

REUNION TECHNIQUE ELEVEURS DU PAYS BEAUNOIS

LUNDI 18 AVRIL 2011 – COMPTE RENDU

1- Introduction de la réunion

Emmanuel BONNARDOT introduit en rappelant l'objet de la réunion de ce soir. Un certain nombre de questions ont été posées lors de la dernière réunion du 22 mars. Il s'agit donc ce soir de valider la démarche et de lister les exigences des éleveurs par rapport à cette démarche.

Le Pays Beaunois et l'Agglomération Beaune Côte et Sud n'agissent qu'en tant qu'animateurs (le programme LEADER pouvant apporter un soutien financier dans la mise en place du projet). La mise en œuvre et les négociations des partenariats avec les distributeurs locaux doivent rester de l'initiative des éleveurs. D'où l'intérêt de se réunir et de définir collectivement les exigences.

2- Rappel du projet envisagé de filière expérimentale :

Gérard ROY, délégué communautaire à l'Agglo de Beaune rappelle l'intérêt de la démarche « PROXIMITE ». Il s'agit de faciliter les échanges et partenariats entre les différents maillons de la filière viande locale. M. ROY insiste que l'objectif n'est pas de déstructurer la filière existante mais bien d'identifier la viande bovine locale dans les réseaux de distribution locaux. Une convention entre les différents maillons pourrait permettre de faire du lien et avoir des engagements sur de petits volumes (100 bêtes avec 20 éleveurs), sur une durée déterminée de trois ans et des prix.

3 débouchés pourraient être envisagés pour introduire la viande bovine locale :

- Grande et Moyenne Surface (GMS)
- La restauration collective
- La restauration traditionnelle.

Plusieurs entretiens avec leurs représentants ont été réalisés pour avoir plus de précisions sur : les morceaux souhaités, le prix d'achat actuel, leur souhait d'intégrer la démarche... (Collège de Nuits, Bligny, Sogeres, Clavières). D'autres rendez-vous sont prévus. M. ROY précise que les échanges seront capitalisés et régulièrement mis à jour dans une « newsletter » qui sera distribuée par mail aux éleveurs et les diffuseurs rencontrés.

L'objectif est de pouvoir signer un pré-conventionnement de partenariat entre les différents maillons fin juin (convention qui ne sera pour le moment pas contractuelle mais qui permettra de fédérer concrètement les différents acteurs autour du projet).

Christian POULLEAU insiste sur le rôle du Pays et de l'agglo sur l'accompagnement et sur les subventions qu'ils peuvent apporter. Ce projet de proximité permet de « surfer » sur la vague développement durable et c'est aussi grâce à cela qu'un travail avec la restauration collective est envisageable.

Amélie VAUFREY, rappelle que le groupe de stagiaires d'Agrosup a entamé le travail d'enquêtes auprès d'une trentaine d'éleveurs du Pays Beaunois. Ce travail va permettre d'avoir une cartographie précise du fonctionnement actuel des exploitations et leurs attentes vis-à-vis de la démarche (question du prix et quel produit).

3- Remarques

Place/concurrence du projet par rapport à la filière et démarche existantes ?

Il est important de ne pas concurrencer les labels et appellations type « label rouge » ou « charolais de Bourgogne ». Les expériences en vente directe montrent que les consommateurs cherchent des produits de qualité et le lien avec le producteur. Ce n'est pas forcément un label ou une marque qui permet de vendre mieux. C'est aussi pour cela, qu'il est primordial dans une démarche comme cela de tenir une qualité constante et de se démarquer de la viande bovine proposée en GMS

De plus, comment intégrer le projet à la filière existante sans la concurrencer ?

Il est primordial de travailler avec les transformateurs et chevillards du territoire qui pourront assurer l'équilibre de la carcasse.

Plus-value financière du projet :

L'intérêt pour les éleveurs de s'engager dans la démarche est avant tout d'avoir une **plus-value financière sur leur production par rapport à la filière habituelle.**

La question qui se pose est de savoir où intervenir pour assurer cette plus-value ?

Jusqu'où le consommateur est-il prêt à aller pour acheter de la viande bovine locale ? Est-il prêt à payer plus ? Sachant que ce n'est pas forcément le pouvoir d'achat du consommateur qui est déterminant dans l'achat de produits de proximité.

Travail avec les GMS :

Un travail de partenariat avec les GMS nécessite d'avoir un certain nombre de points de vigilance :

- Les GMS jouent trop sur la communication sans forcément payer plus le produit. Il ne faut pas que la démarche soit seulement leur « vitrine » et un enjeu politique permettant de demander davantage localement sur leur implantation
- Risque d'engager un rapport de force sur lequel il sera difficile d'intervenir
- Accentue le risque de concurrencer les boucheries traditionnelles déjà en difficulté

Même si la GMS offre la possibilité d'engager des volumes plus importants, il est nécessaire de prendre en considération les craintes des éleveurs.

Question organisationnelle et logistique :

La mise en place du projet engendre un certain nombre de questions sur l'organisation et la logistique à assurer pour sa mise en œuvre :

- Type de bête (génisse, réforme... ?) : bête de conformation normale qui peut être mieux valorisée dans le cadre du projet
- Qui va décider du prix ? qui va mesurer la qualité de la bête ?
- Qui va assurer le transport des bêtes ? le choix ?
- Comment assurer une production régulière tout au long de l'année ? comment étaler la production ?

Afin d'avancer concrètement sur le projet et l'organisation qu'il peut prendre du côté des éleveurs, il est nécessaire :

- D'établir le calendrier des produits souhaités du côté des distributeurs (morceaux, période, volume...) et le calendrier de l'offre disponible du côté des éleveurs
- De définir les bêtes pouvant être valorisées dans le projet
- De définir la logistique : choix des bêtes, acheminement à l'abattoir et aux distributeurs
- De définir le prix qui serait déterminant pour l'éleveur pour s'engager dans la démarche.

La prochaine réunion est fixée le **9 mai à 19h30, à la communauté d'agglomération Beaune Côte et Sud.**

Les étudiants auront réalisés leurs enquêtes et seront à priori en mesure de faire un premier bilan de ces entretiens notamment sur l'organisation actuelle des exploitations, leur planning de vente, les bêtes pouvant être valorisées dans ce projet et une idée de prix.

Ce premier retour servira de base à définir collectivement une trame de convention/cahier des charges permettant d'écrire précisément les exigences des éleveurs par rapport au projet, leur organisation et leur engagement sur l'approvisionnement et type de bêtes.