

GROUPE BOVINS VIANDE DE LA CAL

La contractualisation sur la voie de la généralisation

Passé le coup d'arrêt brutal du confinement 2020, l'économie de la viande bovine post COVID gagne quelques perspectives de meilleure valorisation. La CAL mise sur une stratégie de contractualisation qui progresse sûrement. Elle est la condition pour donner envie à de nouveaux éleveurs de relever le défi, demain.

Le marché de la viande bovine a subi un bouleversement en 2020, sous l'effet du confinement lié à la pandémie de la COVID-19 et de ses conséquences. Principale traduction, l'envol du steak haché au détriment des pièces plus nobles, sous l'effet de la chute de la restauration hors domicile (RHD). La valorisation du jeune bovin s'en est trouvée affectée, expliquant en grande partie une baisse de 1 % des abattages sur le plan national.

Le doute au deuxième trimestre 2020

Autre phénomène tangible : la renationalisation de la consommation. Depuis le début de l'année 2021, les cours de la viande bovine ont connu une évolution favorable et continue, sous le double effet d'une progression de la consommation face à une offre réduite (+ 5 % à + 13 %, selon les catégories). L'activité de l'organisation de producteurs (Op) bovins de la Coopérative Agricole Lorraine, sur l'exercice 2020-2021, s'est située dans ce contexte. L'assemblée générale du 3 décembre, à Ville-en-Vermois, en a été le reflet. 22.684 bovins ont été commercialisés, en progression de 0,5 %, avec une tendance plus marquée pour les bovins finis (+ 1,01 %) et surtout l'approvisionnement (+ 7,3 %) tandis

que les bovins d'engraissement marquaient le pas à - 3,02 %, a détaillé Julien Tisserand, le responsable élevage. Le chiffre d'affaires s'est élevé à 24,8 M€, en augmentation de 2 %, ce qui permet de dégager une marge brute de 85.000 €, la quasi-intégralité du résultat net étant restitué, sur la base de 0,2 % des apports et appro, pour un montant de 45.000 €.

Le vice-président de la CAL, en charge du secteur élevage, Bruno Colin, a confessé la complexité de la situation, au deuxième trimestre 2020, alors que le confinement se prolongeait. «*Nous étions gagnés par le doute sur notre faculté à créer de la valeur avec l'explosion du steak haché et la fermeture des marchés européens*». 15.000 JB étaient en attente d'abattage en France. Le surstock s'est poursuivi jusqu'à l'automne. Le Grand Est comme le Grand Ouest ont été particulièrement impactés.

Montée en puissance du Label Rouge

La sérénité semble de nouveau de mise aujourd'hui, la RHD, traditionnellement importatrice des deux-tiers de ses besoins, en est actuellement rendue à 46 % sur le début 2021. La CAL est engagée dans une stratégie de contractualisation de filières sécurisées qu'elle affine progressivement. La montée en puissance du Label Rouge se vérifie aujourd'hui, avec 44 % des éleveurs engagés. Le fait accélérateur se situe dans le basculement progressif de plusieurs grands distributeurs régionaux dans la démarche. La moitié des Jeunes Bovins sont contractualisés dans une des filières, 12 % des bovins traditionnels sont produits en bio. Au total, 38 % des bovins finis sont engagés filières



Bruno Colin : «Nous relèverons le défi de la structuration du marché, de la maîtrise des coûts et de l'adaptation des systèmes d'exploitation».

ou contrats. L'évolution de la loi EGALIM renforce encore l'intérêt de la contractualisation que la CAL voudrait «*généraliser à toute l'activité*». La coopérative va vivre dans les prochains mois une double transformation de ses pôles «*végétal*» et «*machinisme*». Le secteur élevage n'est pas oublié, il se range immédiatement après dans les priorités.

«*Nous relèverons le défi de la structuration du marché, de la maîtrise des coûts et de l'adaptation des systèmes d'exploitation*» promet Bruno Colin. Deux grandes démarches sont déjà enclenchées pour prendre en compte le bien-être animal et l'environnement à travers BOVIWELL et CAP2ER. Un autre modèle est à construire, celui de la certification Haute Valeur Environnementale (HVE).

Surabondance hier, pénurie demain

Le principal client de Cloé, l'union de coopératives qui commercialise les animaux, est

NOUVEAU

«Une prime qualité CAL»

La CAL introduit une nouvelle prime qualité pour accompagner le développement de la production. Elle est destinée à récompenser les femelles potentiellement labellisées mais qui ne sont pas effectivement labellisées ; et les élevages qui ne souhaitent pas entrer dans la démarche mais qui élèvent des animaux du niveau du Label. Julien Tisserand argumente sur la nécessité de disposer d'animaux tout au long de l'année, pour permettre de fournir collectivement, afin de répondre à la demande de l'abatteur ; tout en optimisant la logistique. Cette prime qualité de + 0,05 €/kg sera versée aux vaches de moins de 8 ans et génisses, de races Charolaise, Limousine et Salers, entre 380 et 450 g, catégories R+ et U, état d'engraissement 3.

le groupe Bigard-Charal-Socopa (BCS) qui a représenté 42,5 % des débouchés sur l'exercice (+ 3,5 %).

Franck Lucas, le directeur de l'abattoir Charal, de Metz, est venu présenter les enjeux qui se posent à l'industriel de la viande. Il a particulièrement insisté sur l'importance du «*sourcing*» des approvisionnements. «*Il s'agit de renforcer nos partenariats avec nos fournisseurs pour sécuriser nos approvisionnements et dynamiser la filière bovine, pour satisfaire les besoins de nos clients*». Le risque fort de décapitalisation du cheptel et l'évolution annoncée de la PAC constituent

autant de dangers. Les périodes de surabondance vécues par le passé pourraient bien se transformer en pénurie demain, notamment par le contre effet de la décapitalisation. D'où l'importance de la contractualisation qui permettra de satisfaire les clients dans le futur.

«*EGALIM arrive au bon moment. La mise en avant de filières diversifiées apporte des signaux positifs pour le consommateur*» considère Franck Lucas, avant d'ajouter «*nous sommes sur une dynamique plus porteuse, en termes de rémunération*». Les éleveurs espèrent pouvoir y trouver leur compte.

Jean-Luc MASSON

La destinations des bovins

	2019-2020	2020-2021
Bigard-Charal-Socopa	38 %	42,5 %
ELIVA	27 %	28 %
SICAREV	15 %	13 %
Exports	4 %	1 %
UNEBIO	3 %	3,5 %
Divers	13 %	12 %
Grand Est	24.901	26.214
	soit 64 %	soit 67 %

CLOÉ EN 2021

1.521 animaux abattus sous Label Rouge

Le volume d'animaux agréés en Label Rouge commercialisés par Cloé abattus a triplé en trois ans, pour atteindre 1.521 têtes en 2021. L'objectif est de porter ce nombre à 2.000 en 2022.



Franck Lucas : «renforcer nos partenariats avec nos fournisseurs pour sécuriser et dynamiser la filière bovine».