

# “Notre modèle fait **la part belle à l’humain**”

La Cavale fêtera son 100<sup>e</sup> anniversaire en 2021. La coopérative, basée à Limoux (Aude), mise toujours sur la diversification et le service à ses adhérents pour assurer sa croissance. Rencontre avec son directeur général, Christophe Bonnemort.

► **La Cavale a donc une longue histoire...**  
**Christophe Bonnemort :** “Elle remonte aux débuts de la distillation dans la haute vallée de l’Aude. Avant la deuxième guerre mondiale, après la distillerie, la Cavale est également devenue une coopérative d’approvisionnement. Puis dans les années 70 et 80, elle s’est lancée dans le libre-service agricole. Enfin, en 2008, nous nous sommes investis dans la production d’huile d’olive avec le moulin de la Sou. C’est une coopérative qui reste à taille humaine, tout en bénéficiant du système coopératif avec les unions d’achats et de vente.”

► **Pourquoi ne pas être allé voir ailleurs pour développer l’entreprise, comme l’ont fait tant d’autres coopératives en France ?**

**C.B. :** “Nous sommes une coopérative de services, avec un très fort ancrage territorial qu’il faut consolider sans cesse. La Cavale est une institution de la haute vallée. Cela dit, nous n’avons en effet aucune volonté de “grandir”, aucune vocation à cela. Notre modèle n’est pas celui de la croissance externe, c’est plutôt un modèle qui fait la part belle à l’humain : en interne avec ses salariés, en externe avec ses adhérents. Chez nous, la croissance est assurée en rentabilisant les activités existantes et en les diversifiant, mais toujours localement. Nous continuons dans cette voie avec notre plan stratégique Cavale 2021, qui doit nous conduire à l’an-

née de notre centenaire. Ce plan s’appuie sur deux piliers forts : l’environnement et le numérique.”

► **C’est-à-dire ?**

**C.B. :** “Pour l’environnement, nous avons de la matière première, de la biomasse, les déchets de la production viticole et de la distillerie, nous voulons essayer de mieux les valoriser. La destination naturelle de la biomasse, c’est de retourner au sol dont elle provient, c’est pour cela que nous avons développé le Onze 300, notre propre compost qui, pour l’instant, est fabriqué en Ariège. Le plan que nous avons adopté doit permettre de nous doter de notre propre plateforme de compostage, et de limiter ainsi une partie des frais de logistique. Mais nous réfléchissons aussi à d’autres moyens de valoriser cette biomasse. Cela pourrait passer par la production d’énergie et la gazéification. Pour le compostage, le projet est bien avancé, pour la gazéification, nous en sommes au stade des études.”

► **Et pour le numérique ?**

**C.B. :** “Ce volet est principalement lié au souhait de la coopérative de mieux rendre service à ses adhérents. Cela passera par un site internet, la mise en place d’une newsletter, un site “extranet” pour proposer plus de services à nos adhérents, ainsi qu’une boutique en ligne.”



**Christophe Bonnemort : “La Cavale existe grâce à la fidélité de ses adhérents, l’implication de ses salariés et ses partenariats.”**

► **En attendant, vous avez aussi investi dans l’outil de collecte des céréales...**

**C.B. :** “Nous avons remis aux normes notre outil de collecte, c’est un investissement de 200 000 euros, mais nous avons aussi mis en place des contrats pour nos adhérents sur des productions que nous ne stockons pas. Cela passe par la production de semences, luzerne, lin ou des cultures commerciales, colza, tournesol, pois. Ce sont des contrats que nous développons avec des partenaires, Arterris en l’espèce. Outre les débouchés nouveaux,

cela nous permet d’élargir la sole chez nos adhérents.”

► **La distribution a été un des moteurs de la croissance des coopératives agricoles. C’est aussi le cas de la Cavale ?**

**C.B. :** “Oui, bien entendu. Les libres-services agricoles représentent aujourd’hui un quart du chiffre d’affaires de la coopérative. Cependant, nous avons surtout tenté de dépasser le concept habituel de ce type de magasin en développant notre propre corner de produits du terroir. Compte tenu du succès que nous avons rencontré, nous

## La coopérative en chiffres

La Cavale compte **45** salariés, près de **700** adhérents, vigneron, éleveurs... Et réalise environ **10 M€** de chiffre d’affaires.

Elle est agréée sur le Razès, le Limouxin, les Hautes Corbières et les Pyrénées audoises. Elle appartient à l’union de coopératives InVivo.

allons travailler cette année au développement de cette activité qui existe à la fois en ligne, où nous sommes peu performants, et dans nos magasins.”

► **Le succès ?**

**C.B. :** “Oui, l’introduction des produits de notre terroir a fortement contribué à l’augmentation du chiffre d’affaires de nos magasins. Nous avons eu la confirmation que la demande existe. Le rayon produits du terroir compte aujourd’hui pour 35 % du chiffre d’affaires de notre point de vente de Limoux. En novembre, il a même représenté 49 % du chiffre d’affaires mensuel. Nous avons aussi fait des expériences de paniers locaux, mais ce n’était pas facile. Il nous faudra mieux maîtriser la logistique du dernier kilomètre pour que ce soit efficace. Nous aurons bien avancé d’ici la fin de l’année pour tout ça.” ■