GROUPE VIANDE BOVINE DE LA CAL

Elargir l'union CLOÉ à l'ouest

La massification de l'offre coopérative en viande a franchi un cap, avec l'arrivée de l'Alsace dans CLOÉ. Un élargissement au Grand Est est à l'étude pour 2017. L'assemblée du groupe bovin de la CAL a, par ailleurs, mis en lumière les perspectives d'exportation sur les pays tiers.

La filière viande coopérative régionale a musclé son fonds de commerce les derniers mois. Le dépôt de bilan de la coopérative alsacienne COPVIAL a entraîné la reprise de l'abattoir de Holtzheim qu'elle détenait par le groupe Bigard. Et dans la foulée, le Comptoir Agricole de Hochfelden, coopérative céréalière, a créé une section viande qui a adhéré à CLOÉ, émanation de la CAL et de LORCA élevage. «*Cette évolution engendre une augmentation d'activité de 30 % pour l'union*», se félicitait Bruno Colin, en président l'assemblée générale du groupe spécialisé bovin de la CAL, le 25 novembre, à Ville-en-Vermois.

Dominique Guineheux : «une stratégie export collective».

Bruno Colin : «reprenons la communication à notre niveau sur les fermes».

CLOÉ a assuré la transition logistique et la gestion du centre d'allotement. Toutes les missions techniques et de développement sont désormais remontées à l'échelle de l'union. CLOÉ a donc renforcé sa capacité à négocier et à contracter sur des volumes plus importants.

Transversalité et complémentarité

En face, le groupe Bigard a lui aussi consolidé sa position sur la grande région. Pour les producteurs, les regards sont désormais tournés à l'ouest où évolue EMC2 élevage. «*Notre ambition est d'élargir CLOÉ sur la zone Grand Est. Nous espérons aboutir en 2017*» confie Bruno Colin.

Autre objectif inscrit au programme de la prochaine année en amont de la filière, un renforcement de la synergie avec la filiale fabricant l'aliment du bétail Lorial. «*Nous devons développer la transversalité et la complémentarité entre ressources fourragères et aliments*» poursuit le président. Concernant l'aval, Bruno Colin appelle de ses vœux une communication mieux maîtrisée en direction des consommateurs, à l'instar des voisins allemands ou irlandais qui répondent aux préoccupations environnementales de leurs concitoyens. «*Nous réalisons plein de choses, mais nous ne le faisons pas savoir, reprenons la communication à notre niveau sur les fermes, et demandons à nos enfants d'irriguer les réseaux sociaux*». Comment faire en sorte que la viande produite soit en adéquation avec le désir du consommateur ? L'Australie a travaillé la question entre 1996 et 2000, en enquêtant à partir de quatre niveaux de qualité perçue en bouche. Le projet filière défendu par Bruno Colin se base sur «*une qualité tirée par la consommation*», plutôt que «*poussée par la production*» comme c'était plutôt le cas jusqu'à présent.

Ouvertures à l'export

L'invité de cette matinée était Dominique Guineheux, le directeur des achats viande du groupe Bigard-Charal-Socopa, président de la plateforme France Viande Export jusqu'au 17 novembre dernier. L'exportation constitue pour lui un enjeu majeur pour la filière bovine, facteur d'équilibre économique et de valorisation de la production. Le marché mondial est porteur, affirme l'intervenant, la demande en protéines animales est croissante. Et dans le même temps, le marché européen diminue régulièrement, sous la pression des débats sur la nutrition, l'écologie ou le bien-être animal. Sur les 211.000 t exportées par la France, seules 3 % le sont sur des pays tiers. Sur le marché international, les pays concurrents sont tous organisés : USA, Canada, Ukraine, Brésil…

Le contexte sanitaire français est favorable, affirme Dominique Guineheux, de nombreuses ouvertures ont été rendues récemment possibles, suite aux levées d'embargo ESB. Mais «*les marchés sont abordés en ordre dispersé, sans approche coordonnée ni commune*» déplore-t-il. Ce qui conduit ce spécialiste à préconiser «*une stratégie export collective*». Celle-ci passe par une identification des pays cibles pour saisir les opportunités commerciales. Il s'agit de mieux mobiliser l'offre française, de veiller à son adéquation aux demandes des pays tiers et de construire des relations de confiance pour bâtir des partenariats durables.

Dominique Guineheux en vient aux objectifs de la plateforme : une structure constituée uniquement d'entreprises, partageant des informations commerciales type appels d'offres ou opportunités. Son efficacité passe par une réponse collective en fonction des volumes et des spécifications techniques exigées. Enfin, le choix d'une bannière commune doit permettre, outre de promouvoir l'image, d'assurer la visibilité de la viande française à l'international. Des fenêtres se sont ouvertes sur la Malaisie, le Vietnam, Singapour, l'Afrique du Sud... D'autres barrières ESB restent à franchir, en particulier sur la Chine. «*Mais pour nous la Chine, c'est la grande exportation, j'imagine que nous allons y arriver en 2017, cela nous donnerait une bouffée d'oxygène*» espère le responsable du groupe Bigard.

Jean-Luc MASSON

Un projet filière qui se base sur «une qualité tirée par la consommation», et non plus poussée par la production».

NOUVELLE RACE

Le projet Stabiliser

La CAL est engagée avec d'autres partenaires coopératifs et privés dans le projet régional de créer une nouvelle race, dont le nom de code est «*Stabiliser*». Il s'agit de produire des animaux allaitants, issus du croisement de quatre races, finis à l'herbe et fournissant de petites carcasses. Cette race issue du croisement Angus, Hereford, Simmental, Gelvieh est née aux Etats-Unis. Elle a été importée en Grande-Bretagne dans les années 1990 et compte aujourd'hui environ 40.000 têtes. Son intérêt principal, outre la tendreté de la viande, se situe dans la diminution des coûts alimentaires. «*Nous rencontrons une difficulté*, explique Bruno Colin. *La race Stabiliser s'est développée dans des pays où l'herbe pousse toute l'année. Or nous avons souvent des sécheresses. Notre idée serait d'expérimenter avec la filière, avant de produire sans garantie de valorisation*», poursuit-il en évoquant la race Charolaise «*plus résistante à la chaleur*». Il se tourne vers Gènes Diffusion et la ferme expérimentale Arvalis de Saint-Hilaire.

ACTIVITES CAL-ELEVAGE 2015-2016

Un travail sur les poids de carcasses

Dans une ambiance plombée par la crise agricole, Jacques Brun, a introduit son rapport d'activité 2015-2016, sur une note «*plus nuancée au niveau de l'élevage*». Le nombre d'animaux commercialisés a progressé de 1,6 % à 28.417 sur l'exercice écoulé. La collecte d'animaux finis a gagné 1,8 % (16.382) tandis que l'engraissement progressait de 13,4 % (5.296). La sécheresse de 2015 n'a pas permis aux engraisseurs de rentrer autant de broutards que les années précédentes, l'approvisionnement chutant ainsi de 18,5 % (5.883). Le directeur viande de la CAL commente l'évolution des poids de carcasses qui pose problème à la commercialisation. «*Nous essayons d'infléchir la tendance pour les JB viande, et 20 % des vaches allaitantes sont inéligibles car trop lourdes*». Pour les JB lait, c'est le phénomène inverse qui se produit, car le contrat MacDo stipule des carcasses lourdes.

Davantage de flux en Lorraine

Dans son focus sur les destinations des animaux, Jacques Brun décrit les mouvements observés à l'échelon de l'union CLOÉ. «*Davantage de flux sont restés en Lorraine*». Les abattages régionaux sont passés de 59 % à 65 % en un an, principalement au bénéfice du groupe BCS (Bigard-Charal-Socopa) ; et au détriment de la SICAREV (Loire). Si l'ensemble des produits viande ont subi des baisses de prix, celles-ci sont restées contenues et «*la situation a été plutôt favorable au niveau des coûts de production*» estime Jacques Brun qui met en relief la bonne tenue des contrats JB lait MacDo. Trois types de contractualisation ont bénéficié aux éleveurs : la prime d'accès au marché CAL élevage a concerné 3.455 bovins pour un montant de 30.570 € ; les contrats filières ont concerné 3.000 bovins et les contrats objectifs, 2.700 bovins. En 2016, des nouveaux contrats ont été signés avec ELIVIA (JB laitier en développement) ; avec Charal (Herbopack : croisement, petite carcasse, production à l'herbe) et de nouveaux engagements ont été conclus avec MacDo, dans le sens du bien-être animal et de la réduction de l'impact carbone. Ces obligations sociétales seront généralisées sur la totalité des dossiers MacDo en 2018.

«*Plus de 60 % des productions CAL sont engagés dans au moins une démarche qualité*, précise en outre Julien Tisserand, ingénieur chargé du développement. *La plus-value s'échelonne de 5 centimes à plus de un euro selon la filière*». L'activité élevage de la CAL a généré un chiffre d'affaires de 32 millions d'€ sur un chiffre d'affaires global de 230 millions d'€. La marge se situe à 2,91 %. L'engagement CAL pour ses éleveurs porte sur 208.000 €. Il englobe les compléments logistiques, les compléments OP supérieur et les ristournes proposées à l'assemblée générale, ce qui représente en moyenne 4 centimes du kilo de viande.