

## ▶ Phytosanitaires La séparation du conseil et de la vente se précise

PAGE 6



**ACTUALITÉS**  
ASSEMBLÉE GÉNÉRALE :  
BONNE DYNAMIQUE  
POUR LES LÉGUMES

P.2



**SERVICES ET TECHNIQUES**  
MAÏS : BILAN CORRECT  
MALGRÉ UN ÉTÉ SEC  
ÉCHOS DU TERRAIN

P.4



**SERVICES ET TECHNIQUES**  
LES VOLAILLES  
DE CHALLANS,  
STARS DES FÊTES !

P.5



“ Séparation conseil – vente pour les phytos. Quoi que l’on puisse en penser, ce ne sera plus comme avant ! ”

Le « grand angle » de notre revue de ce mois-ci vous dresse un état des lieux à date, des dispositions qui rentrent en vigueur en janvier 2021 en matière de séparation du conseil et de la vente, s’agissant des phytos chimiques.

Un vendeur ne pourra plus faire de préconisation (conseil spécifique) pour des phytos de synthèse et un conseiller indépendant ne pourra plus vendre de phytos.

C’est un peu le régime médecin – pharmacien, mais sans pour autant que l’agriculteur ait besoin d’une « ordonnance » pour acheter. Votre coopérative continuera à approvisionner ses sociétaires en produits phytos. Nous ne pourrons donc plus préconiser sur une parcelle donnée, un produit phyto chimique. Il appartiendra à l’agriculteur de retenir le produit le mieux approprié selon lui et idéalement un produit de biocontrôle. Tel est l’esprit de la loi.

Si nous sommes tous pleinement conscients qu’il vaut mieux un produit naturel efficace qu’un produit chimique, pour les végétaux comme pour les animaux (et comme pour les humains !), encore faut-il en disposer pour la pathologie identifiée !

**En tout état de cause, la solution chimique doit être la solution du dernier recours.**

C’est un raisonnement simpliste que de penser que, nous agriculteurs, utilisons des produits phytos chimiques parce que nous y sommes incités par nos techniciens et au-delà du raisonnable. Ce sont des produits qui coûtent très cher, que nos techniciens ont à cœur de nous prescrire à des doses quasi-systématiquement bien inférieures aux doses conseillées sur les étiquettes et qui ne sont pas utilisés à tort et à travers.

Les nouvelles dispositions compliquent à souhait les choses, sans que probablement, ça puisse avoir un impact réel sur les consommations de phytos chimiques. Au contraire moins bien conseillés, les agriculteurs risquent de s’en tenir aux doses indiquées par le fabricant et donc en consommer davantage.

Les consommations ne baisseront vraiment que lorsque des solutions alternatives crédibles en grandes cultures seront proposées sur le marché. Ce qui évolue très lentement, trop lentement sans doute, mais c’est ainsi...

**En attendant, la loi étant la loi, il va appartenir à nos équipes sur le terrain mais tout autant à nous sociétaires, agriculteurs responsables, -donc TOUS ENSEMBLE- de s’adapter à cette nouvelle donne.**

**Les agriculteurs que nous sommes, doivent gagner en autonomie dans leurs choix en matière de santé végétale et rechercher à chaque fois que c’est possible, une baisse de l’utilisation des produits phytos chimiques, sans que ça porte trop atteinte aux performances de leurs cultures.**



Rendez-vous en pages 6 et 7 pour en savoir un peu plus !  
Jérôme Calteau, Président

► ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

## BONNE DYNAMIQUE POUR LES LÉGUMES

**Les protéines végétales, le Bio et l’origine française ont la cote auprès du consommateur. L’OP Légumes (secs et frais) de Cavac continue à profiter de cette dynamique et investit dans sa station.**

Bilan plutôt positif pour l’organisation des producteurs (OP) de légumes qui tenait son assemblée générale sous format digital le 20 novembre 2020. Les surfaces occupées par les légumes, toutes espèces confondues, atteignent 5 400 hectares en 2019-2020, soit une hausse de 900 hectares. Aujourd’hui, l’OP est présente sur deux marchés : le frais à destination des industriels et le sec qu’elle trie et conditionne dans sa station de Mouilleron-le-Captif. Sur cet exercice (récolte 2019), la part des légumes frais destinés à la transformation 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. Sur le frais, l’OP poursuit son travail de R&D en testant de nouvelles diversifications, notamment en bio, comme le persil, la patate douce ou l’épinard.

**Les ventes de légumes secs continuent d’augmenter**

En légumes secs, les résultats techniques sont relativement bons sur l’exercice 2019/2020 (récolte 2019), la lentille et le pois chiche ont particulièrement bien tiré leur épingle du jeu. Cavac a ainsi commercialisé 8600 tonnes de légumes secs, soit 25 % de plus que l’année passée. Que ce soit en Bio ou en conventionnel, **les haricots (dont la moquette) représentent plus de la moitié du chiffre d’affaires de l’OP.** « La France reste largement déficitaire pour couvrir sa consommation de haricot blanc », a expliqué Loïc Guitton, le directeur des productions végétales spécialisées. Ce qui n’est plus le cas depuis deux ans pour la lentille ou le pois chiche conventionnels. De nombreux bassins français se sont mis à produire ces cultures, saturant ainsi le marché. Prévoir un plan de production est donc loin d’être un exercice aisé pour l’OP. « En lentilles conventionnelles, on



De gauche à droite, Nicolas Danieau, vice-président et Jean-Luc Caquineau, président de l’OP Légumes de Cavac.



CHIFFRES CLÉS

**5 400 hectares de légumes frais et secs en 2019-2020 (+ 900 hectares)**

**8 600 tonnes de légumes secs commercialisés (+ 25 %)**

devrait retrouver des surfaces en 2021 », a fait savoir Loïc Guitton. Les légumes secs Biologiques restent une valeur sûre. Un constat confirmé par Jean-Luc Caquineau, le président de l’OP Légumes « Nous avons pris ce tournant il y a 10 ans, c’est ce qui nous permet de nous développer ». Le bio qui constitue 20 % des volumes collectés équivaut à 31 % du chiffre d’affaires de l’OP.

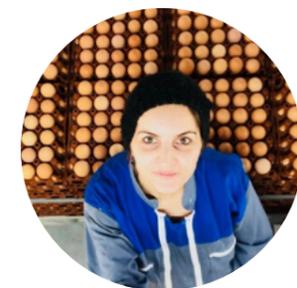
**Moquette demi-sèche : activité rapatriée chez Cavac**

Outre les légumes frais et secs, la moquette demi-sèche est la troisième production – certes modeste – de l’OP avec 53 hectares en 2019 (77 ha en 2020). Des changements importants sont à venir pour la valorisation de ce produit qui est blanchi avant d’être surgelé. En effet, les volumes seront désormais valorisés par Atlantique Alimentaire, entreprise spécialisée dans le surgelé rachetée par le groupe Cavac en 2019. « On espère aussi pouvoir **développer avec Atlantique Alimentaire des lentilles et pois chiches précuits surgelés** », a ajouté Jean-Luc Caquineau. La praticité de ces produits permet de toucher de nouveaux consommateurs et pourrait assurer des débouchés pérennes.

**Des investissements à la station**

D’autres projets animent l’OP Légumes. Le dernier en date est la conquête des rayons épicerie aujourd’hui largement dominés par les légumes secs d’importation. Or en épicerie, le format boitage ou étui carton est de rigueur. C’est pourquoi l’OP a investi dans une nouvelle ligne de conditionnement comprenant une étuyeuse automatique. Plusieurs clients distributeurs se sont d’ores et déjà engagés à travailler avec l’OP.

Du côté des investissements à venir, il est également prévu l’installation d’un nouveau stockage en froid « positif » (température dirigée) de 800 m<sup>2</sup>. Ce stockage d’une capacité de 1 500 tonnes permettra d’éviter le développement d’insectes sur la période estivale. ■



► CONSEIL D’ADMINISTRATION

## LUCIE, NOUVELLE ADMINISTRATRICE YOUTUBEUSE

**Lucie Gantier a été élue administratrice. Cette jeune éleveuse est installée avec son conjoint à Les Veluaires s/ Vendée.**

L’exploitation de Lucie Gantier est constituée de deux entités séparées – une pour la production des 100 ha de cultures et une autre pour l’élevage des 15 000 poules pondeuses. Lucie s’occupe plus particulièrement des volailles. Youtubeuse, elle communique sur son métier depuis un an sur sa chaîne « Plein les y’œufs » qui rassemble bientôt 3 000 abonnés. Cette vitrine est pour elle, une véritable chance, qui lui a permis d’être remarquée au niveau national et de rencontrer beaucoup de monde. Aujourd’hui, elle se lance donc dans un nouveau défi, celui de représenter les agriculteurs au sein de Cavac.

**Une reconversion réussie**

Après une première expérience en tant que formatrice en MFR, Lucie décide de se reconverter et c’est naturellement qu’elle se dirige vers l’agriculture au côté de son conjoint déjà agriculteur. Lucie s’est aussi investie auprès de Cavac car une relation de confiance s’était déjà établie entre l’exploitation et la coopérative – son conjoint étant délégué de section.

**Une volonté de s’impliquer**

Le premier pas pour s’impliquer dans la coopérative a été la proposition d’intégrer le cycle de formation Cybèle – une formation destinée à nos jeunes coopérateurs. Grâce à cette dernière, Lucie en a découvert plus sur la coopérative, la gouvernance et le rôle des élus. « La formation m’a donnée envie de m’impliquer davantage », et les administrateurs ont souhaité lui proposer un rôle d’administratrice. Lucie a d’abord douté de pouvoir représenter les agriculteurs à cause de sa jeunesse mais après des échanges avec le Conseil, elle est convaincue que sa voix compte en tant qu’agricultrice et éleveuse. Lucie avait envie de participer, c’est chose faite en intégrant le Conseil d’administration. « Je suis encore en phase d’apprentissage, la Cavac étant un groupe très polyvalent ». ■



INFOS ►

Directeur de publication : Jacques Bourgeois  
Conception/Rédaction : service communication

12 boulevard Réaumur - BP 27 85001 La Roche-sur-Yon CEDEX  
Tél 02 51 36 51 51 • communication@cavac.fr • www.coop-cavac.fr

► CAMPAGNE 2020

## MAÏS : BILAN CORRECT MALGRÉ UN ÉTÉ SEC ÉCHOS DU TERRAIN

La rusticité devient une caractéristique capitale pour le maïs. Malgré un été très sec, les maïs affichent des rendements acceptables cette année. La précocité des semis, les variétés tardives, la structure du sol et l'irrigation sont les facteurs clés de réussite.



Le bilan de campagne pour la culture de maïs s'avère plutôt correct sur notre zone géographique avec des rendements dans la moyenne. Et pourtant on aurait pu craindre le pire après six semaines particulièrement sèches cet été. Même si les années se suivent et ne se ressemblent pas, la tendance climatique est au réchauffement des températures. Les semis précoces de maïs se sont donc avérés gagnants en 2020.

### Semer tôt

Ceux qui ont semé tôt dès le mois d'avril ont pu profiter de la pluviométrie de juin, avec des plantes qui étaient en pleine floraison, période où la culture de maïs est particulièrement sensible au manque d'eau. Les semis plus tardifs en mai ont souffert quant à eux de conditions très sèches juste au moment de leur floraison.

Cette disponibilité en eau pendant la phase préfloraison - floraison jusqu'au stade limite d'avortement du grain (SLAG) est déterminante. Malgré des progrès génétiques indéniables sur la résistance au stress hydrique, l'irrigation reste un gage de sécurité. C'est ce qui permet de garantir du volume et de la qualité.

### Une date de récolte... à anticiper grâce au choix variétal

Le réchauffement climatique se traduit par un gain de 150 à 200° jours sur la période de croissance du maïs par rapport au référentiel climatique des 30 dernières années. Conséquence logique, les maïs ensilage se récoltent plus tôt et l'on constate des taux d'humidité plus faibles pour les maïs grain. La coopérative a intégré cette évolution climatique en proposant des variétés un peu plus tardives sans prise de risque au niveau date de récolte, avec un bon potentiel de rendement. Toutefois, les besoins en eau peuvent s'avérer plus importants à cause d'une floraison plus tardive. Attention aussi aux frais de séchage pour les variétés de maïs grains tardives. Pour chaque variété, il est possible de planifier sa date de semis en fonction de la date de récolte souhaitée. Le Service Agronomie a déterminé ces données pour différents secteurs géographiques, n'hésitez pas à demander conseil à votre technicien de culture.

### Faites travailler les couverts !

Les couverts végétaux maintenus pendant toute la période hivernale ont à nouveau démontré leur efficacité à structurer le sol. Non seulement ils favorisent l'implantation du maïs avec un minimum de travail du sol, mais ils limitent en plus la dilution de la matière organique. Trop de terre fine en surface créée par le ou les passages de rotative en limon fragile, accentue la battance et l'érosion du sol. ■

### SÉSAMIES

## LA PRESSION DES FOREURS S'ACCENTUE

Quand on parle d'insectes foreurs, on pense principalement à la pyrale. Mais depuis quelques années la sésamie provoque des pertes importantes, et ce jusqu'à 10 quintaux en moyenne. En cause ? La monoculture, l'absence de broyage des cannes de maïs, les hivers doux, la réduction du travail du sol, l'augmentation des températures au printemps.

Le vol des sésamies de la première génération intervient précocement vers la fin mai selon les régions, en règle générale 8 à 10 jours avant celui des pyrales. Dans beaucoup de parcelles, la protection devient nécessaire. La présence de larves de seconde génération dans l'épi (risque de mycotoxine) ou la tige (facteur de verse avant récolte) est néfaste pour le rendement et la qualité. Une lutte efficace sur la première génération limite le risque d'infestation de la deuxième génération. L'intervention se réalise une semaine après les premières captures de papillon en parcelle, dont la présence facilement détectable grâce aux pièges lumineux ou à phéromone ou via les avertissements agricoles. ■

► GASTRONOMIE

## LES VOLAILLES DE CHALLANS, STARS DES FÊTES !

Les stars de la table au réveillon sont les volailles : dindes, chapons ou poulardes. En ce mois de décembre, les Éleveurs de Challans sont dans les starting-blocks pour vous régaler lors des fêtes.

Qui dit Noël, dit volailles festives. Pour les repas des fêtes, le savoir-faire challandais est reconnu. Aussi, dindes, oies, chapons, poulardes, cailles et canettes sont élevés depuis le printemps en Vendée par les Éleveurs de Challans, qui ont rejoint Cavac il y a maintenant un an. Tous ces animaux sont certifiés Bio ou Label Rouge, garantie d'une qualité supérieure avec trois exigences : une alimentation à base de 75 % de céréales minimum, l'élevage en plein-air et une longue durée d'élevage. L'élevage de ces volailles demande du temps. Six mois pour les chapons qui sont arrivés dans les élevages en juin, et même un peu plus pour les dindes et les oies qui sont arrivées en mai. Un timing particulier pour que les animaux arrivent à maturité à temps pour les fêtes. Toutes ces volailles ne sont disponibles sur les étals qu'en fin d'année, c'est donc le moment d'en profiter !

### Les éleveurs bichonnent leurs animaux

Le temps d'élevage étant long et les animaux plus gros que des poulets, ces derniers demandent un large parcours et donc des bâtiments adaptés. Les volailles festives sont élevées par un tiers des éleveurs de Challans : 25 en chapons (blanc, jaune ou noir), 17 en pintades, poulardes ou dindes et un éleveur d'oies. Particularité : les canettes et les cailles n'entrent pas dans la catégorie des volailles dites « festives », : en effet, bien que davantage consommées à Noël, elles sont disponibles toute l'année.

### Des volailles de poids

La Covid n'a pas eu d'impact sur le maillon élevage. Le nombre d'animaux élevés pour les fêtes est sensiblement le même qu'en 2019, soit 126 000 volailles. Ces dernières ont été élevées dans les mêmes conditions qu'habituellement, avec le même cahier des charges. L'influenza aviaire a eu un petit impact – car les volailles ont dû être en partie claustrées. Bien sûr, pour l'enlèvement des volailles, toutes les précautions et un protocole particulier pour limiter les contacts ont été mis en place par les partenaires.

### Proximité et qualité

Plus de 80 % des volailles festives sont valorisées par l'abattoir Savic-Freslon, situé à la Chaize-le-Vicomte. La crise sanitaire jouera un rôle dans le marché. Les opérateurs devront s'adapter aux tablées plus restreintes et à l'absence de la restauration – friande de ces volailles. Cela implique un peu plus de découpe et une demande en produits légers plus importante. Le contexte est en revanche plus difficile pour les canettes destinées habituellement à l'export ou à la restauration.

Mélina Février, responsable des Éleveurs de Challans, se veut positive : « Nos volailles sont des produits de qualité et de proximité, ce qui va avec la tendance actuelle de la demande des consommateurs ». Et de conclure : « Malgré le contexte, il faut se plaisir à Noël ». ■

## LE GUIDE POUR RÉGALER SES INVITÉS

Les Volailles de Challans sont toutes élevées en plein-air et sont certifiées par un Label Rouge ou en agriculture biologique. Pour choisir la volaille idéale pour vos fêtes, suivez le guide !

### Les chapons : 154 jours d'élevage minimum - 3 à 5 kg

- Le chapon Noir : une chair ferme et persillée – une peau fine
- Le chapon Jaune : nourrit au maïs – plus gras – chair tendre
- Le chapon Blanc : une nourriture équilibrée – une chair onctueuse – une peau croustillante
- Le mini-chapon : toutes les qualités du chapon en format « mini » (poids autour de 2,5 - 3 kg)

**La dinde fermière : 154 jours d'élevage minimum - 3 à 4,5 kg** – la star des réveillons – une chair juteuse et fondante

**Le chapon de pintade : 154 jours d'élevage minimum - 2 à 3 kg** - le goût sauvage de la pintade et la tendreté du chapon

**La poularde : 120 jours d'élevage minimum - 2 à 3 kg** - un goût subtil, une chair tendre et persillée

**L'oie fermière : 175 jours d'élevage minimum - 3 à 5 kg** - une viande délicieusement ferme

**La canette : 70 jours d'élevage - 1,7 à 2,2 kg** – une saveur unique et des filets équilibrés

**La caille : 42 jours d'élevage - 200 g** - chair fine et goûteuse



▶ ORGANISATION

## LA SÉPARATION DU CONSEIL ET DE LA VENTE SE PRÉCISE

### PRODUITS PHYTOSANITAIRES

La séparation du conseil et de la vente en matière de produits phytosanitaires de synthèse entre en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2021. Voici la position de la coopérative Cavac, dans l'état actuel de l'interprétation des textes publiés.



Notre société plébiscite un mode de production Bio mais les consommateurs achètent encore massivement du non-Bio. S'il fallait rendre la production Bio « obligatoire » en France comme le suggèrent les militants les plus extrémistes, il faudrait rendre aussi « obligatoire » la consommation des seuls produits Bio et à un prix rémunérateur pour les producteurs ; tout en fermant nos frontières. Utopique...

Les rendements du blé tendre Bio sont en moyenne de 50 % inférieurs à ceux du non-Bio et de combiner rendement du Bio & prix du non-Bio, constituerait un désastre pour notre agriculture.

**Alors comment dessiner une voie alternative à la Bio économiquement viable en réduisant drastiquement l'usage des produits phytos de synthèse ?** Cela reste indéniablement un vrai défi, face à la lenteur avec laquelle la recherche avance en matière de solutions naturelles alternatives efficaces... On vient de le voir avec le cas de la betterave.

#### Vendre OU conseiller ?

Le consommateur et le législateur ont parlé (c'est l'une des conséquences des Etats Généraux de l'Alimentation) : il faut réduire massivement l'utilisation de produits phytosanitaires de synthèse et tout sera mis en œuvre pour y parvenir : interdiction de certaines molécules, augmentation de la RPD (Redevance pollution diffuse), mise en œuvre des CEPP (Certificats d'économie des produits phyto-pharmaceutiques) et... séparation du conseil et de la vente, partant du principe qu'un vendeur ne saurait être un conseiller avisé et qu'il est forcément (ce que nous ne partageons pas) un conseiller « intéressé ».

La séparation du conseil et de la vente pour les produits phytosanitaires de synthèse, oblige à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2021 à ce que les coopératives et les négociants choisissent entre VENDRE et CONSEILLER.

#### Alors Cavac dans tout ça ?

Il n'est pas inutile de rappeler que **Cavac est la coopérative polyvalente de France la plus investie dans la Bio.** Il n'est pas inutile de rappeler aussi que Cavac est la coopérative qui déploie le plus de filières qualité végétales renvoyant à des cahiers des charges comprenant forcément des clauses exigeantes en matière de respect de l'environnement.

**Mais Cavac entend continuer à accompagner toutes les formes d'agriculture pour autant qu'elles soient économiquement viables et qu'il est porté une attention particulière au respect de l'environnement.**

Cavac considère également que les agriculteurs n'utilisent pas des produits phytosanitaires pour le plaisir de les utiliser (au prix que ça coûte !) et donc, dans le cadre de son approche globale des exploitations, **elle a décidé de continuer à vendre des produits phytosanitaires de synthèse.** ■

## STRATÉGIQUE OU SPÉCIFIQUE, DE QUELS CONSEILS PARLE-T-ON ?

Il y a deux conseils qui ne seront plus autorisés à être pratiqués par les équipes de Cavac.

**Le Conseil stratégique : c'est un nouveau conseil obligatoire pour les agriculteurs,** nécessaire au renouvellement de leur Certiphyto, a priori à partir de 2024. Deux interventions seront ainsi rendues obligatoires sur une même période de 5 ans. Ce conseil vise ouvertement à définir un plan d'action sur l'exploitation permettant de réduire l'utilisation de produits chimiques et de limiter l'impact sur l'environnement. La Chambre d'Agriculture et d'autres structures commencent à former leurs conseillers à ce nouveau conseil (qui sera forcément payant). Les contours restent à affiner.

Ce conseil stratégique ne concernera pas les exploitations Bio, ni celle qui seront certifiées HVE (niveau 3).

**Le Conseil spécifique : il est désormais interdit aux vendeurs de produits phytos de synthèse** et donc à Cavac. C'est ce que nous avions coutume d'appeler jusque-là la préconisation. Contrairement au conseil stratégique, le conseil spécifique extérieur n'est pas obligatoire pour l'agriculteur qui est habilité à faire son « automédication ». ■

## CE QUE NOS ÉQUIPES AURONT LE DROIT DE FAIRE ET DE NE PAS FAIRE

Si les deux conseils évoqués juste avant sont interdits, nos équipes sur le terrain devront :

- 1• Mettre en avant les solutions alternatives lorsqu'elles existent et notamment les produits de biocontrôle.
- 2• Pouvoir apprécier les besoins globaux en produits phytosanitaires (lors des campagnes d'avant-saison) ; ne serait-ce que pour pouvoir commander les produits de façon suffisamment anticipée auprès des fournisseurs et d'en disposer en quantité suffisante le moment venu.
- 3• Donner les informations (cible - dose recommandée - conditions d'application) au moment de la vente du produit.
- 4• Continuer à faire des « observations » dans les parcelles : diagnostic sur l'état végétatif, le potentiel de rendement, la présence de ravageurs ou la pression parasitaire.

**Par contre, ce sera à l'agriculteur de prendre la décision de choisir tel produit plutôt que tel autre sur une parcelle donnée. Le technico-commercial Cavac n'aura pas le droit d'influencer le choix de tel ou tel produit phyto de synthèse.**

#### Attention toutefois aux cahiers des charges des productions en filières !

La volonté des Pouvoirs Publics est de faire gagner les agriculteurs en autonomie. Mais attention toutefois, les contrats de production co-construits avec nos clients peuvent comporter des points de passage obligés (itinéraires culturaux ; listes positives ou négatives de produits). Ne pas se conformer à ces contrats / cahiers des charges exposerait l'agriculteur à se voir refuser sa production pour non-conformité. ■



## EN CONCLUSION

L'agriculteur n'est pas tenu demain de recourir à un conseiller indépendant pour faire ses choix en matière de santé végétale. Il peut le faire mais il n'y est pas contraint.

**Par contre Cavac continuant à vendre des produits phytos, elle ne pourra plus lui recommander tel ou tel produit sur telle ou telle parcelle.**

Le technico-commercial pourra observer une pathologie au champ, évoquer une solution alternative au chimique si elle existe, mais ce sera à l'agriculteur de choisir le produit jugé le plus pertinent. Une fois ce choix effectué, la coopérative sera toujours là pour vendre le produit et préciser les modalités d'utilisation (rôle de pharmacien et non pas de médecin).

**En tout état de cause, ce sont ces nouvelles postures qu'agriculteurs et salariés Cavac devront obligatoirement s'approprier à partir de 2021.**

#### A noter enfin

- Que l'accompagnement par les équipes Cavac ne se limite pas - loin s'en faut - aux phytosanitaires. Rien ne change pour la fertilisation, les semences, les produits et pratiques dits-alternatifs au chimique, les outils d'aide à la décision, etc.
- Que le développement des outils digitaux sera d'un précieux appui dans les années qui viennent pour faciliter l'accès aux informations et la pédagogie. Cavac s'y emploie. ■

## ▶ INITIATIVE

# DU CHANVRE DANS LES COLIS COOPCORICO

## DÉVELOPPEMENT DURABLE

Coopcorico protège désormais les commandes de ses clients avec des fibres de chanvre, en alternative au film plastique à bulles. Une matière durable, locale et réutilisable par les clients.



La complémentarité des activités du groupe n'est plus à prouver, mais certaines initiatives méritent de s'y attarder. Cavac Biomatériaux défibre plus de 15 tonnes de paille chaque année et ces fibres ont plusieurs usages : l'isolation bien sûr, mais pas seulement. Depuis le mois de novembre, une toute nouvelle utilisation a vu le jour. En ouvrant leur colis, les clients de notre épicerie digitale Coopcorico ont désormais la belle surprise de découvrir de la fibre de chanvre qui protège leur commande de produits secs (pas le frais bien sûr !).

### Une alternative pratique et écologique

« Nous souhaitons remplacer les plastiques dans les colis Coopcorico pour un produit plus adapté et durable », explique Patrick Berthomé, responsable commercial chez Cavac Biomatériaux. Après étude, la fibre de chanvre s'est relevée être l'alternative idéale : malléable, pouvant bien protéger les produits et réutilisable par le consommateur. « C'était aussi l'occasion de valoriser une filière du groupe », ajoutait-il. D'autant plus, que Coopcorico a ses locaux à Luçon, proche de Cavac Biomatériaux situé à Sainte-Gemme-la-Plaine. La fibre peut être réutilisée par les clients, comme paillage pour le jardin ou bien compostée. La boucle est bouclée. ■

## ▶ NOUVEAU

# LA COOPINE SE PARE DE SES HABITS DE FÊTES

## BIÈRE ARTISANALE

La Coopine, bière coopérative lancée par la Cavac il y a tout juste un an, fête son anniversaire tout de rouge vêtue. Après le lancement des classiques blonde, ambrée et blanche, c'est au tour de la bière de Noël de faire son apparition. Vous la retrouverez facilement dans les magasins grâce à son étiquette rouge et blanche, aux couleurs des fêtes. Et bien sûr, la dégustation vous plongera dans les saveurs de Noël : épices, agrumes. La Coopine se décline également dans un coffret spécial Noël composé de trois bières (1 blonde, 1 ambrée, 1 bière de Noël) accompagnées du verre logoté. Retrouvez tous les points de vente sur le site [www.lacoopine.fr](http://www.lacoopine.fr) ■



## BLOC-NOTES

### ASSEMBLÉE

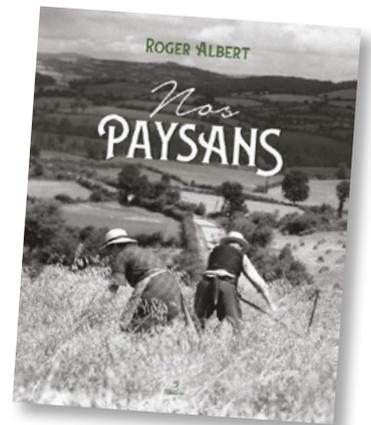
#### ▶ AG Porcineo

le 08 janvier

La Chaize-le-Vicomte à 14 h30

Inscriptions sur :

[www.inscription.coop-cavac.fr](http://www.inscription.coop-cavac.fr)



#### ▶ A (M') OFFRIR

## NOS PAYSANS, LE DERNIER LIVRE DE ROGER ALBERT

Roger Albert, ancien président du Conseil d'administration de Cavac sort « Nos paysans » un ouvrage qui rassemble 350 illustrations permettant de retracer l'évolution de l'agriculture et de la vie rurale de 1920 à 2020. ■

Tarif : 30 €