

Le Comptoir agricole se renforce dans la viticulture

Bâti sur l'activité céréalière, le Comptoir agricole de Hochfelden pousse les feux dans la viticulture. Il se pose en leader régional des fournitures viticoles avec sa nouvelle filière VitiVina née de la fusion avec la Coopérative agricole d'approvisionnement du Piémont et Alsace Appro.

Comptoir Vigne, la nouvelle section viticole du groupe coopératif de Hochfelden (*) s'appelle désormais VitiVina. La marque a été dévoilée le 19 janvier à Colmar, devant 800 viticulteurs. Elle entend être au service de la viticulture alsacienne, « de la vigne à la bouteille », avec une large palette de produits et de services : « accompagnement technique des vignerons, fourniture d'intrants, fertilisation, packaging du vin (bouteilles, cartons, bouchons), semences, matériel de palissage, œnologie », détaille Denis Fend, directeur général du groupe. Le Comptoir agricole est présent dans la viticulture depuis le milieu des années 90 avec sa filiale Viti.com qui comprend 5 sites (Marlenheim, Molsheim, Andlau,



La nouvelle section viticole du comptoir est pilotée par une commission de 12 viticulteurs désignés par les adhérents vignerons, précise Denis Fend PHOTO DNA - C. JOUBERT

Scherwiller, Seebach), et un laboratoire d'œnologie à Riquewihr. VitiVina est le fruit de sa fusion avec la Coopérative d'approvisionnement du Piémont à Dambach et Alsace Appro (Sigolsheim, Pfaffenheim et Saint-Hippolyte) qui le rejoignent dans le cadre d'une « adhésion volontaire ». La réorganisation s'effectue à effectif constant (55 personnes).

Les trois entités évoluent dans les mêmes métiers et ont « une com-

plémentarité territoriale ». Elles étaient déjà partenaires dans VitiSphère Alsace, une union d'achats créée en 2013.

Taille critique

Pour Marc Moser, président du Comptoir agricole, l'opération prépare l'avenir. « Les trois conseils d'administration ont eu, dit-il, le courage de répondre aux enjeux du futur par rapport à l'évolution des méthodes de production en

culture et en œnologie avec la réduction des intrants, le but étant de se structurer pour se donner les moyens humains et logistiques d'accompagner les viticulteurs dans cette mutation au niveau du conseil, notamment, qui est une de nos priorités ».

« Avec trois acteurs travaillant chacun dans son coin, on était trop petit au niveau des moyens. La fusion permet de massifier les activités pour optimiser les prix, garantir l'efficacité logistique, et se doter d'un véritable outil technique », explique Denis Fend. Une question de taille critique. L'objectif est d'assurer « un service com-

plet et une couverture géographique de l'ensemble du vignoble alsacien ». Avec cette nouvelle organisation, le comptoir devient le 1^{er} acteur régional de fournitures viticoles en Alsace avec plus de 50 % du marché. « VitiVina pèse 20 millions d'euros de chiffre d'affaires, alors que Viti.com seule représentait entre 8 et 9 millions d'euros ». ■

I.N.

» (*) Le groupe qui emploie 355 collaborateurs a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 340 millions d'euros sur 2016-2017. Il compte 5 431 adhérents.

MAÏS : LES VOLUMES SANS LES PRIX

La campagne 2017 du maïs est meilleure que 2015 et 2016 qui ont été deux années difficiles. Les rendements se situent entre 113 et 115 quintaux/ha, ce qui « est très correct pour l'Alsace », estime le président du Comptoir agricole, Marc Moser. En volume, la récolte pourrait représenter environ 720 000 tonnes pour la coopérative de Hochfelden, premier collecteur de céréales en Alsace. Mais il y a un problème de prix, avec des cours mondiaux orientés à la baisse en raison des fortes disponibilités sur le marché. La semaine dernière, la tonne de maïs chargée sur le Rhin se négociait à 158 euros.

Bon an mal an, le Comptoir agricole rentre un million de tonnes de céréales par campagne. Le maïs représente 70 % des volumes, et il est destiné à plus de 50 % à l'alimentation humaine. Plus de la moitié des débouchés de l'or jaune alsacien sont locaux (amidonnerie, semoulerie, meunerie).