

STRATEGIE

2023 - 2030



PK 15 - Domaine de Soula
97 355 MACOURIA

05 94 25 80 77
contact@scebog.com

SCEBOG – VIAN'N PEYI



Un peu d'histoire

30 ans d'existence !

Le SEBOG a démarré en 1991 avec le statut de syndicat. Dès le démarrage, la volonté des membres était de se mettre en commun pour commercialiser leurs animaux, assurer des fonctions d'approvisionnement, développer le conseil.

En 1999, le SEBOG devient coopérative agricole. Elle intègre l'activité porcine dès 2002. Elle lance également la filière bubaline et développe fortement les actions de conseils et de références auprès des agriculteurs.

En 2008, la coopérative intègre l'Union de coopératives Paysans de Guyane, avec pour objectif commun la mutualisation des fonctions de supports et administratives.

LA VOLONTE DE SE DEVELOPPER POUR UN MEILLEUR SERVICE AUX ADHERENTS

En 2015, la SCEBOG reprend son indépendance. Elle demeure toutefois attachée aux démarches interprofessionnelles. Son objectif est alors d'augmenter les volumes vendus afin d'écouler la production de ses adhérents et rendre un meilleur service appro et conseils.

En 2018, la SCEBOG crée la SAS VIAN'N PEYI afin de développer la vente directe et ouvre une première boucherie à Kourou en 2020. L'objectif n'est pas d'abandonner son rôle de grossiste carcasses mais bien de développer les volumes commercialisés.

En 2021, la SCEBOG, c'est

85 adhérents

476 TEC en bovins, bubalins et porcins

450 Bovins et 1 100 porcelets vendus vifs

1 909 t d'aliments finis et 267 t de son de riz

5,2 M€ de Chiffres d'affaires

Une ambition 2022 – 2030 !

La SCEBOG, le leader diversifié des marchés de la viande guyanaise

DES OBJECTIFS OPERATIONNELS :

Développer le conseil pour des adhérents professionnels et impliqués ; un conseil favorisant la résilience des exploitations et des pratiques agroécologiques

Augmenter la production en quantité, en régularité et en qualité ("goût" mais attentes sociétales en matière d'environnement, de santé, de changement climatique)

Dynamiser nos marchés et nos débouchés

Améliorer l'efficacité de l'équipe salariée



Développer le conseil pour des adhérents professionnels et impliqués

1.1 Elaborer des contrats de progrès pluriannuels avec les adhérents (système d'exploitation)	Benchmark démarches similaire Formalisation d'un outil de diagnostic type approche système/stratégie Rencontres des partenaires financiers (banques), du foncier Déploiement de la démarche de façon progressive
1.2 Formaliser les démarches de conseils en intégrant les notions de durabilité des systèmes d'exploitation	Elaboration de fiche conseil type pour les démarches existantes Construction démarche bilan partiel sur différents thèmes Promouvoir des pratiques résilientes et durables à l'échelle des systèmes
1.3 Passer régulièrement chez tous les adhérents productifs ou en développement	Typologie des éleveurs SCEBOG au regard de leurs projets, potentiels de développement, besoins et ouverture au conseil Définition pour chacun des modes de conseils Suivi du conseil, suivi des indicateurs de réalisation
1.4 Elaborer un guide des bonnes pratiques d'élevage en bovins et en porcins (agroécologie, performances)	Construction d'itinéraires techniques types : Déployer un outil numérique d'accès aux références
1.5 Structurer un parrainage, accompagnement éleveur à éleveur	Benchmark démarche de parrainage type Charte Ovine Formalisation de la démarche SCEBOG au regard des réalités des élevages et des volontaires "parrain"
1.6 Organiser des formations par filière (2 par an par filière) en les déclinant par secteur (au moins 2)	Identification les thèmes à développer, les attentes/besoins Elaboration des formations avec des méthodes participatives (en intégrant les dynamiques agro écologiques et les principes de durabilité)
1.7 Dégager du temps pour le conseil	Recrutement d'un mi-temps appro

Augmenter la production en quantité, en régularité et en qualité (goût, attentes sociétales environnement, agroécologie)

2.1 Mettre en place des contrats d'embouche en bovins et bubalins, organiser,	Benchmark, autres coopératives, autres régions Construction système SCEBOG Test avec trois à quatre éleveurs motivés
2.2 Payer les éleveurs au juste prix (coûts, qualité), être plus réactif sur les évolutions de grille	Définition des indicateurs et des critères pour l'évolution de la grille de prix Resserrement des critères objectifs de qualité des carcasses Instauration d'une révision trimestrielle a minima de la grille
2.3 Rentrer de nouveaux éleveurs en étant exigeant sur les critères d'engagement et leur respect	Redéfinition en CA du niveau d'exigence et des critères Redéfinition en CA des "sanctions" possibles en cas de non respect des statuts et du RI et évaluation de leur applicabilité Mise en œuvre des décisions du CA (boni et sanctions) Démarchage des éleveurs hors OP de Guyane
2.4 Réduire les coûts en élevages, porcin particulièrement	ITK sanitaires, GTT et IC en élevages porcins Aliment de qualité aux meilleurs coûts, réguliers et en quantité Solutions pour réduire les coûts (vrac, FAF...) Déployer un outil de calcul des coûts de production base outil IDELE
2.5 Maîtriser le renouvellement et l'accroissement de la taille des cheptels reproducteurs	<p style="text-align: center;">En porcins :</p> Proposer et mettre en place un schéma individuel et collectif de renouvellement des cochettes de reproducteurs Mettre en place l'IA à partir de semences importées dans les ateliers à niveau sanitaire et maîtrise de repro "bons" <p style="text-align: center;">En bovins et bubalins :</p> Proposer un schéma collectif de renouvellement et d'accroissement du cheptel Brahman Proposer des itinéraires types de repro entre croisement et maintien de la génétique Brahman au regard Organiser et structurer l'apport génétique extérieur entre IA, imports d'animaux vivants, embryons
2.6 Mobiliser les aides au profit de la production	Continuer de faire des propositions construites pour l'évolution du POSEI à la fois aux phases clés entre les programmations et annuellement Intégrer l'interprofession sous conditions Expertise juridique Coop de France

Dynamiser nos marchés et nos débouchés

<p>3.1 Elaborer ou adhérer à une démarche de qualité permettant de différencier nos viandes guyanaises (qualité et engagement environnemental)</p>	<p>Etude logo label RUP Etude autres démarches type Agri Confiance de Coop de France, Label Rouge, DEFI de la Réunion... Choix de la ou des démarches et mise en œuvre Développement et valorisation du BIO au sein de la coopérative</p>
<p>3.2 Elaborer un plan de communication sur la marque "SCEBOG", "Atelier des Eleveurs"</p>	<p>Mise en place signalétique pour les deux boucheries existantes Fontion démarche qualité validée, élaboration du plan de communication Mise en œuvre du plan actions et financement</p>
<p>3.3 Planifier (six mois - 1 an) les sorties élevages (bovins et porcins) (outil numérique)</p>	<p>Benchmark autres coopératives dans les DOM, métropole sur les systèmes en place notamment numérique Dégré d'implication et croisement fonctions commerciale et technique Adaptation des solutions pour le contexte SCEBOG Mise en œuvre solution numérique partagé avec les éleveurs</p>
<p>3.4 Contractualiser avec les clients carcasses, assurer des volumes commercialisés (quantité et qualité)</p>	<p>Benchmark contrat type pour un engagement réciproque (Coop de France, autres coop) Elaboration du contrat type Modélisation sortie élevages au regard de l'outil de planification Sensibilisation et proposition des contrats aux clients</p>
<p>3.5 Développer la vente directe, diversifier les marchés</p>	<p>Consolidation de la boucherie de Kourou Démarrage de l'activité de Soula (recherche clients, mise en place système commandes, production, livraisons, paiement : outil partagé à identifier et à mettre en place) Etude d'opportunité sur l'ouverture de nouveaux magasins/ateliers en fonction de l'évolution des marchés, de la santé financière de nos boucheries et de l'évolution de la production</p>
<p>3.6 Créer un abattoir au cœur de la zone d'élevages (Matiti - Degrad Saramaca) (à partir 2024-2025)</p>	<p>Etude de faisabilité et d'opportunité dans un cadre interprofessionnel (INTERVIG) Montage projet (solutions techniques et plan de financement, montage juridique, partenariat public privé...) Mise en œuvre</p>

Améliorer l'efficacité de l'équipe

<p>4.1 Optimiser le système bureautique et de saisie entre infos commerciales, POSEI, douanes, RSA, comptabilité</p>	<p>Audit technique/expertise du système d'information SCEBOG Mise en œuvre actions et solutions en fonction des conclusions Mise en place du suivi/maintenance et des évolutions progressives du système d'information en prestation externe</p>
<p>4.2 Proposer un véritable plan de progression aux salariés en matière de développement des compétences et des savoirs faire</p>	<p>Appui RH auprès du directeur : fidélisation, sécurisation des emplois, montée en compétences et optimisation de l'efficacité des salariés Mise en œuvre actions et outils suite à l'appui Suivi appui RH dans le temps</p>
<p>4.3 Acquérir notre local</p>	<p>Recherche terrains, locaux en vente sur Soula/Macouria (alerte mail agence immobilière, référencement demande SCEBOG auprès des agences) Veille sur les opportunités</p>
<p>4.4 Réduire la dépendance aux aides, améliorer la marge</p>	<p>Révision de la grille de prix carcasses Mise en place révision trimestrielle de la grille : élaboration des critères de qualité/quantité et suivi des indicateurs de marché (à définir : prix aliments, intrants, saturation du marché carcasses....) à partir benchmark Coop de France, autres territoires</p>

