

▶ Assemblée générale Reconnecter le consommateur au producteur, via les marques

PAGE 6



MEILLEURS VŒUX 2017 !

**ASSEMBLÉE
 LES ACTIVITÉS VOLAILLES
 CAVAC UNIES AU SEIN
 DE VOLINÉO**

P.2



**ASSEMBLÉE
 GROUPEMENT PORCS
 UN EXERCICE SAUVÉ
 PAR L'APPÉTIT CHINOIS**

P.4



**ASSEMBLÉE
 CPLB
 UNE BAISSÉ DE LA
 CONSOMMATION ENDIGUÉE**

P.5





“ Tous acteurs ! ”

En ces premiers jours de 2017, à l'heure où ces quelques lignes sont rédigées, quelques épées de Damoclès se font plus menaçantes que jamais dans le domaine du sanitaire et peu de filières n'y échappent !

Evidemment, c'est le spectre de la crise aviaire H5N8 qui apparaît le plus préoccupant eu égard à la fulgurance du virus et aux impacts économiques potentiels majeurs, si les cas devaient se multiplier dans nos régions.

Il en résulte un renforcement impératif des mesures de biosécurité : confinement des volailles, plan de circulation strict autour des bâtiments, accès très réglementés, désinfection des véhicules entrées / sorties, tenues vestimentaires en élevages...

En bovins, la FCO est en recrudescence. Ce qui a un impact direct sur le commerce. Les animaux destinés à la vente ou en maigre doivent vraiment être vaccinés. Sachant que la meilleure protection contre les vecteurs et donc la maladie, est toujours la désinsectisation.

En lapins, les élevages décimés par le virus de la VHD sont beaucoup plus nombreux qu'ils n'étaient. Là aussi, nous devons renforcer les mesures de biosécurité en élevage sur les mêmes principes qu'en volailles. Ces mesures sont à compléter par un protocole de vaccination VHD renforcé (mais coûteux).

Dans tous les cas, c'est la rigueur en élevages et le strict respect des protocoles recommandés par vos techniciens et vos vétérinaires qui permettront de protéger vos élevages durablement.

Surtout, la négligence de quelques un peut nuire au plus grand nombre et à toute une filière. C'est pour ça, qu'il n'y a pas d'autre choix que d'opter pour la prise de risque zéro, même si c'est parfois un coût supplémentaire à court terme.

La Coopérative mobilise ses équipes auprès de vous et vous accompagnera avec pédagogie mais fermeté, pour réussir ensemble cette évolution.

Oui, le progrès passe par le collectif ! En sanitaire aussi !

Jérôme Calteau
Président

► AG VOLAILLES

**VOLINÉO PREND SON ENVOL !
UNE BANNIÈRE UNIQUE POUR LA FILIÈRE VOLAILLES CAVAC**

2016, une année marquante pour les filières volailles Cavac : au bilan, un large plan de modernisation du parc de bâtiments et une nouvelle organisation, actée le 7 décembre à l'AG Atlanvol. Les éleveurs (GPV Cavac, Antigny et NutriVendée) ont souhaité unifier au sein de la coopérative l'ensemble des productions de volailles du groupe, dans une seule et même entité : Volinéo.

Au travers de Volinéo, les 220 aviculteurs de la coopérative pourront désormais s'identifier à une bannière unique de « spécialiste de la volaille ». Cette évolution permettra d'optimiser les systèmes de gestion, de valoriser les synergies entre les productions et gagner en efficacité. Cette réorganisation des moyens porte une nouvelle ambition de développement, à l'image de la dynamique initiée depuis 18 mois.

Modernisation et polyvalence des élevages

La dernière campagne a connu un large plan de modernisation du parc, notamment en volailles sur litières (poulets dindes, pintades, cailles) : rénovation de 20 000 m² existants et création supplémentaire de 20 000 m² de bâtiments. Au total, c'est plus de 30 % du parc qui a été modernisé ! La coopérative a fait le choix de la polyvalence en orientant ces nouveaux bâtiments vers des ateliers modernes et polyvalents, pour davantage de souplesse dans la gestion des plannings.

Ce travail important a porté ses fruits : les performances techniques se sont nettement améliorées (gain de 3 à 4 % au niveau de l'IC moyen) conduisant à une augmentation moyenne de la marge éleveurs de 7 à 8 % ! En canards, les efforts se sont portés sur le développement avec 3 600 m² supplémentaires et une belle rénovation du parc : 23 % des surfaces rénovées.



Développer de nouvelles productions « alternatives »

Autre axe majeur de développement : les productions Bio et Labels ! De 36 000 poules pondeuses Bio en mars 2016, les objectifs de développement ambitieux visent 95 000 pondeuses Bio d'ici mars 2017 et 150 000 d'ici fin 2018. La mise en route début 2016, d'un site du Boupère (85), dédié à la fabrication d'aliments Bio (volailles et porcs) est un atout majeur pour accompagner durablement ce développement. Les volailles de chair, sous signes de qualité sont également ciblées. Qu'il s'agisse du Bio ou des volailles Label en partenariat avec les Éleveurs de Challans.

Sur ces nouvelles productions, les ambitions et les besoins restent très forts : une 15^{aine} de bâtiments en volailles de chair Bio et quelque 200 000 poules pondeuses bio et plein air. Contactez vos techniciens Volinéo. ■

**MODERNISATION
DES PARCS EN 2015-2016**

> 30 % en volailles sur litières
23 % en canards



Le nouveau logo a été dévoilé aux éleveurs lors de leur assemblée au siège Cavac, le 7 décembre.

► AG VSO

LA QUALITÉ COMME CLÉ DE LA RÉUSSITE

Crise de la « vache folle », « Spanghero », mode « vegan »... La consommation de viande en France est, cette année encore, en recul et le marché de la viande ovine n'est pas épargné par le phénomène. Le secteur accusait un recul net de 6 % en 2015 et les estimations pour 2016 sont identiques. Pourtant, Marinette Bobineau, présidente de Vendée Sèvres Ovins (VSO) ouvrait l'assemblée annuelle du groupement avec l'annonce de résultats très satisfaisants : une hausse de 8 % de ses ventes d'agneaux et une belle dynamique avec 10 installations. Quelques jeunes installés en agriculture mais aussi des créations d'ateliers ovins en complément, signe que l'activité intéresse. La stratégie de VSO qui mise sur la qualité avec ses labels s'avère payante.

Un PAE attractif

La forte attractivité de VSO tient en partie à la dotation généreuse de son PAE (Plan Avenir Élevage). En effet, grâce à cette aide, il est possible de financer la quasi-totalité du cheptel par un prêt à taux zéro. Depuis la mise en place de ce plan ce n'est pas moins de 830 000 € qui ont été avancés et auront permis la mise en place de plus de 5 000 brebis. Mais l'offre pourrait être plus attractive pour certains éleveurs, à l'heure des questions, les éleveurs pointent le manque de chiffres concernant la gestion technico-économique. « On voudrait connaître, pour 250 bêtes par exemple, les charges, les marges, etc. » lance un éleveur. En effet, la production ovine, assez minoritaire comparée aux bovins ou aux porcs n'a pas accès à des informations aussi complètes.

Une viande de qualité toute l'année

La consommation de viande d'agneau est assez « saisonnière » les pics se trouvant au printemps et à Noël. Des soucis de pénuries entre octobre et décembre ont marqué les années précédentes. Une prime de 10 € par agneau Label Rouge a été mise en place pour les sorties au 4^e trimestre. La stratégie s'est montrée payante, si un « creux » se fait sentir à ladite période, les volumes sont remontés à un niveau acceptable. « Ça va dans le bon sens, mais nous devons rester attentif et continuer de produire ce que nous pouvons vendre et non pas être obligé de commercialiser ce qui a été produit », conclut Pierrick Cailard, responsable de VSO. ■

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

► ASSEMBLÉE

UN EXERCICE SAUVÉ PAR L'APPÉTIT CHINOIS GROUPEMENT PORCS

La demande chinoise a sauvé le porc européen en absorbant les excédents et en faisant remonter les prix en 2016. Ce potentiel d'importation peut-il perdurer ? Didier Delzescaux, directeur d'Inaporc, a apporté son éclairage lors de l'assemblée générale du Groupement porcs Cavac.

Après une année 2015 difficile (1,238 €/kg de prix de base) avec son prix politique à 1,4 €/kg, l'arrêt de la cotation du marché du porc breton (MPB) de septembre à octobre 2015, le stockage en congélation à son maximum, les perspectives s'annonçaient très noires pour la filière porcs. Début 2016, face à cette situation critique, la coopérative a d'ailleurs activé un plan d'aides exceptionnelles pour accompagner les éleveurs du groupement. La caisse de régulation a également joué à plein son rôle d'amortisseur. L'embellie est venue de l'extérieur, et notamment de la Chine. À partir du printemps 2016, la décapitalisation de la production chinoise a entraîné un appel d'air sur le marché mondial. La Chine représente ainsi 21 % des exportations françaises sur les 9 premiers mois de 2016. La présidente du groupement Chrystèle Amiaud se réjouit de cette hausse des prix mais elle reste prudente, « Nous avons pu couvrir notre prix de revient depuis mai 2016, mais ce n'est pas suffisant. Il nous faudrait plusieurs années à ce niveau pour nous permettre d'investir et d'être attractif vis-à-vis des installations ».

La Chine structurellement déficitaire

Depuis octobre 2016, le marché du porc enregistre une baisse de la demande nationale et internationale. Tous les regards se tournent alors vers la Chine : représente-t-elle un potentiel durable d'exportation ? Didier Delzescaux, directeur d'Inaporc, voit plusieurs signaux positifs à court et moyen terme. « La Chine est structurellement déficitaire », a-t-il expliqué.



Le 2 décembre 2016 a eu lieu l'assemblée du GPP au Bourg-sous-la-Roche.

42,5 %

C'est la part que représente le porc dans la viande consommée par les Chinois.

Si le pays compte 22 % de la population mondiale, il ne possède que 10 % de la surface agricole. De plus, la consommation de viande de porc tend à augmenter alors que la production intérieure baisse suite à des problèmes sanitaires et à la volonté du gouvernement de restructurer les élevages. Même si elle progresse, la productivité reste encore faible... pour l'instant. Qui fournit la Chine ? Historiquement, plutôt les pays tiers. Mais depuis 2010, l'Europe se taille la part du lion, l'Allemagne et l'Espagne en tête. En effet, les Chinois sont de plus en plus exigeants sur la sécurité sanitaire des produits. « Bien que la Chine ait diminué actuellement ses importations, nous restons à des niveaux élevés », a souligné Didier Delzescaux.

Le GPP renforce ses filières Qualité

Si l'on ne peut s'affranchir du marché mondial qui dicte le prix, le GPP mise quant à lui sur la contractualisation via les démarches Qualité qui représentent aujourd'hui 90 % de ses débouchés. Le marché du porc bio se développe pour répondre aux besoins croissants de la filiale « Bioporc » basée à la Chataigneraie. Le Porc Label Rouge Opale a connu un bon développement commercial grâce à de nouveaux partenariats (Lidl). Le groupement a également lancé cette année la filière « Bleu Blanc Cœur » pour répondre à la demande de partenaires régionaux. Enfin, un contrat a été signé avec la charcuterie Piveteau en recherche de produits locaux et de qualité. Grâce à cette stratégie qu'il met en œuvre depuis longue date, le groupement continue à chercher de la valeur ajoutée pour ses éleveurs. ■

► AG CPLB

UNE BAISSÉ DE LA CONSOMMATION ENDIGUÉE MAIS DES PRODUCTEURS TOUJOURS ÉTRANGLÉS

Le vendredi 9 décembre dernier, se tenait au Boupère l'assemblée générale de la branche cunicole du groupe Cavac, la CPLB. Comme les autres productions animales, la filière n'est pas épargnée par la crise.

On se serre, on ajoute des chaises, il y a du monde pour cette assemblée ! Le groupement compte 214 éleveurs, quasiment tous ont répondu présents. Signe que, si les éleveurs traversent une période très compliquée, ils restent convaincus que la solution viendra de leur force collective.

Cette assemblée débute par l'évocation du contexte difficile que traversent toutes les productions animales en France. Le coût de la vie, les scandales sanitaires et industriels successifs, la mode du véganisme... Le désamour des Français pour la viande est réel. Une bonne gestion du groupe a permis d'éviter la surproduction cette année, en « réduisant la volure » avec 10 000 lapins de moins par semaine. Cette réduction a été facilitée par les départs en retraite d'éleveurs.

Bonne nouvelle, après plusieurs années de baisse, la consommation de viande de lapin semble se stabiliser pour 2016. La vente de lapins entiers recule toujours mais les ventes en « découpe » progressent. Les consommateurs, plus friands de produits simples et rapides à préparer semblent également apprécier les qualités diététiques de cette viande. Mais, si la demande se maintient, la GMS fait pression sur les abattoirs et réclame des baisses de prix. Les éleveurs ont vu leur marge brute se réduire de près de 2 € par insémination artificielle depuis 2014.

Investir pour l'avenir

Suite à la fusion entre le groupement lapins Cavac et la CPLB en 2014, la coopérative avait versé 1 200 000 € sur 3 ans pour accompagner la transition et la mise en place de la caisse de développement et sanitaire. Cet apport a également permis la rénovation du centre d'insémination artificielle de Réaumur (85). Les travaux se sont achevés cette année et promettent une meilleure maîtrise des coûts de production pour les années à venir. Un soutien de la coopérative sur le prix de l'aliment à hauteur de 15 €/tonne a permis également de verser près de 750 000 € d'indemnités aux éleveurs.

Mais cette enveloppe sera consommée à la fin de l'exercice et de nouvelles mesures de prévoyance sont mises en place. Un financement mutualiste, prélevant quelques euros sur les tonnages aliments et quelques centimes sur le prix au kilo des lapins produits.

Retrouver des marges décentes

Un appui logistique aux éleveurs souhaitant vendre leur production en circuit-court a également été mise en place en partenariat avec le site internet Terre de Viande et l'abattoir ACLV. Grâce à ce service, les producteurs peuvent proposer aux consommateurs des produits parfois absents des grandes surfaces et réaliser une marge supplémentaire. Le groupement, les abattoirs et les syndicats cuniques travaillent actuellement conjointement pour tenter de faire pression sur la GMS afin d'assurer la présence en rayon des produits à des prix préservant la marge de tous les acteurs de la filière. Si le contexte est très tendu, la CPLB conserve son dynamisme, cherche des solutions et investit pour

« Il est important de garder le cap même en période de turbulences ! »

l'avenir. « Il est important de garder le cap même en période de turbulences ! », conclut Gwenaël Moreau, président de la CPLB. ■



Les éleveurs de lapins s'étaient réunis salle du Bocage au Boupère.

▶ AG CAVAC

DE L'AGRICULTEUR AU CONSOMMATEUR, CHANGER DE MODÈLE ?

REMETTRE LES PRODUCTEURS AU CŒUR DE LA RELATION ET DES MARQUES

Lors de l'Assemblée Générale du 16 décembre dernier aux Sables d'Olonne, Vincent Chatellier (économiste INRA) et Olivier Mevel (expert des relations IAA/GMS) ont partagé avec les quelque 500 invités présents, leur vision du modèle agricole et agroalimentaire français. Un débat très large qui a balayé les nombreux enjeux et défis à relever pour les agriculteurs tout au long des filières de production, avec un focus particulier sur la place des producteurs dans les relations avec le consommateur : « éleveur inside » !



La table ronde animée par le directeur général J. Bourgeois, avec J. Calleau, président ; F. Bluteau, vice président ; M. Bazantay, président Bovineo ; J-M. Gabillaud, vice-président ; O. Mevel, enseignant chercheur ; et Vincent Chatellier, chercheur à l'INRA.

Une structure de marché favorable à la distribution

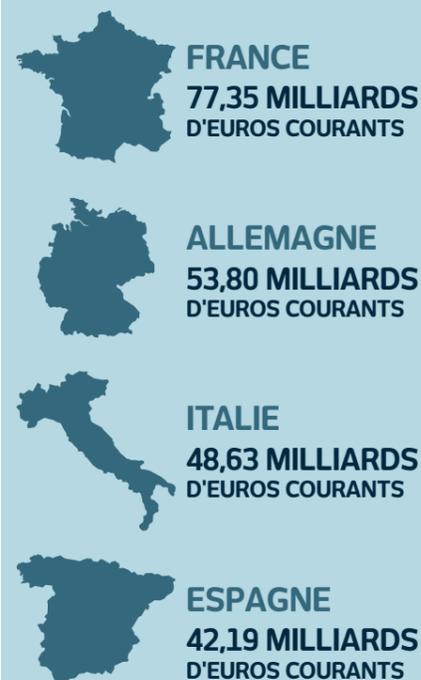
Spécialiste de la GMS et du marketing, Olivier Mevel a ouvert le débat en analysant les relations entre les IAA et la GMS. Avec 6 centrales qui pèsent 90 % des achats et 6 groupes de distribution qui comptent 90 % de pdm*, la GMS est au cœur d'une structure de marché ultra-favorable : en amont un tissu agroalimentaire, très éclaté de 16 000 entreprises IAA et de 2 800 coopératives agricoles de production et en aval, 65 millions de consommateurs. On parle dans ce cas d'un « oligopole** bilatéral », en clair une situation de quasi-monopole à l'achat comme à la vente. Résultat, le nombre d'hypermarchés et de supermarchés n'a cessé d'augmenter, avec un cadre législatif français qui a longtemps bloqué l'arrivée de nouveaux entrants étrangers (ex : costco). Pour lui, l'ouverture à davantage de « vraie concurrence » au niveau de la distribution est une des clés pour « casser cette situation d'oligopole ». L'agriculture a été la grande per-

dante de cette « pression mortifère sur les filières agricoles » avec une valeur ajoutée (base 100 euros) passée de **11.5 en 2000 à 7.8 en 2015**, tandis que dans le même temps la part pour le commerce en GMS est passée de 28 à 30 euros.

Compétitivité des filières, toujours un maître mot

Économiste et chercheur à l'INRA, Vincent Chatellier est quant à lui revenu sur le statut et les enjeux des filières françaises face à ces concurrents européens et mondiaux. Premier constat, la France reste la première puissance agricole de l'UE avec 77,35 milliards d'euros en valeur. Mais depuis 2000, nous avons cédé notre place de leader en matière d'exportations agroalimentaires, doublés désormais par les Pays-Bas et l'Allemagne. Nous sommes forts sur le marché intracommunautaire mais il reste encore de belles marges de progrès sur les pays tiers. Dans les pays émergents notamment, où la demande alimentaire est forte, il est important de pouvoir se positionner

▶ LES 4 PREMIÈRES PUISSANCES AGRICOLE DE L'UE



au travers d'accords bilatéraux, qui jouent un rôle croissant dans les relations commerciales. Entre un marché intérieur saturé (où la différenciation se jouera certainement sur les aspects « innovation / marketing » et l'ancrage territorial) et la compétitivité à l'export, les entreprises coopératives doivent choisir leur chemin de croissance en bonne cohérence.

Reprendre la main avec des marques régionales « identitaires »

Pour Olivier Mevel, seuls le producteur et le consommateur sont les maillons essentiels dans l'acte d'achat alimentaire. En linéaires, si les produits restent silencieux auprès du consommateur, c'est le prix négocié qui prend le pas sur la valeur. Il faut donc passer de ce « marketing transactionnel » à un « marketing relationnel », de partage d'informations avec le consommateur au travers d'une marque évocatrice (cf encadré ci-dessous). Avec le web 2.0, les éleveurs ont la capacité de rétablir ce lien direct avec les acheteurs, en créant notamment des **marques régionales haut de gamme**. Car les consommateurs se méfient des industriels IAA et de la distribution mais ils

accordent un vrai crédit de confiance aux agriculteurs et aux éleveurs. La tendance est au « consommer mieux » avec une consommation de qualité, plus responsable faisant plus de sens (équitable, écologique, sociale, durable...). En ce sens, les deux démarches Terre de Viande et Agri-Éthique, initiées par la coopérative répondent pleinement à ces évolutions de consommation.

Des exploitations agricoles à raisonner au cas par cas

Enfin, Vincent Chatellier est revenu au niveau de l'exploitation agricole, en reprenant les principaux facteurs clés de succès, en particulier la capacité à **bien connaître la structure de son coût de production**. L'efficacité économique du système productif, la pertinence des choix techniques (indépendamment des « primes PAC »), la productivité du travail, l'externalisation des tâches, l'éclatement parcellaire du foncier, la rentabilité du capital et l'impact réel des nouvelles technologies... sont autant des points de vigilance qui doivent être raisonnés au cas par cas. Il n'y a pas de modèle unique mais la bonne anticipation des risques

et la saturation des outils (dilution systématique des coûts fixes) font souvent la différence à long terme. ■

▶ MEMO DE VINCENT CHATELLIER AGRICULTEURS : LES CLÉS DU SUCCÈS

- Une bonne maîtrise des techniques de production (efficacité des intrants)
- Une structure à la hauteur des compétences : ni trop, ni trop peu
- Un collectif de travail cohérent, épanoui, avec une vraie gestion des ressources humaines
- Une bonne réactivité et un sens de l'opportunité (y compris pour la diversification)
- Une bonne anticipation des facteurs de risque (dont assurances, volatilité et fiscalité)
- Une dilution systématique des coûts fixes (saturation de l'outil)
- Des investissements centrés sur la création de valeur (élevage VS mécanisation)

▶ UN EXEMPLE EMBLÉMATIQUE

BRIQUE DE LAIT « C'EST QUI LE PATRON ? »



L'enquête menée auprès des consommateurs des Pays-de-Loire sur le prix du lait démontre que le prix psychologique du lait dans la tête du consommateur est très étalé : de 0.65 à 1.40 euros avec un pic autour de 1.10 euros ! Avec un litre de lait à 0.99 euros, la démarche « C'est qui le patron ? » dégage plus de valeur ajoutée que les arbitrages « industriels / GMS », avec un prix de vente certes supérieur (qui rémunère davantage le producteur) mais tout à fait **acceptable et accepté** par le consommateur final, qui est de plus en plus sensible aux notions d'équité en termes de revenu pour l'éleveur. La référence directe au métier et à l'humain derrière le produit est aujourd'hui **une vraie clé de différenciation** ! ■

* pdm : part de marche

** oligopole : monopole détenu par un petit nombre d'acteurs

▶ AG GROUPEMENT BIO

LA BIO A LE VENT EN POUPE

Tenue le 9 décembre 2016, l'assemblée générale de l'OP Agriculture Biologique réunit chaque année de plus en plus de sociétaires. Quelles que soient les filières (végétales et animales), la bio affiche une belle dynamique de développement, notamment en porcs et en volailles.

Preuve de la belle dynamique des productions Bio au sein de la coopérative, le nombre de participants à l'Assemblée Bio ne cesse de croître, atteignant cette année près d'une petite centaine de personnes. La première partie de l'assemblée était consacrée au bilan des activités biologiques, tant en filières végétales (céréales, légumes secs et industrie) qu'animales. Dans ce domaine, 2016 fut une année particulièrement propice avec l'arrivée de 150 porcs Bio par semaine supplémentaires, la réussite du démarrage

de l'usine dédiée à la nutrition animale Bio (avec des belles perspectives de volumes sur 2017) ou bien encore de fortes progressions enregistrées en volaille. A fin 2016, les compteurs affichaient 70 000 poules pondeuses Bio avec un objectif affiché de 150 000 à horizon 2018. Pour la filière volailles de chair Bio, quatre nouveaux bâtiments de 400 m² s'apprêtent à être lancés début 2017. Sur ce segment, les ambitions sont également très fortes : 20 à 30 nouveaux producteurs d'ici à 5 ans, grâce à un plan Avenir Élevage.

Agriculture de conservation : un sol vivant

En seconde partie d'assemblée, les échanges se sont orientés davantage sur l'agronomie, au travers de l'intervention de Victor Leforestier. Ce fils d'agriculteur de Seine-Maritime, rédacteur pour la revue TCS est revenu sur les bases de l'agriculture de conservation, en précisant les facteurs clés à prendre en compte :

- **La réduction du travail en surface et la vie du sol** : la vie microscopique (champignons, bactéries...) a besoin d'un pH neutre (6 à 6.5). Les exsudats racinaires des plantes alimentent la rhizosphère, milieu propice aux développements des bactéries et champignons. L'un des indicateurs faciles à observer de la vie du sol reste la présence de vers de terre.
- **Les différentes matières organiques** du sol et les conditions d'apports : plus l'alimentation du sol est diversifiée plus le sol est en bonne santé, les matières organiques jouant un rôle de stabilisateur du sol (moins de croûte de battance).
- **Le travail du sol pendant les intercultures**
- **Le rôle majeur des couverts**
- Et enfin **les vertus du trafic contrôlé** : En moyenne, 80 % du champ est impacté par tous les passages de tracteur. En trafic contrôlé, les tracteurs sont en voie classique mais avec des largeurs de pneumatiques identiques. L'intérêt de cette technique repose sur la réduction de la surface impactée par les passages de tracteur. Cette technique permet de rouler sur seulement 20 % du champ, permettant ainsi une meilleure infiltration de l'eau, une baisse de l'érosion et meilleure homogénéité. ■



BLOC-NOTES

PORTES-OUVERTES
27 & 28 janvier 2017
PLANTS ET POMMES DE TERRE À CONSOMMER

Au programme
Ventes & dégustations

Vendredi : 8 h à 12 h 30 - 14 h à 18 h - Samedi : 8 h à 12 h 30
Charlotte - Anaïs - Sirtéma - Rosabelle - Bintje - Laurette..

Route des Chatelliers - LES EPESSES (85)
02 51 57 40 78 - epesses@cavac.fr

Belle Vendée

PORTES-OUVERTES PLANTS DU BOCAGE

Le 27 et 28 janvier 2017
De 8 h à 12 h 30 et de 14 h à 18 h
et de 8 h à 12 h 30 uniquement
pour le samedi 28.

Route des Chatelliers
Les Epesses

▶ **Ventes** de plants et de pommes
de terre de consommation

▶ **Dégustation**

