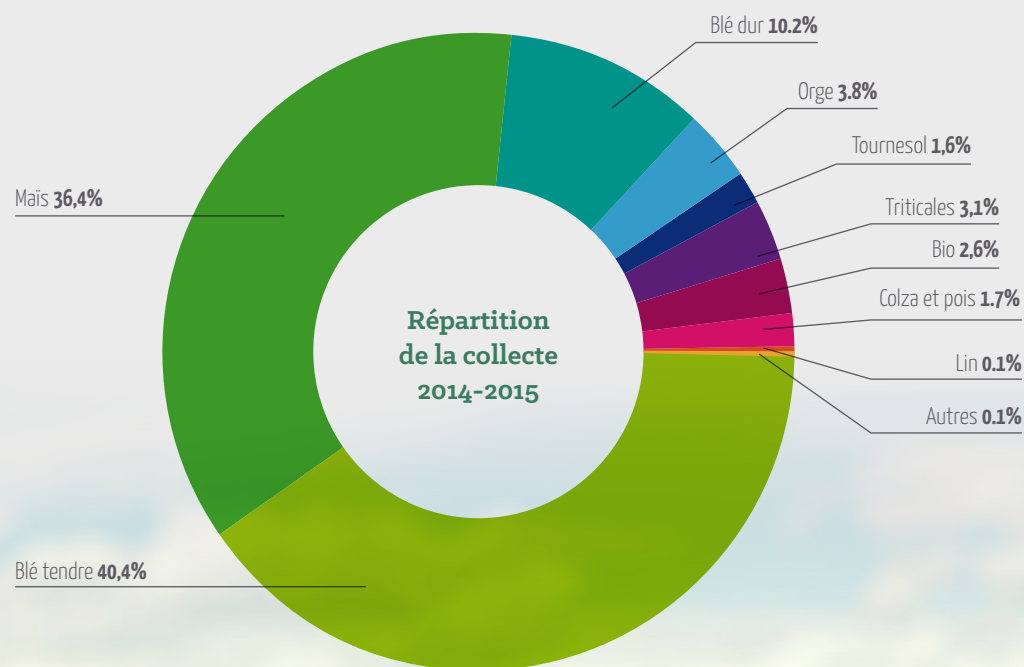
Le maïs se caractérise par une excellente récolte au niveau mondial proche d'un milliard de tonnes, consécutive à une très bonne campagne en 2013.

Compte tenu de l'importance des stocks, la pression sur les prix du maïs s'est faite plus importante encore.

Outre ces effets volumétriques, cette campagne a également été impactée par la baisse de l'euro et un dévissage du prix du baril qui est descendu jusqu'à 45 dollars.

Le site de Fougeré est doté d'un nouveau silo

Au cours de l'exercice, un nouveau silo d'une capacité de 40 000 tonnes a été construit à Fougeré, en plein centre de la Vendée. Ce dernier est également équipé d'un séchoir dont la puissance est de 4 000 points par heure. Une unité de granulation a également été construite sur le site de Fougeré afin de valoriser les issues de céréales.



Le blé éthique s'étend progressivement



La coopérative bretonne Triskalia et le meunier morbihannais Paulic ont rejoint le 4 mars 2015 la démarche Agri-Éthique. Lancée par Cavac sur le modèle du commerce équitable, l'initiative compte aujourd'hui 11 meuniers et 5 coopératives. Ce qui porte à 30 000 tonnes le volume de blé contractualisé dans le cadre du pacte.

un contrat sur trois ans à prix fixes entre agriculteurs et coopératives, meuniers et coopératives, meuniers et boulangers.



Scannez pour comprendre la filière en 1 minute !

Pour rappel, l'objectif est de réunir toute la chaîne de production, du blé à la boulangerie, via

RÉSEAU AGRI-ÉTHIQUE

Septembre 2015

5 coopératives signataires

500 agriculteurs engagés

11 minoteries partenaires

300 boulangeries artisanales

Agronomie

Des actions en faveur de l'agro-écologie

La coopérative réalise actuellement une étude sur l'aménagement du paysage et les pratiques agricoles favorables aux pollinisateurs à Thiré. Diverses actions seront mises en place par les agriculteurs du secteur : semis de mélanges mellifères dans certaines parcelles et les « tournières », couverts végétaux pendant l'hiver (Sarazin, phacélie, moutarde tardive), meilleur raisonnement de l'usage des pro-

duits phytos et de leur application en dehors des périodes de butinage...

La coopérative continue de s'impliquer dans le développement des plantes fourragères, et notamment des légumineuses. Une journée d'information et de sensibilisation a d'ailleurs été organisée le 2 avril 2015 à Saint-Martin-des Noyers. Une centaine d'agriculteurs a parti-



cipé à cette journée technique qui a permis d'aborder tous les points clés dans la réussite de ces cultures « à part entière ».

Evolution des cours

- 2013-14 : Blé tendre entre 180 et 210 €/tonne
- 2014-15 : Blé tendre entre 155 et 195 €/tonne (Rendu Rouen)

Collecte

- ↗ 27 % en volume par rapport à n-1

Stockage coopérative

- 427 000 tonnes
- ↗ 7,5 %

Avec une sole de 8 041 hectares, la coopérative conforte sa position de semencier

Les surfaces de céréales à paille augmentent

Avec une sole consacrée aux céréales d'hiver qui s'élargit, les ventes de semences de céréales à paille certifiées sont en progression. Dans la station de Mouilleron-Le-Captif, les chaînes de fabrication ont ainsi transformé et conditionné 106 000 quintaux, pour moitié à destination des sociétaires. On notera une part croissante de surfaces de blé hybride dans les ventes.

L'attrait du marché pour les colzas hybrides

Les surfaces de colza semences sont en légère baisse du fait d'une moindre demande des semenciers, avec en particulier un marché moins dynamique sur l'Allemagne et l'Europe de l'Est. Les hybrides, largement plébiscités, représentent désormais plus de 95 % du programme de production. Avec une moyenne de 22 quintaux par hectare, les rendements sont excellents et contribuent à conforter notre position de zone leader en France sur cette espèce.



Maïs : la sole cultivée progresse de 15 %

L'exercice 2014-2015 a été marqué par un nouveau record de surfaces pour l'activité maïs semences : les surfaces progressent de 15 % par rapport à 2013, et permettent d'étendre la production à de nouveaux sociétaires. Les résultats techniques sont légèrement supérieurs aux objectifs de départ. Malheureusement la crise à l'Est est venue jouer les trouble-fêtes : les ventes de semences de maïs sont freinées, avec pour conséquence des stocks reports importants mobilisant de fortes capacités de stockage dans la station.

Les plans de production en plantes fourragères sont globalement stables avec une légère baisse en graminée au profit de la luzerne.

La station continue sa modernisation

Les investissements cette année se sont concentrés sur l'achat de nouveaux bacs de stockage pour accompagner le développement de l'activité et sur une presse qui permet d'évacuer les spathes des maïs avec un volume réduit de cinq fois.

Plants de pomme de terre Une année très atypique pour la production

Pour son premier exercice au sein du groupe Cavac, la section « Plants du bocage » a vécu un « baptême » très compliqué. Le principal fait marquant reste la disparition soudaine et tragique de Michel Devillaine, responsable de l'activité.

La collecte établit un record de l'ordre de 6 500 tonnes de pommes de terre produites contre à peine 5 000 tonnes l'année précédente, dans un marché hyper saturé en termes d'offre, que ce soit pour le marché de la consommation ou des plants. Cette forte collecte résulte d'une hausse des surfaces (202 hectares contre 158 hec-

tares l'année précédente), combinée à d'excellents rendements en progression de 10 %. Les prix de vente sont donc fortement dépréciés, mais la diversité des débouchés permet d'écouler tant bien que mal la production, sans générer un stock de report de fin de campagne considérable. C'est le marché export (25% de la collecte) qui tire le mieux les ventes en tout début de campagne. Ensuite, les contrats passés avec les donneurs d'ordre (38 % de la collecte) assurent une garantie d'achat pour ces volumes. Au final, le résultat de l'activité est légèrement déficitaire, mais permet une rémunération des producteurs à la hauteur des objectifs.



Les surfaces ont doublé en quatre ans grâce à des débouchés porteurs

Plus de 3 500 hectares

Avec 3 525 hectares de production légumière en 2014-2015 contre 1 690 hectares en 2011-2012, l'activité a doublé ses surfaces en quatre ans. La progression constante des ventes de légumes secs sous la marque Grain de Vitalité explique en grande partie cet accroissement de surfaces.

Lentilles sèches : près de 1 000 tonnes vendues

En légumes secs, l'organisation de producteurs poursuit son développement sur le marché de la lentille : cette espèce confirme un bon potentiel dans notre région et prend une dimension particulière au regard de la nouvelle PAC qui implique de disposer de 5% de surfaces d'intérêt écologique. Le savoir-faire de la station en matière de triage permet de répondre aux cahiers des charges spécifiques de nos clients et nous ouvre de nouveaux marchés avec des industriels locaux. Ce sont près de 1 000 tonnes qui ont ainsi été commercialisées cette année.

Une collecte inédite en haricot sec

Pour le haricot sec ce fut l'année de tous les records avec des surfaces qui avoisinent les 1 000 hectares et un rendement moyen exceptionnel à 2,8 tonnes par hectare ; les résultats technico-économiques sont très bons. Cette exceptionnelle collecte tant en quantité qu'en qualité stimulent les ventes et



permet de faire connaître la Mogette de Vendée sur un territoire de plus en plus large. Globalement les ventes en légumes secs dépassent les 3 500 tonnes et progressent de 20 % par rapport à l'exercice 2013-2014

Une surproduction en haricot vert

Cette année, les surfaces de légumes destinées à l'industrie agroalimentaire se sont stabilisées autour de 1 000 ha. La campagne d'haricot vert a été chahutée par des rendements pléthoriques sur l'ensemble des

bassins de production en France. Dans ce contexte, l'ensemble des volumes n'a pas pu être traité en usine ce qui a conduit à l'abandon de surfaces importantes en culture. Grâce aux caisses de péréquation, la solidarité entre producteurs a fonctionné à plein et permis de rémunérer les agriculteurs normalement. L'exercice est également marqué par la reconduction de notre contrat pluriannuel avec Triskalia pour trois nouvelles campagnes (2015 à 2017).

www.graindevitalite.com

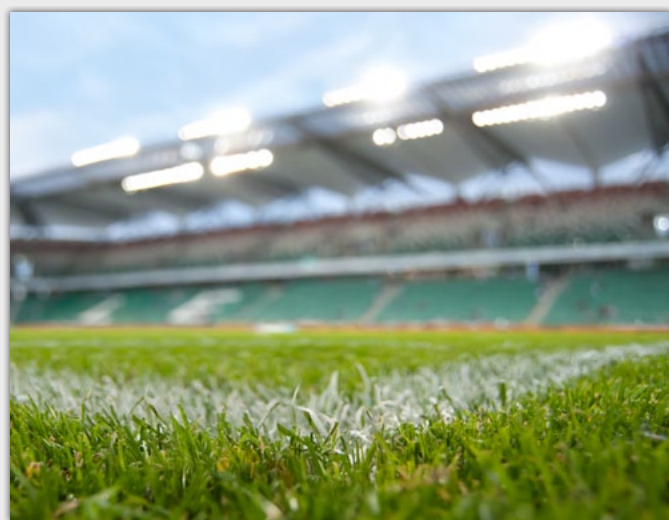
Olvac poursuit son développement

Spécialiste de la conserve de légumes, la filiale à 50 % de Cavac continue à développer ses ventes en valorisant les produits du terroir tels que les « Mogettes de Vendée » Label Rouge ou les pommes de terre de Noirmoutier. Au chapitre des nouveautés, on pourra citer la création du nouveau site Web d'Olvac, une belle vitrine de son savoir-faire.

www.olvac.fr

- Céréales à paille **2 800 ha**
- Maïs **2 200 ha**
- Oléagineux **1 700 ha**
- Fourragères **1 350 ha**

Terrain de sport et gazon : deux marchés qui s'enracinent



Le marché des espaces verts marque le pas

Après plusieurs années de forte progression, le chiffre affaires ne progresse que d'un point en pourcentage, avec une baisse notable des ventes en protection des plantes de l'ordre de 9 %. Les marchés dont le service s'est fait une spécialité continuent eux à se développer : l'entretien des terrains de sports et les ventes de gazons, qui au global représentent la moitié de l'activité en valeur.

Développer des alternatives aux produits phytos

L'alternative au chimique tente de s'installer et nous mettons en avant un dés herbant 100 % d'origine végétale, le Katoun, issu d'une extraction naturelle d'huile de colza. Pourtant, son coût plus élevé en termes d'utilisation, freine encore beaucoup de municipalités, dont les budgets se restreignent.

ACCOMPAGNEMENT



3 techniciens conseils



300 collectivités



150 paysagistes



120 terrains de sport

Le chiffre d'affaires progresse de 4 %. L'année se caractérise par une absence d'accident climatique majeur.

Du nouveau dans la fertilisation avec l'arrivée de Novius

Lors de cet exercice, 75 000 tonnes d'engrais ont été commercialisées, conformément à la moyenne de ces quatre dernières années. Ce sont surtout les ventes de produits azotés liquides et solides qui progressent, en conséquence d'une campagne commerciale précoce dynamique. Dans les faits marquants, on retiendra le lancement réussi de Novius, un nouvel engrais azoté fabriqué sur le site portuaire des Sables d'Olonne : 8 500 tonnes ont ainsi été commercialisées. Les tests conduits depuis plusieurs années dans le réseau d'expérimentation de la coopérative, en collaboration avec l'Union In-vivo, ont permis de valider son intérêt technico-économique avant son lancement commercial. Sur le plan agronomique, il offre des performances identiques à l'ammonitrate - la référence du marché - tout en étant légèrement moins coûteux pour l'utilisateur final.

A l'inverse, les ventes en engrais binaires et complexes se réduisent malgré un contexte de prix plutôt favorable.

Après une année très médiocre, les volumes d'amendements remontent de 6 % pour atteindre 45 200 tonnes, néanmoins, les mauvaises conditions d'épandage d'août n'ont pu concrétiser les bonnes intentions avant les semis d'automne, et retrouver les volumes de ces dernières années proches de 50 000 tonnes.

En organique, les ventes ont bien du mal à se maintenir

Malgré un constat d'appauvrissement en matière organique dans un nombre croissant de parcelles, les ventes peinent à décoller. L'utilisation pour l'Agriculture Biologique représente aujourd'hui la moitié des ventes. Afin d'apporter une nouvelle dynamique, nous confortons notre expertise avec l'arrivée d'un animateur terrain spécialisé dans les domaines de l'agronomie et de la vie du sol.

Des besoins accrus en protection sanitaire

La très bonne implantation des cultures à l'automne 2014 a incité les agriculteurs à investir dans la protection phytosanitaire, pour garder intact un potentiel

de rendement prometteur. Les fongicides progressent de 9 %, ce qui s'explique également par la hausse des surfaces en céréales à paille. De même, les herbicides se développent à hauteur de 11 %, sur l'ensemble des cultures, en raison d'une hausse des assolements et aussi pour contrer les restrictions d'usage et les résistances de certaines adventices.

« Lancement réussi pour Novius, le nouvel engrais azoté fabriqué par la coopérative »

Les solutions de bio-contrôle se développent timidement, par manque de réelle pertinence technique. La recherche avance dans ce domaine, mais il reste compliqué d'obtenir une efficacité équivalente aux traitements chimiques. De bons exemples

Moins de plasticulture

Le marché des films, ficelles et filets plastiques baisse légèrement en chiffre d'affaires. Le recours à des films ensilage s'est intensifié compte tenu de

stocks fourragers abondants. A l'inverse, la plasticulture perd quelques surfaces, notamment pour la culture du maïs grain, dont le prix de récolte attendu à la baisse, peut difficilement amortir le surcoût de cette technique.

Les ventes de semences certifiées atteignent un record

Au global, les surfaces de vente s'accroissent de 10 % sur notre territoire. Le tiers de cette progression résulte d'un report des cultures spécialisées (légumes, production de semences) en retrait cette année, vers des cultures standard, à hauteur d'environ 5 000 hectares.

Le volume des céréales à paille est en hausse de 7 %, du fait d'un emblavement à la hausse d'au moins 10 %. Les densités de semis sont inférieures à d'habitude grâce à d'excellentes conditions climatiques, et on observe un plus fort recours à la graine

de ferme. Le maïs se stabilise contre toute attente, dans un marché national et régional en baisse significative. En fourrages et couverts végétaux, nous retrouvons les surfaces d'une année moyenne sans perturbations liées aux anticipations ou retards dans les livraisons.

Les surfaces en tournesol, chanvre, lin et colza progressent significativement illustrant la volonté des producteurs de diversifier leur assolement.

Les reconversions en agriculture Bio s'établissent à 1 000 ha supplémentaires soit une hausse de 19 %. La vente de semences Bio atteint maintenant 4 % de nos ventes, soit bien au-delà de la moyenne nationale.



Approvisionnement en CA
+4 %



Engrais en volume
+5 %



Semences certifiées en surfaces
+10 %



Semences certifiées Bio
4 % des ventes



Santé végétale en CA
+7 %



Films, ficelles, filets en CA
-2 %

En 1976, le site de Fougeré comportait une usine de fabrication d'aliments du bétail. L'usine a été agrandie au fil des ans, et le site compte aujourd'hui des installations de séchage et de stockage des productions végétales, une plateforme d'approvisionnement, une unité de granulation d'issues de céréales, un laboratoire d'analyses.



La coopérative est caractérisée par la richesse de ses productions animales tant en ruminants (bovins, ovins, caprins) qu'en productions spécialisées (porcs, volailles, lapins). Le groupe Cavac œuvre au maintien de l'élevage qui constitue un enjeu majeur pour notre territoire.

Bovins viande

Un exercice de consolidation pour Bovineo : une bonne année fourragère mais un marché atone

Une météo favorable

La pluviométrie relativement régulière au cours de l'été 2014 a assuré un pâturage pratiquement sans rupture. Quant au maïs, chacun reconnaît une très bonne année en quantité et en qualité, même si la digestibilité a parfois laissé à désirer. Les équipes techniques ont été très actives sur l'accompagnement alimentaire pour apporter les éventuelles corrections nécessaires.

Mais des marchés chahutés

Après deux années correctes, le marché des bovins gras s'est affaibli en 2014-2015. Pour les vaches, la descente engagée durant l'hiver précédent s'est prolongée sur l'été pour se stabiliser ensuite. L'évolution du marché des femelles de races à viande n'a pas connu de chute brutale, mais une érosion régulière, amortie par les démarches qualité qui assurent une revalorisation des prix et des flux réguliers sur le marché. Fort de ses 12 cahiers des charges, Bovineo en a d'ailleurs fait son cheval de bataille commercial, partagé avec 15 entreprises d'abattage. A contrario, les vaches laitières ont connu un décrochage important à l'automne face à l'afflux de volumes, entraînant les vaches à viande sans démarches.

Jeunes bovins : Bovineo débloque des fonds

Destiné à l'exportation, le Jeune Bovin (JB) subit les aléas des pays importateurs. Avec le blocus russe, puis une concurrence âpre sur les marchés de l'Europe du Sud de la part de la Pologne notamment, la crise grecque a stoppé net des pans entiers

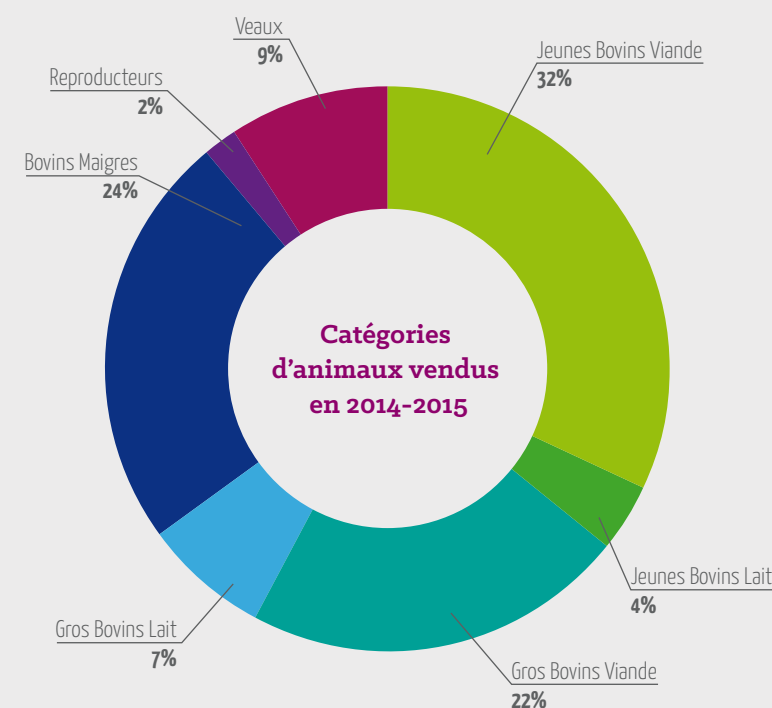
du marché. Les conséquences ont été rudes pour les éleveurs. Dans ce contexte inédit, Bovineo, avec l'appui de partenaires bancaires, a accompagné ses adhérents en débloquant 3 millions d'euros de financements complémentaires. Parallèlement, le groupement a décidé de verser « en temps réel » les compléments de prix aux producteurs de JB, soit au total la somme de 550 000 euros.

Si le marché du maigre a connu une certaine morosité en Italie, la Turquie a fait montre d'un intérêt marqué pour des broustards français. Devant cette ouverture, Bovineo s'est très efficacement positionné pour satisfaire les attentes de ces nouveaux clients. Plus largement, le groupement a musclé ses activités d'exportation, en affinant la segmentation : génisses laitières pour la Méditerranée ou les broustards blonds pour l'Europe du Nord.

Appuyer et conforter les adhérents

Le développement reste un axe stratégique fort pour Bovineo qui a poursuivi sa politique d'installation des jeunes et d'agrandissement des ateliers (JB et vaches allaitantes) au travers des contrats CAP. En engraissement, une cinquantaine d'exploitations ont été accompagnées depuis 2013, soit l'équivalent de 6 000 places créées. Cette démarche vient d'ailleurs d'être étendue aux naisseurs engraisseurs récemment installés.

Le développement ne peut s'envisager sans accompagnement technico-économique, avec le renfort de l'équipe technique. Au registre des nouveautés, une bonne dynamique de groupe a été impulsée autour de la



gestion technico-économique (GTE) avec l'outil Coupprod : cinq groupes d'éleveurs ont été constitués pour analyser leurs coûts de production.

Plus efficace, plus proche des éleveurs

Les équipes se sont redéployées pour être au plus près des éleveurs. En reconcentrant les secteurs, en évitant les doublons, en cultivant la relation avec l'adhérent, le technico-commercial devient le conseiller de chaque éleveur. Parallèlement, l'équipe de commerciaux produits, réalise l'adéquation entre la production et les clients. Ils assurent à l'adhérent la pertinence commerciale, et au client l'assurance d'un approvisionnement adapté à ses attentes. C'est un travail « cousu main » axé sur une segmentation poussée, et des volumes conséquents.

Développement
+ 6 000 places en jeunes bovins depuis 2013

Commercialisation
122 045 bovins

Une année charnière pour les filières animales qui doivent relever de nombreux défis pour construire leur avenir

VSO reste sur une bonne dynamique



Des volumes qui augmentent

Pour l'exercice de 2014-2015, VSO a commercialisé 28 640 animaux. La progression porte essentiellement sur les volumes d'animaux reproducteurs mis en place, un signe encourageant. De nombreuses réflexions pour la mise en place de troupeaux de brebis sont en cours, car aujourd'hui il est possible de s'installer en production ovine dans de bonnes conditions (investissements limités, valorisation des agneaux grâce au Label Rouge). A ce titre, VSO est moteur dans l'installation via son plan « Avenir Elevage » qui procure, en plus de l'avance financière pour l'achat du troupeau, des éléments de sécurisation (tarif - marge).

Vers une gestion technico-économique

L'exercice 2014-2015 aura été une période de modification dans l'organisation de VSO. Les orientations décidées par les conseils de gouvernance de 2013 se mettent progressivement en œuvre. Le technicien doit avoir comme objectif premier l'amélioration des résultats techniques et économiques dans un élevage, tout en restant dans le cadre commercial défini par l'organisation de producteur qu'est VSO, c'est-à-dire dans le but de produire des agneaux de qualité et en quantité régulière.

Le conseil doit s'appuyer autant que possible sur un Bilan technico-économique (BTE) ou mieux encore d'une GTE (Gestion technico-économique). Cette approche doit nous permettre de définir en accord avec les éleveurs les leviers d'amélioration, et réfléchir ensemble à leur mise en application et leur évolution.

Le contexte est difficile

La baisse de la consommation de viandes (toutes viandes confondues), l'arrêt des quotas laitiers, l'insuffisance des prix de la viande et du lait, auxquels s'ajoute l'effet ciseaux permanent dû au prix des aliments, mettent nos filières animales dans l'obligation de s'adapter pour construire leur avenir. Nous avons de plus une concurrence européenne sur ces marchés des viandes et du lait qui s'inscrit dans un contexte réglementaire et social qui n'est pas harmonisé. Cela contraint, les filières comme les éleveurs, à être toujours plus performants et efficaces.

Une augmentation des tonnages

Conséquence directe de la reprise de l'activité Evialis en 2014, le groupe Cavac a com-

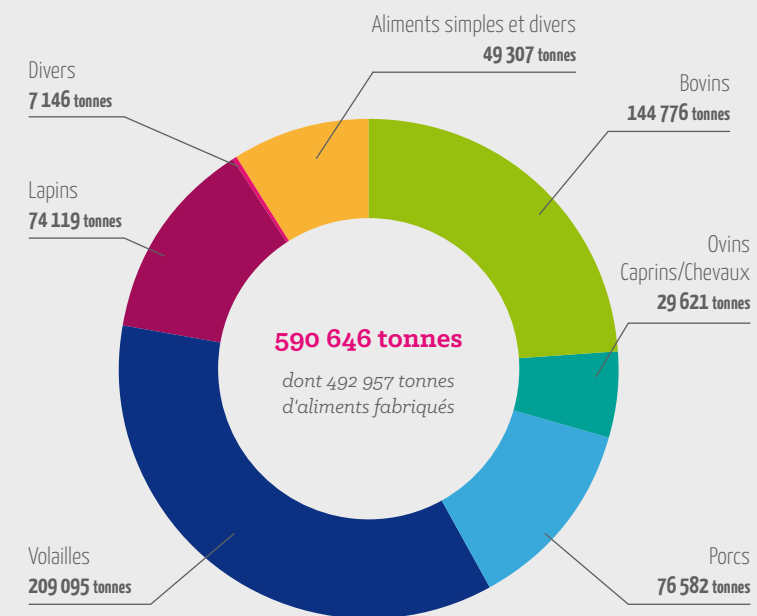
mercialisé au cours de cet exercice 590 646 tonnes d'aliments et de matières premières, soit une hausse de 2,5 %. Cette évolution est très intéressante dans un marché national en baisse sensible.

Depuis la reprise d'Evialis, le groupe fabrique désormais dans son usine de NutriVendée des aliments pour gibier qui sont vendus par la filiale Antigny Nutrition. Cette nouvelle activité s'est bien développée sur l'exercice et offre des perspectives intéressantes.

Ruminants

On observe une progression importante des ventes d'aliments pour les caprins (dont une partie est liée à la reprise de l'activité Evialis) et des baisses légères et équivalentes en aliments bovins lait et bovins viande. Le volume de matières premières

Répartition des aliments commercialisés



vendues en l'état baisse légèrement également. Les offres Contrats Pass'port et Opticea proposées par la Cavac ont très largement été utilisées par les adhérents qui ont désormais la possibilité de se sécuriser par rapport à la volatilité des prix, amenée à perdurer. Nous souhaitons continuer à vulgariser ces offres auprès des éleveurs et donner à cet outil plus de fluidité au travers du site extranet Dialog ouverts aux adhérents de la coopérative.

Porcs

La baisse de la production se poursuit au niveau national et dans une moindre proportion au sein du groupe. Dans ce contexte compliqué pour la filière, nous avons bien tiré notre épingle du jeu en augmentant sensiblement les tonnages

d'aliments destinés aux porcs de 4,4 %. C'est le résultat d'un gain de parts de marché avec un développement significatif sur Antigny Nutrition. Nous serons amenés sur le nouvel exercice à accompagner les éleveurs pour faire face à une crise profonde de la filière dont nous ne voyons pas bien aujourd'hui l'issue.

Lapins

Les tonnages aliments ont augmenté très fortement de 17 % dans un marché en baisse de 3,5 %. C'est un excellent résultat. La reprise de l'activité Evialis et la bonne dynamique au sein de la CPLB ont contribué très largement à cette évolution positive. C'est aussi le fruit du savoir-faire des équipes techniques et vétérinaires qui font du très bon travail en s'appuyant sur des gammes d'aliments performantes.

Volailles et œufs

La production de poulets et de dindes retrouve une conjoncture plus favorable avec des besoins de volumes sur le marché français et le retour de la renta-

bilité pour la filière Poulet Grand Export grâce la baisse de l'euro. Nous avons en parallèle modernisé l'usine de NutriVendée, consolidé l'équipe technique et restauré les résultats techniques. Notre objectif est maintenant de moderniser le parc de production. Même si notre résultat économique a été difficile sur l'exercice, les perspectives sont intéressantes avec entre autre la reprise des productions avec dé-tassage. Nous avons aussi continué à développer nos tonnages d'aliments repro (+ 9 %).

La production de canards commercialisés par la Cavac continue à progresser. Gastronomes contribue largement à cette bonne dynamique. Cependant les surfaces de production baissent sensiblement. Pour enrayer ce processus, un nouveau plan Avenir Elevage va être mis en place pour les années à venir.

La production d'œufs a souffert sur l'exercice passé. Les perspectives sont par contre plus intéressantes, et nous cherchons à développer des bâtiments pour produire des œufs plein-air et bio.

Le groupe se lance dans les aliments Bio en 2016



Déjà fortement impliqué dans les filières Bio (céréales, légumes, porcs, œufs...), le groupe a décidé de convertir le site de Berton en usine de fabrication d'aliments Bio. Ce maillon est indispensable pour se donner les moyens de poursuivre le développement de nos filières animales Bio avec les objectifs suivants : augmenter de 30 % la production de porcs Bio, doubler la production d'œufs Bio et démarrer les premiers bâtiments de volailles chair Bio.

Toutes les équipes sont mobilisées pour réussir ce projet. Outre les productions spécialisées, le groupe produira des aliments Bio pour les ruminants (bovin, ovine et caprine) à partir du 1^{er} janvier 2016.

Commercialisation
28 640 animaux en 14-15
26 982 animaux en 13-14
+ 6 %

Suite aux fusions, le Service Santé animale se consolide et optimise son fonctionnement.

Une organisation plus efficace

Au cours de l'année 2014-2015, les gammes de produits de la pharmacie ont été optimisées, en particulier dans les domaines de l'hygiène et de la diététique pour éviter de coûteux doublons. Certains produits ont disparu, d'autres se sont développés.

Malheureusement dans le cadre du Plan EcoAntibio les groupements de producteurs se sont vus priver de la possibilité de vendre des médicaments de prévention contenant des antibiotiques. Les éleveurs doivent pour ces produits se tourner exclusivement vers leur vétérinaire traitant ou sur ordonnance vers une pharmacie.

En termes de communication, le dernier catalogue (celui du petit matériel, seringues, matériels d'élevage et accessoires) a vu le jour au début de 2015.

Le changement de logiciel informatique a abouti courant octobre 2014. Désormais un seul logiciel, au lieu de 3, permet de gérer les trois sites du Service Santé Animale (La Roche-sur-Yon, Réaumur et Pouzauges). L'ensemble des opérateurs se partagent les mêmes fichiers.

Fin avril, le service a également mis en place un logiciel de téléphonie qui permet de gérer l'ensemble des appels. Un dossier compliqué car il modifie les habitudes des sociétaires et du personnel. Au final il devrait assurer un meilleur taux de réponse téléphonique que le système précédent. Son numéro unique : 02 51 93 52 08.

Un recrutement et un PSE

À l'automne 2014, le service a recruté le Dr Raul Herrer-Barcos, jeune vétérinaire espagnol. Ses missions concernent aujourd'hui le suivi des productions bovine et porcine.

L'année a aussi été celle de la fin du renouvellement des Plans Sanitaires d'Élevage (PSE) qui permettent aux groupements un exercice restreint de la pharmacie vétérinaire. Après ceux des groupements bovins, lapins, volailles et porcs, le PSE de Vendée Sèvres Ovins a été renouvelé au printemps 2015 pour une période de cinq ans.

Aliments médicamenteux en baisse

Le recours aux aliments médicamenteux continue à baisser dans les élevages, conformément à la demande du conseil d'administration de la coopérative, en accord avec la politique gouvernementale du plan Ecoantibio de maîtrise de l'antibiothérapie en production animale. Rappelons que l'objectif est une diminution de 25 % de la quantité d'antibiotiques utilisés en élevage en 2017 par rapport à 2012, quelles que soient les productions.

Bovins

L'objectif est de sensibiliser les éleveurs aux bonnes pratiques d'administration des médicaments. Un guide de bonnes pratiques d'utilisation des médicaments au centre d'allotement est en cours d'élaboration pour s'assurer de l'administration des vaccins et de antiparasitaires en toute sécurité pour le manipulateur.

Volailles

L'épizootie de parvovirose du canard de Barbarie, débutée au printemps 2012, reste un problème majeur. La sensibilisation des éleveurs aux bonnes pratiques de vaccination et à la protection sanitaire de leurs élevages est encore insuffisante.

En poulet et en dinde, on retiendra la flambée de cas de salmonellose qui a touché toute la région entraînant la mise en place d'APMS* ou d'APDI* dans de nombreux élevages et des contraintes à l'abattage. Notons que désormais, les aliments médicamenteux ne sont plus utilisés en volaille que de façon anecdotique.



Lapins

Le plan de déparasitage se poursuit avec l'alternance d'aliment blanc (dépourvu de substances médicamenteuses) et d'aliments médicamenteux en maternité d'un cycle à l'autre. Aujourd'hui, la part d'aliment blanc est largement supérieure à celle des aliments médicamenteux. Une enquête a par ailleurs été réalisée sur le terrain pour étudier les facteurs influençant la fertilité. Les bilans de femelles par autopsies à l'élevage se poursuivent.

Porcs

Comme en lapins, la démarche de déparasitage est bien enclenchée. Depuis 2011, le recours à l'aliment 1^{er} âge supplémenté pour les porcelets a chuté de 30 % en volume. Une démarche de diagnostic sur la prévalence du mycoplasme est mise en place (sérologies sur sentinelles non vaccinées), cette dernière permet de justifier ou non la vaccination effectuée.



Ovins

Cette année, 2 900 agnelles ont été vaccinées contre les maladies abortives. Cette initiative qui a démarré fin 2013 commence à porter ses fruits avec un gain de 10 points sur la fertilité des agnelles vaccinées, une baisse de la mortalité des agneaux à la naissance et une augmentation significative du nombre d'agneaux commercialisés. « Le pack agnelle » est également mis en place chez les naisseurs afin de vendre des agnelles vaccinées aux jeunes éleveurs qui s'installent en production ovine.

*Arrêté préfectoral de mise sous surveillance
*Arrêté préfectoral portant déclaration d'infection

Filiale à 50 % de Cavac, Chevrettes de France est le n°1 de la génétique caprine



Une augmentation des ventes


Détenue à 50 % par Cavac, la filiale spécialisée dans la génétique caprine trouve ses marques tant au niveau de la production de jeunes reproducteurs qu'au niveau de la commercialisation. Plus de 5 000 jeunes chevrettes et jeunes boucs sont passés entre nos mains au cours de la dernière année. En termes d'approvisionnement, un collège de vendeurs est maintenant bien constitué. À ce titre, des accords sont en passe d'être conclus pour être plus présents dans la vallée du Rhône, le Midi-Pyrénées et la Bretagne, des zones au potentiel de développement affirmé.

De bonnes performances à l'export

La notoriété grandissante de Chevrettes de France en termes de commercialisation permet de regarder l'avenir avec sérénité. L'export reste très dynamique avec des ventes réalisées en Russie, République tchèque ou bien encore au Liban...

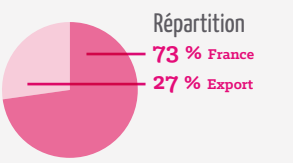
Chevrettes de France est encore une structure jeune, nouvellement arrivée sur un marché compliqué et souvent opportuniste. Il est donc important de trouver une organisation qui concilie le service rendu aux éleveurs vendeurs, une haute qualité d'élevage des reproducteurs et une commercialisation efficace aux quatre coins du monde.

Plusieurs challenges que l'ensemble de l'équipe de Chevrettes de France est en phase d'atteindre quoiqu'il reste encore des points d'amélioration. N'est pas numéro un qui veut !

Animaux commercialisés

5 234 en 2015
4 750 en 2014
+ 10%

Ventes

Export en Italie, République Tchèque, Bulgarie, Liban, Russie

Répartition

73 % France
27 % Export

Fortement concurrencée, la filière volailles passe à l'action



Que de changements !

La filière volailles a profondément évolué ces toutes dernières années. Et les lignes bougent encore avec des restructurations, des fusions entre les entreprises majeures du secteur de la volaille. Après le redressement judiciaire de l'entreprise Doux,

c'est tout un pan de notre métier (30 % du poulet produit sur notre territoire est destiné au grand export) que certains voyaient disparaître... Et finalement, l'entreprise et surtout son activité sont toujours présentes et en bonne voie de recapitalisation.

En canard de Barbarie, après

une surchauffe liée à la non maîtrise de notre production et toutes les conséquences qui vont avec (tension sur les prix,...), la situation revient à la normale, ce qui permet d'entrevoir l'avenir plus positivement, avec toutefois comme bémol un parc de bâtiments très vieillissants et peu compétitifs.

La filière dinde s'étiole d'années en années, il n'y a plus d'éleveurs ou presque et les outils d'aval réclament à cor et à cri de la production.

Depuis la mise aux normes de cages, la filière œufs connaît de grands contrastes. L'œuf alternatif (plein-air, Bio et Label Rouge) poursuit toujours sa progression, impulsée par des attentes sociétales fortes pour le bien-être animal.

Un nouveau plan Avenir Elevage

Après s'être endormis pendant des années, les acteurs français ont enfin pris conscience qu'ils ne sont plus les seuls en Europe dans le monde de la volaille. La volonté de redresser la barre et gagner en compétitivité est bien présente. La coopérative s'inscrit complètement dans cette dynamique en rénovant son plan de développement (Avenir Elevage) qui prévoit l'octroi de plus-values aux éleveurs qui ont des projets de construction de bâtiments avicoles (toutes espèces), ainsi qu'un volet d'aides pour ceux qui rénovent de façon significative leur outil de production.



- Un record au niveau de nos ventes en canards. Certes 15 % des canards vendus sont produits en dehors des adhérents de la coopérative (faute de capacité de production). Des marges éleveurs conformes aux objectifs, et même plutôt au-dessus compte tenu des belles performances techniques.

- Pour la dinde, la remontée des contrats éleveurs aura permis de retrouver le niveau de marge de 2013, mais il faudra certainement aller au-delà afin d'encourager les éleveurs.

- En œufs, nous avons validé un contrat éleveur original qui apporte la sécurité recherchée par les producteurs en phase d'amortissement.



- Une usine d'aliment réformée en profondeur, une équipe technique renforcée, et des résultats éleveurs qui enfin se sont stabilisés après un début d'exercice compliqué.

- Concernant la repro, une année complexe avec des soucis sanitaires et des contreperformances. Heureusement le nouvel exercice se présente mieux, il faudra en profiter pour commencer à moderniser ce maillon essentiel de la filière volaille de chair qui est resté trop longtemps « le parent pauvre ».



- Caille : un exercice très difficile qui implique des prises de décisions sur l'exercice à venir sur cette activité où nous devons « repenser la copie ».

- Poulet : des changements importants dans les souches et les schémas de production.

- Volaille traditionnelle : une activité qui reste toujours aussi satisfaisante pour les éleveurs même si l'organisation est peu aisée.

- Gibier : une belle réussite, après une seule année, avec un développement de nos volumes de 10 %.

La filière française perd en compétitivité

L'hexagone en pleine crise structurelle

Suite à la fermeture du marché russe, la compétition a été encore plus vive sur l'ensemble des marchés mondiaux et cette pression commerciale a directement impacté le marché français (- 6 % d'exportation). Le prix au Cadran a chuté de 14,5 % au cours de l'exercice 2014/2015, à un niveau de prix inférieur au coût de production. Ce manque de rentabilité récurrent pour les éleveurs conduit une fois encore à la baisse de la production française en 2014 (- 0,6 %). Malgré ce contexte, les filières espagnoles et allemandes - soutenues politiquement - ont poursuivi leur développement. La France, quant à elle, pâtit des distorsions de concurrence sur les plans fiscal, social et environnemental. Les manifestations récentes des éleveurs ont rappelé aux pouvoirs publics leur rôle dans l'harmonisation européenne et la nécessité de réformes structurelles de la filière française pour rester compétitif. Au-delà d'une aide aux élevages les plus en difficulté, d'autres mesures sont attendues notamment sur l'origine de la viande pour les produits transformés qui représentent 70 % de la valorisation du porc. La démarche « Le Porc français » a été initiée dans ce sens et la production dispose de réels atouts en termes de développement durable face à ses concurrents européens engagés dans une production industrielle à bas prix.



Stabilité du volume de porcs charcutiers

Le groupement a réussi à maintenir son activité au-dessus de la barre des 200 000 porcs malgré le contexte difficile. Cette stabilité résulte des actions qui ont été menées pour pérenniser les élevages :

- Aide financière sur le prix d'aliment à la période la plus difficile de l'année.
- Accompagnement technique et financier à l'installation avec le plan Avenir Elevage qui garantit un prix minimum en adéquation avec le coût de production : Le groupement accompagne en moyenne une installation par an dans le cadre de reprise d'élevage et cette année, le dispositif a été élargi aux éleveurs en production biologique.
- Appui à la restructuration ou à l'extension d'élevage (dossier administratif, plan de bâtiment, modification de conduite d'élevage).

Développement des filiales qualité

La pérennité de la production passe aussi par une sécurisation des débouchés, une stratégie que le groupement a continué à développer en misant sur le Bio et le Label Rouge. Le besoin croissant de la filiale Bioporc a contribué à la bonne dynamique de la filière Porc Bio Atlantique et de nouveaux éleveurs ont rejoint le groupement pour accompagner cette croissance. La filière Label Rouge Opale a également connu un nouveau développement commercial avec le référencement dans la nouvelle filière « responsable » d'Auchan. Cette démarche qui permet de

mieux valoriser la carcasse est le fruit de l'implication des éleveurs en magasin pour faire la promotion du Label.

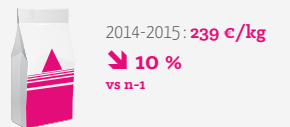
Amélioration des performances techniques

Le travail sanitaire mené dans les élevages a permis de réduire encore l'utilisation des antibiotiques : moins d'un tiers des élevages réalise un traitement antibiotique au moment du sevrage aujourd'hui. Il en est de même pour la vaccination mycoplasme dont l'utilisation est en baisse grâce au travail d'assainissement des élevages multiplicateurs du groupement.

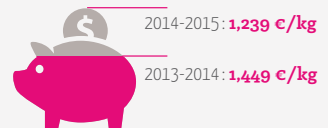
Le groupement a renforcé son action dans l'animation des groupes de progrès qui permettent aux éleveurs de partager leurs expériences et de s'informer sur les innovations techniques.

La génétique est également un levier important pour améliorer les performances techniques. A ce titre, un partenariat a été conclu avec la société Porc-Ex en complément du partenariat avec Gene + pour répondre aux attentes de tous les éleveurs.

Evolution du prix de l'aliment



Evolution du prix du porc charcutier



Label Rouge Fermier de Vendée :	12 978
Label Rouge Opale :	25 274
Bio :	10 638
Carrefour :	59 669
Filière CCP :	394
Sud-Ouest :	23 786
Conformé :	3 803



Terre de Viande fait évoluer sa logistique



Au salon de l'agriculture, le chef médiatique Benjamin Kalifa a fait l'animation

Depuis le 1^{er} juin 2015, Terre de Viande a modifié son organisation logistique pour livrer ses 4 000 clients annuels. Désormais, c'est une filiale du groupe La Poste (ChronoFood) qui sera progressivement amenée à effectuer les livraisons partout en France. Pour Terre de Viande, cette évolution lui permet d'optimiser le coût de ses colis

– réfrigérés jusqu'alors et donc particulièrement onéreux – puisque la flotte de véhicules est équipée de compartiments frigorifiques. Désormais livrées dans de simples cartons, conservées au froid dans les frigos, les commandes sont également plus légères, et au final le bilan carbone pour le transport est plus favorable. Sur la région parisienne, la filiale du groupe La Poste devrait même se doter de véhicules au gaz et électriques pour effectuer ses livraisons. Plus globalement, ce changement a aussi un impact positif pour les clients qui vont y gagner en termes de confort de livraison. Ils bénéficieront en effet de créneaux de livraison resserrés d'une heure voire 30 minutes, c'est un vrai plus pour ne pas perdre de temps à attendre sa commande.

Au salon de l'agriculture

Pour la première fois depuis sa création en 2011, Terre de Viande avait choisi d'être présent lors du week-end d'ouverture du salon de l'agriculture. Pour faire l'animation, l'activité e-commerce a fait appel au chef Benjamin Kalifa, qui a participé à l'émission Top Chef en 2010. Le chef médiatique a fait son show avec des recettes commentées en live, suivies de dégustations. Au total, 100 kg de viande ont été écoulés en deux jours. La présence sur le salon est également intéressante car elle a permis à Terre de Viande de décrocher un reportage sur BFM TV diffusé le jour de l'ouverture du salon le 21 février 2015. Impact immédiat sur la fréquentation du site Web qui a enregistré 30 fois plus de visiteurs (17 000), et surtout une augmentation des commandes. En termes de communication, Terre de Viande a également réalisé cette année deux campagnes radio sur Alouette FM en décembre 2014 puis en juin 2015.

Produits Bio
12 % des ventes
Une offre élargie grâce à Bioporc

Clients
4000 en 2014-2015
3000 en 2013-2014

Podium des ventes

Volaille	30 %
Bœuf	27 %
Porc	21 %

La CPLB, le premier groupement cunicole de France

Un réseau d'éleveurs sur tout le Grand-Ouest

Cela fait un an que la CPLB a fusionné avec le Groupement lapins de la Cavac. Ce nouveau groupement à l'échelle du Grand-Ouest se construit pas à pas et assure aujourd'hui sa place de premier groupement cunicole de France. La CPLB compte aujourd'hui 224 adhérents répartis sur tous les départements du Grand-Ouest, tous engagés dans un même projet d'avenir et reliés pour la mise en commun de leurs compétences dans la production et la transformation du produit sous toutes ces formes. Son comité lapin définit les orientations stratégiques et participe activement aux prises de décision.

Cinq points forts

• Autonomie de décision et esprit coopératif

Les adhérents exercent un pouvoir démocratique associé à une mutualisation des moyens et conforté par la solidarité financière de la coopérative Cavac.

• La performance technique

100 % des adhérents pratiquent une Gestion technico-économique (GTE) avec un outil performant d'analyse et de progrès. La CPLB dispose d'une équipe de 10 techniciens assurant ainsi du conseil en bâtiment, sur l'environnement, la nutrition, le suivi technique et sanitaire avec deux vétérinaires.

• Une politique qualité volontariste

Le groupement est à l'écoute de son client ALPM et des consommateurs : 100 % des



adhérents sont aujourd'hui engagés dans une démarche qualité, assurant ainsi une traçabilité permanente tout en apportant les garanties sanitaires et alimentaires

• Une implication forte dans la filière

Le groupement CPLB est engagé au capital des outils d'abattage et de transformation. Les membres du comité sont aussi fortement représentés au sein des fédérations professionnelles et syndicales pour défendre les intérêts des éleveurs.

• Une capacité permanente à innover

La commission technique, recherche et développement travaille en permanence sur des innovations et systèmes

d'élevages innovants. La CPLB a d'ailleurs été récompensée par deux Innov'Space sur le bâtiment et l'alimentation

Une communication permanente

La CPLB a mis en place des outils de communication permanente auprès de ses adhérents : un site web vitrine, un réseau extranet pour permettre aux adhérents de consulter toutes les données de l'élevage, de gérer leur entreprise et de faire circuler toutes les informations en direct, et un programme régulier de rencontre et d'échanges en salle ou en élevage.

Achats groupés et prestation de services

Les adhérents bénéficient d'une offre de produits d'un bon rapport qualité/prix, fruit d'un partenariat étroit tissé avec une sélection de fournisseurs. Le service santé animale fournit également des produits d'hygiène, de prophylaxie et des compléments alimentaires. Par ailleurs, deux animaliers – prestataires de services en élevage – réalisent des mises-bas, palpations et vaccinations.



Production
9 millions de lapins
Soit 50 % du volume d'ALPM
120 800 cages mères



Hommes et femmes
224 éleveurs
36 salariés



Nutrition animale
75 000 tonnes d'aliment commercialisés
7 fournisseurs d'aliment référencés



Reproduction
1 centre de production de semences soit 26 000 doses par semaine
1 centre de multiplication soit 2100 jeunes femelles par semaine
3 fournisseurs de génétique

Le site de Réaumur est en cours de modernisation

Des travaux importants sont en cours de réalisation dans le centre de production de femelles parentales de Réaumur. Le site sera entièrement modernisé sur le plan des barrières sanitaires, et le matériel intérieur renouvelé (changement des cages et de la ventilation). Dans un second temps, il est également prévu de créer deux nouvelles salles dans le centre de production de semences. Ces projets s'intègrent dans la volonté de mettre en place une certification ISO 9001 pour les sites de production et une certification du conseil pour le groupement de producteurs.

Le groupe poursuit sa logique de filières régionales avec l'acquisition de Biofournil, nouvelle filiale 100 % Bio

Boulangerie biologique depuis 37 ans

Depuis 1978, la boulangerie Biofournil, basée au Puiset-Doré (49) est spécialisée dans la production de pains et viennoiseries issus de l'Agriculture Biologique. Avec un peu plus de 80 personnes – dont une solide équipe de boulangers qualifiés,

transmettre son entreprise à un partenaire local, investi dans les filières Bio et partageant les mêmes valeurs. L'ancrage territorial fort de Cavac ainsi que ses valeurs coopératives et son engagement dans la construction de filières régionales durables (en productions végétales comme animales) donnaient encore du sens à ce rapproche-

au travers d'un nouveau programme industriel d'investissements mis en œuvre avec l'appui du groupe. La nouvelle filiale Biofournil gardera toute son autonomie avec une direction et des équipes dédiées sur ce métier de spécialistes, avec le même souci de réactivité, de souplesse et de qualité de services auprès de ses clients.

« La reprise de Biofournil témoigne de la volonté du groupe de développer des filières Bio complètes, en cohérence avec les productions des exploitations du territoire. »

l'entreprise dispose d'un vrai savoir-faire, reconnu notamment au travers de sa spécificité : la fabrication de pains au levain à l'ancienne. Artisan du Bio, l'entreprise s'est forgée une réputation de qualité et d'excellence, notamment au travers de sa marque historique Biofournil dédiée à la vente en GMS, puis plus récemment de L'Angélus, seconde marque dédiée aux circuits spécialisés Bio.

ment. D'autant plus que Cavac était déjà de manière indirecte, un fournisseur historique de Biofournil, via les blés biologiques fournis à ses clients meuniers locaux.

Cette reprise signe la poursuite du développement de Biofournil,

Une demande croissante du Bio « made in France »

Aujourd'hui, la demande en produits alimentaires certifiés Bio reste forte. Les consommateurs sont de plus en plus sensibles à l'Origine France tant pour le sourcing des matières premières que pour la fabrication des produits (emploi, vie du territoire, circuits courts). A ce titre, les deux filiales Biofournil et Bioporc s'inscrivent parfaitement dans cette dynamique de valorisation de filières régionales, avec une production 100 % française et une légitimité très forte d'une activité 100 % Bio.

FABRICATION



1 spécificité : Le pain au levain à l'ancienne



2 000 tonnes de farine/an



11 millions/an de pains et viennoiseries



Des valeurs partagées pour transmettre et sécuriser l'avenir

Anticipant son départ en retraite, Jean Yves Fouché, le Président de Biofournil souhaitait

Biofournil propose 3 gammes



Pains cuits et précuits réfrigérés



Pains précuits sous atmosphère protectrice



Viennoiseries

Bioporc

Structuration des équipes, développement commercial, projet d'extension du site... un bilan positif pour une année intense !



Une année de synergie

L'année écoulée aura été consacrée à la mise en place des synergies entre les équipes respectives de Bioporc et de Cavac, afin de soutenir la dynamique de développement de la société, tout en prolongeant la structuration de l'organisation interne :

- structuration de l'équipe commerciale par marchés, y compris sur les secteurs de la RHF* et des PAI* auprès d'autres industriels agroalimentaires Bio.
- structuration de l'organisation industrielle et de la « supply chain », en phase avec le nouveau schéma industriel.

En effet, un projet d'extension du site est prévu sur 2016 afin d'agrandir les ateliers de production de 1 800 m² supplémentaires et de disposer d'une surface additionnelle de 250 m² de stockage des emballages. L'objectif est bien évidemment de développer les volumes produits par Bioporc pour suivre la progression des ventes (chiffre d'affaires à + 8,6 % à fin juin 2015).

Trois marques fortes

L'évolution des marchés de la charcuterie Bio reste favorable, avec des consommateurs de plus en plus avertis et sensibles à l'origine française des matières premières et aux arguments

d'une « Filière Porcs Bio » complète de l'éleveur au transformateur au savoir-faire artisanal. Un vrai gage de traçabilité et de qualité des viandes qui rassure les consommateurs.

A ce titre, Bioporc entend continuer à renforcer sa stratégie de **marques fortes** « Bioporc / Saveurs du Bocage » et « Bonjour Campagne », par circuits de distribution, au travers d'une dynamique soutenue d'innovations produits. En effet, dans un marché du Bio qui s'organise, cette reconnaissance d'une marque de référence est un véritable atout pour demain.

* PAI = produits alimentaires intermédiaires
*RHF = restauration hors foyer ou hors domicile

Céréales

La collecte de 2014 atteint un très bon niveau, la sole cultivée progresse selon son plan de développement

Quantité et qualité au rendez-vous

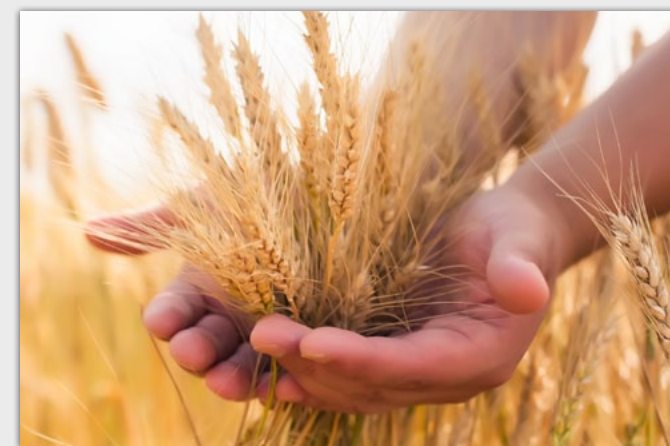
La collecte de céréales et oléo-protéagineux issus de l'agriculture biologique augmente de 40 % par rapport à l'exercice précédent, ce qui porte à 20 000 tonnes le volume collecté au total. Si l'on peut se réjouir de ses résultats, ils sont à modérer au regard de la faiblesse des rendements obtenus l'année passée. Toutefois, 2014 est une belle année que ce soit pour les cultures d'été ou d'automne. Les blés tendres Bio sont de qualité, avec une bonne aptitude à la panification. Les associations de blés avec des protéagineux ont donné des résultats très intéressants. Quant aux cultures d'automne, les rendements sont corrects à bons pour les maïs.

Certains exploitants ont même connu des excédents fourragers.

Un plan de développement des surfaces

Impulsée par le plan de développement mis en place en productions végétales (aides à la conversion, prix garanti pendant 5 ans, 3 silos dédiés au Bio,...), la dynamique de conversion de surfaces se poursuit. Si la sole a augmenté légèrement au cours de l'exercice, **les objectifs restent ambitieux avec une perspective de : + 1000 ha en 2015 et + 1000 ha en 2016.**

Ainsi, Cavac entend répondre à la forte demande des clients nationaux qui s'approvisionnent traditionnellement sur le mar-



ché européen et ce, sur trois débouchés majeurs : la meunerie, les industries agro-alimentaires et l'alimentation animale.

Convaincue par les vertus d'une logique « Filière » (contractualisation pluriannuelle entre

l'amont et l'aval avec des engagements en termes de qualité, volume, et prix), la coopérative travaille également au développement de nouveaux segments de marché : petit épeautre, quinoa,...

Porc Bio Atlantique

Les volumes évoluent pour répondre aux développements du marché

Une production qui reste stable

La production de porcs Bio est restée stable au cours de l'exercice aux environs de 230 porcs par semaine. En croissance continue depuis 5 ans, la filière Porc Bio Atlantique a profité de cette stabilité des volumes pour organiser au mieux les relations entre engraisseurs et naisseurs. Cette spécialisation des activités est essentielle pour l'ensemble de la filière car elle garantit aux engraisseurs un approvisionnement en porcelets d'une seule origine. D'autre part, ce schéma

permet de planifier la mise en production, assurant une four-niture régulière chaque semaine à Bioporc.

Des besoins qui vont croissants

Face aux besoins croissants des marchés de Bioporc, des moyens supplémentaires ont été mis en place par la coopérative. Un technicien a été recruté pour animer le groupe d'éleveurs Bio, promouvoir la filière et assurer un suivi technique encore plus serré des élevages. Le groupement propose également des

mesures destinées à sécuriser les investissements lors de la conversion, au travers d'un prix de vente garanti indexé sur les coûts de production et d'aides à la trésorerie. A noter que le site de Berton est désormais dédiée à la fabrication d'aliments Bio, pour l'ensemble des espèces animales du groupe : un maillon « nutrition » essentiel pour la filière Porc Bio.

Enfin, au niveau du naissage, la filière dispose déjà de porcelets Bio pour satisfaire la demande tandis que des projets de conversion ou de création



d'ateliers sont à l'étude pour l'engraissement. Mais il reste des places à prendre !

Légumes

Les légumes de plein champ : une opportunité de diversification pour les céréaliers

Les surfaces progressent chaque année

Ce sont près de 700 hectares légumes Bio qui ont été cultivés par les producteurs de l'Organisation de producteurs (OP) sur cet exercice. Preuve de l'intérêt

porté aux légumes Bio de plein champ, les surfaces progressent chaque année. L'introduction de cultures comme le haricot, le pois et la lentille dans la rotation chez les producteurs Bio est un véritable levier agronomique ; l'intégration des légumineuses dans l'assolement permet un apport azoté dans le système cultural et contribue au maintien des rendements sur les autres cultures. Ces légumes peuvent concerner des céréaliers souhaitant diversifier leur activité et des exploitations qui se spécialisent sur des cultures « de niche » à forte valeur ajoutée.

Légumes secs : 10 % de la production française

Avec 380 hectares de lentilles et une centaine d'hectares en haricot sec, **l'OP représente plus de 10 % de la production nationale des légumes secs.** La commercialisation sous la marque Grain de Vitalité est très complémentaire de nos productions conventionnelles. La gamme Bio est distribuée vers les GMS, la restauration collective locale et les industriels pour les plats cuisinés.

En légumes d'industrie, sur près de 200 hectares, l'OP contractualise avec des industriels et

organise les chantiers de récolte. Le matériel de récolte est ainsi mutualisé et évite des investissements à l'échelle de l'exploitation.

Dans le cadre de sa diversification, l'OP cherche à structurer une offre de chènevis alimentaire (graine de chanvre) qui viendra élargir la palette de cultures pour ses sociétaires avec une culture qui fait du sens en mode biologique : le chanvre est une plante robuste à croissance rapide qui lui confère par ailleurs un caractère de « plante étouffante » vis-à-vis des adventices.



A la fin des années 70, la coopérative ouvre un magasin libre-service dans le quartier de la gare à Challans. Aujourd'hui la clientèle "grand-public" bénéficie d'une jardinerie Gamm vert située boulevard Schweitzer à Challans



Cavac Distribution

Un chiffre d'affaires qui reste stable

Le végétal s'en sort bien

Le chiffre d'affaires de Cavac Distribution se stabilise depuis plusieurs exercices aux alentours de 29 millions d'euros. Dans un contexte de marché compliqué pour les jardineries, c'est plutôt une satisfaction, la filiale de distribution du groupe Cavac continue à bien résister grâce à une gestion serrée. Cette année, le format des Gamm vert tient bien le coup par rapport aux magasins ruraux AgriVillage, directement impactés par la crise de l'élevage. Les AgriVillage qui ont une clientèle mixte (grand-public et agriculteurs) pâtissent du fléchissement des ventes en matériels d'élevage et matériaux notamment.

Sur l'ensemble du réseau, les marchés du jardinage et du végétal se sont bien comportés grâce à une météo favorable qui reste un facteur déterminant de réussite dans ce métier. Comparativement à 2014, le mois de juin 2015 a été particulièrement bon, que ce soit en termes d'évolution de chiffre d'affaires ou de marge.

Cure de jouvence pour le Gamm vert de Marans

Après plusieurs mois de travaux d'embellissement, le « nouveau » Gamm vert de Marans a été inauguré en octobre 2014. On passe ainsi d'un libre-service agricole à une véritable jardinerie grand-public. La façade a été entièrement refaite selon le nouveau concept Gamm vert (scènes de vie au jardin, couleurs vert anis et chocolat). Une serre froide de 185 m² a été construite. A l'intérieur aussi, il y a quelques changements, par exemple le rayon « terroir » a été particulièrement renforcé.



Le Gamm vert de Marans arbore le nouveau concept de façade.

Inauguration de l'AgriVillage à La Boissière Montaigne

L'AgriVillage de La Boissière-de-Montaigne a été officiellement inauguré en avril 2015 en même temps qu'un nouveau silo de stockage des céréales. L'ancien magasin vétuste a été entièrement rasé pour laisser la place à une petite surface de vente de 143 m² à laquelle s'ajoute un auvent extérieur de 50 m². La clientèle locale est séduite par cette nouvelle surface dont les ventes progressent bien depuis l'ouverture.



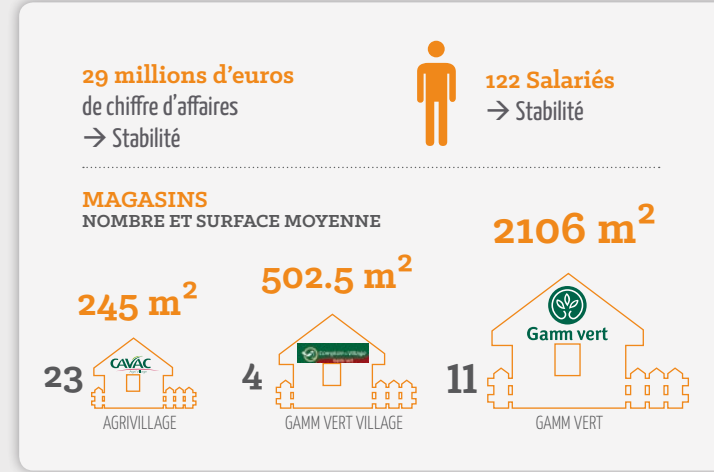
L'AgriVillage de La Boissière-de-Montaigne a été entièrement refait.



La filiale Cavac Distribution gère un réseau de 15 magasins Gamm vert et 23 AgriVillage, ouverts à tous, en privilégiant la proximité et le conseil. Du potager aux produits du terroir, Gamm vert cultive le goût du jardin.

Gamm vert :
le 1^{er} réseau français de jardineries

Franchise du groupe coopératif InVivo, Gamm vert est aujourd'hui le 1^{er} réseau français de jardineries de proximité avec près de 1 020 magasins employant 4500 collaborateurs, réunissant Gamm vert et Comptoir du village, implantés un peu partout en France et au Luxembourg.



Auparavant, le rouissage du chanvre s'effectuait directement dans l'eau ou dans les « mares à chanvre ». De nos jours, cette opération est réalisée en champ, les pailles sont laissées sur le sol pendant environ 15 jours.



Cavac Biomatériaux, une activité défibrage en fort développement, signe d'une sensibilité accrue aux matériaux biosourcés

Une usine, 2 métiers complémentaires

L'activité de la filiale Cavac Biomatériaux basée à Sainte-Gemme-la-Plaine est constituée de deux lignes de production bien distinctes : le défibrage (séparation mécanique des éléments des pailles) et le nappage (fabrication de panneaux de fibres végétales, dédiés notamment à l'isolation thermique).

Sur la dernière campagne, la partie « défibrage » a connu un très fort développement (12 000 tonnes de pailles traitées contre 8 000 tonnes en 2013/2014). Cette dynamique résulte de la forte progression des ventes de chènevotte et de fibres techniques sur des marchés de plus

en plus nombreux, tels que l'industrie automobile, la papeterie, le bâtiment, la distribution verte ou même les travaux publics (déouché original des fibres de chanvre utilisées comme sous-couche des routes).

En effet, les fibres de chanvre et lin disposent de nombreux atouts, en termes de résistance, de pouvoir isolant (thermo-acoustique) et de légèreté par rapport à certains plastiques. Pour cette raison, les constructeurs automobiles font un gros travail d'innovation autour des fibres végétales comme le chanvre, pour remplacer les matériaux issus de la pétrochimie par ceux biosourcés. L'objectif est certes d'alléger les véhicules mais de valoriser leur impact

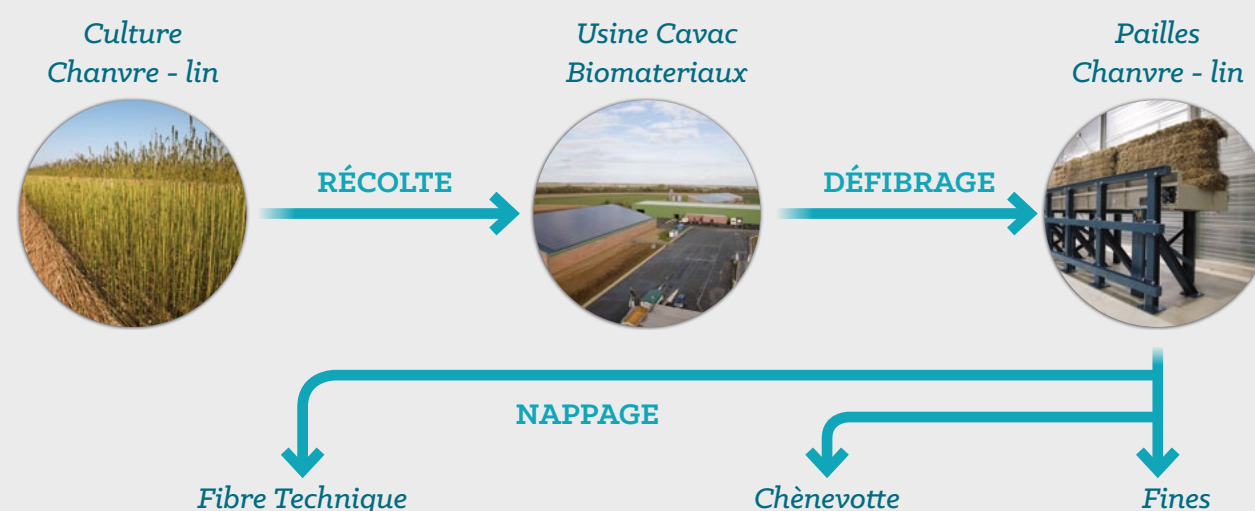
bénéfique sur le plan écologique (produit renouvelable et recyclable). Aujourd'hui, Cavac Biomatériaux commercialise des fibres dites « techniques » (destinées à la fabrication de matelas non tissés) auprès de grands noms de l'automobile allemande (BMW, Mercedes). Mais les fabricants français s'y intéressent aussi : le tableau de bord de la nouvelle 308 Peugeot intègre déjà du chanvre.

Une météo « extrême » qui dessert la récolte de chanvre

La culture de chanvre a naturellement besoin d'eau pour faire de la biomasse. Après des semis plutôt bien implantés au

printemps, les pluies du mois de mai suivies de conditions très sèches durant la période estivale ont conduit à une « petite » récolte de pailles en septembre 2015. La faiblesse du rendement moyen a surtout un impact sur les volumes de chènevotte. En revanche, les conditions favorables lors de la récolte ont favorisé un bon rouissage d'où une bonne qualité des pailles.

Avec près de 1 800 hectares à disposition sur la dernière campagne, les perspectives 2016 restent donc prometteuses, avec encore une progression des surfaces recherchées en chanvre, pour reconstituer les stocks de paille et répondre aux développements en cours.



- Isolation (Biofib')
- Feutre de paillage

- Papeterie (cigarette)
- Automobile (Matériaux intérieurs)
- Travaux publics

- Paillage jardin
- Litière
- Bétons de chanvre

- Micronisation
- Matériaux composites

Depuis plusieurs années, le groupe Cavac se diversifie vers des métiers nouveaux. Ces activités qui relèvent de la croissance verte sont source de nouveaux débouchés et de valeur ajoutée pour les agriculteurs, en phase avec les attentes des consommateurs.

Biofib'isolation, une autre culture de l'isolation, pour associer performances, confort, santé et développement durable

Le biosourcé, une tendance porteuse, dans un marché compliqué

Dans le contexte de la « COP 21 » prévue à Paris en décembre 2015 et du vote de la nouvelle loi sur la Transition Energétique (préconisant un usage plus généralisé des matériaux biosourcés), il est clair que l'isolation d'origine naturelle comme les panneaux Biofib' est au cœur

des enjeux d'avenir de la « croissance verte » et d'une construction plus durable.

largement enrayée dans le neuf et une activité rénovation freinée également par la crise éco-

nomique. Au démarrage de la crise, le secteur de l'isolation avait plutôt amorti l'impact du fait du discours très présent sur les économies d'énergie et des aides publiques (réduction progressive des crédits d'impôts). Aujourd'hui, les industriels de l'isolation se retrouvent confrontés à une concurrence de plus en plus forte : tassement continu du marché et un contexte d'énergie peu chère (de fait, une sensibilité moins forte aux économies d'énergie).

Biofib'isolation, un acteur reconnu auprès des négoce Bâtiment

Sur le marché de l'isolation, les efforts des équipes industrielles et commerciales continuent donc de porter leurs fruits avec une évolution positive des volumes (+ 8 %) dans un marché très en retrait et surtout, une réelle dynamique d'innovations. En effet, le nouvel isolant « chanvre, coton, lin » lancé en fin d'année 2014 a connu un excellent démarrage, avec des performances thermiques et une compétitivité prix optimisées. Ce nouveau venu Biofib'Trio a convaincu les artisans et a pris rapidement la première place des ventes, suivis des autres références plus spécifiques telles que le Biofib'chanvre (pour l'ITE ou la maison Ossature Bois) ou le Biofib'ouate pour l'isolation thermo-acoustique.

Enfin, en complément du produit Jetfib'ouate (ouate de cellulose à souffler), Cavac Biomatériaux a lancé tout début septembre un produit « vrac » en sac de 7,5 kg. Ce Jetfib'Natur est constitué de fibres de chanvre, avec un traitement « Feu » spécialement adapté à l'isolation des combles perdus, en épandage manuel ou par soufflage.

« la concurrence est de plus en plus forte »

Pour autant, le marché du bâtiment reste très compliqué avec une dynamique « chantiers »

nomique. Au démarrage de la crise, le secteur de l'isolation avait plutôt amorti l'impact du

ISOLATION THERMIQUE

- biofib' trio**
Isolation biosourcée certifiée
 $\lambda = 0,039 \text{ W/m.K}$ Ep 200mm :
Certifié ACERMI R = 5,1 m².K/W
- biofib' duo**
Isolation chanvre/lin certifiée
 $\lambda = 0,041 \text{ W/m.K}$ ex : R = 7,2 m².K/W
Certifié ACERMI (ép. : 200 + 100 mm)
- biofib' chanvre**
Traditionnel 100% chanvre
 $\lambda = 0,040 \text{ W/m.K}$ Ep 200mm :
R = 5 m².K/W
- biofib' pano**
Panneaux isolants rigides
Epaisseurs : 30 mm Densités : 220 kg/m³

ÉTANCHÉITÉ À L'AIR

biofib' control
Pare vapeur / Frein vapeur Adhésifs

ISOLATION VRAC

- jetfib' ouate**
Traditionnel 100% ouate de cellulose
 $\lambda = 0,039 \text{ W/m.K}$ (soufflage)
ex : R = 6 m².K/W (ép. : 275 mm)
- jetfib' natur**
Isolant vrac 100% fibres végétales
 $\lambda = 0,053 \text{ W/m.K}$ (soufflage)
ex : R = 6 m².K/W (ép. : 400 mm)

RENOVATION

- biofib'at chènevotte**
Chènevotte calibrée
• Régulation hygrométrique
• Inertie thermique
• Pose selon règles professionnelles de Cenc
- biofib' chape**
Egalisation des sols
 $\lambda = 0,060 \text{ W/m.K}$

ISOLATION ACOUSTIQUE

- biofib' ouate**
Confort acoustique renforcé
 $\lambda = 0,040 \text{ W/m.K}$
Essais FCBA : jusqu'à Rw = 69 dB
- biofib' acoustix**
La solution acoustique
Rw : jusqu'à 25 dB de moins !

Applications : MOB ITE, Charpente Traditionnelle, Charpente Industrielle, Béton de chanvre, Enduits chaux/chanvre, Rénovation des sols, Cloisons distributives & séparatives, Murs & plancher.

Novembre 2014

Biofib'Trio, la nouvelle star des ventes

Issu de plusieurs mois de développement technique, visant à améliorer le lambda (coefficient majeur du pouvoir isolant), l'isolant « chanvre / coton / lin » Biofib'Trio lancé fin 2014 affiche une réelle amélioration des performances thermiques par rapport à son prédécesseur

constitué de chanvre et de lin. Possédant toujours les mêmes qualités de « régulateur de l'hygrométrie », de longévité, de confort d'été, ces nouveaux panneaux isolants offrent une plus grande facilité de découpe. Sans oublier, une meilleure compétitivité prix !



Juin 2015

Création du Club Biofib' Expert

Initiative originale pour une structure de type PME, la marque Biofib'isolation a mis en place une opération « séduction » auprès des artisans du Bâtiment. Un double objectif : s'appuyer sur un réseau national de professionnels, formés à

la pose des isolants Biofib' mais aussi donner aux membres du Club Biofib' Expert, une meilleure visibilité vis-à-vis du grand public au travers de nos communications, présences salons et de notre site web : www.biofib-isolation.com

Septembre 2015

Jetfib'Natur, l'isolant des combles non aménagés

Dernier né de l'offre « vrac » de la gamme, l'isolant Jetfib'Natur est composé de fibres de chanvre traitées feu, à épandre et/ou souffler pour l'isolation des combles non aménagés. En

sac de 7,5 kg avec poignée de préhension, ce format est particulièrement adapté pour la distribution en GSB* auprès des particuliers.

* Grandes surfaces de bricolage



Novembre 2015

Salon BATIMAT 2015

Pour la 3^{ème} année, la marque Biofib'isolation sera présente début novembre 2015, à BATIMAT, grand rendez-vous du monde du Bâtiment et de l'Habitat, avec une mise en avant des dernières nouveautés : le Biofib'Trio et le Jetfib'Natur.

Des innovations produits qui offrent de belles perspectives de développement

Une gamme élargie en litières et paillages

La filiale Zen'nature, fruit d'une union entre les coopératives Cavac et Coop'Eveil, continue à développer ses activités sur les marchés de la litière pour animaux et du paillage pour le jardin. Après la construction d'un bâtiment sur le site de Breuil-Barret en 2014 qui abrite une nouvelle unité de conditionnement, la filiale s'est concentrée au cours de cet exercice sur le développement d'une offre produits innovante. Cette évolution de la gamme concerne aussi bien les marchés du paillage ou des litières, et cible à la fois les marchés du grand-public et des professionnels.



Des feutres de chanvre au pied des plantes

Une des principales nouveautés de l'année concerne la gamme de paillages pour le jardin Biofib'garden avec l'arrivée des feutres de chanvre fabriqués dans l'usine Cavac Biomatériaux de Sainte-Gemme-La-Plaine. Ces feutres 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. 100 % naturel et biodégradable, le produit est fabriqué à partir de fibres de chanvre thermoliées par une colle naturelle. Dans le cadre du plan Ecophyto, les feutres de paillage constituent une vraie alternative aux produits phytopharmaceutiques, amenée à se développer dans les jardins des particuliers et dans les espaces publics.

Zen'lit expert, la litière hyper-technique

Zen'lit Expert est le tout nouveau produit lancé par Zen'nature destiné aux éleveurs de chevaux et composé de pailles de chanvre (chènevotte) associées à un complexe bactérien breveté, le Cobiotech®. Cette flore bactérienne permet

d'orienter les « fermentations positives » avec à la clé de nombreux atouts appréciés des éleveurs de chevaux : un dégagement d'odeurs limité (neutralise l'ammoniac), un pouvoir asséchant renforcé et une amélioration de la qualité du compost. Enfin, Zen'lit Expert permet une réduction de 20 % environ le volume de litière utilisé par rapport à un produit équivalent non ensemencé.



Recherche
et Développement

22 produits en 2015

15 produits en 2014

+7 innovations

CAVAC
POSITIVE
AGRICULTURE !

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

