

▶ Distribution Chez Gamm vert les idées, ça pousse !

PAGE 6

ACTUALITÉS

LA NOUVELLE FILIALE
VERTYS PORTE L'OFFRE
« APPRO SPÉCIALISÉ »

P.2



SERVICES ET TECHNIQUES

PÔLE SERVICES
FAITES APPEL À PROJECTIS
POUR VOS PROJETS

P.5



FAITS ET GESTES

SITE WEB PRODUIT ICI,
LIEN ENTRE PRODUCTEURS
ET CONSOMMATEURS

P.8



"Ventes à la ferme ! Cavac renforce son accompagnement"

Nous lançons ce mois-ci, le site internet baptisé Produit Ici (www.produitici.fr), qui a vocation à mettre en avant les producteurs Cavac qui réalisent déjà ou bien qui auraient l'envie de développer, la vente à la ferme de leurs produits. Fidèles à nos convictions que l'agriculture est - et restera plurielle - et que les leviers pour améliorer les revenus sont variés, nous avons toujours considéré que les circuits courts à partir de la cour de ferme pouvaient trouver leur place en complément des grands créneaux de distribution. D'ailleurs Bovineo accompagne de longue date les producteurs de viande bovine engagés dans cette dynamique.

Notre démarche est donc simple : mettre au service de nos sociétaires, les compétences que nous avons en matière de communication digitale pour améliorer la visibilité des producteurs à partir d'un site internet que nous allons piloter mais où chaque producteur impliqué, mettra en avant très librement ses produits avec photos, vidéos et tous supports de son choix. Il ne s'agit pas d'un site marchand comme l'est Terre de Viande. C'est juste un site de mise en relation pouvant aller jusqu'à la réservation d'une commande par le consommateur. La relation continuera à se faire ensuite normalement et directement entre le producteur et le consommateur.

La coopérative joue simplement un rôle de facilitateur et de catalyseur pour qu'à l'heure des plateformes internet, un consommateur identifie plus facilement le(s) producteur(s) qui habite(nt) tout près de chez lui et qui peu(ven)t lui proposer une gamme de produits de qualité en circuit court.

Un certain nombre d'éleveurs, en viande bovine, porc et lapin se sont d'ores et déjà positionnés sur ce site. Mais, n'hésitez pas à contacter Christophe Ménoret*, si vous êtes producteur réceptif à la vente directe. La démarche sera d'autant plus vertueuse et impactante que le maillage des producteurs référencés sur ce site web sera dense, dès le lancement. Notre initiative se veut **complémentaire** de l'offre Terre de Viande qui a vocation à livrer à domicile et sur toute la France.

Dans le cas de Produit Ici, il s'agit de mettre en avant la vente en direct CHEZ le producteur. Alors faites-le savoir autour de vous. Parce qu'ICI nous sommes fiers de proposer de très bons produits.

*c.menoret@terredeviande.coop

Jérôme Calteau
Président

► ORGANISATION

LA NOUVELLE FILIALE VERTYS PORTE L'OFFRE « APPRO SPÉCIALISÉ »

A compter du 1^{er} juillet prochain, l'ensemble des activités appro Cavac, spécialisées pour les marchés Espaces verts, maraîchage, horticulture / pépiniéristes sont rassemblées dans une nouvelle filiale : Vertys « Les experts du vert ».

La nouvelle entité Vertys dédiée aux professionnels « du vert » permettra de donner une visibilité plus forte de l'offre Cavac en matière d'appro spécialisés tant auprès des collectivités locales que des artisans « horti / pépi » / paysagistes et des exploitants de maraîchage. Avec un potentiel d'environ 7 M€ de chiffre d'affaires, cette nouvelle organisation a pour but d'optimiser encore davantage les synergies entre les différentes gammes et surtout de bâtir des offres commerciales adaptées et ciblées. Le panel de produits proposés est large : engrais, compost, produits



et solutions de protection des plantes, semences, plastiques, films, contenants... avec une approche de plus en plus orientée vers les services et le conseil, grâce aux outils d'aide à la décision.

Une zone d'action élargie : 12 départements

Le siège social de Vertys sera basé à Fontenay-le-Comte, route de Sérigné, sur l'ancien site de Leduc et Lubot, négoce vendéen dont Cavac a récemment repris le fonds de commerce et les équipes de l'activité horti-pépi et espaces verts. Avec une équipe commerciale composée de sept personnes, Vertys dispose d'une zone d'action beaucoup plus large que le territoire historique de Cavac, rayonnant sur douze départements (1). Le déploiement d'autres magasins sous enseigne Vertys n'est pas prévu. En revanche, cette nouvelle société va profiter du réseau « de proximité » Cavac (Gamm Vert et AgriVillage) pour proposer les spécialités de la gamme Vertys. Le groupe souhaite préserver ce lien de proximité apprécié des professionnels. ■

(1) Vendée, Loire-Atlantique, Deux-Sèvres, Vienne, Haute-Vienne, Dordogne, Maine-et-Loire, Charente, Charente-Maritime, Creuse, Corèze, Gironde et Haute-Vienne.

1 PALETTE MÉTIERS + LARGE



PAYSAGISTE



MARAÎCHAGE



ESPACES
VERTS



HORTI/PÉPI



Site de Fontenay-le-Comte, route de Sérigné

Maison
ARCHAMBAUD
viandes
Depuis 1984

► CONFÉRENCE DE PRESSE

PARTENAIRE DE « ARCHAMBAUD VIANDES » VALORISONS NOS PRODUCTIONS LOCALES

Lycée Nature le 19 mai : Maxime Vandermeiren, nouveau DG de la Maison Archambaud Viandes aux côtés de Cavac, actionnaire minoritaire dans la reprise opérée en mars dernier. Une priorité commune : valoriser les viandes du territoire vendéen auprès des acteurs locaux.

Créée en 1984 par Lionel Archambaud à Saint-Martin-des-Noyers (85), cette PME est spécialisée dans la découpe de viande multi-espèces, conditionnée en frais ou en surgelé. Ce partenariat avec Archambaud traduit une volonté forte de la coopérative de s'impliquer encore davantage dans la valorisation des productions animales du territoire, en circuit-court, notamment auprès des **collectivités locales**. Ce projet porte également l'ambition d'exploiter de nouvelles synergies avec les autres filiales du Groupe, que ce soit avec Terre de Viande où l'atelier de découpe permettra de gagner en réactivité (**livraison sous 48 h** lancée d'ici l'été sur une gamme courte) ou encore avec Bioporc, avec des compléments de gammes « Bio » sur de nouvelles préparations bouchères crues (ex : brochettes de bœuf, porc ou poulet Bio).

Une stratégie partagée : **mettre en avant le savoir-faire des filières locales, du champ à l'assiette** ! ■



J. Bourgeois et J. Calteau aux côtés de Maxime Vandermeiren, dirigeant de Archambaud Viandes (au second plan)

CAVAC INFOS • N° 504 • JUIN 2017



la
coopération
agricole
produisons l'avenir

CAVAC
POSITIVE
AGRICULTURE!

INFOS ►

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

► PORTAIL DIGITAL

OUIFIELD, UNE OFFRE GRATUITE RÉSERVÉE AUX COOPÉRATEURS



La coopérative Cavac a pour priorité de rechercher et de trouver des leviers d'amélioration du revenu des agriculteurs. La nouvelle offre Ouifield, 100 % gratuite et sans engagement relève de ce même objectif.



Loxam, Euromaster,...), la clientèle des « professionnels agricoles » n'est pas toujours facile à capter par les canaux classiques, contrairement à d'autres corps de métier comme les artisans du BTP. Cette mise en relation offerte dans le cadre de Ouifield est un vrai plus pour eux d'autant que la relation commerciale se fait toujours par les concessionnaires et les agences de proximité. Ainsi, tout le monde y gagne durablement !

Connexion directe via Dialog'

Cette plateforme digitale Ouifield - www.ouifield.fr - est **accessible gratuitement** par tous les sociétaires Cavac (qui disposent d'un numéro de Siren), avec un accès encore plus direct via l'extranet Dialog. Ce site offrira aux agriculteurs la possibilité de bénéficier de produits et de services de qualité négociés aux meilleures conditions : soit de 5 à **30% d'économies sur certains achats** tels que les véhicules utilitaires ou les pneumatiques agraires par exemple. Sur cette même plateforme, ils profiteront également de services gratuits et faciles à utiliser comme un forum de discussion, des petites annonces dédiées à l'ensemble de la communauté agricole.

Si vous souhaitez davantage d'informations, n'hésitez pas à vous rapprocher de votre conseiller Cavac (CTC, TAE et/ou techniciens de Groupements) ou appelez le N° vert du Pôle Services 0 800 800 237. ■

En lien avec InVivo, l'union nationale des coopératives agricoles, Cavac propose désormais à ses sociétaires d'accéder à la plateforme Ouifield. L'objectif de ce nouveau portail web national (déjà déployé dans le Sud-Ouest et le Centre, notamment par la coopérative Vivadour et Scael) est de permettre aux agriculteurs sociétaires des coopératives de baisser une partie des charges sur leur exploitation, notamment en matière de biens équipements et de frais généraux.

Un système « gagnant-gagnant »

En matière de biens d'équipement, le pouvoir de massification des achats dont dispose la coopération agricole est puissant et des conditions très préférentielles d'achat peuvent être aujourd'hui obtenues au profit des coopérateurs, dont les adhérents Cavac. En effet, pour certains industriels (ex : Renault, Peugeot,...) ou réseaux nationaux (ex :

5 DOMAINES D'ACHAT



**Véhicule
utilitaire neuf**



**Pneumatiques
(y compris agraires)**



**Outillage
& manutention**



**Location véhicule
courte durée**



Électricité



► PÔLE SERVICES

UN PROJET, UNE RÉFLEXION À MENER ? FAITES APPEL À PROJECTIS

Projectis est une prestation de services proposée par Cavac consistant à accompagner les projets « à la carte » des exploitations, qu'il s'agisse de transmission, d'installation, d'une évolution ou d'un changement de système de production.

En dix-huit mois, Projectis a reçu près de 250 demandes. « Dans 4 cas sur 10, il s'agit d'un dossier « transmission », confie Brice Guilloteau, responsable du Pôle Services aux agriculteurs. Certains souhaitent anticiper, d'autres n'ont pas préparé leur retraite et veulent être accompagnés lors de cette phase. 35 % des projets en cours d'étude sont liés à un changement ou à une création d'atelier de production au sein de l'exploitation. Et les derniers 25 %, à des installations.

Les techniciens de terrain sont souvent les premiers à proposer Projectis aux agriculteurs de leur secteur. Au-delà du temps que nécessite ce type de dossier, Projectis leur permet d'avoir un regard extérieur à l'exploitation, complémentaire, et surtout d'apporter une solution complète à une problématique souvent globale. Brice prend alors le relais, via

Projectis, pour établir diverses simulations en fonction des réflexions et hypothèses envisagées au cours du projet. Un premier rendez-vous, souvent approfondi, permet de comprendre l'objectif de la demande. Dans ces échanges, **tout est passé au crible** : la stratégie d'exploitation, le contexte agro-environnemental, l'impact technique, organisationnel, économique et financier du projet... sans oublier les aspects humains. A chaque problématique, Projectis dresse une liste d'éléments de réponses, étayées **d'un plan d'actions partagé** avec l'(les) agriculteur(s). Cette synthèse peut également être construite avec d'autres organismes, si les exploitants le souhaitent.

Pour en savoir plus, contactez votre Conseiller Cavac ou le Pôle Services N°vert 0800 800 237 ■

► GAEC TROIS CLOCHES

COMMENT TENDRE VERS L'AUTONOMIE EN PROTÉINES DE MON EXPLOITATION ?

Parmi les nombreux dossiers à l'étude, retour sur celui du Gaec « Trois Cloches », à Château-Guibert⁽¹⁾. A l'origine de la réflexion : le souhait de produire des protéines à la ferme pour diminuer les charges d'alimentation du troupeau. « Que produire ? Sur quelle surface ? Quel impact pour les performances de notre troupeau ? Nos questions avaient besoin de réponse », se souvient **Cédric Rabreau**, l'un des trois associés. « Très vite, le choix s'est porté sur l'implantation de lupin. Projectis nous a permis d'identifier les impacts technico-économiques de cette nouvelle production au sein de notre assolement. A l'automne dernier, 10 ha ont été implantés. Tout a été étudié et décortiqué : l'historique des parcelles, le système fourrager, la ration (aspects nutritif et économique avec ou sans lupin), l'itinéraire technique du lupin... et bien d'autres données financières ». L'ensemble est compilé dans un dossier complet de plus de 40 pages. Les associés du Gaec ont apprécié d'échanger avec les techniciens Cavac (en productions animales et végétales), de creuser toutes les pistes de mise en œuvre et de connaître les risques de ce choix sur les performances de l'exploitation. En quelques heures, Projectis permet de transformer le conseil opérationnel du quotidien en **réel conseil stratégique**.

(1) 750 000 litres de lait sur une SAU de 270 ha dont 130 ha de fourrage

► DISTRIBUTION

CHEZ GAMM VERT, LES IDÉES, ÇA POUSSE ! UN PRINTEMPS QUI SE MET AU VERT

Le réseau Cavac Distribution n'en finit pas d'innover. Après les rayons « Terroir », des espaces bio « La Vie Claire » ont pris place dans deux magasins Gamm Vert : un troisième ouvrira en septembre. L'offre alimentaire bio présente en rayon séduit déjà les consommateurs !



Le Gamm vert de Fontenay-le-Comte a ouvert son espace bio le 3 mars dernier

Comment se porte Cavac Distribution ? « Bien, très bien même, affirme Cécile Pagès, responsable du réseau. Le climat des mois de mars et d'avril a été propice au jardinage. Les clients sont venus nombreux. Dans nos magasins, quand la jardinerie va, tout va ! L'an passé, le contexte était beaucoup plus compliqué, se souvient-elle. Le printemps, très pluvieux, avait été catastrophique pour notre activité. Heureusement, mai et juin s'étaient bien comportés ».

La Vie Claire, une diversification qui a du sens

Pour Cécile Pagès, l'objectif est d'innover pour continuer à exister demain. « Nous avons fait le choix du bio et de "La Vie Claire", pour son concept abouti, bien développé à l'échelle nationale mais peu présent dans le grand Ouest. Ce dispositif "clé en main", sous franchise, nous convenait parfaitement. Cette diversification au travers de cette enseigne bio a du sens et elle est, en outre, en cohérence

avec la stratégie du groupe Cavac, déjà très impliqué dans le bio sur l'amont mais aussi dans l'aval, via les filiales Bioporc ou Biofournil », rappelle-t-elle.

Deux magasins Gamm Vert accueillent déjà des rayons « La Vie Claire » : celui de la Châtaigneraie / La Tardière, depuis le 3 février et celui de Fontenay-le-Comte depuis le 3 mars. Des espaces de 180 m², optimisés, proposent un vaste choix de produits bio : épicerie, cosmétique, hygiène, fruits et légumes, un peu de viande, des produits frais... Ces magasins disposent également d'un rayon de produits vrac (féculents, céréales...) en libre-service. Au total, plus de 6 000 références sont disponibles dont certaines sont déjà approvisionnées par les adhérents Cavac. « Depuis leur ouverture, ces rayons séduisent les consommateurs », constate Cécile Pagès. « Nous sommes, pour l'instant, au-dessus des prévisions. Nous nous donnons trois ans pour dresser un vrai bilan mais l'idée dans les ma-

CHIFFRES CLÉS CAVAC DISTRIBUTION



gasins de la Tardière et de Fontenay, était d'enrichir l'offre, notamment sur l'alimentaire pour augmenter la fréquentation des magasins et ce, tout au long de l'année ; et le pari semble en passe d'être réussi ». La prochaine étape sera l'ouverture d'un univers « La Vie Claire » fin septembre au sein de notre jardinerie Gamm Vert de la Roche-sur-Yon - Zone Sud.

Autre fait marquant de l'année écoulée pour Cavac Distribution, la reprise du Gamm Vert d'Airvault dans les Deux-Sèvres, au 1er juillet 2016. Le réseau compte désormais 12 Gamm Vert, 4 Gamm Vert Village et 23 points de vente AgriVillage.

S'adapter à l'évolution de la réglementation

Le marché du jardin doit, comme d'autres secteurs, s'adapter à l'évolution des pratiques de consommation.

Tout d'abord chaque site se prépare à l'interdiction au 1er janvier 2019, de la vente des produits phytosanitaires aux particuliers, comme le stipule la loi sur la transition énergétique. « Depuis le 1er janvier 2017, la vente est déjà interdite en libre-service aux utilisateurs non-professionnels, précise Cécile Pagès. Tout notre personnel a été formé pour accompagner ce changement et conseiller au mieux les clients vers des solutions alternatives. ».

Et puis à l'heure où les achats par internet se multiplient, la concurrence s'intensifie. « L'atout du réseau Cavac Distribution est de bien connaître ses clients, indique-t-elle. Nous cherchons à leur proposer des produits adaptés à leurs besoins. En Vendée, les parcelles des maisons sont de plus en plus petites. Les jardins d'agrément ont la cote avec une tendance en hausse pour les ambiances méditerranéennes. Nos magasins aérés, bien achalandés et colorés attirent les clients ».



► STRATÉGIE

GAMM VERT NATIONAL AUSSI SURFE SUR LE CIRCUIT-COURT

Le circuit-court a le vent en poupe et InVivo Retail, qui porte l'activité Gamm Vert l'a pleinement intégré dans sa stratégie, en poursuivant le développement de son nouveau concept magasins Frais d'Ici. Celui d'Auch, accolé à un magasin Gamm Vert en préfigure le modèle avec une surface de 360 m² proposant des fruits et légumes, de la viande, des fromages, du pain, provenant à 80 % d'exploitations de la région Midi-Pyrénées. Le local séduit les consommateurs. Accoler les deux enseignes attire une clientèle plus large : une association gagnante ! Une orientation qui entre dans le cadre de la diversification du groupe prévue d'ici 2020 : ne plus vendre des produits, mais des solutions et des savoir-faire.

Autre actualité pour le franchiseur Gamm vert, la mise en vente annoncée début mai, de près de 90 magasins par les deux groupes coopératifs Axérial et Terrena. InVivo Retail a annoncé être entré en négociation exclusive, afin de gérer en direct ce parc de magasins Gamm vert. Ceci ne concerne en aucun cas, les Gamm Vert de Vendée, appartenant tous au groupe Cavac (filiale Cavac Distribution). Qu'on se le dise ! ■



Gamm Vert de Saint-Gilles-Croix-de-Vie (85)

► À VENIR

EXTENSION ET RÉNOVATION DE DEUX MAGASINS

Des travaux sont prévus dans les magasins Gamm Vert de Machecoul (44) et de Saint-Gilles-Croix-de-Vie (85). « Celui de Machecoul, le plus vétuste du réseau, va subir une transformation de taille, précise Cécile Pagès. Le magasin va être transféré sur une parcelle en face du précédent site. L'occasion aussi de l'agrandir pour porter la surface à 1 000 m². L'ouverture est prévue en février 2018. » ■



► WWW.PRODUITICI.FR

LIEN ENTRE PRODUCTEURS ET CONSOMMATEURS, C'EST ICI !

En quelques clics, le site internet « Produit Ici » permet de visualiser, sur une carte, les producteurs qui, près de chez soi, font de la vente directe. Le principe est simple et l'offre très variée.

L'idée germait depuis quelques mois dans la tête des adhérents de Bovineo, déjà engagés dans la vente directe. Tous se demandaient comment mutualiser leurs actions, trouver de nouveaux clients, travailler avec les autres groupements de producteurs. La création d'un site internet a séduit tout le monde. « Produit Ici » sera officiellement lancé et opérationnel le 15 juin. Cette plateforme met en relation les consommateurs, séduits par des aliments de qualité, produits localement, avec les adhérents Cavac engagés dans la vente directe de leurs productions.

Clés d'entrée : géographique ou par produit

En entrant son code postal, l'internaute visualise, sur une carte, tous les producteurs « Produit Ici » dans un rayon de **20 à 30 km** autour de chez lui. L'entrée peut aussi se faire par production. A date, une 50aine de producteurs sont déjà référencés sur le site mais ils seront de 150 à 200 d'ici deux ans. L'offre, amenée à grossir, se compose d'un large choix de viandes (bœuf, porc, lapin, agneau, volailles...), de fromages et de légumes secs. En cliquant sur le nom du producteur, le consommateur est transféré directement sur la page dédiée à l'exploitation choisie. Il peut alors consulter les offres du moment, les lieux et horaires des ventes, voire même réserver sa commande, sans quitter le site. Mais la relation commerciale (livraison et paiement) reste en direct avec le producteur (pas de paiement en ligne). Ce nouveau site est complémentaire de

l'offre Terre de Viande qui valorise aussi les productions du territoire en « circuit court » mais à l'échelle nationale, sur une cible souvent très urbaine. ■

► TÉMOIGNAGE

CHRISTIAN DROUIN



Éleveur de blondes d'Aquitaine aux Essarts (85)

« Internet facilite le développement des circuits courts »

« La vente directe ? Je la pratique depuis 2001. Je propose ma viande de bœuf, de génisse et de veau... sous forme de colis, livrés à domicile en Vendée ou à venir chercher à la ferme. Les consommateurs sont de plus en plus séduits par cette approche de circuit-court mais il n'est pas toujours facile de se faire connaître. Le bouche-à-oreilles reste une excellente publicité mais je pense qu'internet peut être un accélérateur pour faire découvrir notre offre rapidement, et à un plus grand nombre. Grâce à « Produit Ici », je compte accroître la visibilité de mon propre site et ainsi toucher de nouveaux clients ».

BLOC-NOTES

FÊTE DE L'AGRICULTURE VENDÉE & LOIRE-ATLANTIQUE

Le 19 et 20 août 2017
Sainte-Cécile (85)

- Finale départementale de labour
- Moiss-batt cross

Le 2 et 3 septembre 2017
Pornic (44)

- Thématique inédite :
Le Phare-Ouest
- Démonstrations de chien de troupeau
- Concours de labour

OFFRE EMPLOI « DOUBLE ACTIF »



Vous êtes agriculteur et vous recherchez un complément de travail ? Vendée Sèvres Ovins propose un poste d'Animalier pour « le transport de chevreaux et agneaux » sur un mi-temps annualisé (forte activité au premier trimestre).

Mission :

- Collecte et livraison des chevreaux de 3 jours
- Transport d'agneaux, brebis et caprins et autres missions diverses.

Profil recherché :

- Connaissance des animaux
- Autonomie – rigueur – sens du contact
- Permis PL ou EB serait un plus.

Contact : Pierrick Caillard de VSO
au 06 03 02 01 95