

UNION DE COOPÉRATIVES CLOÉ

Un contrat «JB export Charolais» avec SICAREV

L'Union CLOÉ contractualise la fourniture hebdomadaire de trente-cinq jeunes bovins Charolais qualifiés export, avec le groupe SICAREV. Un partenaire qui recherche des approvisionnements homogènes et réguliers pour répondre à la demande de ses clients, avec une montée en gamme. Une prime de planification est promise aux éleveurs de CLOÉ.

L'assemblée générale du groupe spécialisé bovin du groupe CAL élevage, le 16 novembre, à Villenvermois (54) s'est conclue sur la signature officielle d'un nouveau contrat «jeunes bovins» entre l'union de coopératives CLOÉ et le groupe SICAREV. Philippe Dumas était l'invité de cette matinée ; il est le président du groupe SICAREV, basé à Roanne dans la Loire et dont le rayon d'action s'étend sur le Centre-Est de la France.

Grille hebdomadaire rendu abattoir

Ce groupe coopératif est le troisième acteur négoce, abattage et découpe en France. Il a réalisé près de 933 millions d'euros de chiffre d'affaires consolidé en 2017, avec un effectif de 2.000 salariés. L'activité représente, entre autres, 173.680 gros bovins abattus et 1,239 million de porcs commercialisés. L'amont est le fruit du regroupement de sept coopératives. La filiale Deltagro créée en 2002 est spécialisée dans l'export. Philippe Dumas décrit la structuration amont-aval dans un principe de «sui-vi et transparence» qui repose sur «la grille hebdomadaire rendu abattoir, colonne vertébrale de cette transparence». Cet outil n'a pas de caractère indicatif ; au contraire, il sert aux paiements de tous les animaux. La stratégie de SICAREV est de «structurer l'amont pour assurer l'approvisionnement par la contractualisation».

Le président de SICAREV n'entre pas dans le débat de savoir si l'objectif de passer à 40 % de label rouge en dix ans, fixé par les États généraux de l'alimentation, est réaliste ou pas. Il se situe résolument dans la perspective de la montée en



De g. à d. : Rémy Hatstatt (CAC 68), Fabien Crémel (LORCA élevage 57), Xavier Lerond (LORCA élevage 57), Romain Gerussi (Comptoir agricole Hochfelden 67) et Julien Tisserand (CAL élevage) entourent Philippe Dumas (pdt SICAREV) et Bruno Colin (pdt CLOÉ), signataires du contrat «jeunes bovins».

gamme. «Il nous faudra être prêts lorsque les grands distributeurs voudront avancer. Nous anticipons en sollicitant nos fournisseurs et nos adhérents». Philippe Dumas argumente sur la nécessité de produire pour un marché pour valoriser les races à viande «SICAREV ne donne pas de ristournes, mais il récompense les adhérents qui font avancer le groupe plus vite. Nos technico-commerciaux n'ont pas pour mission de discuter les 3 derniers centimes, mais de faire produire pour un marché qui valorisera à + 10 centimes».

Contrat tripartite

Le partenariat JB avec CLOÉ constitue une première avec une structure qui n'est pas au capital de SICAREV. Il s'agit d'un contrat tripartite nominatif liant un engraisseur, CLOÉ et SICAREV qui porte sur la fourniture de trente-cinq jeunes bovins Charolais qualifiés «JB

export» par semaine, ce qui correspond à un camion. Ces animaux sont destinés à Migennes, un site spécialisé qui abat 450 JB par semaine. «Notre besoin est de disposer d'un frigo avec ce type d'animaux homogènes, pour servir le client cinquante-deux semaines dans l'année» indique Philippe Dumas.

A la mise en place chez l'engraisseur ou le naisseur adhérent à l'une des quatre coopératives constitutives de CLOÉ (CAL élevage, LORCA élevage, Comptoir agricole de Hochfelden, CAC 68), une liste d'animaux est adressée à SICAREV. Au démarrage, une possibilité de rajouter des animaux non contractualisés existe. La rémunération de l'éleveur s'effectue sur la base de la grille «adhérent coop», à laquelle s'ajoute une prime de planification selon la période de sortie, certains mois étant plus valorisant que d'autres.

«Nous espérons vivement que SICAREV va décrocher des contrats porteurs de valeur ajoutée auprès des GMS, s'enflamme Bruno Colin, le président de CLOÉ, nous sommes dans les starting-blocks. Nous recherchons des solutions capables de répondre à la multitude de nos adhérents, avec un client derrière, en travaillant en amont la génétique et le cahier des charges». La fourniture du maigre à SICAREV n'est pas pour l'instant à l'ordre du jour. «Mais la porte reste ouverte» assure Philippe Dumas.

Jean-Luc MASSON

GROUPE SPECIALISE BOVIN DE LA CAL

Objectif montée en gamme ambitieuse

Sur l'exercice 2017-2018, le groupe spécialisé bovin de la Coopérative Agricole Lorraine a commercialisé 25.905 bovins, en baisse en volume de 4,17 %. La collecte de bovins finis a diminué de 472 animaux, celle de l'engraissement a gagné 304 JB. Côté approvisionnement, les réalisations ont porté sur 5.144 têtes, soit - 14,22 %. Le responsable élevage, Julien Tisserand, rappelle l'effet des trois dernières années consécutives de déficit fourrager, la spécialisation des productions, la question de la transportabilité des bovins et la fermeture du marché turc qui ont impacté cette activité. Bruno Colin, le président, observe «la double peine provoquée par la décapitalisation du cheptel européen de femelles venu nonder le marché ; et le rétrécissement du marché de JB vers l'Italie, qui après avoir acheté des broutards, les a engraisés. Parallèlement la Pologne ayant subi l'amoinissement du marché turc a réintroduit des animaux dans l'Union européenne».

+ 33 % de bovins bio

Le démarrage de la campagne 2018-2019 sur quatre mois semble s'orienter vers un retournement de tendance, notamment sur les mises en place en hausse de 36,45 %. De nouveaux éleveurs naisseurs et naisseurs-engraisseurs ont rejoint la CAL.

Le directeur de CLOÉ, Jacques Brun, a présenté l'évolution des prix : - 1,8 % pour les JB viande, - 2,3 % pour les vaches allaitantes, + 2,7 % pour les broutards et + 4,4 % pour les JB laitier. 71 % des animaux de CLOÉ sont valorisés sur le Grand Est.

En deux ans, l'activité génisses de l'union a progressé de 25 % pour atteindre près de 6.000 animaux. «Le portefeuille commercial est adapté à la diversité de la production» se réjouit le metteur en marché. La collecte de bovins bio a gagné 33 % en un an : 1.282 animaux auprès de 111 éleveurs, et valorisés

presqu'intégralement chez UNEBIO. «Le bio représente 7 % des bovins collectés abattus par CLOÉ, ce n'est plus anecdotique» analyse Shirley Latzer, en charge des démarches qualité. CAL élevage a réalisé 77 diagnostics qualité en 2018, avec l'outil Boviwel : plus de huit élevages sur dix ont obtenu une note en niveau supérieur ou excellent. Julien Tisserand souligne les évolutions de contrats «créateurs de valeur» : accélération JB Montbéliard, renforcement Herbopack, nouveau contrat génisse Système U et nouveau contrat JB SICAREV (lire ci-contre). Il insiste sur «l'approche globale unique» proposée aux éleveurs. Un groupe technico-économique naisseur-engraisseur est en cours de constitution pour créer des références susceptibles de déclencher des leviers d'actions.

Engagement sociétal

La CAL s'inscrit aussi dans le projet national Effi-viande, dont le but est de proposer et accompagner le développement de nouveaux systèmes de production de viandes bovines allaitantes positionnées sur un segment «milieu de gamme». Le chiffre d'affaires de l'activité viande s'élève à 27,9 M€, contre 28,2 M€ sur l'exercice précédent. Sous réserve de validation par l'assemblée générale, 104.000 € devraient être ristournés aux éleveurs.

Dans son rapport moral, Bruno Colin, a livré un message, inspiré des réflexions interprofessionnelles, pour «répondre aux attentes du consommateur, en créant et répartissant la valeur». Un programme d'actions qui se décline dans six directions : le pacte pour l'engagement sociétal ; la création d'un outil de pilotage de la qualité ; une segmentation claire pour une montée en gamme ambitieuse avec la généralisation du Label rouge ; la nécessaire revalorisation de la viande hachée et le développement de la contractualisation.



Bruno Colin, président de CAL élevage et Julien Tisserand, responsable de l'activité à la coopérative.

DES CHIFFRES-CLES POUR CAL ÉLEVAGE

L'engagement dans les filières

- 6.000 bovins engagés en filières qualité ont capté 125.158 €.
- 64 % des adhérents en race à viande engagés Lorraine Sélection.
- 97 % des JB race à viande sont JBE.
- 79 % des JB «lait» sont contractualisés Mc Do, soit 3.315 JB valorisés et ont capté 130.000 €.
- 78 % des JB «Montbéliard» sont contractualisés, soit 1.124 JB valorisés qui ont capté 35.900 €
- 7 % des bovins traditionnels sont bio.