

# Le groupe Avril cherche un repreneur pour Matines et Ovoteam

Le groupe Avril a décidé de mettre en vente ses sociétés Matines et Ovoteam spécialisées dans les œufs et les ovoproduits. Les candidats ne sont pas connus à ce jour.

## AVICULTURE

« La procédure de mise en vente de Matines et d'Ovoteam est lancée en toute transparence. Cela va nous donner l'opportunité de trouver les meilleurs projets en analysant les propositions des futurs repreneurs », a annoncé Christophe Le Bars, directeur général Avril filières d'élevages, lors de l'assemblée générale du groupe Armor Œufs qui s'est déroulée le 18 juin à Locminé (56). Il indique que le groupe Avril ne s'est pas fixé de délais pour la vente de ces sociétés. « Un de nos métiers est la nutrition animale et le service aux éleveurs, la vente de Matines et d'Ovoteam est nécessaire pour consolider et développer l'activité de Sanders. Le repreneur aura la possibilité de contractualiser avec certains acteurs de la filière ce que nous n'arrivons pas à faire à cause de nos casquettes Matines/Ovoteam. »

### Baisse des ventes d'œufs en magasin

Ces deux sociétés assurent 60 % des débouchés pour les œufs des éleveurs de chez Sanders. Christophe Le Bars assure que cela ne changera rien pour les producteurs et que les engagements se poursuivront après la vente.

« Le repreneur aura plus de poids lors des négociations commerciales, il sera aussi mieux armé que nous pour faire du marketing et animer le rayon œufs. » Le directeur général d'Avril est revenu sur le contexte de marché en évoquant la flambée des matières premières, la fermeture des restaurants ou encore les négociations commerciales avec les GMS.

« Pour maintenir le niveau de l'année dernière, il faudrait que l'on passe une hausse de 12 % sur nos prix de vente. » De plus, depuis

six semaines, les ventes d'œufs ont énormément chuté dans les magasins. On évoque un pourcentage de baisse à deux chiffres.

### Ne pas développer trop vite le code 2

L'alternatif poursuit son développement chez Armor Œufs avec une progression de 27,6 % par rapport à l'an dernier.

« Le bio est déjà excédentaire et il le sera encore en 2025. Il va falloir être vigilant sur le développement du code 2 (sol) et ne pas convertir les élevages trop vite au risque d'être obligé de déclasser les œufs en code 3 (cage) », remarque Stéphane Athimon, directeur des filières animales du groupe Avril. Il poursuit : « Nous avons besoin de prix attractifs pour le consommateur et les industriels sinon nous prenons le risque de voir arriver des œufs de l'étranger pour répondre à cette demande. »

Nicolas Goualan



LE BIO EST DÉJÀ EXCÉDENTAIRE ET IL LE SERA ENCORE EN 2025.

### LES VENTES D'ŒUFS CAGE REDÉCOLLENT

Ces dernières semaines, les ventes d'œuf cage font une remontée. « Au mois de mai pour Matines, 50 % des ventes se sont effectuées en œuf

cage. Les marques de distributeur (MDD) achètent de l'œuf cage car le consommateur recherche du premier prix », constate Christophe Le Bars.