

RAPPORT ANNUEL



**COVID-19 : BONNE RÉSILIENCE
DU MODÈLE CAVAC**
▲ P.08

**DES MARQUES QUI
VALORISENT NOS FILIÈRES**
▲ P.14

**UN ANCRAGE
TERRITORIAL FORT**
▲ P.18



QUI SOMMES-NOUS ? ▲ P.04



ÉDITO ▲ P.08



CHIFFRES CLÉS ▲ P.12



PÔLE VÉGÉTAL ▲ P.22



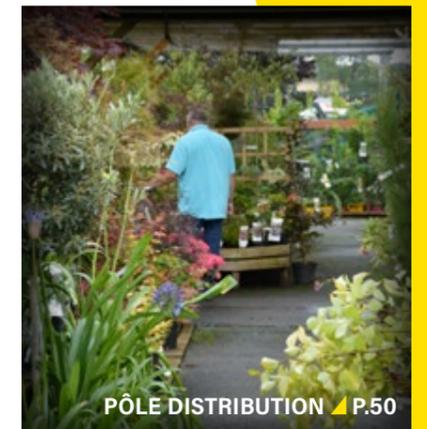
PÔLE ANIMAL ▲ P.38



FILIÈRES BIO ▲ P.34



PÔLE AGRO-TRANSFORMATION ▲ P.54



PÔLE DISTRIBUTION ▲ P.50

SOMMAIRE

Qui sommes-nous ?

1965
2020

L'histoire de Cavac démarre en 1965 lors de la fusion de deux coopératives. Avec 10 000 agriculteurs et 1 650 salariés aujourd'hui, Cavac est devenu un groupe coopératif polyvalent dans les domaines de l'agriculture et de l'agro-transformation. Porté par une culture de l'innovation, le groupe est reconnu comme un acteur économique et social de premier plan au niveau régional.

Attaché à son territoire, situé principalement en Vendée, Deux-Sèvres et les départements limitrophes, le groupe s'organise autour de quatre pôles d'activités : le végétal, l'animal, la distribution verte (jardineries) et l'agro-transformation (agroalimentaire et biomatériaux). Cavac a constitué en complémentarité de ses métiers agricoles, un écosystème de PME locales en filiales, situées à moins de 100 km du siège de la coopérative basé à La Roche-sur-Yon.

L'agriculture d'aujourd'hui et de demain doit relever un nombre important de défis. Le premier c'est de nourrir les Hommes, et même de « bien » les nourrir. Mais également de faire vivre les territoires, d'entretenir les paysages, de préserver l'environnement et la biodiversité. C'est pourquoi Cavac s'attache à promouvoir une agriculture innovante, une agriculture positive, apte à répondre à cette diversité d'attentes des agriculteurs, de la société et des consommateurs.

VÉGÉTAL

Cavac développe des filières végétales contractualisées créatrices de valeur pour les agriculteurs comme pour ses clients. Ce modèle se déploie en grandes cultures et en productions spécialisées (semences, légumes...). L'agriculture biologique s'inscrit aussi dans cette dynamique.

ANIMAL

Le groupe Cavac est caractérisé par la richesse de ses productions animales (bovins, porcs, ovins, caprins, volailles, lapins). Il est également présent dans la nutrition animale.

DISTRIBUTION

La filiale Cavac Distribution gère un réseau de 14 magasins Gamm vert, 2 Gamm vert Village et 23 AgriVillage, ouverts aux particuliers comme aux agriculteurs, en privilégiant la proximité et le conseil.

AGRO-TRANSFORMATION

Matériaux naturels biosourcés, entreprises agroalimentaires..., le groupe développe des activités dans le cadre de filières locales, sources de valeur ajoutée pour les agriculteurs.



©Alpha Vision

778
millions d'euros
de chiffre d'affaires
coopérative

4 755
exploitations agricoles
soit 10 000
agriculteur·rice·s

1,03
milliard d'euros
de chiffre d'affaires
consolidé

1 650
salariés équivalents
temps plein

130
sites en Vendée,
Deux-Sèvres
& départements
limitrophes

4
pôles métiers

FAITS MARQUANTS 2019-2020



COUP DE PROJECTEUR SUR AGRI-ÉTHIQUE AU SIA ▲ P.65

En février 2020, lors du Salon international de l'agriculture (SIA) à Paris, Agri-Éthique a révélé son tout nouveau logo. Désormais, le label est incarné par les couleurs, bleu, blanc et rouge qui représentent et revendiquent, incontestablement son origine France. Avec sa nouvelle identité, Agri-Éthique affirme son positionnement de leader et son périmètre d'action : le commerce équitable et français.

Lors de ce lancement Agri-Éthique s'est fait remarquer en commençant très fort dès le premier samedi. Emmanuel Macron s'est invité sur le stand pour déguster de la brioche éthique et discuter de la démarche. Un beau coup de projecteur sur le label.

CONFINEMENT : MERCI AUX AGRICULTEURS ET AUX SALARIÉS !

Comment le groupe Cavac a-t-il fait face à la crise sanitaire ? À l'instar de bon nombre d'activités jugées comme « essentielles » pour la nation, les secteurs de l'agriculture et de l'agroalimentaire ont bien répondu présents. Dès l'annonce du confinement, le groupe Cavac s'est fixé deux priorités : mettre les collaborateurs en sécurité et appliquer les recommandations sanitaires, mais aussi continuer sa mission d'approvisionnement de la chaîne alimentaire. Malgré le climat anxieux, on peut souligner la forte mobilisation des salariés, restés fidèles à leurs postes en usine, sur la route, dans les silos... Le télétravail est devenu la règle pour tous les postes adaptés, notamment les services centraux.

Le groupe Cavac résiste plutôt bien à cette crise grâce à sa mission nourricière à laquelle s'ajoute sa forte polyvalence. Un modèle résilient par nature.



LANCEMENT DE LA BIÈRE ARTISANALE LA COOPINE ▲ P.63

Une bière artisanale et équitable fabriquée en Vendée, brassée avec des orges biologiques cultivées localement, voici la promesse de la bière La Coopine lancée par la coopérative sur cet exercice. Deux salariés du service céréales de Cavac sont à l'origine de ce projet. La brasserie artisanale La Coopine a pris ses quartiers fin 2019 dans l'ancien Gamm vert de Luçon, à deux pas des silos de céréales de la coopérative. La Coopine, qui est le nom de la brasserie et de la marque, revendique son identité coopérative. C'est une nouvelle filière biologique, labellisée Agri-Éthique, qui permet de valoriser la production des agriculteurs.



REPRISE D'UN SITE DE CAUSSADE SEMENCES ▲ P.28

La coopérative a repris en juin 2020 la station de Fontenay-le-Comte que le groupe Caussade semences avait mis en vente. Spécialisée dans le travail des céréales à pailles, cette usine va permettre de délester le site de Mouilleron-le-Captif (85) et, ainsi absorber plus sereinement les évolutions de plans et prestations. Sa capacité peut atteindre 8 à 10 000 tonnes (réception, triage, conditionnement et expédition).



COOPCORICO, LE RENOUEAU DE TERRE DE VIANDE ▲ P.64

Sept ans après la création de « Terre de Viande », le site a dévoilé sa nouvelle identité Coopcorico lors du Salon international de l'agriculture avec une offre élargie de produits du terroir, au-delà de l'univers de la viande. Comme son nom l'indique, le site de l'époque était spécialisé dans la vente en ligne de viandes premium en direct des éleveurs du territoire. Compte tenu de l'évolution de l'offre produit de la coopérative et pour répondre aux besoins des consommateurs, les producteurs ont décidé d'enrichir leur concept pour devenir Coopcorico, un site de vente en ligne de produits alimentaires coopératifs.



DERNIÈRE ASSEMBLÉE POUR LES « ÉLEVEURS DE CHALLANS » ▲ P.49

Un an après la décision de rejoindre Cavac, le syndicat « Les Éleveurs de Challans » a conclu le processus de rapprochement en convoquant sa dernière assemblée générale en juin 2020. Cependant, les Éleveurs de Challans possèdent une identité forte, avec une marque reconnue. En rejoignant Cavac, le syndicat souhaitait pouvoir conserver cette différence à laquelle il est très attaché. Au sein de l'organisation de producteurs volailles Cavac, les Éleveurs de Challans ont donc un comité de gestion qui leur permet de conserver leur identité et leur gouvernance.

Les priorités sont aujourd'hui d'apporter plus de services techniques aux éleveurs, de répondre aux nouveaux enjeux sanitaires avec une maîtrise en propre et d'être en mesure de mettre en place les évolutions à conduire en matière de bien-être animal.



PLANTS DU BOCAGE INVESTIT DANS SA STATION ▲ P.27

Basé aux Epesses en Vendée, le groupement de producteurs « Plants du Bocage » a investi en 2020 dans une nouvelle unité de triage. C'est un investissement d'importance de près de 1,4 million d'euros qui vise à absorber des volumes additionnels en pommes de terre biologiques et aussi à améliorer la qualité de triage. Le trieur optique - pièce maîtresse de cette nouvelle ligne - est en service depuis août 2020.



Septembre 2019

Entretien croisé. Jérôme Calteau, président
et Jacques Bourgeois, directeur général

Que retenir d'essentiel
de la campagne 2019-2020
écoulée ?

▲ LE TSUNAMI COVID-19...

Jérôme Calteau (JC) : Le monde entier retiendra de 2020 la crise Covid-19 et ses multiples conséquences : sanitaires bien sûr mais tout autant, économiques et sociologiques... À l'heure où ces quelques lignes sont écrites, c'est encore ce contexte anxiogène qui perdure et fait la une de l'actualité.

Il est de nombreux métiers et secteurs d'activité pour lesquels la crise sanitaire a eu et a, des conséquences incroyablement négatives.

Disons que le monde agricole et agroalimentaire traverse plutôt mieux cette crise, parce que l'alimentation constitue un besoin vital et qui le restera.

L'exercice agricole 2019-2020 aura été davantage influencé par les conditions météo, qu'il ne l'aura été par la crise Covid-19. Laquelle n'est venue qu'accroître certaines fragilités préexistantes.

On retiendra tout d'abord de cet exercice une **très belle récolte 2019**. Notamment celle d'été, record. Elle a contribué à ce que la coopérative dégage de bons résultats et elle a permis aussi d'améliorer le niveau moyen des trésoreries sur les exploitations. S'agis-

sant de la collecte, nous observons vraiment une situation en montagnes russes : de mauvais rendements en 2018, très bons en 2019 et franchement catastrophiques sur l'été 2020... Ainsi va la vie en agriculture, toujours faite de beaucoup d'incertitudes. Mieux vaut savoir être prévoyant et en mettre de côté les bonnes années !

En productions animales, **le canard** est sur la première marche des filières en difficultés. C'est même violent. Ça a démarré bien avant la Covid-19 mais la crise sanitaire n'a rien arrangé, compte-tenu notamment de la baisse de consommation en restauration. Toutes les espèces un peu plus festives s'en trouvent d'ailleurs fragilisées.

Le secteur de la **viande bovine** est également bien malmené. Là aussi, la situation n'est pas fondamentalement nouvelle mais les déséquilibres matière générés par la crise Covid-19 et la mévente sur les pays du pourtour méditerranéen, gros consommateur de jeunes bovins, sont autant de facteurs aggravants.

▲ IL Y A EN EFFET BIEN D'AUTRES FACTEURS D'INQUIÉTUDE QUE LA COVID-19, EN AGRICULTURE...

JC : C'est exact. Bien d'autres facteurs d'inquiétude...

Si la crise Covid-19 a pris le dessus dans les médias, la stigmatisation de certaines pratiques agricoles continue.

La pression sociale et médiatique reste énorme pour réclamer de produire sans substances chimiques. Avec une vision souvent simpliste des solutions : passer tout au Bio ou à la permaculture... À court-terme sur ce sujet, la séparation du conseil et de la vente des produits phytosanitaires compte parmi les dossiers complexes que vont avoir à gérer les coopératives et les négoce à compter de 2021. Et la mesure va encore se traduire par des surcoûts et des complexités supplémentaires sur les exploitations...

Les activistes de la **cause animale** ne relâchent pas la pression non plus, à grand renfort d'images choc qui tendraient à insinuer que tous les animaux sont maltraités.

Il est peu de métiers où l'on reçoive tant de leçons, sans jamais considérer le rôle

QUAND LA CRISE SANITAIRE VIENT DÉMONTRER LA BONNE RÉSILIENCE DU MODÈLE CAVAC

des agriculteurs dans sa globalité. Car exerçant un métier essentiel, physique et compliqué, **les agriculteurs ont pourtant besoin d'un soutien à grande échelle**. À défaut de les protéger des aléas climatiques qui peuvent ruiner des mois de travail en quelques heures, cela leur apporterait peut-être un peu de cette sérénité qui leur fait si cruellement défaut aujourd'hui.

Car l'un des principaux défis de l'agriculture est **d'assurer la relève des générations** et notamment dans le secteur de l'élevage.

▲ QUE DIRE DES RÉSULTATS DE LA COOPÉRATIVE ET DU GROUPE ?

Jacques Bourgeois (JB) : Comme cela a été indiqué en amont, la bonne récolte 2019 (*collecte de céréales mais également récolte de productions végétales spécialisées*) a bien aidé. Et le contexte de prix de matières premières stable et plutôt bas sur l'exercice écoulé a permis de reconstituer des marges normales en nutrition animale, là où elles avaient été mises à mal l'année d'avant.

Mais les très bonnes nouvelles sont davantage à chercher du côté des filiales du groupe.

Bioporc dont l'exploitation s'était révélée compliquée sur 18-19 a pu sortir la tête de l'eau début 2020. VSN a pu capitaliser sur la très bonne récolte 2019 comme la coopérative et a dégagé une très belle rentabilité. Et puis déjà bien orientées, certaines filiales comme Cavac Distribution (*Gamm vert & Agrivillage, avec un niveau d'activité record*), Biofournil (pain Bio) et même Atlantique Alimentaire à La Rochelle ont tiré profit de la période de confinement pour améliorer leurs performances.

Le résultat consolidé arrêté très prudemment ressort à **7,5 millions d'euros** avec une **capacité d'autofinancement de 26 millions d'euros**. C'est la meilleure performance de l'histoire pour Cavac.

Les fonds propres consolidés progressent de 10 millions d'euros pour dépasser les 120 millions d'euros.

▲ LE GROUPE A VISIBLEMENT CONTINUÉ À SE DÉVELOPPER VIA UNE POLITIQUE D'INVESTISSEMENTS SOUTENUE...

JB : Oui, 2019-2020 fut **une année de forts investissements**. Au-delà des renouvellements plus classiques, deux dossiers ont mobilisé une grosse partie de l'enveloppe : la construction

à Fougeré (85), d'une **usine neuve et ultra-moderne spécialisée en nutrition animale Bio** (environ 10 millions d'euros d'investissement au total) et le **doublage des capacités de production de Biofournil** avec là-aussi, l'implantation d'une ligne ultra-moderne (environ 13 millions d'euros d'investissement au total).

L'exercice 2020-2021 va voir cette enveloppe d'investissements se réduire. Ce qui tombe à point nommé car la conjoncture est un peu plus tendue au regard de la mauvaise récolte d'été 2020 et des tensions persistantes sur certaines productions animales.

▲ VISIBLEMENT CAVAC PEUT SE PRÉVALOIR D'UN MODÈLE QUI RÉSISTE PLUTÔT BIEN...

JC : Il est certain que la période Covid-19 a permis de faire, de façon inattendue, un test grandeur nature de la résilience de notre modèle. Et nous avons bien réussi cet examen.



« Il est certain que la période Covid-19 a permis de faire, de façon inattendue, un test grandeur nature de la résilience de notre modèle. »
JC

Nous avons eu la chance de « cocher plutôt les bonnes cases ».

Indéniablement la polyvalence reste un facteur clé associé à cette bonne résilience.

Nous ne sommes pas tributaires d'une activité en particulier et il est bien rare que tout évolue dans le même sens, bon ou mauvais. Et puis compte tenu de notre positionnement sur des PME régionales de taille modeste et métiers de niche, nos diversifications nous rendent moins exposés que nous ne le serions, en présence d'une grosse branche d'activité ultra dominante.

Ainsi une mauvaise collecte d'été ne préjuge en rien de la collecte d'automne et réciproquement. Les productions animales que nous couvrons sur tout leur large spectre, renvoient à des marchés tellement différents selon les espèces, que certaines peuvent être « au fond du trou » lorsque d'autres traversent des périodes plus favorables.

« Il y aura
immanquablement
un avant et
un après 2020 ! »
JB



Nos activités agroindustrielles et agroalimentaires s'adressent à des marchés très diversifiés et plutôt bien équilibrés : grande distribution, réseaux spécialisés (notamment Bio), restauration hors domicile, un peu d'export. Là aussi -et la période de confinement l'a démontré-, des compensations se sont opérées. La forte baisse d'activité de la restauration a profité aux réseaux spécialisés et à la GMS. Cette posture qui est la nôtre, de ne pas mettre tous nos œufs dans le même panier, restera toujours un atout.

▲ LA PÉRIODE DE CONFINEMENT A MODIFIÉ LES COMPORTEMENTS. QUOI EN PENSER POUR L'AVENIR ?

JC : Il est difficile de mesurer ce qu'il en restera. Ce fut certainement un moment idéal pour chercher à **relégitimer l'agriculture** et rappeler que, sans agriculteurs et sans entreprises agroalimentaires pour transformer les produits, les rayons alimentation des magasins pourraient vite se retrouver vides...

Les consommateurs ont découvert aussi pour certains, des nouveaux magasins (les petits magasins de proximité) ou bien des gammes de produits qu'ils ne connaissaient pas. De cela, il en reste et il en restera quand même quelque chose.

De ce point de vue-là, les initiatives du groupe allant dans le sens du développement des filières qualité, du Bio, du commerce équitable (Agri-Éthique), des produits locaux ou à forte identité régionale (la bière La Coopine, le concept d'épicerie en ligne Coopcorico), les actions en faveur du bien-être animal ou

sur un autre registre de la biodiversité, le biosourcé (cf Biofib) sont indéniablement porteuses de sens et d'avenir.

Nous sommes sur le bon tempo même si nous savons que le naturel revient vite au galop et que les produits du mass-market restent prédominants dans l'acte d'achat (produits de base à prix bas) conduisant la coopérative à travailler la performance pour toutes les formes d'agriculture, pour autant qu'elles soient respectueuses de l'environnement. Et ce n'est pas là, le moindre des défis.

JB : Au niveau de l'organisation du travail aussi, cette période inédite a modifié les comportements et accéléré les mutations : l'usage grandissant du numérique comme outil de communication, le télétravail...

Il y aura immanquablement un avant et un après 2020 !



*Ici, on élève
et on cultive*



*Ici,
on transforme
la production
des agriculteurs*



*Ici, vous
consommez
de bons produits
de qualité*

BON APPÉTIT AVEC NOS PRODUITS LOCAUX ET COOPÉRATIFS

NOS CHIFFRES CLÉS

Pôle Distribution

Chiffre d'affaires **Gamm vert & AgriVillage**
34,4 millions d'euros



Productions Biologiques*

CÉRÉALES & OLÉO-PROTÉAGINEUX

66 000 tonnes

LÉGUMES

2 200 hectares

NUTRITION ANIMALE

27 000 tonnes

PORCS

24 000

ŒUFS

61 millions

*Les volumes des productions biologiques sont inclus dans les données chiffrées du Pôle Animal et Végétal et ne viennent pas en supplément.

SUR QUATRE PÔLES

Pôle Animal



ANIMAUX

124 000 bovins

188 000 porcs

25 000 agneaux & brebis

7,3 millions de lapins

4 000 chevrettes repro.

20,6 millions de volailles

• 2,8 millions de canards

• 403 000 dindes

• 13,8 millions de poulets

• 1,1 million de volailles tradi.

• 1,5 million de cailles

• 952 000 pintades

• 109 millions d'œufs

NUTRITION ANIMALE

540 000 tonnes

d'aliments commercialisés

dont 505 000 tonnes

d'aliments fabriqués

Pôle Agro-transformation

Chiffre d'affaires en millions d'euros :

AGRO-INDUSTRIE

Cavac Biomatériaux 18,5

AGRO-ALIMENTAIRE

Atlantique Alimentaire 27,7

Bioporc 21,5

Biofournil 18,5

Catel Roc* 1,6

Les p'tits amoureux* 3,2

Olvac* 8,2

* filiales avec participations

Pôle Végétal



PRODUCTIONS VÉGÉTALES

844 400 tonnes

APPROVISIONNEMENTS

87 millions d'euros

PRODUCTIONS DE SEMENCES

12 000 hectares

LÉGUMES

5 400 hectares

VERTYS

9 millions d'euros



NOS MARQUES

« Des produits sains, savoureux et locaux »

DES MARQUES QUI VALORISENT NOS FILIÈRES AGRICOLES & LE TERRITOIRE

Pour développer ses marques, notre groupe coopératif s'appuie sur un écosystème de PME locales en filiales ainsi que sur ses activités coopératives historiques. Tous ces sites où sont transformés ou conditionnés nos produits sont localisés à moins de 100 km du siège de la coopérative basé à La Roche-sur-Yon.

Nos marques coopératives n'ont de sens que si elles sont en cohérence et en continuité avec nos filières agricoles amont, créatrices de valeur partagée, dans une logique de territoire.

Alimentaires



VIANDE DE PORC
ET CHARCUTERIE BIOLOGIQUES



PRODUITS BIOLOGIQUES



BIÈRE ARTISANALE BIOLOGIQUE



TRAITEUR ET ÉPICERIE
BIOLOGIQUES



LÉGUMINEUSES



CONSERVES
DE PLATS CUISINÉS



POMMES DE TERRE



LÉGUMES SURGELÉS



BOULANGERIE ET VIENNOISERIES BIOLOGIQUES



BISCUITERIE BIOLOGIQUE



BISCUITERIE ET PÂTISSERIE



CRÊPERIE ET BISCUITERIE

Circuits-courts & label



VENTE EN LIGNE DE PRODUITS LOCAUX



SITE DE VENTE DIRECTE
PRODUCTEUR-CONSOMMATEUR



LE COMMERCE ÉQUITABLE
100% ORIGINE FRANCE

Biomatériaux



ISOLANTS NATURELS
ET ÉCOLOGIQUES



PAILLAGE POUR LE JARDIN



LITIÈRE POUR ANIMAUX

Enseignes

* en franchise



GOUVERNANCE

Bureau



PRÉSIDENT

1- Jérôme Calleau
Aizenay (85)

VICE-PRÉSIDENTS

- 2- Franck Bluteau
Jard-sur-Mer (85)
- 3- Jean-Marie Gabillaud
Sainte-Cécile (85)
- 4- Jean-Michel Saubiez
Château-Guibert (85)

TRÉSORIER

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

SECRÉTAIRE

6- Patrick Sauvaget
Saint-Pompain (79)

AUTRES MEMBRES DU BUREAU

- 7- Mickaël Bazantay
BOVINEO
Chemillé-en-Anjou (49)
- 8- Jean-Henri Bruneleau
Coëx (85)
- 9- Jean-Luc Caquineau
GROUPEMENT LÉGUMES
Benet (85)
- 10- Damien Martineau
St-Vincent-sur-Graon (85)

Comité de direction



1- Jacques Bourgeois
Directeur général



2- Olivier Joreau
Directeur général adjoint



3- Christophe Vinet
Directeur Pôle Végétal



4- Frédéric Monnier
Directeur Pôle Animal



5- Isabelle Jaslet
Directrice Ressources Humaines

Administrateurs



11- Chrystèle Amiaud
PORCINEO
Essarts-en-Bocage (85)



12- Yannick Blanchard
TERRE ALTITUDE
Mouchamps (85)



13- Marinette Bobineau
VSO
Mervent (85)



14- Francis Bordage
AU CŒUR DU BOCAGE
La Roche-sur-Yon (85)



15- Guy-Marie Brochard
VOLINÉO
Chavagnes-en-Paillers (85)



16- Daniel Burneau
PORTE DE L'OcéAN
Les Achards (85)



17- Nicolas Danieau
CENTRE BOCAGE NORD
L'Herbergement (85)



18- Vincent Gachet
EST BOCAGE
Mouilleron-St-Germain (85)



19- Lucie Gantier
BAS POITOU
Les Velluire-sur-Vendée (85)



20- Thierry Genauzeau
MARAIS
Vix (85)



21- Daniel Maindron
OCÉAN ET VIE
La Garnache (85)



22- Guillaume Maury
DEUX-SÈVRES
Vernoux-en-Gâtine (79)



23- Gwénaél Moreau
CPLB
St-Jean-de-Liversay (17)



24- Dominique Morvan
ÉLEVEURS DE CHALLANS
St-Etienne-du-Bois (85)



25- Jean-Baptiste Puaud
PLAINE
La Reorthe (85)



26- Freddy Renolleau
CENTRE BOCAGE NORD
St-Denis-la-Chevasse (85)



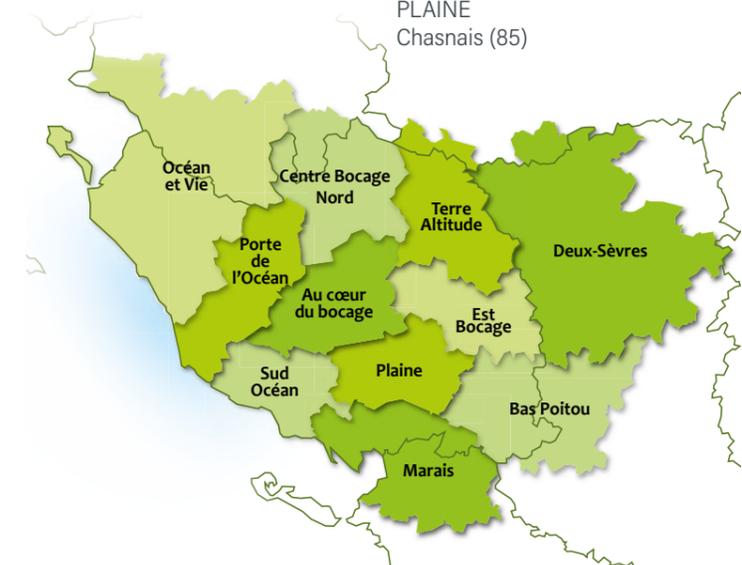
27- Jean Roulleau
TERRE ALTITUDE
Monsireigne (85)



28- Berthy Talbot
DEUX-SÈVRES
Chanteloup (79)



29- Julien Vœgelin
PLAINE
Chasnais (85)

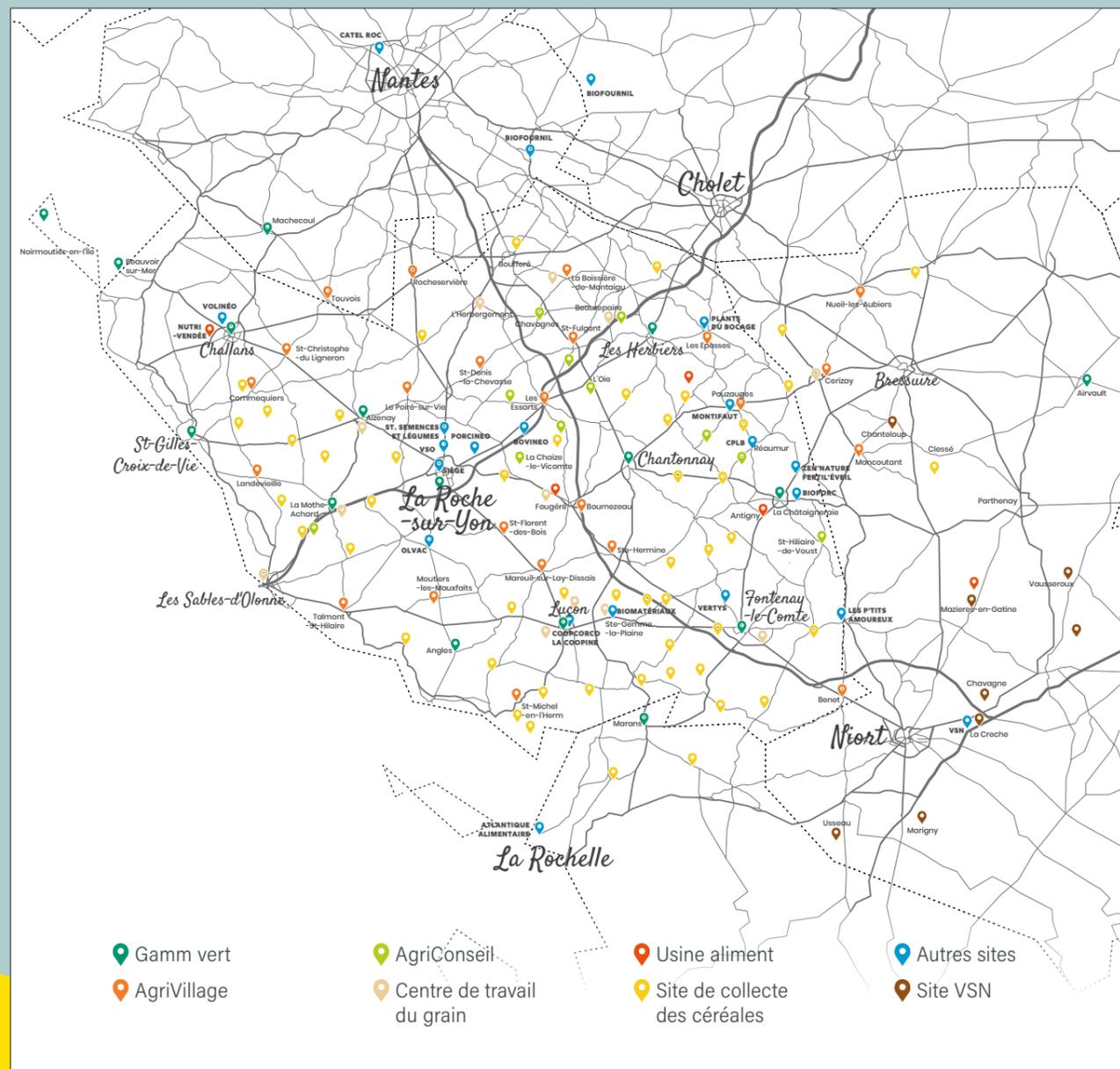


UN TERRITOIRE RÉPARTI EN 11 SECTIONS

CHAQUE SECTION EST REPRÉSENTÉE AU CONSEIL D'ADMINISTRATION,
AINSI QUE CHAQUE GROUPEMENT DE PRODUCTEURS.

UN ANCRAGE TERRITORIAL FORT

Le groupe Cavac est implanté en Vendée, Deux-Sèvres et dans les départements limitrophes. Au travers de ses activités qui se déploient sur 130 sites, le groupe contribue à l'économie, à l'emploi et au dynamisme territorial.



ORGANISATION & ACTIVITÉS

au 16/10/2020

liste non exhaustive des principaux référents

JACQUES BOURGEOIS**
Directeur Général

VÉGÉTAL

Christophe Vinet**
Directeur Pôle Végétal

Grandes cultures

Commercialisation Céréales
Adrien Caufment

Appros agricoles et terrain
Laurent Pasquier*

Agronomie
Jean-Luc Lespinas

Négoce Agricole
VSN
Gilles Monaury

Productions végétales spécialisées

Loïc Guitton*
Directeur légumes & semences et Directeur des opérations

Vertys
Romain Brunet

Plants du Bocage
Elodie Gauvrit

ANIMAL

Frédéric Monnier**
Directeur Pôle Animal

Nutrition Animale & filiales
Antigny Nutrition
Nutri-Vendée

Bovins (Bovineo)
Nicolas Picard*

Volailles (Volinéo)
Carinne Bocquier

Volailles de Challans
Mélina Février

Porcs (Porcineo)
Stéphane Pierre-François

Lapins (CPLB)
Pierre Dupont

Ovins (VSO)
Pierrick Caillard

Santé animale
Frédéric Collot

AGRO-TRANSFORMATION

Olivier Joreau**
Directeur Général Adjoint

Atlantique Alimentaire
Antoine Doré

Biomatériaux - Biofib
Hervé Pottier

Bioporc
Jean-Daniel Decroocq

Biofournil
Marc Barré

Catel Roc
Hubert Asquin

Les p'tits amoureux
Aubry Guillon

Olvac
Jacques Bethuys

Coopcorico
Christophe Ménoret

DISTRIBUTION

Cécile Pagès*
Directrice Générale
Cavac Distribution

Animation réseau - Gamm vert
Luc Lesné

Animation réseau - AgriVillage
Didier Dervé

FONCTIONS SUPPORT

Ressources Humaines
Isabelle Jaslet**

Direction financière
Jean-Yves Bocquier*

Comptabilité
Carole Boulais
et Laëtitia Comte

Trésorerie
Xavier Glorieux

Communication & secrétariat
Céline Bernardin

Travaux neufs
Serge Kreins

Qualité, RSE, Agri-Éthique
Ludovic Brindejonc*

Sécurité
Lydia Lhommedé

Transports, Supply Chain et achats
Téodor Ariton*

Systèmes d'information
Franck Sebillot*

FONCTIONS AGRICOLES

Agro environnement & digitalisation
Simon Juchault*

Économie & projets d'exploitation
Fabien Picard*

Agriculture Bio
Alban Le Mao

Responsables territoires
Eric Cartier
Philippe Roulleau
Paul Rousseau

* Membre du Comité Management
** Membre du Comité de Direction et Comité Management



Service RH : Wilfried, Valérie, Céline, Ludivine, Laëtitia, Elodie, Lauriane, Marina, et Isabelle

Ressources Humaines

COVID-19 : DES SALARIÉS MOBILISÉS POUR PERMETTRE AUX FRANÇAIS DE SE NOURRIR

Confinement, cluster, quatorzaine, mesures barrière, masque, gel hydroalcoolique... autant de termes qui ont marqué la fin de l'exercice et qui continuent encore aujourd'hui à peser sur notre fonctionnement quotidien.

Le 17 mars 2020, à midi, les Ressources Humaines du groupe Cavac étaient comme le reste des salariés en France, en plein doute.

D'un côté, l'annonce d'une France en état de guerre dans sa lutte contre le virus, les messages anxigènes des médias qui décrivaient d'heure en heure une pandémie meurtrière, les injonctions ininterrompues du Gouvernement à rester confinés... de l'autre, le groupe Cavac, dont la grande majorité de ses activités devaient se poursuivre « comme d'habitude ».

Quels enseignements tirer de cette période ?

- ▲ La fierté d'abord d'avoir été identifiée - une fois n'est pas coutume - parmi les entreprises dont les activités ont été qualifiées « d'essentielles à la Nation » !
- ▲ La gestion de crise, certes imparfaite dans ce contexte inédit, mais qui nous a permis de nous adapter et de nous réadapter aux mesures contraignantes dictées par les protocoles sanitaires mais pour autant indispensables à la sécurité de nos salariés.
- ▲ Les ressources de nos collaborateurs qui ont constamment répondu pré-

sents : dans nos usines, nos magasins, mais également nos chauffeurs, nos techniciens, nos services support...

- ▲ Le dialogue social, avec nos Instances Représentatives, toujours aussi riche et construit où chacun a pu apporter ses propositions et ses critiques positives dans l'idée de répondre à l'urgence de la situation.
- ▲ La solidarité nouvelle sous cette forme certes mais tellement spontanée ! Cette même solidarité qui a conduit certains de nos salariés à faire le métier des autres en appui des collègues ou à se former en urgence pour soutenir les organisations et pallier aux absences.



Quels enseignements pour après ?

- ▲ Sans doute, certains consommateurs auront-ils trouvé quelques meilleurs équilibres de vie : manger plus sainement, le retour aux valeurs essentielles, le local, la proximité, la reconnaissance de ces métiers « jugés essentiels » à la Nation le temps du confinement...
- ▲ Les Ressources Humaines de l'entreprise qui se sont adaptées et continuent de s'adapter encore aujourd'hui au gré de l'évolution de la pandémie : le port du masque partout à tout instant, la distanciation sociale, les mesures barrière... chacun tente de contribuer par le respect de l'autre à ne pas propager le virus.
- ▲ La réflexion sur les nouvelles façons d'aborder le travail collectif : privés de liens présentiels pendant plusieurs semaines, nous avons à présent à revoir nos pratiques de réunions, les déplacements de nos collaborateurs, la digitalisation de nos tâches... sans pour autant déshumaniser les relations professionnelles, nous pouvons tirer de cette expérience du confinement quelques enseignements qui seront profitables à tous et qui s'inscrivent clairement dans nos axes de responsabilité sociétale et environnementale.

Et la vie de l'entreprise se poursuit...

- ▲ Certes pas complètement « comme avant » mais l'activité des Ressources Humaines est toujours aussi dense avec 84 recrutements en contrats à durée indéterminée pour 2019, la reprise des contrats d'alternance et l'accueil des stagiaires (254 l'an passé).
- ▲ Les projets également : avec la réflexion déjà engagée sur la gestion personnalisée des parcours de formation (initiée lors de la réforme de la formation professionnelle en mars 2014 pour 6 ans).
- ▲ Les modifications d'organisation des processus de décisions (avec l'instauration du Comité opérationnel et ses groupes de travail) dont la vocation est d'accompagner les équipes en favorisant la transversalité et le décloisement entre les activités terrain.
- ▲ L'accompagnement des filiales qui pour certaines n'avaient jamais eu - de par leur taille - un service Ressources Humaines internalisé pour les aider au quotidien.

La crise du Covid-19 a bouleversé nos certitudes et remettra certainement en cause nombre de nos pratiques pour autant elle aura démontré, et notre entreprise a su le prouver que la force du collectif reste notre meilleure arme pour surmonter les épreuves.



CONFINEMENT Garder le lien avec nos équipes

Lors du confinement, la communication interne au sein du groupe Cavac s'est révélée plus indispensable que jamais. Avec des salariés en télétravail, tous éloignés les uns des autres, et des équipes à pied d'œuvre pour nourrir les Français, resserrer les liens était capital. **Dans ce contexte inédit, 8 newsletters dénommées « Tous Mobilisés » ont été envoyées à nos collaborateurs.** Les différents services et entités du Groupe Cavac ont spontanément partagé leurs photos et des témoignages vidéo illustrant leur quotidien. Cette initiative née dans l'urgence a été particulièrement appréciée et elle devra être poursuivie durablement.

CULTIVONS LA BIODIVERSITÉ !



*Christophe Vinet,
directeur pôle végétal*

La biodiversité fait partie intégrante de nos systèmes agricoles. Le maintien d'un équilibre biologique dans les espaces cultivés est indispensable.

Dans certaines situations, l'activité agricole contribue même, directement, à la préservation d'habitats et d'espèces. Le maintien des prairies naturelles de fauche, les haies bocagères ou les vergers en sont de belles illustrations. En tant que coopérative agricole, nous avons la possibilité d'impulser à l'échelle d'un territoire des actions collectives favorables à la biodiversité. Nous commençons à structurer notre démarche dans ce sens avec la création d'un poste de responsable biodiversité au sein de Cavac. Des actions concrètes ont d'ores et déjà été mises en place telles que les semis de plantes mellifères ou de légumineuses sous les céréales. Une quinzaine d'agriculteurs a été formée au travail d'apiculteur en 2020, des projets d'agroforesterie au sein d'exploitation sont en train de voir le jour. Autant d'initiatives qui traduisent notre philosophie : cultivons la biodiversité !

PÔLE VÉGÉTAL

Céréales et oléo-protéagineux

▲ UNE BELLE COLLECTE ESTIVALE EN 2019

Des conditions météo optimales

Les céréales d'été ont tenu leur promesse en 2019 dans nos régions comme dans beaucoup d'autres, quantité et qualité ont été au rendez-vous. Une très bonne chose, même si cette situation tire malheureusement les prix vers le bas. L'implantation à l'automne 2018 s'est faite dans de bonnes conditions. L'hiver fut doux, pluvieux au démarrage puis un temps relativement sec a perduré jusqu'au 20 avril. Une pluviométrie régulière et sans excès a permis aux cultures de se développer de manière optimale. Le mois de juillet 2019 excessivement chaud et sec a eu le mérite de permettre à la moisson de se dérouler sans interruption et dans la plus grande sérénité.

Le blé tendre présente ainsi des rendements exceptionnels dans des parcelles de qualité moyenne et une grande régularité dans les zones de bocage (pas d'excès d'eau tardif). En blé dur, rendement et qualité sont au rendez-vous. Les orges sont un peu plus en retrait, car elles ont pâti du déficit hydrique début avril, notamment pour les sols superficiels.

Une collecte d'automne moins généreuse

La collecte d'automne n'a pas été aussi généreuse que son homologue estivale. Le mois de juillet particulièrement sec a pénalisé les parcelles de maïs non irriguées. La date de floraison a coïncidé avec de très fortes températures engendrant des défauts de fécondation.

Les ensilages de maïs se sont déroulés sur la première quinzaine de septembre. On constate des tonnages moyens à faibles maïs un rapport grain-tige satisfaisant avec des niveaux de valeur alimentaire corrects. Pour le maïs grain, les rendements sont moyens, en retrait d'une dizaine de quintaux par rapport à la moyenne.

Quant à la culture de tournesol, elle tire relativement bien son épingle du jeu à nouveau sur cette campagne.

844 400
TONNES
COLLECTÉES

10 SILOS
DE STOCKAGE

65 %
DE COLLECTE EN
FILIÈRES QUALITÉ

▲ 1999 – 2019 : 20 ANS DE PARTENARIAT AVEC MAIZECOR

Une filière qualité qui affiche une belle longévité !

Depuis 20 ans, les agriculteurs de Cavac produisent du maïs semoulier pour Maizecor, une entreprise écossaise centenaire. Dans son usine à Hull en Écosse, les grains de maïs de notre territoire sont transformés en farine, polenta et gritz. Mais comment cette filière a-t-elle démarré ? Rob Pierce qui travaille au sein d'InVivo a joué le rôle d'entrepreneur. Il se souvient, « A l'origine, Maizecor cherchait un fournisseur qui lui garantisse un maïs de qualité, la coopérative Cavac s'est positionnée. C'était assez novateur en 1999 ». Cavac est ainsi devenu l'unique fournisseur en maïs semoulier de Maizecor. La longévité de cette filière qualité tient à l'équilibre des relations qui unissent Maizecor et la coopérative. Le secret ? La transparence et les échanges permanents entre Maizecor et le maillon agricole. « Il faut concilier les enjeux de l'industriel avec ceux des agriculteurs », ajoute Rob Pierce. Tous les ans, la coopérative met en place des essais agronomiques avec pour but d'intégrer des variétés de maïs intéressantes qui offrent le meilleur compromis entre le rendement agricole et le rendement industriel.

Que deviennent nos maïs semouliers ?

Une fois produits et collectés par la coopérative, les grains de maïs rejoignent l'Écosse par bateau. Ils sont ensuite transformés « à sec » dans l'usine de Hull de Maizecor. Cette « semoulerie » a pour objectif de séparer les différents composants du grain de maïs en sous-produits les plus purs possibles, du plus noble au moins valorisé. Maizecor revend ensuite ces produits sur divers marchés. Les produits à haute valeur, les hominies et les gritz, sont commercialisés auprès des brasseries ou des fabricants de céréales pour le petit déjeuner. Les semoules de maïs sont utilisées pour fabriquer les biscuits apéritifs, la polenta. La farine est quant à elle valorisée dans l'alimentation animale.

« À l'heure où le marché français du maïs connaît quelques remous à cause de la forte concurrence des pays de la Mer Noire, nous constatons que les filières qui résistent sont celles qui sont contractualisées. Le choix fait par Cavac il y a 20 ans est donc payant », précise Rob Pierce.





La nouvelle ligne de conditionnement pour étuis cartonnés

TOUJOURS PLUS DE LÉGUMES SECS DANS LES CHAMPS ET LES ASSIETTES

Les ventes progressent

En légumes secs, les résultats techniques sont globalement bons, la lentille et les pois chiches ont particulièrement bien tiré leur épingle du jeu. Les ventes avec 8500 tonnes commercialisées sur l'exercice sont également au rendez-vous. Les consommateurs redécouvrent petit à petit les bienfaits des légumes secs dans leur alimentation. L'inquiétude vient plutôt de la surproduction mondiale et française en lentilles et pois chiches en particulier, qui tire les prix de marché vers le bas.

Objectif : conquérir le rayon épicerie

Dans ce contexte, l'organisation de producteurs souhaite continuer à diversifier ses débouchés, et ce principalement au rayon épicerie des grandes surfaces qui est encore principalement occupé par des produits d'importation. En mettant en avant la qualité de nos produits, et la production locale, un certain nombre de nos clients distributeurs sont prêts à s'engager à nos côtés. Pour développer ce marché l'organisation de producteurs a donc investi dans une nouvelle ligne de conditionnement comprenant une étuyeuse automatique, une trieuse pondérale et un détecteur de métaux en fin de ligne. Cet investissement permet désormais de conditionner nos légumes en étui carton de 500 g, en réponse à la demande de nos clients.



Innover avec les surgelés précuits

A travers sa filiale Smia Montifaut spécialisée dans le surgelé, l'organisation de producteurs continue également d'innover en proposant désormais une gamme de produits surgelés précuits. La praticité du produit permet de toucher de nouveaux consommateurs et assure des débouchés pérennes.

5 400
HECTARES
DE LÉGUMES
EN 2019-2020
TOUS LÉGUMES
(SECS & FRAIS)

+ 900
HECTARES

LÉGUMES VERTS

Des rendements très hétérogènes

La part des légumes destinés à la transformation (haricot vert et petits pois principalement) représente environ 25% de la surface totale de l'activité pour environ 1 500 hectares. Les résultats techniques sont moyens, la sécheresse estivale a largement compliqué les choses rendant les rendements très fluctuants cette année.

CONSERVERIE

Olvac suit une bonne dynamique

Mogettes de Vendée, lentilles, pois chiche, haricots rouges, autant de produits transformés par Olvac pour alimenter le rayon épicerie des grandes surfaces. Sur l'exercice 2019-2020 ce ne sont pas moins de 1 095 tonnes de légumes secs qui ont été transformées sur le site de La Boissière-des-Landes.

Olvac commercialise une large gamme de légumes secs et plats cuisinés en conserve



Pommes de terre

PLANTS DU BOCAGE INVESTIT DANS SA STATION

Basé aux Eppes en Vendée, le groupement de producteurs « Plants du Bocage » a investi en 2020 dans une nouvelle unité de triage. C'est un investissement d'importance de près de 1,4 million d'euros qui vise à absorber des volumes additionnels en pommes de terre biologiques et aussi à améliorer la qualité de triage. Le trieur optique - pièce maîtresse de cette nouvelle ligne - est en service depuis août 2020. L'objectif à 2-3 ans est de tendre vers une répartition des volumes 50% Bio - 50% conventionnel.

Outre cet investissement de taille, l'exercice se caractérise par une récolte et des rendements corrects. Seuls deux hectares n'ont pas pu être récoltés à cause des mauvaises conditions climatiques. La station n'enregistre aucun refus de cultures, de ventes ou d'invendus. Le marché équilibré a permis de rémunérer les producteurs à l'objectif fixé, permettant de satisfaire tous les opérateurs.





Production de semences

INVESTIR POUR ACCOMPAGNER LA CROISSANCE

Mouilleron arrive à saturation

Les hausses de surfaces de productions de semences se traduisent par une croissance de l'activité industrielle. Des activités de prestation de mélanges intercultures et de conditionnements pour différents semenciers sont également en augmentation et occupent le site de Mouilleron-le-Captif sur l'ensemble de l'année. Avec un fonctionnement en 3x8 de juillet à février, la station arrive au maximum de ses capacités avec, ponctuellement des périodes de saturation.

12 000
HECTARES
DE SEMENCES

+ 600
HECTARES

1 100
CONTRATS DE
PRODUCTION

Reprise d'un site de Caussade Semences

C'est dans ce contexte que Cavac a repris en juin 2020 la station de Fontenay-le-Comte que le groupe Caussade Semences avait mis en vente. Spécialisée dans le travail des céréales à pailles, cette usine va permettre de délester le site de Mouilleron et ainsi, absorber plus sereinement les évolutions de plans et prestations. Sa capacité peut atteindre 8 à 10 000 tonnes (réception, triage, conditionnement et expédition). En parallèle, l'activité semences sur Sérigné a été stoppée, pour regrouper l'ensemble du personnel à Fontenay (6 personnes au total). Située au cœur d'un territoire céréalier, l'usine de Fontenay accueillera 40 % des volumes blés tendres et 100 % des blés durs. Ce qui permettra de faire des livraisons au plus près des adhérents, limitant ainsi les flux. L'ensemble des semences de base destinées aux plans de productions sera également géré sur ce site. Les contrats de céréales portés par Caussade semences sur cette zone de production sont également repris par Cavac.



Cavac a repris la station de semences de Caussade à Fontenay-le-Comte en juin 2020

BILAN DES RÉCOLTES

Graminées et céréales à paille

L'évolution des surfaces de ray-grass se poursuit. La capacité à offrir des semences certifiées sur fin juillet début août est un atout indéniable. Malgré tout, sur août et septembre, les unités de triage et de conditionnement arrivent à saturation ; une réflexion a été engagée pour accompagner ces évolutions. En céréales, les rendements sont élevés et de bonne qualité. Avec un peu plus de 12 000 tonnes de semences certifiées, l'activité connaît une hausse de 20 % des volumes portée en partie par les semences Bio (+ 46 %). Toutes espèces confondues, les semences Bio approchent les 10 % de l'activité totale.

Potagères et légumineuses : du bon et du moins bon

Les semences potagères continuent leurs progressions avec, entre autres, des productions de semences de haricots verts qui se font une place durable et reconnue auprès d'un client hollandais. Ces productions ont bénéficié de conditions favorables, donnant de bons résultats quantitatifs et qualitatifs.

En luzerne et trèfle, pour la deuxième année consécutive les résultats sont très pénalisés par la météo estivale. La succession de ces deux années médiocres ne facilite pas la reconduction des productions, même si la demande reste soutenue.

Maïs : hausse des surfaces

Après plusieurs années de baisse, la tendance s'est inversée avec 300 hectares supplémentaires portant à 1 700 hectares la surface de semences de maïs. Les conditions climatiques de l'été ont pénalisé les taux de fécondation, les résultats sont en deçà des attentes malgré la hausse des surfaces. Les moyens mis en œuvre par les producteurs limitent les accidents et la sécurisation de la production permet de maintenir le réseau pour répondre à une nouvelle hausse de programme sur les semis de 2020.

Colza : des bons rendements

Après une récolte 2018 décevante marquée par de très faibles rendements, la récolte 2019 est conforme aux résultats historiques avec 18 quintaux par hectare en moyenne. Ces bons rendements se retrouvent également au niveau national et vont induire une régression des plans pour les semis 2019. La précocité du bassin de production, alliée au professionnalisme du réseau de producteurs et épaulée par le savoir-faire de la station, permet à la coopérative de rester sur des niveaux corrects de production.





UNE MÉTÉO DÉTERMINANTE

Fertilisants : trop d'eau, puis trop sec

L'activité a été fortement bouleversée par les conditions climatiques exceptionnelles : c'est-à-dire l'alternance de périodes de pluies et de sécheresse. En septembre et octobre, les agriculteurs ont dû arrêter les apports d'amendements face aux fortes pluies, avec pour conséquence une baisse de 7% des volumes commercialisés. Une grande partie des parcelles a connu des défauts d'implantation entraînant une baisse du potentiel. Les agriculteurs ont donc fait l'impasse sur certains apports.

Sur la partie engrais minéraux, la coopérative a réorienté depuis trois ans ses choix de gamme afin de proposer des produits plus efficaces et donc plus vertueux au niveau environnemental. En 2020, l'objectif est de doubler ce marché. Pour les engrais organiques, la tendance est la même que l'année dernière avec un déplacement des volumes de compost vers des granulés type bouchons plus concentrés. Ce transfert implique une diminution des volumes.

216 000
HECTARES
DE SEMENCES
CERTIFIÉES

+ 70 %
EN VENTE
DE SEMENCES
TOURNESOL



Santé végétale : toujours à la baisse

Le recours aux produits de santé végétale continue à diminuer dans les exploitations. Dans ce domaine, l'évolution la plus importante est la séparation du conseil et de la vente qui sera effective au 1^{er} janvier 2021. Cavac se prépare pour s'inscrire dans ce nouveau modèle.

Semences : la météo bouleverse les surfaces

Le climat chahuté de cet automne-hiver se reflète dans le bouleversement des assolements. Les surfaces vendues en semences certifiées représentent 216 000 hectares et augmentent de près de 10%. En effet, les densités de semis plus importantes et les re-semis ont dopé artificiellement ce marché.

Compte tenu des mauvaises conditions d'implantation pour les céréales à paille, la coopérative a dû reprendre des lots qui n'ont pas pu être semés. La baisse des surfaces de céréales à paille atteint donc 12 à 15%. Les ventes de semences de maïs et de tournesol ont fortement progressé, respectivement de +10% et +70%, remplaçant les emblavements de céréales à paille. Cette forte demande a créé une certaine pénurie sur les semences oléiques. Les ventes de semences de colza, en retrait l'année dernière, augmentent de nouveau de 16%.

Approvisionnements spécialisés

▲ CAP SUR L'INNOVATION

Malgré la réduction de l'activité liée au confinement, le chiffre d'affaires de Vertys progresse de 6% grâce au dynamisme du maraîchage. À contrario, les marchés des pépinières et de l'horticulture ont été sinistrés par la fermeture des magasins lors du confinement, en pleine saison printanière. Autre impact du confinement, le retard des élections municipales a stoppé toute décision des collectivités locales, figeant les projets liés aux espaces verts. Mais la tendance dans ce domaine est plutôt à l'optimisme. L'arrêt de l'usage des produits phytosanitaires booste l'émergence de nouvelles technologies telles que la robotique, dans laquelle les collectivités se disent prêtes à investir.



Vertys
LES EXPERTS DU VERT

+ 6 %
EN CHIFFRE
D'AFFAIRES

UN ESPRIT TOURNÉ VERS L'AVENIR

Un nouveau catalogue Vertys !

Après quatre ans d'existence, Vertys a développé ses différents métiers et a choisi d'intégrer dans la construction de ses offres le développement durable afin de répondre aux attentes de ses clients. C'est dans un esprit résolument tourné vers l'avenir que Vertys s'est engagé dans ces changements, avec une vision sur le long terme. La refonte du catalogue était donc importante pour mieux révéler les avancées technologiques et les nouveautés.

Tous les métiers Vertys se retrouvent dans le catalogue avec une partie espaces verts, une autre horticulture et pépinière. Un catalogue spécifique pour le maraîchage a aussi vu le jour en 2019, afin de mettre en avant ce métier particulier.

Ce catalogue est aussi l'occasion de présenter la nouvelle équipe Vertys qui représente l'entreprise sur le terrain et accompagne ses clients au quotidien.



DES RÉPONSES AUX ATTENTES SOCIÉTALES

Cap sur la certification HVE

Les attentes sociétales sont toujours aussi fortes vis-à-vis de l'agriculture. Souhaitant répondre à cette demande sans opposer les deux univers, Cavac et ses coopérateurs avancent sur cette thématique avec une forte volonté. La coopérative se prépare à de nouveaux défis, en développant une démarche de certification d'exploitation à « Haute valeur environnementale » (HVE). Elle repose sur quatre piliers : biodiversité, fertilisation, protection des plantes et eau. C'est une montée en puissance contrôlée sur ce sujet car le cahier des charges est engageant. L'objectif est d'avoir des premières exploitations certifiées en juin 2021.



Be Api, pour toutes les agricultures

En prenant en compte l'hétérogénéité au sein des parcelles, l'agriculture de précision telle que la conçoit be Api offre une solution à la réduction des intrants, organiques ou chimiques, rentable pour l'agriculteur quels que soient la filière, la taille de l'exploitation ou le niveau d'équipement. Déjà investie dans l'agriculture de précision, Cavac s'appuie notamment sur be Api pour développer cette approche différente de l'agronomie. Ce sont ainsi 17 exploitations qui sont accompagnées dans ce cadre.



Des outils plus performants pour nos sociétaires

L'amélioration des outils est un travail en continu. Toujours dans un souci d'optimisation, l'outil Dialog Assolement va évoluer vers une nouvelle interface plus moderne et ergonomique. Le numéro vert destiné à répondre aux sollicitations et questions des agriculteurs sera aussi repensé.



5 000
MICRO-PARCELLES
D'ESSAIS



Cavac a formé une quinzaine d'agriculteurs à l'apiculture

AGRO-ÉCOLOGIE

Encore plus engagés pour la biodiversité

L'appel des abeilles

Une quinzaine d'agriculteurs souhaitant s'impliquer dans l'apiculture a été formée sur le dernier exercice grâce à des ruchers écoles, en complément de formations sous vidéo, confinement oblige. Ils sont maintenant autonomes et vont pouvoir se lancer dans l'apiculture. Les ruches et les essaims arriveront au premier semestre 2021. Un projet de miellerie est aussi en cours et devrait aboutir pour l'exercice prochain.

L'arbre, au cœur d'une agriculture performante

La coopérative est de plus en plus sollicitée sur des projets d'agroforesterie. Dans la logique d'accompagner au mieux les sociétaires dans l'évolution de leurs exploitations, deux techniciens ont commencé une formation grâce à l'Afaf (Association française d'Agroforesterie). Des agriculteurs ont d'ores et déjà pu lancer leurs projets, notamment pour les parcours de volailles. Afin de recenser tous ces projets et d'apporter une première information technique aux coopérateurs, une plateforme web accessible via l'extranet Dialog a été créée en juin 2020.



EXPÉRIMENTATION

Un lieu et un temps d'échanges

Les plateformes d'essais constituent un maillage dense sur le territoire grâce à plus de 5 000 micro-parcelles. L'expérimentation sert bien sûr à acquérir des références pour orienter la gamme de variétés et de produits proposés aux sociétaires. Mais elle est aussi une excellente vitrine « grandeur nature » pour animer les territoires. Une réflexion a donc été mise en place sur cet exercice pour créer un lieu de rencontre entre agriculteurs et techniciens et des rendez-vous tout au long de l'année autour de ces plateformes, en adaptant les thématiques à chaque région. Confinement oblige, ces rencontres n'interviendront que sur l'exercice suivant.

Productions biologiques

UN ENGAGEMENT MULTI-FILIÈRES DANS LA BIO

CÉRÉALES

Cultiver la nouveauté

Les surface Bio se développent, suivant la tendance des dernières années, les techniciens Bio suivent aujourd'hui près de 32 000 hectares dont 25 000 hectares de terres arables.

La campagne 2018-2019 s'est déroulée sous des bons auspices avec des conditions optimales de l'implantation jusqu'à la récolte - faisant de la récolte 2019 une année record en qualité et en quantité.

Cela a aussi été l'occasion de proposer aux agriculteurs de tester de nouvelles cultures afin de répondre à la demande du marché et de diversifier l'assolement. Cavac a ainsi implanté du soja et du blé dur Bio. Les tests ayant confirmé le bon comportement des variétés Bio sur le territoire Cavac, les volumes vont pouvoir se développer sur la prochaine campagne.



PRODUCTION DE SEMENCES

Forte croissance pour les semences

La production de semences Bio connaît une forte croissance avec 46 % de volume additionnel par rapport à l'exercice passé. Toutes espèces confondues, les semences biologiques approchent aujourd'hui 10 % de l'activité totale de l'activité de la coopérative.

10 % DE LA PRODUCTION TOTALE DE SEMENCES

LÉGUMES

Les lentilles et pois chiches ont la cote



Avec 2 200 hectares de production en légumes Bio, les surfaces mises en place par notre organisation de producteurs en 2019 continuent d'augmenter. (+ 500 ha / 2018). Toutes les espèces progressent, on notera en particulier la forte évolution en lentille et pois chiche. Ces deux cultures ont l'avantage de se passer d'irrigation, elles sont par ailleurs une parfaite tête d'assolement et ouvrent la possibilité d'allonger la rotation pour les agriculteurs ne disposant pas d'irrigation.

Pour compléter la liste des diversifications possibles et pour préparer l'avenir, l'organisation de producteurs a testé deux nouvelles cultures en 2019 - la pomme de terre et le persil - destinées à être surgelées quelques heures après leurs récoltes. Les résultats sont concluants, l'expérience a été reconduite en 2020 sur des surfaces modestes.

PORCS

Une situation plus compliquée



La production atteint désormais 24 000 porcs biologiques au cours de l'exercice, un volume stable par rapport à l'année passée. Cette production se fait en adéquation avec les besoins de la filiale Bioporc, spécialiste de la viande de porc et charcuterie biologique. Toutefois, la situation a été plus compliquée sur cet exercice avec une hausse de la production nationale. Un nouveau partenariat a été trouvé par le groupement Porcineo.

NUTRITION ANIMALE

Une usine neuve et moderne à Fougeré



En 2020, s'est achevée la construction de la nouvelle usine de fabrication d'aliments Bio destinés aux élevages biologiques. Cet investissement vise à accompagner le développement important de nos filières animales Bio, et plus largement de l'agriculture biologique sur notre territoire. Ce sont ainsi 400 exploitations biologiques qui graviteront autour de cette usine, soit en fournissant des productions végétales Bio pour la fabrication d'aliments, soit en utilisant des aliments Bio pour leurs animaux. Et les élevages Bio produiront ensuite de la matière organique nécessaire pour fertiliser la sole végétale Bio des producteurs. Cet investissement permet en même temps d'accompagner le développement des filiales agroalimentaires Bio du Groupe Cavac (Bioporc, Biofournil, légumes secs...) et celles de nos partenaires (meuniers, fabricants d'ovoproduits, laiteries...). Tout se passe donc dans un rayon de 150 km autour de Fougeré, un beau modèle d'économie circulaire !

VOLAILLES ET ŒUFS BIOLOGIQUES

Les œufs Bio en pleine croissance



Sur l'exercice 2019-2020, Volinéo a produit 61 millions d'œufs biologiques. Ce sont également 550 000 volailles biologiques qui ont été produites par les éleveurs de la coopérative réunis sous l'entité Éleveurs de Challans. Ces données sont en cohérence avec les analyses publiées par l'Agence Bio pour l'année 2019. Ainsi, les ménages français ont dépensé 552 millions d'euros pour des œufs Bio et à 283 millions d'euros pour de la volaille Bio, en progression de 22 % et 13 % respectivement. L'œuf reste le produit le plus consommé en Bio.



Filières biologiques

LE BIO EN CIRCUIT-COURT, LOCAL, ET ÉQUITABLE

Le groupe Cavac est fortement impliqué dans l'Agriculture Biologique au travers de filières locales complètes, notamment en céréales, légumes et porcs. De la ferme à la fabrication du produit, tout se passe dans un rayon de 150 km. La part de la Bio représente 12% du chiffre d'affaires du groupe aujourd'hui. Cette filière vertueuse repose sur un engagement fort des partenaires avec une contractualisation dans la durée.



CONTRATS PLURIANNUELS

DE 3, 5 ET 8 ANS SIGNÉS ENTRE LES AGRICULTEURS BIO ET LA COOPÉRATIVE

NOS PRODUCTIONS BIO



Nutrition Animale Bio

À FOUGERÉ, NOUS FABRIQUONS DES ALIMENTS DESTINÉS AUX ÉLEVAGES BIOLOGIQUES À PARTIR DES PRODUCTIONS VÉGÉTALES BIO DU TERRITOIRE. ET LES ÉLEVAGES BIO PRODUISENT ENSUITE DE LA MATIÈRE ORGANIQUE NÉCESSAIRE À LA FERTILISATION DES CULTURES BIO. UN BEL EXEMPLE D'ÉCONOMIE CIRCULAIRE !

NOS UNITÉS DE TRANSFORMATION



NOS PARTENAIRES LOCAUX



Bon
appetit!

PASSER LE CAP ET CONSTRUIRE L'AVENIR



*Frédéric Monnier,
directeur du pôle animal*

L'année a été chamboulée par la Covid-19 et le confinement. L'agriculture a dû faire face à des changements forts de consommation et des fermetures de marchés en très peu de temps. Une contrainte d'autant plus forte que nos élevages et nos filières ne peuvent pas opérer des changements aussi rapidement. Conséquences, les filières qui exportent se sont retrouvées avec des stocks record, tandis que la baisse soudaine et massive des importations a permis de valoriser les viandes d'origine française. Quelles que soient les filières, la coopérative a répondu présente et elle fera tout son possible pour accompagner les éleveurs dans la durée.

Nous croyons toujours au futur des productions animales et continuons d'investir, d'innover et de proposer des nouveautés à nos éleveurs, tout en suivant les nouvelles tendances de consommation : la Bio, le local, le circuit-court ou le bien-être animal. Nos priorités restent les mêmes : accompagner nos éleveurs pour qu'ils puissent faire face à l'avenir, s'adapter en valorisant au mieux leur production.

PÔLE ANIMAL

▲ S'ADAPTER FACE À UN CONTEXTE EXCEPTIONNEL

On ne peut pas parler de l'année, sans parler de la crise Covid-19, virus qui a chamboulé le marché. En effet, la fermeture de la restauration hors foyer et des marchés à l'exportation, ont eu un impact fort pour les productions animales. Les consommateurs ont en effet recentré leurs achats sur des produits plus basiques, créant une forte baisse de consommation. Or, les productions animales ne peuvent pas être aussi réactives pour réorganiser les flux. La conséquence est une constitution de stock record en viande en France et en Europe.

Des filières en berne

Les filières volailles premium (canards, pintades, pigeons) ont été particulièrement touchées. La viande bovine également avec une absence des marchés export (Italie, Espagne). Si les éleveurs ont dû s'adapter au mieux à cet événement, la coopérative a choisi de les sou-

tenir pour passer ces périodes difficiles. Les filières où la France a l'habitude d'importer ont au contraire pu tirer leur épingle du jeu, le « made in France » regagnant des parts de marché. Avec le confinement, les mutations de consommation se sont accélérées.

Bio, local, circuit-court

L'érosion de la consommation des protéines animales obligent les filières à repenser la segmentation des marchés. Parallèlement, les attentes des consommateurs pour le Bio, le local, ou les circuits-courts vont croissantes. Pour la coopérative, ces évolutions sont de vraies opportunités, comme le montre le développement des filières alternatives. En bovins, l'accent est mis sur la contractualisation et la structuration des filières maigres, en porcins la segmentation se poursuit, en volailles les positions sont

à maintenir en standard, les volailles alternatives sont à consolider, pendant que les filières très touchées (pintades, canards) doivent surmonter la crise, en lapin, les filières alternatives sont à créer. De nouvelles filières prennent de l'ampleur comme l'élevage de brebis laitières lancé l'année dernière ou bien encore la plateforme « Produit ici » qui répond parfaitement aux attentes des consommateurs désireux d'acheter en direct auprès des producteurs.

Local, Bio, circuit-court, bien-être animal... telles sont les nouvelles attentes des consommateurs.



▲ LE PÔLE NUTRITION SE CONSOLIDE À FOUGERÉ

Des investissements d'avenir

Le site de Fougeré a connu des investissements structurants en l'espace de deux ans en phase avec les attentes des éleveurs. Le groupe Cavac développe ainsi ses activités en nutrition animale par le regroupement à Fougeré de la fabrication d'aliments conventionnels, de minéraux-extrudés et tout récemment la fabrication d'alimentation biologique. Situé au cœur du territoire, au carrefour entre les productions végétales et animales, Fougeré est une plateforme stratégique qui permet à la coopérative d'optimiser ses flux logistiques, et de pouvoir répondre aux attentes diversifiées des éleveurs.

Astémix continue sur sa lancée

L'année 2019 est celle du lancement de la fabrication de minéraux, premix et d'extrudés dans un nouveau bâtiment à Fougeré. Parallèlement, une gamme de minéraux commercialisée sous la marque Astémix a vu le jour. C'est un nouveau métier pour la coopérative qui gagne ainsi en autonomie et réactivité. Les objectifs sont atteints avec 2 000 tonnes de minéraux produites et 600 tonnes de premix. Les gammes Astémix vont maintenant s'étoffer en offrant de nouvelles suppléments aux éleveurs. De nouveaux services comme la livraison en vrac sont aujourd'hui opérationnels.

Toujours pour accompagner les mutations du marché et les nouvelles filières, la coopérative propose aussi désormais des gammes d'aliments destinés aux brebis laitières. S'agissant des éleveurs bovins, leurs attentes s'orientent de plus en plus vers des mélanges de matières premières simplifiés (mash, extrudés simples, gamme de broyés). L'outil d'Antigny a donc évolué pour répondre à ces demandes.

Nouveau site dédié à la fabrication d'aliments biologiques

Depuis plusieurs années, la coopérative couvrait une partie de ses besoins en aliments biologiques. Le site du Boupère (près des Herbiers) étant arrivé à saturation et vieillissant, le choix a donc été fait d'investir pour développer davantage les filières animales Bio. Les premières pierres de cette nouvelle usine ont été posées fin 2019 à Fougeré et l'activité a été lancée en septembre 2020. D'une capacité de 40 000 tonnes, cette nouvelle usine moderne est plus économe en énergie avec des automatismes et des équipements qui réduisent de façon importante la pénibilité des salariés, sécurisent les processus de fabrication et assurent une traçabilité complète des lots d'aliments fabriqués. Un système de thermisation des aliments garantit en outre la sécurité sanitaire des aliments Bio, notamment ceux destinés aux poules pondeuses.

Météo, pandémie... toujours s'adapter

Cette année, les conditions météo difficiles ont entraîné un déficit de paille chez les éleveurs. Dans ce contexte, la coopérative a développé en partenariat avec Fertil'Eveil une gamme de produits alternatifs et notamment des copeaux, qui ont connu un franc succès.

Un autre exemple montre la faculté d'adaptation du monde agricole. La Covid-19 a donné un coup d'accélérateur à la digitalisation. Les éleveurs ont pu se former plus facilement grâce aux webinaires, même à distance. Le service de commande en ligne d'aliments via notre plateforme Dialog est plébiscité, offrant plus d'autonomie aux éleveurs.



Fin février 2020 avait lieu comme chaque année le printemps de la génétique dans les locaux de Bovineo.

Bovins viande

LA COVID-19 ACCELÈRE LA NÉCESSAIRE MUTATION DE LA FILIÈRE BOVINE

Une filière chahutée par la crise sanitaire

Le secteur de la viande bovine, déjà affecté par des prix bas et une décapitalisation du cheptel, n'a pas été épargné par la crise du Covid-19, entre la disparition des débouchés pour la restauration collective, et des échanges perturbés. En effet, le confinement a profondément changé les habitudes de consommation. Ainsi, les évolutions déjà en cours, se sont accélérées en prenant une avance d'environ trois ans sur ce que les filières avaient imaginé. Ces mutations profondes sont maintenant ancrées sans retour en arrière. La « viande pour haché » gagne toujours du terrain, représentant aujourd'hui plus de 60 % de la consommation. Parallèlement, les filières et le schéma de production n'ont pas la capacité de s'adapter aussi vite notamment à cause de la durée d'élevage. Le confinement a aussi été synonyme de fermeture de certains marchés, notamment ceux à l'exportation. Le marché « jeunes bovins » a donc perdu des volumes sur l'Italie et la Grèce à cause de la fermeture de la restauration. Le marché chinois qui s'était ouvert il y a peu a été suspendu.

Des marchés toujours plus segmentés

Le confinement a provoqué une forte baisse des prix, lié notamment aux stocks de viande de type « morceaux à griller » au plus haut. Si la « viande pour haché » a gagné du terrain, le reste du marché se « sous-segmente » de plus en plus. Cette tendance laisse de la place pour répondre à de nouveaux marchés nationaux qui souhaitent développer de la viande haut de gamme type Label Rouge (Blonde d'Aquitaine, Limousine ou

Parthenaise). Les distributeurs sont prêts à s'investir dans des filières locales et attachent aujourd'hui plus d'importance au lieu d'élevage des animaux.

Observer les tendances pour créer de la valeur

Bovineo fait preuve d'innovation avec pour leitmotiv : la création de filières en adéquation avec les attentes du consommateur. La politique de développement s'appuie sur l'observation des tendances de consommation pour négocier dès le départ un prix de production grâce à des animaux qui collent à la demande des distributeurs et des consommateurs pour un revenu sécurisé des éleveurs.

De nouvelles filières

Deux filières ont ainsi vu le jour, avec des engagements forts de la part des distributeurs. Celles-ci ont pour point commun de valoriser des animaux nourris à base d'herbe. La première dénommée « Génisse Prim'herbe » offre aux consommateurs une viande rouge, tendre et jeune, en libre-service dans les GMS. L'objectif est de mettre 2000 animaux en place sur cet exercice, la moitié étant déjà atteinte. La deuxième filière s'inscrit dans un système d'élevage plus extensif avec des animaux croisés (race laitière et race rustique). Aussi tendre et jeune, la viande se distingue de la filière « Prim'herbe » par des pièces plus petites.

Le bien-être animal reste une demande forte des consommateurs et le marché hollandais ouvre une filière pour les animaux français issus d'élevages certifiés « Bien-être animal ».



Ovins

L'AGNEAU FRANÇAIS EN PRIORITÉ

Ovins viande, une année atypique

L'année a été pour le moins atypique. Face à la crise de la Covid-19, la profession a fait un effort pour nationaliser la production afin que la filière passe cette période sans casse. Les abatteurs ont priorisé la production française. Cette dynamique a continué sur toute la fin de l'exercice, augmentant le besoin en produits nationaux. En mai, il y a presque eu un manque d'agneaux contrairement aux autres années où la tendance est plus à la surproduction.

VSO a choisi d'orienter sa stratégie sur l'amélioration génétique via le contrôle de performances, que VSO peut maintenant réaliser. C'est un vrai service technique pointu et pertinent pour les éleveurs mais aussi une opportunité d'enrichir la palette de compétences du groupement. L'indexation des reproductrices permettra une progression génétique des troupeaux.

Le développement de la filière « agneau biologique » est compliqué. La production et les débouchés ne sont pas toujours en adéquation. Si cinq éleveurs sont aujourd'hui engagés, la filière doit maintenant faire un effort pour lisser la production et travailler sur la qualité.

Brebis laitières, sur de bons rails

La filière brebis laitières a seulement deux ans et est maintenant bien lancée. Depuis le début d'année, quatre éleveurs produisent du lait de brebis. Ce sont au total 320 000 litres qui ont été produits. Soutenus par les banques, et confortés par la réussite des premiers éleveurs, quatre autres producteurs ont accueilli leur nouveau cheptel en 2020 et commenceront à produire du lait à l'automne 2021. La filière est donc sur de bons rails.



**8 ÉLEVEURS
DE BREBIS
LAIITIÈRES
POUR 2021**

**320 000
LITRES
DE LAIT PRODUITS
EN 2 ANS**

BIEN-ÊTRE ANIMAL, LA DÉMARCHE « LAPIN ET BIEN » POUR SUIT SON DÉVELOPPEMENT



Démarrage du planning

Lancée en juin 2019, la marque « Lapin et Bien » prône un nouveau mode d'élevage des lapins, sans cage, élevés au sol dans de vastes enclos. Cette démarche en phase avec les attentes sociétales est issue d'un collectif composé du groupement CPLB, de la branche lapin de Terrena et d'ALPM. Lors de cet exercice, la CPLB a ainsi démarré un nouveau planning de lapins « élevés au sol » conformément à son plan de route. Ce nouveau modèle représente une belle occasion de communiquer positivement.

De nombreuses visites d'élevages ont ainsi été organisées pour faire découvrir ce modèle novateur aux éleveurs et aux partenaires. La CPLB doit se tenir prête à monter en puissance pour accompagner le développement commercial et répondre au plan défini lors des États Généraux de l'alimentation.



Cuisses, gigolettes, râble, demi-lapin... une gamme complète qui ravira des consommateurs soucieux du bien-être animal.

L'avenir de la filière : le renouvellement des générations

Avec une diminution de 5% du volume d'activité par an liée à des départs à la retraite, le renouvellement des générations d'éleveurs est un enjeu crucial pour maintenir à terme le potentiel de production. Fin septembre et octobre 2019, le groupement CPLB a ouvert ses portes aux jeunes de la région en formation agricole. Plus de 500 élèves sont venus découvrir un « élevage au sol ». En effet, il est impératif de susciter l'envie afin de trouver de nouveaux candidats à l'élevage de lapins. En collaboration avec ALPM, la CPLB a redéfini de nouvelles conditions d'accompagnement pour chaque dossier de reprise d'élevage. L'objectif est de sécuriser les nouveaux projets en élevage de lapins.

Création d'un Groupe jeunes

Afin de mieux identifier les aspirations de ces « jeunes éleveurs », le groupement CPLB a créé un groupe de jeunes investisseurs. Ils sont une dizaine dont certains sont en projet de reprise d'élevage de lapins élevés au sol. Ce groupe permet de mieux cerner leurs attentes et besoins : de la sécurité financière nécessaire et aussi à la nécessité d'équilibrer leur vie professionnelle et personnelle.

Démarrage d'un élevage de lapins Bio

Suite à l'évolution du cahier des charges européen du lapin biologique, le groupement CPLB va lancer un site expérimental qui répondra parfaitement à ces nouvelles normes. Certaines bases restent inchangées : saillie naturelle, parcours extérieur, alimentation d'origine biologique...



1^{er} GROUPEMENT
CUNICOLE DE
FRANCE

170 ADHÉRENTS

7,3 MILLIONS
DE LAPINS

L'objectif est de mettre en place 60 femelles en production et de mesurer leurs performances techniques et économiques avec ce nouveau concept unique en son genre.



La pharmacie et les équipes de la santé animale sont basées aux Ajoncs à La Roche-sur-Yon.

Lapins

La maladie virale hémorragique (VHD) reste une menace permanente. Les cas sur l'exercice ont été très limités grâce à un programme vaccinal renforcé et une surveillance accrue de la délivrance des vaccins pour éviter au maximum les erreurs de commande. Quelques cas de myxomatose conduisent à une vigilance accrue. Les élevages n'ont pas été trop impactés par la canicule. Une formation prévue au printemps sur le sujet a dû être annulée par le confinement mais les consignes ont toutefois été transmises et respectées, avec succès. La décontamination se poursuit progressivement avec un suivi régulier des commandes d'aliments médicamenteux.

Volailles

Le contexte sanitaire chez les volailles est plutôt maîtrisé. Les pathologies virales, bactériennes et parasitaires sont peu présentes. Des études internes sont toujours en cours pour optimiser la lutte contre ces maladies par l'optimisation des protocoles vaccinaux et l'amélioration du diagnostic – car les maladies sont préjudiciables pour les éleveurs. Cavac a aussi participé à plusieurs études sur la parvovirose du canard de Barbarie ou le parasitisme.

Les cas de salmonelles réglementées sont rares depuis trois ans, dans le secteur mais ont de fortes conséquences pour les élevages car ils entraînent l'élimination des cheptels. Les quelques cas concernent des élevages de poules pondeuses.

La pression d'audits sur les élevages est importante, autant par les services vétérinaires que par des auditeurs internes ou externes, notamment pour répondre aux exigences de l'aval. Mais elle permet aux éleveurs

LES FAITS MARQUANTS POUR CHAQUE PRODUCTION

d'attester de la qualité du travail qu'ils réalisent au quotidien, tant sur le bien-être animal, préoccupation sociétale majeure, que sur la biosécurité des bâtiments. Le mot d'ordre est clair : les éleveurs ne doivent pas relâcher leurs efforts !

Porcs

La réglementation relative à la biosécurité est toujours plus forte. Les éleveurs ont ainsi suivi des formations cette année afin de répondre aux nouvelles exigences. C'est maintenant au tour du transport d'animaux d'être soumis à de nouvelles règles. Les chauffeurs ont reçu un premier communiqué qui sera suivi sur le prochain exercice d'une formation plus poussée, les formateurs étant déjà prêts.

Les éleveurs de porcs ont bien avancé sur la décontamination. Celle-ci est désormais effective grâce à l'arrêt de la médication préventive. L'aliment médicamenteux peut cependant rester prescrit au titre de la méthyphylatique (c'est-à-dire que le médicament est administré à un groupe d'animaux après le diagnostic d'une maladie clinique).

Des projets sont à l'étude et notamment la création d'une piste de lavage et d'un centre de rassemblement agréé au Margat.

Bovins

Pour cet exercice, l'accent a été mis sur la filière brouards préparés, afin qu'elle soit plus sécurisée par la protection d'animaux dès le plus jeune âge. Les naisseurs ont donc été encouragés à vacciner les brouards chez eux, pour que les engraisseurs puissent les acheter et les mettre en place avec une vaccination contre les pathologies respiratoires efficace. Les animaux ont moins de risques d'avoir des maladies respiratoires et ont donc une meilleure croissance. On diminue également la mortalité des brouards et l'utilisation d'antibiotiques. C'est une filière où chaque acteur est gagnant.

Ovins

Avec la mise en place de la nouvelle filière brebis laitières, les protocoles de prophylaxie en élevage laitier ont été revus. Une nouvelle gamme de produits de trempage a aussi été lancée et mise en place à la pharmacie.

Porcs

UNE FORTE DEMANDE MONDIALE PERTURBÉE PAR LA PANDÉMIE COVID-19

Bouleversements suite à la fièvre porcine africaine

L'épidémie de fièvre porcine africaine en Chine a provoqué une chute brutale de la production mondiale ce qui s'est traduit par une hausse significative du prix du porc en fin d'année 2019. Tous les indicateurs laissent penser que ce niveau de prix serait durable en 2020 mais



188 000
PORCS
CHARCUTIERS

120 ÉLEVEURS

85 % DE LA
PRODUCTION
SOUS SIGNE
OFFICIEL DE
QUALITÉ



la pandémie Covid-19 en a décidé autrement. La Chine a durement été touchée par la fièvre porcine africaine en 2019 et l'épidémie s'est étendue en Asie avec un nombre croissant de pays infectés. La baisse de la production chinoise a dopé les exportations mondiales au second semestre 2019 et les principaux pays producteurs de l'Union européenne dont la France ont pu profiter de cette opportunité créant un déséquilibre sur le marché intérieur. La conséquence a été une hausse significative du prix du porc qui a atteint 1,70€/kg en fin d'année 2019.

Et la Covid-19 bouscule encore plus les équilibres

L'apparition de la Covid-19 a complètement perturbé les équilibres de marché et notamment pendant la période de confinement avec la fermeture de certains circuits commerciaux (RHF et rayons à la coupe en GMS). Malgré ces éléments, la consommation a progressé au premier semestre 2020 avec un changement du comportement d'achat (développement du drive et des magasins de proximité). Le ralentissement des exportations pour des raisons logistiques et la concurrence accrue à l'export ont pesé sur le marché à partir du mois de mai entraînant la baisse du prix.

Priorité à la Biosécurité

La nouvelle réglementation sur la biosécurité des élevages a constitué une des priorités du groupement durant l'exercice. La formation obligatoire d'un référent biosécurité pour chaque élevage a été dispensée par l'équipe vétérinaire et le groupement a organisé l'achat groupé d'équipements sanitaires. Cette action se poursuit maintenant en élevage à l'aide d'un audit pour accompagner les adhérents dans la mise en conformité de leur élevage. La mise en place d'une double clôture pour les élevages plein air constitue la priorité de cette fin d'année 2020.

Conforter les démarches qualité

L'exercice a été marqué par un nouveau partenariat avec la société Giffaud pour conforter la production de porcs Label Rouge fermiers de Vendée et donner un nouvel élan à cette filière locale.



Un travail sur la démarche Le Porc Français a été engagé au sein de l'Interprofession Inaporc et une montée en gamme est prévue en 2021 en intégrant

le cahier des charges Qualité-Traçabilité (QT) et de nouveaux items sur le bien-être animal.

L'attente sociétale est forte vis-à-vis du bien-être animal comme en témoignent les annonces ministérielles notamment sur l'arrêt de la castration à vif des porcelets fin 2021. Des discussions sont en cours avec l'aval de la filière sur la prise en compte de cette évolution.

Communication active

Une formation sur les réseaux sociaux a été organisée au sein du groupement pour apprendre à utiliser ces outils de communication et certains adhérents commencent à les utiliser pour expliquer leurs pratiques d'élevage. La communication est un nouvel aspect du métier d'éleveur qui est nécessaire pour ne pas laisser aux détracteurs tout l'espace médiatique.



4 000
CHEVRETTES

Caprins

UNE STABILISATION DU MARCHÉ

L'élevage de chèvres reste important avec un prix du lait intéressant. Cependant Chevrettes de France a connu pour la première année un ralentissement dans son développement. Depuis dix ans, l'activité a beaucoup progressé et connaît aujourd'hui un palier. Pour rester en cohérence avec le marché, Chevrettes de France stabilise ses volumes, assurant ainsi une rentabilité de l'activité.





©SBV

VOLINEO DANS LA TEMPÊTE COVID-19

Des situations disparates selon les filières avicoles

À l'entrée en vigueur du confinement, les chaînes d'approvisionnement avicoles se sont adaptées au bouleversement des débouchés et aux effets dominos des restrictions sanitaires. Le durcissement des mesures vis-à-vis du coronavirus a d'abord suscité la peur de manquer. La semaine d'avant confinement, les ventes en GMS ont bondi de 38%. Parmi ces produits figuraient les œufs et la volaille du quotidien (poulets, dindes). Mais tous les produits avicoles n'ont pas connu le même succès. En effet, les consommateurs n'ont pas eu de raison particulière de se ruer sur des produits plus haut de gamme ou festifs, comme la pintade, la caille, le pigeon ou le canard. Et comme la Restauration hors foyer (RHF) est pour ceux-ci un débouché important, les metteurs en marché ont dû stocker, donner ou détruire.

La volaille traditionnelle fortement pénalisée en début de crise par la fermeture des foires et marchés a finalement tiré son épingle son jeu avec des transferts de marché et le développement des circuits-courts.

Rester proche des éleveurs pour passer le cap et construire l'avenir

Face à cette situation inédite, notre groupement Volinéo a à cœur de rester proche des éleveurs pour passer le cap et construire l'avenir. Difficile de savoir si cette crise va durablement changer le comportement alimentaire des Français. Le Bio, le local, le circuit-court et le commerce équitable ont connu une forte progression. Volinéo doit aller dans ce sens mais pas seulement. Il faut ajuster les volumes, continuer à être performant sur nos productions standards et poursuivre le travail entamé sur le bien-être animal. Ces temps troublés agissent finalement comme un accélérateur des mutations et des transitions en cours de nos filières.



La filière canards de Barbarie en grande difficulté

Déjà durement touchée depuis un an par des marchés à l'export en berne, la production de canards de Barbarie a subi de plein fouet la fermeture de la RHF. Les stocks de canards congelés sont au plus haut, et le groupement Volinéo n'a d'autre choix que de réduire de manière équitable la production. Les 70 éleveurs de canards que compte Volinéo sont accompagnés de manière individuelle car chaque cas est différent. Des groupes de priorité ont été définis. Depuis 2018, les demandes d'abattage se sont érodées tandis que les vides sanitaires augmentaient. La polyvalence impulsée par Volinéo ne suffit plus à compenser ces pertes de volume. La coopérative a validé un accompagnement financier des producteurs se voyant imposer des mises en suspens de leur bâtiment supérieures à six mois. Le département de la Vendée et les régions des Pays de la Loire et de la Nouvelle-Aquitaine ont également mobilisé des moyens financiers pour accompagner les filières canards et pigeons.

Au-delà des soutiens financiers de court terme, il faut surtout penser à l'avenir. Nous devons construire un modèle de production du canard à rôtir qui combine d'une part une production d'un canard plus adapté à la demande du marché et d'autre part un nouvel équilibre de la valeur entre les maillons de la filière. Nous devons pour conserver la place de cette « belle production » chez les clients apporter tous les atouts à nos produits de canard : « Performance, nouvelle image et compétitivité ».

**70 ÉLEVEURS
DE CANARDS**

**450 000
POULES**

RESTAURATION

Le malheur des uns fait le bonheur des œufs

Depuis le 1^{er} novembre 2019 les services de restauration collective scolaire ont l'obligation de proposer un menu végétarien au moins une fois par semaine conformément à la loi Egalim. Cette mesure devra être appliquée pendant deux ans. La filière œuf tire profit de cette expérimentation. De façon plus globale, les œufs renforcent leur présence dans le quotidien des Français. La transition vers l'alternatif est en cours sur le territoire français en lien avec les engagements pris par les clients des filières de s'approvisionner exclusivement en œufs alternatifs à horizon 2025. À Volinéo, depuis le démarrage de la filière en 2010, 100% des élevages sont alternatifs. Le groupement compte aujourd'hui près de 450 000 poules dont près des 2/3 sont en production biologique. Il est à noter également le développement de la filière œufs équitables avec le label Agri-Éthique.



LES ÉLEVEURS DE CHALLANS ONT REJOINT CAVAC



Dernière assemblée pour le syndicat

Un an après la décision de rejoindre Cavac, le syndicat « Les Éleveurs de Challans » a conclu le processus de rapprochement en convoquant sa dernière assemblée générale en juin 2020. Cependant, les Éleveurs de Challans possèdent une identité forte, avec une marque reconnue. En rejoignant Cavac, le syndicat souhaitait pouvoir conserver cette différence à laquelle il est très attaché. Au sein de l'Organisation de Producteurs Volailles Cavac, les Éleveurs de Challans ont donc un comité de gestion qui leur permet de conserver leur identité et leur gouvernance.

Les priorités sont aujourd'hui d'apporter plus de services techniques aux éleveurs, de répondre aux nouveaux enjeux sanitaires avec une maîtrise en propre et d'être en mesure de mettre en place les évolutions à conduire en matière de bien-être animal.

L'année 2019, une période délicate

L'année 2019 a été marquée par la chute des ventes en GMS et donc de fortes baisses de planification et même pour certaines organisations des arrêts d'élevages. Le marché des volailles label a aussi été touché par les nouvelles règles en matière de promotion. Par ailleurs, les volailles labellisées se font prendre des parts de marché avec le développement des volailles Bio et des volailles conventionnelles qui affichent des valeurs de qualité et de bien-être animal, via une image de marque travaillée.

La large gamme et les positions fortes en volailles festives, ainsi que le développement des volailles Bio, ont permis de limiter l'impact des baisses de marché. Côté éleveurs, les vides sanitaires ont été allongés et le conseil d'administration a sollicité Cavac pour verser un complément de prix de 1,5 €/m² à l'ensemble des éleveurs.

En ce début d'année 2020 et à cause du contexte sanitaire, les consommateurs se sont recentrés sur des produits qualitatifs. Ils souhaitent plus de transparence, plus de qualité, plus de local. Un avantage pour les volailles de Challans qui ont déjà ces trois composantes dans leurs cahiers des charges.



MERCI À NOS SALARIÉS



*Cécile Pagès,
directrice de Cavac Distribution*

L'exercice s'achève avec de bons résultats un peu « inespérés » malgré la fermeture partielle de nos magasins pendant le confinement. C'est une bonne nouvelle qui est directement le fruit de la mobilisation exceptionnelle du personnel de nos magasins Gamm vert et AgriVillage. Malgré les problèmes de garde d'enfants, l'angoisse du contexte sanitaire... les équipes ont assuré au siège comme dans les magasins. Je tiens vraiment à les remercier.

PÔLE DISTRIBUTION





Cavac Distribution

LA DISTRIBUTION VERTE TIENT BON LA RAMPE

Une mobilisation inédite

Le réseau de magasins de Cavac Distribution aura tenu le choc pour l'exercice 2019-2020 malgré cette crise sanitaire hors-norme. Une bonne nouvelle dans le contexte économique actuel. À fin juin 2020, le chiffre d'affaires de la filiale connaît une hausse de 12% par rapport à l'année passée.

À situation exceptionnelle, mobilisation exceptionnelle. Malgré la succession des directives, les équipes des magasins se sont adaptées avec beaucoup d'agilité.

Une reprise par étape

Si les magasins sont restés ouverts pendant le confinement, plusieurs phases de restrictions se sont succédé. Lors de la première phase d'ouverture en mars, seuls les produits de première nécessité étaient disponibles à la vente. Les magasins AgriVillage ont été fermés au grand-public et les magasins Gamm vert ont largement réduit leurs horaires d'ouverture en conséquence. Le retentissement a été immédiat : le chiffre d'affaires des Gamm vert a plongé de 40% en mars 2020. Les nouvelles décisions du 5 avril 2020 ont autorisé la réouverture totale des magasins, après être passés pendant quelques jours par une étape intermédiaire où les ventes de plants potagers et de semences de légumes ont été permises. Boostée par une météo favorable et une fréquentation au rendez-vous, l'activité a repris depuis le mois d'avril, permettant de rattraper l'impact des restrictions liées au confinement.

Retour des plaisirs simples

Ce qui marque aussi cette période, c'est la façon de consommer des clients. Une fois les restrictions de vente levées, les clients ont complètement modifié leurs comportements d'achats. Outre le plaisir ravivé du jardinage, les ventes de poules pondeuses, d'aliments basse-cour et de matériel (piquets, grillage...) ont décollé.

La force de la proximité

Autre impact du confinement, avec des déplacements limités à 1 km autour de chez soi, les magasins de proximité que sont les AgriVillage ont connu une fréquentation inédite et vu arriver de nouveaux clients. Beaucoup se sont mis au jardin, parce qu'ils avaient le temps mais aussi dans un but pédagogique avec les enfants. Les agriculteurs ont sans doute aussi joué un rôle dans la recommandation. Cette nouvelle fréquentation va-t-elle perdurer ? Nul ne le sait. Espérons que l'accueil personnalisé, le conseil sur place, la proximité... - tout ce qui fait la différence des AgriVillage- les feront revenir en magasin.

130 SALARIÉS

**+ 12 %
DE CHIFFRE
D'AFFAIRES**

CAVAC
Agri Village

Gamm vert
N°1 DE LA JARDINERIE

Nouvel espace motoculture sur la côte vendéenne

En octobre 2020, un espace dédié à la motoculture mis en place en partenariat avec Cavac Distribution a ouvert ses portes au sein de Castel Motor aux Sables-d'Olonne (85). Particuliers et professionnels peuvent y trouver toute une gamme de matériels de la marque Husqvarna : tondeuses, tronçonneuses, débroussaillieuses, taille-haies, souffleurs, motobineuses.



Fidélité : du nouveau pour les sociétaires

Depuis le 1^{er} juillet 2020, les agriculteurs ayant signé un contrat « Positiv/Privilege » peuvent bénéficier d'une remise de fidélité de 5% sur les produits « grand-public » et « professionnels » dans le réseau de magasin Gamm vert et AgriVillage de Cavac Distribution. Sont exclus les promotions, les pièces détachées techniques, les produits des espaces Bio La Vie Claire et la main d'œuvre. Ce nouveau système de fidélité remplace le versement sous forme de chèques-bons d'achat en fin d'année.

MAGASINS PHYSIQUES, PRÉSENCE VIRTUELLE !

Lancement du site jardinerescavac.fr !

Pour un magasin, internet est à la fois un outil complémentaire et concurrentiel. Il permet de se faire connaître, de recruter de nouveaux clients, tout en nous mettant en compétition immédiate et permanente avec de très nombreux acteurs. Or le constat a été fait que nos jardineries disposaient d'une visibilité très limitée sur internet.

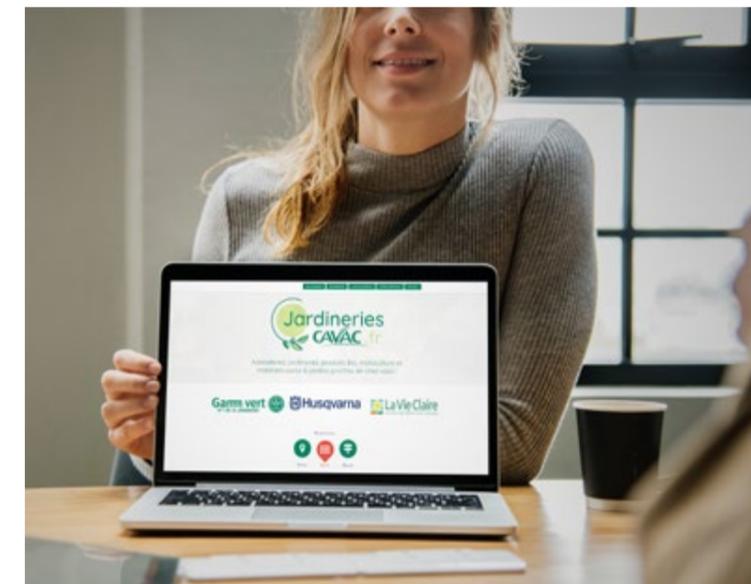
Un réseau, des réseaux

Le site internet jardinerescavac.fr a donc été conçu comme une plateforme commune au réseau des magasins Gamm vert et AgriVillage, tout en permettant à chaque magasin de prendre la main sur sa propre communication. Concrètement chaque magasin dispose d'un mini site permettant de communiquer tant des infos pratiques (horaires, plan d'accès, photos), que de diffuser de l'information. Il est ainsi possible de communiquer sur les prochaines animations magasins, de diffuser les tracts commerciaux, de mettre en avant une vidéo « tuto » ou d'une nouveauté fournisseur. Chaque magasin est ainsi relié aux autres en fonction des rayons et services proposés en magasins, mais également en fonction des offres spéciales ou actualités du réseau.

Maillage de canaux digitaux

Bien qu'il n'existe pas de formule magique, la réussite de la visibilité sur internet passe par la multiplicité des canaux : contenus vidéo, photos ou encore animations via les réseaux sociaux. À ce titre, le fil Facebook de chaque magasin a donc été intégré, afin de dynamiser et pérenniser les actions mises en place par les équipes. L'objectif est simple : occuper le terrain de la communication numérique, à l'image de la présence de nos magasins sur notre territoire... du virtuel au réel, et vice-versa !

**Les magasins du réseau Cavac Distribution
bénéficient d'une nouvelle vitrine digitale
grâce au site jardinerescavac.fr**



VALORISER NOS PRODUCTIONS AGRICOLES



*Olivier Joreau,
directeur général adjoint
du groupe Cavac*

Nos filiales agro-transformation se sont bien comportés sur l'exercice dernier en dépit du contexte Covid. Nos activités agroalimentaires ont réussi à suivre la très forte demande durant le confinement, avec une belle mobilisation du personnel en production. Notre politique d'investissements agroalimentaires sur notre territoire s'avère pertinente avec une offre qui répond à des attentes consommateurs renforcées pendant la crise sanitaire :

- ▲ Des produits régionaux de plus en plus consommés par les Français.
- ▲ Des consommateurs qui veulent s'assurer d'un revenu garanti pour le producteur agricole, et le développement du label Agri-Éthique en témoigne.
- ▲ Une consommation d'aliments Bio qui poursuit sa croissance avec des actes d'achat plus réguliers des consommateurs.

Dans le domaine des biomatériaux, notre marque Biofib à base de chanvre est portée par une maîtrise d'ouvrage privée et publique qui souhaite plus de matériaux renouvelables dans le bâtiment. La transition énergétique est bien en cours, et les développements conduits sur Cavac Biomatériaux sauront y répondre.



PÔLE
AGRO-TRANSFORMATION



Fibres végétales

CAVAC BIOMATÉRIAUX POURSUIT SON DÉVELOPPEMENT

Une production sans arrêt malgré la Covid-19

Il y a un an, Cavac Biomatériaux fêtait ses 10 ans et remportait le trophée de la bioéconomie remis par le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation. Si l'esprit d'équipe est à l'origine de ces succès, c'est cette même cohésion qui a permis à l'entreprise de traverser la crise sanitaire en 2020. En effet, tous les membres de l'entreprise ont répondu présents pour que l'activité continue. Malgré l'arrêt brutal de production et / ou ventes de certains clients, la polyvalence des marchés (bâtiment, jardin, fibre, automobile, composite) a largement atténué les effets de cette crise.

Au sein de l'usine de Sainte-Gemme-la-Plaine, les équipes ont alterné entre défilage et nappage, démontrant leur polyvalence. Durant cette crise, la cohésion a été le maître mot, merci à eux.

L'isolation biosourcée surfe sur le haut de la vague

L'exercice 2019-2020 marque dans le bâtiment la prise de conscience collective du triptyque « Confort, Santé, Bien-être ». Tant attendue, la nouvelle réglementation thermique « RE2020 » doit donner enfin la part belle aux produits biosourcés. L'optimisme est là, et le réalisme est de rigueur. Après 10 ans d'implantation, Biofib est reconnue comme la marque de l'isolation biosourcée en France avec pour composant « phare » la fibre de chanvre. Sur un marché dominé par les produits minéraux, c'est un long chemin pour faire comprendre tous les avantages de ces produits vivants, sains et efficaces tout au long de l'année. Aujourd'hui prescripteurs, architectes, maîtres d'œuvre, et collectivités locales ne s'y trompent pas, ils sont devenus #chanvreaddict.

L'innovation au cœur de notre travail

Sur cet exercice, Cavac Biomatériaux a travaillé avec ses partenaires pour le

concours de l'innovation « EnergieSprong », dont l'objectif est de dynamiser le marché de la rénovation énergétique des logements sociaux à grande échelle. Massifier et industrialiser la rénovation, sans néanmoins l'uniformiser. Après l'étude de 78 candidatures, ce sont 24 groupements de candidats finalistes qui ont été retenus pour travailler sur des solutions techniques réparties sur trois modules clefs des rénovations. Cavac Biomatériaux s'est concentré sur le domaine des façades isolantes préfabriquées. À l'heure où ces lignes sont écrites, l'entreprise est lauréate !

Automobile et papeterie

Plus discrète, moins mise en avant, la fibre technique est également une des plus belles réussites de l'entreprise. Le référentiel fibre de chanvre de Cavac Biomatériaux est largement utilisé par les équipementiers automobiles. Rigueur, qualité, innovation, le marché de la fibre est exigeant. Résistantes et légères, les fibres végétales sont idéales pour alléger les véhicules et réduire les émissions de gaz à effet de serre. Pour l'industrie papetière, les fibres agricoles gardent leur part de marché en jouant la carte de la technique. Les fibres chanvre-lin présenteront toujours ici des avantages incontestables.

CULTURE DE CHANVRE

L'intérêt d'un rouissage prolongé

En 2019 les surfaces de chanvre sont quasi stables autour de 1350 ha. L'année aura été marquée par des conditions très pluvieuses en septembre compliquant le pressage des pailles. Cette météo capricieuse a contraint les agriculteurs à récolter des chanvres avec un rouissage extrêmement poussé sur 20 % des surfaces implantées. Ceci rend ainsi les fibres plus fines et leur confère des propriétés intéressantes appréciées de certains clients. L'expérience étant concluante, en 2020 ce sont 200 hectares qui seront produits selon un nouveau cahier des charges prévoyant une fauche très précoce sur début août et un rouissage prolongé jusqu'à 6 à 8 semaines.



PAILLAGES ET LITIÈRES

Mix produits en constant développement

La gamme Biofib Jardin bénéficie de la croissance des jardineries. Le chanvre reste la solution efficace, esthétique, qui représente une vraie alternative aux produits phytosanitaires désormais proscrits. Aujourd'hui, la demande du marché va dans le sens d'un étoffement de la gamme, qui intègre un large panel de produits végétaux.

MICRONISATION

Un marché de biocomposite

La partie ligneuse du chanvre (chènevotte) et du lin (anas) est aujourd'hui réduite en poudre ultrafine par le procédé de micronisation. Destinée à la fabrication de matériaux composites, cette matière végétale est associée à des polymères. C'est un vrai bénéfice environnemental car la part de matière d'origine fossile s'en trouve réduite. À ce titre, Cavac Biomatériaux a développé des partenariats locaux pour l'avènement d'un bardage biosourcé.

Un autre exemple de produits composites est le gobelet réutilisable mis en avant par la coopérative lors du Salon international de l'agriculture en 2020, une présentation qui a permis à Cavac Biomatériaux d'engranger contacts et commandes.



10 ANS D'IMPLANTATION EN 2019

1 350 D'HECTARES DE CHANVRE EN 2019



Maxime Courilleau éleveur à Mauléon (79)

Charcuterie Bio

BIOPORC MET EN VALEUR SA FILIÈRE LOCALE ET ÉQUITABLE

**21,5 MILLIONS
D'EUROS
DE CHIFFRE
D'AFFAIRES**

Acteur majeur de la charcuterie Bio, Bioporc a terminé l'exercice 2019-2020 avec un chiffre d'affaires de 21,5 millions d'euros. Une année encore marquée en GMS par l'élargissement de l'offre des marques nationales et des MDD à des segments autres que les jambons ou les lardons, une tendance qui a pesé sur les volumes et sur ceux des spécialistes de la Bio.

Bioporc a connu en revanche une activité intense en circuits spécialisés avec notamment une très forte croissance sur le premier semestre 2020, dû au confinement de mars à mai. Engagement des équipes, service, réactivité ont été les garants de cette performance.

« Le Bio des éleveurs » arrive en GMS

Afin de faire face à cette concurrence accrue en GMS, Bioporc a mis en avant à partir de janvier 2020 sa démarche de filière, équitable et locale, en modifiant son identité graphique avec le claim « le Bio des éleveurs » et en utilisant le logo Agri-Éthique.



Marché du frais emballé

Bioporc a démarré son activité, sur un nouveau rayon, le frais emballé, en déployant une offre Bio, locale et responsable via sa gamme « Le Bio des éleveurs ». Une offre mettant en avant les best-sellers de la gamme charcuterie traditionnelle cuite.

Une exigence produit forte & une mise en avant de notre filière

Bioporc continue à améliorer la qualité de ses produits en optimisant process et recettes. Afin de répondre aux attentes sociétales, un travail important sur la suppression des allergènes, sur la simplification et la naturalité des listes d'ingrédients a été mené. Afin de mieux valoriser notre origine française, locale et responsable auprès des circuits spécialisés Bio, Bioporc a dévoilé au salon Natexpo en septembre 2020 sa nouvelle charte graphique avec, au cœur de son discours, ses éleveurs.

Boulangerie Bio

BIOFOURNIL CONNAÎT UNE ANNÉE DE TRANSITION



Biofournil, basé au Puiset-Doré (49), continue son développement. L'investissement dans un nouveau fournil et la crise sanitaire sont les deux faits marquants de cet exercice.

Un commerce satisfaisant

Le chiffre d'affaires continue d'augmenter pour atteindre 18,5 millions d'euros, soit une hausse de 5 % par rapport à 2018-2019. Notre croissance ralentit sous l'impact de capacités de production au maximum et un marché moins tonique que les années précédentes. L'investissement dans la ligne de Mouzillon est un succès avec un quasi-doublement des ventes.

Investissements réalisés

Le nouveau fournil qui permet de doubler les capacités de production est enfin en route depuis mi-juin 2020 avec toutefois deux mois de retard par rapport au planning prévisionnel à cause du confinement. Ce deuxième fournil dernière génération va permettre à Biofournil de poursuivre le positionnement qualité premium de ses produits, et d'accélérer sa croissance.

Covid-19, les équipes au rendez-vous

Biofournil ne s'est jamais arrêté pendant le confinement, les équipes ont répondu présentes, avec un très fort engagement individuel et collectif malgré le contexte anxiogène. Cet investissement humain a été récompensé puisque notre record de chiffre d'affaires a été battu au mois d'avril 2020.

La sortie de crise est plus compliquée avec une baisse des ventes sur nos gammes de pains pré-cuits frais en partie compensée par les produits avec une longue date limite d'utilisation optimale.



**18,5 MILLIONS
D'EUROS
DE CHIFFRE
D'AFFAIRES**

**1 NOUVEAU
FOURNIL**

LES P'TITS AMOUREUX SE DÉVELOPPENT VIA DE NOUVEAUX PARTENARIATS LOCAUX !



Lancement de la nouvelle gamme du Petit Mouzillon Bio

Le Petit Mouzillon était déjà une marque de biscuits Bio principalement distribuée dans le vignoble nantais, et elle portait des valeurs très proches des p'tits amoureux. Ce rapprochement était donc une évidence... Un nouveau logo, des illustrations fraîches et dynamiques, un emballage écologique et des recettes de biscuits aussi originales et gourmandes. Cette gamme de six biscuits a été lancée en mars 2020 dernier et elle est aujourd'hui distribuée en GMS dans les enseignes U, Leclerc et Intermarché.



De jolis partenariats pour cette année

Le petit broyé du Poitou « Nos régions ont du Talent » a accompagné le Tour de France 2019 et récidive en 2020 pour régaler des milliers de gourmands français ! C'est dans le Bio que Les p'tits amoureux a surtout développé ses partenariats avec la fabrication de biscuits pour le réseau Bio Marcel & Fils (31 magasins en région Provence-Alpes-Côte d'Azur) ; Bioburger, chaîne de restauration rapide spécialisée dans la Bio a également choisi Les p'tits amoureux pour fabriquer deux nouveaux desserts : un moelleux au chocolat Bio et un cookie Bio. Enfin, lancés fin 2019, les biscuits et desserts à la marque L'Angélus s'installent progressivement dans les magasins dans de jolis packs.

Les p'tits amoureux se lancent dans le co-branding avec des nouveaux fournisseurs

En complément de ses fournisseurs historiques de matières premières, Les p'tits amoureux se sont associés à Unicognac, cave de prestige en Charente-Maritime (marque Jules Gautret) pour créer son gâteau au Cognac. Ils vont également travailler une nouvelle gamme de produits avec la Laiterie d'Echiré (beurre AOP et crème d'excellente qualité). Tous ces partenariats permettront aux p'tits amoureux de se démarquer de la concurrence et d'asseoir son ancrage local.



Crêperie-Biscuiterie



CATEL-ROC SUR UNE BONNE DYNAMIQUE

Nouveau pack, nouveaux référencements

Basée à Treillères (44), la crêperie-biscuiterie Catel-Roc a rejoint le groupe Cavac en 2018 dans le cadre d'une prise de participation. Des matières premières à la distribution de ses produits, la dimension locale n'a jamais pris autant de sens que pour l'entreprise Catel-Roc qui vend ses produits dans un rayon de 100km de son lieu de production. Pour sa deuxième année d'activité au sein du groupe, le bilan est positif avec un chiffre d'affaires qui augmente de 15%. À la suite du changement d'emballage et d'identité visuelle, les galettes de blé noir ont vu leurs ventes s'accroître grâce à de nouveaux référencements et clients.

Les ventes de galettes boostées par le confinement

Comme bon nombre d'entreprises agroalimentaires, Catel-Roc a vu son activité décoller pendant le mois de mars 2020 à cause du confinement. Pour cette PME de 14 salariés, l'activité a été intense avec des commandes qui ont augmenté de 40% pour certains produits ! Ce sont particulièrement les galettes de blé noir qui ont été plébiscitées car c'est un produit que les Français cuisinent peu. Dans les circuits de distribution, Catel-Roc enregistre une hausse très notable de ses ventes auprès des clients « Drive ». À l'inverse, les ventes de certains produits comme les pâtisseries ont chuté en avril-mai. En cause, le changement de comportement des Français qui se sont mis à cuisiner à la maison.

1,6 MILLION
D'EUROS (+ 15 %)

14 SALARIÉS

40 RÉFÉRENCES

20 EN FRAIS (GALETTES & CRÊPES)

20 EN PÂTISSERIES



UNE OFFRE DIVERSIFIÉE QUI PERMET DE PASSER LA CRISE COVID-19

Rebond de la consommation de produits surgelés

Atlantique Alimentaire clôture son premier exercice complet de l'ère Cavac, avec finalement un impact positif de la crise sanitaire sur l'activité. Malgré l'arrêt quasi-total de son activité « Restauration » - qui représente 25 % du chiffre d'affaires de l'entreprise - la consommation de produits surgelés salés a connu un tel rebond à partir du mois de mars 2020 que le chiffre d'affaires d'Atlantique Alimentaire est reparti à la hausse grâce à la forte consommation en GMS et dans les freezers centers.

Des efforts qui payent enfin

En parallèle de cet épisode, les équipes R&D, commerciales-marketing ont travaillé intensément pour faire de nouvelles propositions aux clients. Et le succès est au rendez-vous, puisque de la fin 2020 jusqu'au premier semestre 2021, ce sont 19 nouveaux produits qui vont être lancés chez Brioche Dorée, Picard, Carrefour et Leclerc, assurant par la même occasion le retour à la croissance durable pour Atlantique Alimentaire.

Ces lancements, en droite ligne avec les objectifs stratégiques fixés dans le Cap 2023, vont permettre à Atlantique Alimentaire de retrouver un niveau d'activité beaucoup plus en phase avec sa structure, et de relancer des projets industriels jusque-là mis en sommeil.



Spécialiste de solutions traiteurs surgelées sur-mesure, la filiale rochelaise Atlantique Alimentaire a lancé son nouveau site web en septembre 2020.

Et l'international

En plus de ces lancements nationaux, Atlantique Alimentaire a décidé de structurer son développement à l'international avec des partenaires. À la suite d'un ciblage des marchés, les équipes ont décidé de concentrer leur énergie sur quatre pays : l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Italie et les États-Unis. Même si la Covid-19 a quelque peu retardé ces démarches, les contacts pris sont déjà très prometteurs, et Atlantique Alimentaire espère au moins autant de succès qu'avec ses clients français.



Adrien et Jean-Claude

3 FERMENTEURS
1 EMBOUEILLEUSE

Biologique et Agri-Éthique

Le choix a également été fait de proposer une gamme de bières fabriquées à partir de malt d'orge biologique. De plus, La Coopine est la première bière française à bénéficier du label de commerce équitable Agri-Éthique, qui garantit le revenu des agriculteurs de la coopérative.

Une distribution locale

La Coopine cible une clientèle locale et les touristes de passage en Vendée. Elle est aujourd'hui distribuée localement via les réseaux de magasins du groupe Cavac (Gamm vert et AgriVillage) ainsi que sur l'épicerie digitale www.coopcorico.fr. On peut également trouver La Coopine dans les GMS du territoire et divers magasins spécialisés. La production démarre très graduellement, avec l'objectif de produire 50 000 litres de bière par an.

CAVAC SE LANCE DANS LA BIÈRE ARTISANALE

Du champ à la chope

Une bière artisanale fabriquée en Vendée, brassée avec des orges biologiques cultivées localement, voici la promesse de la bière « La Coopine » lancée par la coopérative sur cet exercice. Deux salariés du service céréales de Cavac sont à l'origine de ce projet. La Coopine, qui est le nom de la brasserie et de la marque, revendique son identité coopérative.

Une brasserie à Luçon

La brasserie artisanale La Coopine a pris ses quartiers fin 2019 dans l'ancien Gamm vert de Luçon, à deux pas des silos de céréales de la coopérative. Dans ce large espace, trois fermenteurs ont été installés ainsi qu'une embouteilleuse. La bière La Coopine est fabriquée le plus simplement possible, sans additif, sans pasteurisation, sans filtration comme en témoigne le léger dépôt au fond de la bouteille. Pour son démarrage, la brasserie La Coopine a fait le choix d'une gamme courte : une blonde, une ambrée, une blanche ainsi qu'une bière de saison, comme la bière de Noël.



E-commerce

COOPCORICO, LE RENOUVEAU DE TERRE DE VIANDE

Lancement au Salon international de l'agriculture

Entre les moutons et les vaches, un stand imitant une épicerie aux couleurs de nos produits régionaux se dressait fièrement en plein cœur du hall 1 lors de l'édition 2020 du Salon international de l'agriculture... Ce stand n'était autre que celui de Coopcorico qui inaugurerait son nouveau nom et ses nouvelles couleurs. Sept ans après la création de « Terre de Viande », le site s'est renouvelé pour offrir désormais une large gamme de produits du terroir, au-delà de l'univers de la viande. Comme son nom l'indique, le site de l'époque était spécialisé dans la vente en ligne de viande premium en direct des éleveurs du territoire. Compte tenu de l'évolution de l'offre produit de la coopérative et pour répondre aux besoins des consommateurs, les producteurs ont décidé d'enrichir leur concept pour devenir Coopcorico, un site de vente en ligne de produits alimentaires coopératifs. Si l'offre est nouvelle, l'expérience du e-commerce ne l'est pas !



1 000 PRODUITS
COOPÉRATIFS

75
MARQUES

Des commandes qui décollent pendant le confinement

Avec le confinement, la vente en ligne de produits alimentaires de première nécessité s'est fortement développée. C'est notamment le cas de Coopcorico qui a vu le nombre de ses commandes décoller pour atteindre une moyenne de 150 à 200 par jour. Nos produits régionaux issus de Vendée et du Poitou-Charentes ont séduit au-delà de nos frontières, l'Île-de-France et la région PACA représentant 65% des livraisons. Pour faire face à cet afflux de commandes, des nombreux salariés du groupe Cavac

sont venus prêter main forte à l'équipe de Coopcorico pour préparer les colis. Une solidarité essentielle en ces temps particuliers. Quels sont les gammes les plus plébiscitées ? Les produits essentiels sont les grands gagnants, tels que les œufs, le lait et la farine. En effet, ce sont 6 à 8 tonnes de farine qui ont été livrées partout en France chaque semaine. Les produits frais ne sont pas en reste et les clients ont commandé en moyenne 2 tonnes de viandes par semaine.



Label

AGRI-ÉTHIQUE, LE PREMIER LABEL DE COMMERCE ÉQUITABLE FRANÇAIS

Que de chemin parcouru en six ans !

Créé il y a six ans, le label français de commerce équitable, Agri-Éthique ne cesse de poursuivre sa dynamique de développement. Sa mission : créer les conditions d'un commerce juste et durable sur notre territoire français. Ainsi, Agri-Éthique représente aujourd'hui 58% des ventes de produits issus du commerce équitable français. En effet, le label comptabilise, à ce jour, plus de 200 références produits issus de l'agriculture biologique ou conventionnelle. Une représentativité due en grande partie au réseau de boulangeries équitables : 850 artisans labellisés. Les industriels de l'alimentaire sont aussi nombreux à s'être engagés : La Boulangère, le groupe Léa Nature, Bernard Jarnoux Crêpier, Biofournil ou encore Bioporc... Ce sont donc 1361 producteurs français, répartis dans 19 groupements de producteurs, qui profitent de conditions de rémunération justes et durables sur une durée contractuelle d'au moins trois ans.



De nouvelles couleurs pour être mieux identifié

En février 2020, lors du Salon international de l'agriculture à Paris, Agri-Éthique a révélé son tout nouveau logo. Désormais, le label est incarné par les couleurs, bleu, blanc et rouge qui représentent et revendiquent, incontestablement son origine France. Concernant le commerce équitable, plus de doute possible, il est bien visible et sur le macaron. Avec sa nouvelle identité, Agri-Éthique affirme son positionnement de leader et son périmètre d'action : le commerce équitable et français. Lors de ce lancement, Agri-Éthique s'est fait remarquer en commençant très fort dès le premier samedi. En effet, Emmanuel Macron s'est invité sur le stand pour déguster de la brioche éthique et discuter de la démarche. Un beau coup de projecteur sur le label.

#LeFierTrade, le hashtag qui mobilise la communauté

#LE FIER
TRADE

Le commerce équitable n'est rien sans sa communauté de partenaires et de « consommateurs ». Le label a donc lancé le hashtag #LeFierTrade. Il regroupe les valeurs humaines, l'engagement et l'humilité du commerce équitable ; et la fierté du local et de la qualité des produits de nos terroirs.

200 RÉFÉRENCES
PRODUITS

1 361
PRODUCTEURS
FRANÇAIS
ADHÉRENTS

850 ARTISANS
LABELLISÉS

#POSITIVE AGRICULTURE



REJOIGNEZ-NOUS
SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX



www.coop-cavac.fr



**PARTENAIRE
DU SKIPPER
ARNAUD BOISSIÈRES**

**LA MIE CÂLINE
ARTISANS ARTIPÔLE**

Rédaction et conception :
Service Communication du groupe Cavac.

Crédits photos : Cavac, AlphaVision, SBV,
Phileas Images, Adobe Stock, Freepik et
Flaticon.

Impression : Castel Visuel.
Ce document est imprimé avec des encres
végétales sur papier certifié PEFC, issu de
forêts gérées durablement.



12 boulevard Réaumur - BP 27
85001 La Roche-sur-Yon Cedex
Tél. 02 51 36 51 51
Email : cavac@cavac.fr

