

GROUPE VIANDE BOVINE DE LA CAL

Construire un schéma créateur de valeur

La CAL poursuit sa stratégie d'adaptation aux marchés en recherchant des débouchés qualitatifs ou innovants. Label rouge Charolais, contractualisation de carcasses légères race à viande, la liste des propositions continue de s'élargir.

La chronologie des événements depuis 2015 a de quoi déstabiliser les éleveurs et la filière. Attaques sociétales, baisse de la consommation de viande, aléas climatiques à répétition, le secteur bovin aura été fortement impacté. Dans ce contexte difficile qui bouscule les éleveurs et les marchés, l'assemblée générale de sa section élevage de la CAL qui s'est tenue à Ville-en-Vermois, le 17 novembre, s'est attachée à donner des perspectives aux adhérents. Le leitmotiv inscrit dans le projet 2025 de la CAL est rappelé par le président Bruno Colin. «La coopérative entend inscrire son activité élevage dans un schéma de contractualisation créateur de valeur avec l'aval».

Un bovin sur cinq

La déclinaison opérationnelle passe préalablement par un rappel de l'existant. Plus de 6.000 bovins finis ont été commercialisés au cours de la dernière campagne sur les segments qualitatifs et ont généré plus de 120.000 euros de plus-value. Un bovin sur cinq est donc concerné par les différents schémas.



Philippe Dimon : «avant le poids des animaux, c'est la conformation qui constitue le facteur fort de la rémunération».

On retrouve dans ce décompte les démarches et contrats historiques comme Lorraine Sélection ou les jeunes bovins laitiers sous contrat McDonald's. «EMC2 et CLOÉ représentent à eux seuls près de la moitié du contrat national. Nous profitons de la complémentarité d'un marché allemand dynamique» précise le responsable élevage de la CAL, Julien Tisserand. A l'opposé, le marché avec Carrefour démontre qu'en matière de commerce rien n'est acquis. «La régionalisation des

approvisionnements de l'enseigne a entraîné une baisse de volume pour nous» explique-t-il. Le bio, qui représente 6,2 % de l'activité poursuit sa croissance avec l'arrivée de huit nouveaux producteurs en conversion.

Le Label rouge Charolais arrive

La CAL, en partenariat avec CLOÉ, met sur la table de nouveaux projets de développement pour 2017. L'état d'esprit est simple, des contrats «accessibles

et rémunérateurs». Nouveau segment qualité présenté, le label rouge Charolais devrait ouvrir de nouveaux débouchés dans les prochains mois. La plus-value annoncée, 15 cts/kg, ne laisse pas indifférent. «Les volumes seront significatifs avec un potentiel de dix bovins par semaine» annonce Julien Tisserand. Les animaux, vaches de moins de 8 ans, devront avoir un poids compris entre 380 et 450 kg pour un classement R+. Le descriptif du cahier des charges suscite des réactions dans la salle. Le poids des animaux interpelle certains éleveurs. «On nous demande d'inverser vingt ans de sélection». Sans le savoir, ils anticipent le débat avec l'intervenant Philippe Dimon sur les pistes d'adaptation et d'optimisation pour répondre au marché.

Jb légers, une production à inventer

Autre segment de marché en phase de développement les carcasses légères en race à viande ont le vent en poupe. Des contrats jusqu'à la Gms dont le prix de reprise est calculé sur le coût de production devraient être proposés aux producteurs. «C'est une production à inventer ou réinventer. Nous allons engager un travail technique dans le courant de l'année» indique Julien Tisserand. Une démarche similaire est initiée pour des génisses de race à viande (Charolaises). «Il s'agit de carcasses légères et typées» précise Julien Tisserand, en insistant sur la question du prix. «Sur ces catégories, il faut obligatoirement un prix revalorisé».

Pour autant, le contrat au coup de production n'apparaît pas comme la solution universelle. «Il

peut à un moment se retrouver déconnecté du marché» explique le responsable élevage. Un projet collectif de caisse de sécurisation est à l'étude. L'engagement serait tripartite : région Grand Est, abatteurs et coopératives. L'objectif est de finaliser la construction du dispositif dans les trois ans.

Cherche projets jeunes bovins

Complémentaire des débouchés en construction, le secteur de production des jeunes bovins reste un axe de développement majeur de la coopérative. Une croissance de 3 % du segment jeunes bovins permettrait de compenser la baisse d'activité de - 4,36 % des trois dernières années, ainsi que les effets structurels des évolutions du cheptel vaches. La situation économique et fourragère de 2015 et 2016 avait bloqué la dynamique.

2017 pourrait voir un retour à des conditions plus favorables. Premier facteur, la récolte de maïs a permis de rééquilibrer les stocks fourragers. Les naisseurs engraisseurs ont repris leur activité. Cette amélioration se traduit déjà par un ralentissement de la collecte de brouards. Le contexte économique constitue le deuxième argument avancé par Jacques Brun et Julien Tisserand «le ratio brouard sur Jb fini s'est amélioré. La valeur relative du brouard est à la baisse». Dans les faits, 350 places de développement suite à des changements d'activité, sont annoncés pour 2017 et 700 places sont à l'étude pour 2018. Installation, méthanisation, reconversion, développement d'activité, les points d'entrée se diversifient.

Alain BRANGE

L'INVITE : PHILIPPE DIMON, IDELE

Les systèmes allaitants d'avenir existent déjà

Spécialiste de l'élevage allaitant, Philippe Dimon, chef de projet à l'Institut de l'Élevage est basé à Limoges. Son intervention intitulée «les voies d'adaptation et d'optimisation des élevages allaitants, en lien avec les perspectives de marché» a permis de prolonger la réflexion sur les segments de marché abordée au cours du rapport d'activité.

La conformation avant le poids

Le marché, Philippe Dimon commence par le décortiquer. Chiffres à l'appui, il pointe rapidement du doigt la nécessité de reconnecter le «milieu de gamme allaitant» aux attentes de l'aval et des consommateurs. Les critères immatériels (attentes sociétales) prennent de plus en plus d'ampleur et la demande technique accroît son niveau d'exigence sur la régularité, la tendreté, la taille modérée des pièces. Les acheteurs veulent une offre homogène. Sur ce segment du milieu de gamme, le producteur est particulièrement sensible aux signaux de prix. Philippe Dimon s'attaque à une pre-

mière idée bien ancrée dans les élevages, «plus les vaches sont lourdes, plus elles sont payées». La réponse du spécialiste oscille entre le oui et le non. Avant le poids, c'est la conformation qui constitue le facteur fort. «Le poids devient le premier critère du prix quand les vaches ont une mauvaise conformation» avertit Philippe Dimon.

Une rentabilité dégradée

Les voies d'adaptation des dix dernières années sont analysées. Accroissement des structures, amélioration de la productivité, intensification des conduites de troupeaux ont amené une amélioration de la quantité produite par unité de main-d'œuvre, mais au détriment du coût alimentaire et des coûts de production. «La rentabilité du capital s'est dégradée. L'économie d'échelle a été consommée par les investissements. Cette logique de développement interpelle et se retrouve confrontée aux enjeux sociétaux» synthétise l'intervenant. Pour répondre aux besoins des éleveurs qui demandent de pouvoir dégager un revenu en répondant aux attentes du consommateur,

Philippe Dimon évoque l'amélioration de l'autonomie alimentaire pour réduire les charges, la diminution du gabarit et de l'âge des animaux abattus, la finition des carcasses, la contractualisation.

Le levier puissant de la reproduction

Philippe Dimon propose un levier d'action aux éleveurs, la conduite de la reproduction avec la maîtrise de quatre stratégies gagnantes : taux de renouvellement, groupage des vêlages, taux de gestation et âge du premier vêlage. «Le groupage des vêlages est un levier puissant sans investissement qui reste trop confidentiel» insiste le conseiller. L'adaptation au marché repose donc sur deux piliers. Etre plus efficaces dans l'utilisation des ressources fourragères (l'herbe plutôt que les concentrés) d'un côté, et une accentuation de la précocité de la mise en marché de l'autre. La conclusion se veut porteuse d'optimisme. «Les systèmes d'avenir à promouvoir, efficaces, économes, productifs, existent déjà». Tout l'enjeu est de les détecter et de les promouvoir.

RETRAITE

Jacques Brun tourne une page

Après 37 ans passés au service de la coopération, le directeur de l'activité élevage de la CAL a assisté à l'assemblée du groupe dans une nouvelle fonction. A 66 ans, Jacques Brun a fait valoir son droit à la retraite depuis le 30 juin dernier. Il est donc passé de l'autre côté de la salle pour écouter le rapport d'activités présenté par son successeur, Julien Tisserand. La clôture de l'assemblée a été l'occasion d'un temps d'hommage convivial.

Le directeur de la CAL, Eric Chrétien, a retracé le parcours professionnel de l'homme avant de laisser la parole à l'ancien président de la CAPVL, Jean Thouvenin, pour «illustrer» l'histoire et les changements vécus au long de ces années partagées au service des éleveurs. Retraité de la CAL, Jacques Brun demeure encore un temps directeur de CLOÉ. «J'ai demandé à Jacques de rester un peu à mes côtés à la direction de CLOÉ pour poursuivre le travail engagé sur l'élargissement avec Ewc2» a indiqué Bruno Colin, président de l'union de coopérative.



Jacques Brun demeure directeur de l'union CLOÉ. (archives P.)