



Filière Viande Locale Haute Vallée de l'Aude

Mardi 18 juillet 2017 - Quillan

Le Pôle Territorial de Coopération Économique de la Haute Vallée de l'Aude

3.EVA

- Projet de développement économique du territoire, porté par des acteurs économiques
- Lauréat d'un appel à projet en 2015, financement jusque 2018.
- **Objectifs** : Valoriser les ressources locales (alimentaires, humaines, économiques, eau, déchets...)
- **Méthode** : Travailler en transversalité (de l'amont à l'aval, avec les acteurs concernés) ; favoriser les coopérations

Le PTCE et la filière viande...

- Un constat : **les viandes consommées en HVA sont à 80 % importées de l'extérieur !**
- → enjeu : Développer la filière viande pour satisfaire le marché local
- *(développer = créer (et non pas déplacer) de la valeur ajoutée sur le territoire)*
- - Septembre 2016 : Table-ronde sur la filière viande locale à Saveurs des Pyrénées Audoises

Une enquête aux acteurs de la filière

- *Ingrid Chapuis, Empreintes, sociologue*
- 20 éleveurs « représentatifs » de la diversité (bio/conventionnels ; vente directe, coopérative, export ; bovin, ovin ; Chalabrais, Pays de Sault, Corbières, Haute Vallée...)
- 3 bouchers traditionnels, 4 bouchers et directeurs de GMS, 1 responsable magasin producteur
- 4 cuisiniers ou intendants de restauration collective

Écouter ce qu'ont à dire ceux qui vivent et font vivre la filière viande !

- Recueillir les pratiques, les avis, les perceptions, les propositions, les envies ...
- En tirer des divergences, des freins, des incompréhensions, mais surtout des convergences, des leviers, des dynamiques.
- Ne pas chercher à démêler le vrai du faux mais connaître les représentations et les attentes des acteurs pour comprendre leurs pratiques

Quelques conclusions...

- Une grande diversité de productions, de modes de production et de commercialisation
- Des divergences mais pas de clivage. Ce qui rassemble est plus fort que ce qui divise.
- → s'appuyer sur ce qui rassemble et fédère le maximum

La question de la « qualité »

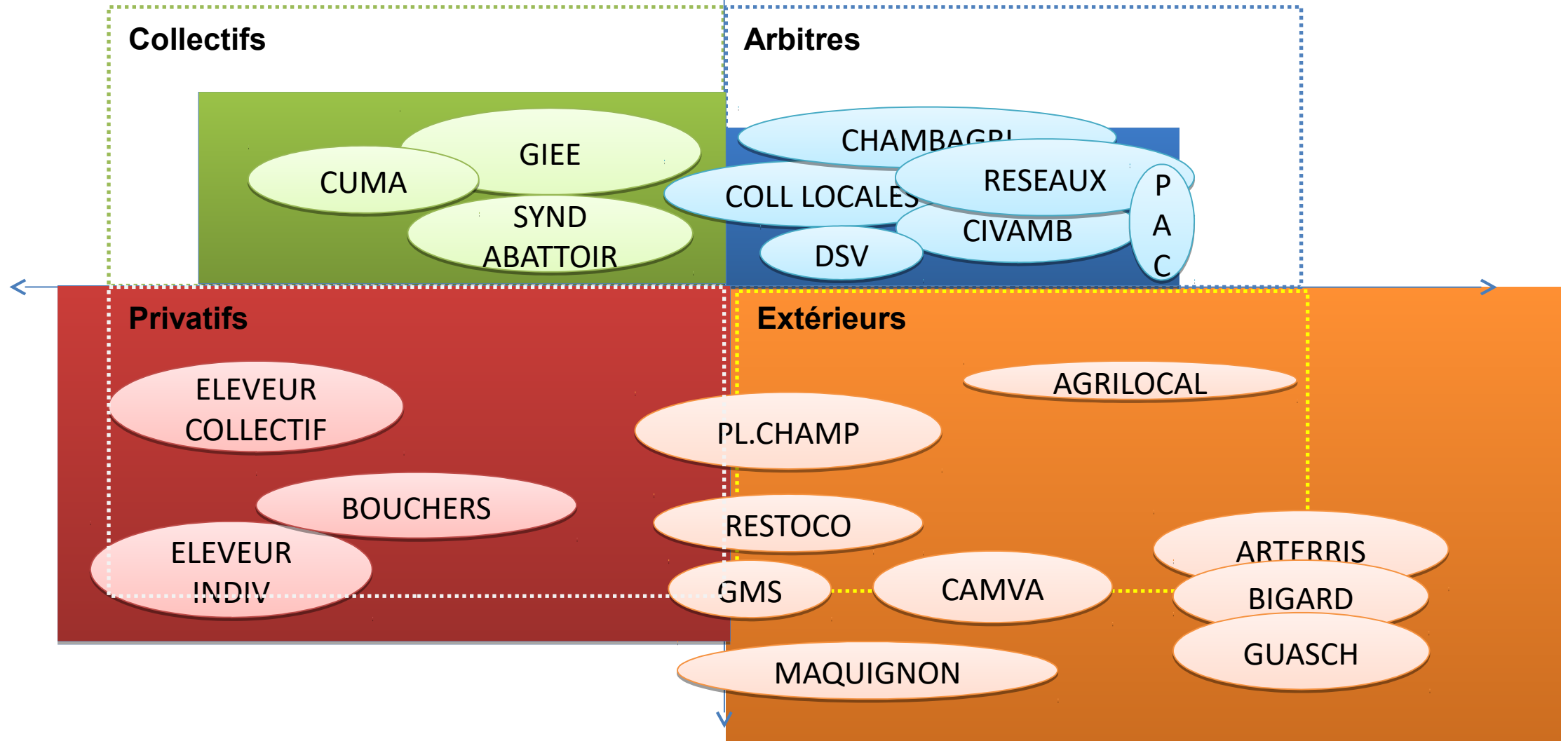
- Un engagement de tous dans la qualité
- Mais, des critères différents → un élevage de qualité mais mal valorisée à la commercialisation
- La baisse de la consommation de viande constatée par les bouchers invite à parier sur la qualité

Le chaînon manquant

- Le lien direct entre bouchers et éleveurs est rare, il s'est distendu
- Le métier de maquignon a évolué et ils n'assurent plus ce rôle d'intermédiaire
- l'absence de chevillard rend difficile la valorisation des bêtes abattues à Quillan
- Des coopératives fortes tenaillent le territoire et n'assurent pas la meilleure valorisation à toutes les bêtes

Positionner les acteurs de la filière

L'analyse patrimoniale



Qu'en tire-t-on ?

- Un poids trop important des extérieurs, peu de chance de changer leurs stratégies dictées par des considérations autres que celles de notre intérêt local
- Importance des « privatifs », par choix mais aussi à défaut d'horizon donné par le collectif
- Le collectif : un attachement des éleveurs aux outils collectifs, des dynamiques en germe (GIEE, Tendre d'Oc)
-

VERS UNE STRUCTURE COLLECTIVE DE COMMERCIALISATION

Contexte

Objectifs

Actions à mettre en œuvre :

- 1) Recenser les demandes du marché
- 2) Commercialiser – Promouvoir (animation, communication)
- 3) Planifier la production, notamment en viande bovine
- 4) Accompagner « l'engraissement » et valider la qualité
- 5) Formaliser la vente

Moyens :

- Animation
- Expertise
- Administratif
- SCIC

VERS UNE STRUCTURE COLLECTIVE DE COMMERCIALISATION

Contexte

- un pays de naisseur mais ...
- un pivot de 20 ans : l'abattoir
- des démarches individuelle abouties
- de nouvelles dynamiques
 - GIEE « engraissement »
 - Plein champ
 - Etude PTCE

Objectifs

**Assurer un débouché rentable pour de la viande locale
« Elevée, nourrie et abattue dans la Haute Vallée de l'Aude »**

VERS UNE STRUCTURE COLLECTIVE DE COMMERCIALISATION

1) Recenser les demandes du marché

Viande bovine (adulte)

- $R=3$
- « *Elevée, nourrie et abattue dans la Haute Vallée de l'Aude* »
- *Vache de réforme de 4 à 12 ans*
- *Rémunération mini 4,20 €/kg carcasse, net éleveur*
- *Marché spécifique en AB?*

Veau

- *Démarche spécifique « Tendre d'Oc »*
- *Rémunération mini 5,75 €/kg carcasse*
- *Marché en conventionnel?*

Autres viandes

- *Porc, agneau, volailles, ...*
- *Mettre l'accent sur la production (diversification, installation)*

VERS UNE STRUCTURE COLLECTIVE DE COMMERCIALISATION

2) Commercialiser, Promouvoir, Animer

Viande bovine (adulte)

- 35 T la 1^{ère} année
- 75 T la 2^{ème}
- 100 T la 3^{ème} ou la 4^{ème}

7250 vaches x 15% de réforme

- *Un potentiel de plus de 1000 vaches*

Cible : 5 bouchers ou équivalent

- *Nouveaux*
- *Carcasse ou 1/2 carcasse*
- *Sortir de l'Aude?*

Veau

- *S'appuyer sur le cahier des charges et l'animation régionale « Tendre d'Oc »*
- *Une association créée en juin 2017 pour les bios*

VERS UNE STRUCTURE COLLECTIVE DE COMMERCIALISATION

3) Planifier la production

- *Pour faire suite à la prospection commerciale*
- *Sur la base d'un contrat*
- *Engagement de chaque éleveur*
- *Vérification de la conformité*
 - ✓ *1 vache/semaine la 1^{ère} année*
 - ✓ *5 vaches/semaine la 4^{ème} année*
- *Engraissement : 50 kg sur 100 à 120 jours*
 - ✓ *Privilégier l'autonomie alimentaire*
 - ✓ *Mutualiser les coûts d'aliments*

VERS UNE STRUCTURE COLLECTIVE DE COMMERCIALISATION

4) Accompagner l'engraissement de qualité

- *Pré-sélection des bêtes (expert)*
- *Validation avant abattage (expert + abattoir)*
- *Prévoir 10% de non conformité*
- *Coût : 0,30€/kg de carcasse (= prestation)
- vente minimum à 4,50 €*
- *Relais important du GIEE engraissement et de la Chambre d'Agriculture 11*

VERS UNE STRUCTURE COLLECTIVE DE COMMERCIALISATION

5) Formaliser la vente

- *La structure met en relation le boucher et l'éleveur*
 - *Contrat*
 - *Facturation (pour le compte de l'éleveur)*
- *La structure passe aussi un contrat avec l'éleveur :*
 - *Engagement de l'animal*
 - *Respect du cahier des charges et de planning*
 - *Modalités de paiement si animal non conforme*

VERS UNE STRUCTURE COLLECTIVE DE COMMERCIALISATION

Une expertise technique

- *En prestation*
- *Indépendante*

Une animation commerciale

- *En lien avec l'expertise technique (même personne?)*
- *Qui s'appuie sur des cahiers des charges précis + outils de promotion (PLV, flyers, ...) et de communication*

Une assistance administrative

- *Facturation*
- *Suivi des flux*

VERS UNE STRUCTURE COLLECTIVE DE COMMERCIALISATION

Une structure collective

Intérêt de la forme SCIC

- *Permet de regrouper éleveurs et clients (bouchers)*
- *Permet de concentrer les compétences (technique, commerciale, administration)*
- *Permet de regrouper les acteurs (différents collègues)*

Des aides à la structuration

- *PTCE*
- *LEADER*
- *Financement participatif*

