



Séminaire VALORISER LES VIANDES DE MONTAGNE

Jeudi 28 mars 2024 à Susville

Crédit photo @les excellentes



Avec le soutien de



FONDS NATIONAL
D'AMENAGEMENT
ET DE DEVELOPPEMENT
DU TERRITOIRE
Massif des Alpes

Mot d'accueil

Fabien MULYK

Vice-Président de la communauté de communes de la Matheysine
délégué à la Montagne et à l'Agriculture

9h30

Introduction

Bruno ANDRE, président de la section économique MRE

Amandine VIAL, membre du Suaci Montagn'Alpes

9h35

Programme Viand'Alp 2022-2024

Axe 1 : Accompagnement des abattoirs et analyse du marché de la viande ovine en région PACA

- Travailler sur la mutualisation inter-abattoirs. Analyser le marché de la viande ovine en région PACA.

Axe 2 : Accompagnement de démarches de structuration des filières

- Approvisionner la RHD en viande d'agneau
- Accompagner les démarches Patur'Alp
- Accompagner le projet de salle de découpe à Gap
- Veau rosé des montagnes de la Drôme
- Éleveurs de Saveurs Iséroise
- Structuration d'une filière porcine en Isère et Savoie.

Axe 3 : Caractérisation et faisabilité de valorisation d'agneaux pastoraux

- Accompagner l'émergence d'une nouvelle filière.

Axe 4 : Communication autour des produits de montagne

- Expertiser la possibilité d'un lien entre marques territoriales et mention montagne.

Présentation de la journée

MATINEE : de 10h à 12h30

10h : Comment maintenir les abattoirs régionaux attractifs ?

- *Olivier Lhermie, directeur de l'abattoir de Gap - présentation du nouvel abattoir*
- *Paul-Dominique Rebreyend, président de l'abattoir de La Mûre - les problématiques autour de la vente directe*
- *Véronique Dubourg, éleveuse et tâcheronne retraitée et Jade Huot éleveuse en cours d'installation et tâcheronne à l'abattoir de Guillestre - le projet de mégisserie*

Temps d'échanges et pause

11h20 : Structuration des filières du massif alpin

11h20 - Présentation de l'étude de marché sur les débouchés de la filière viande

- *Pierre Moreau, Chambre d'agriculture des Hautes-Alpes*

Temps d'échanges

11h45 - Comment structurer ses débouchés ?

- *Denis EYRAUD, président de la SICA le Montagnard des Alpes*

12h - Quelles opportunités offre la RHD pour la valorisation des produits de montagne ? Le rôle structurant d'une plateforme de circuits courts afin d'introduire la viande en RHD

- *Marc Lourdaux d'Echanges Paysans 04 et 05*

Temps d'échanges

APRES-MIDI : de 14h à 16h30

14h : Suite structuration des filières

14h - Comment caractériser un produit de nos montagnes pour mieux le valoriser ? L'exemple de l'agneau d'alpage/tardon. Retour sur les tests organoleptiques, le voyage en Suisse et les enquêtes auprès d'éleveurs

- *Victor Dourchamps du CERPAM, Apolline Bricout de la MRE, Bertrand Cocolon éleveur à Viandes AgroPastorales et Claire Guyat éleveuse herbassière*

Temps d'échanges

14h45 - Quelle labellisation pour mettre en avant la viande de montagne auprès du grand public ? L'exemple du label IP-Suisse

- *Stéphane Buetikofer, conseiller label IP-Suisse pour la Suisse romande*

Temps d'échanges

15h15 - Mieux maîtriser l'aval et ses débouchés : le conditionnement un enjeu clé pour valoriser la viande sous la marque Ishere

- *Florence Reiner, Chambre d'agriculture de l'Isère*

15h35 - Comment nos marques communiquent-elles? Quels enjeux ? Exemple de la filière bovine avec les Excellentes. Retour sur l'étude de faisabilité du Label Rouge

- *Cécile Richaud, Pâtur'Alp et les Excellentes*

16h : Perspectives et conclusion

16h30 : Fin du séminaire

Thème 1 : Comment maintenir les abattoirs régionaux attractifs ?

Témoignages de 3 abattoirs régionaux : Gap (05), La Mûre (38),
Guillestre (05)

10h-11h

Olivier Lhermie, directeur de l'abattoir de Gap

10h-10h15



Origine du projet

Mises en demeure récurrentes

Ancienneté des installations (1986)

Changement de la répartition des espèces

Tonnage en augmentation

Etude ADIV (sicaba)



Audit général du site



Tracabilité/BEA/hygiène/flux
matière/environnement/clientèle/apporteur



Étude de faisabilité d'une modernisation



Chaine porc individuelle/augmentation du stockage bétail vivant



Élaboration d'esquisses de plans



Estimation travaux



Estimation construction abattoir neuf

Mairie de Gap

Présentation des projets

Faibles écarts entre renovation et neuf / pas d'arrêt abattage

Recherche foncier.....

Terrain proche de l'actuel (un peu petit.....)

Elaboration cahier des charges ADIV

Appel à concurrence conception réalisation

Choix des prestataires

Le projet

- Sicaba seule candidat pour la gestion (dsp 11 ans)
- Autorisation pour 4500 T/an
- Construction abattoir/montagnard des alpes/decoupe multiespèces
- 200 places de porcs sur caillebottis
- 25 logettes bovins
- 18 parcs ovins/veaux
- Automatisation de la chaine porc
- Frigo de maturation

Bénéfices/Risques ?

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Outil moderne• Attrayant pour les nouveaux clients• Pénibilité des opérateurs• Maintenance des installations• Optimisation du froid• BEA animal (restrainer porc)• Meilleure productivité• Meilleure gestion des co-produits? | <ul style="list-style-type: none">• Prix d'abattage• Responsabilités / engagements• (contraintes multi-espèces/exigences des services de contrôles• Création d'emploi « non productif »• Investissements conséquents (mairie)• Augmentation eau électricité• Consommation viande? |
|--|---|

Paul-Dominique
REBREYEND,
président de l'abattoir
de La Mûre

10h15-10h30



Véronique DUBOURG et Jade HUOT, éleveuses et tâcheronnes à l'abattoir de Guillestre

10h30-10h45



Temps d'échanges

10h45-11h

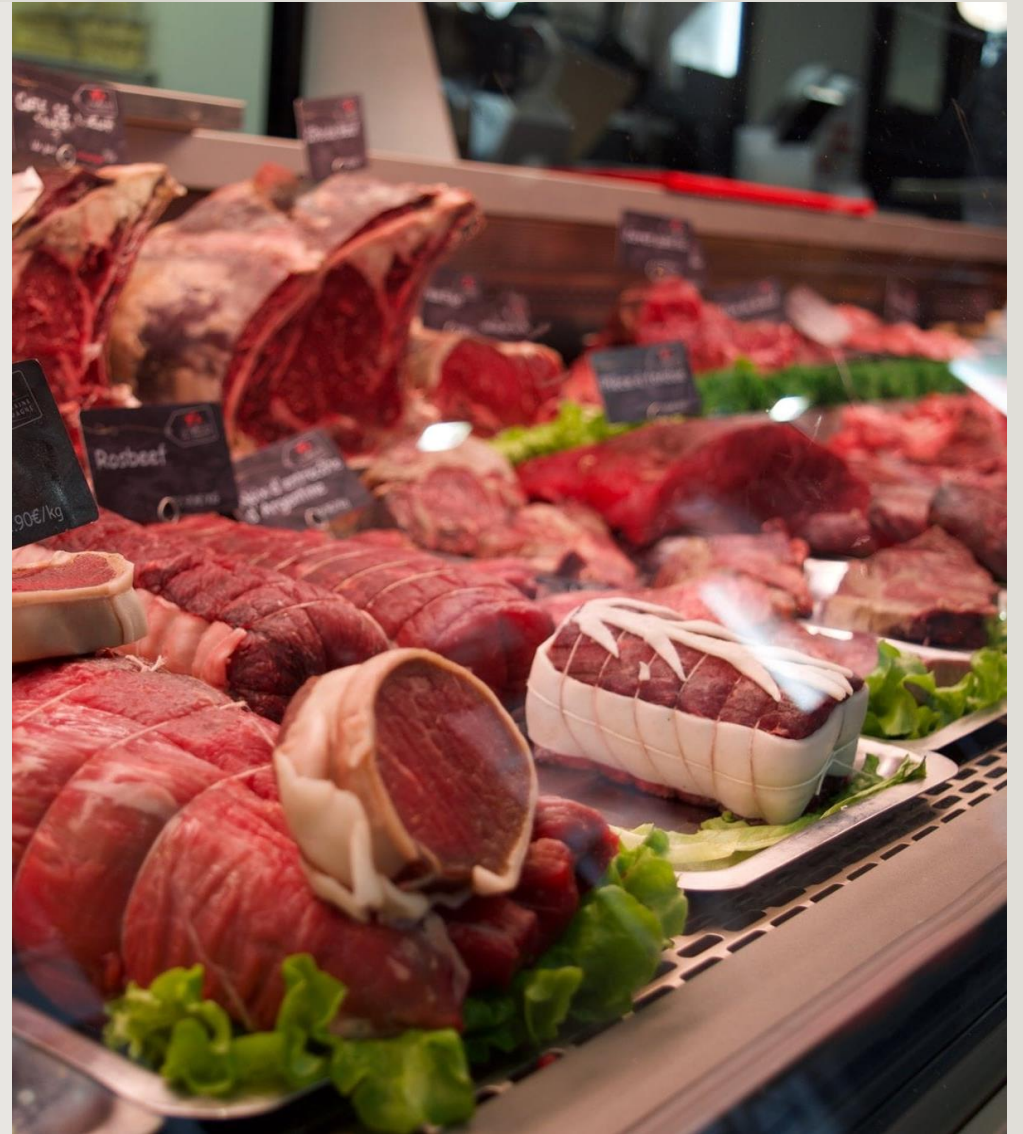
Thème 2 : Structuration des filières dans le massif alpin

11h20-12h30 et 14-16h

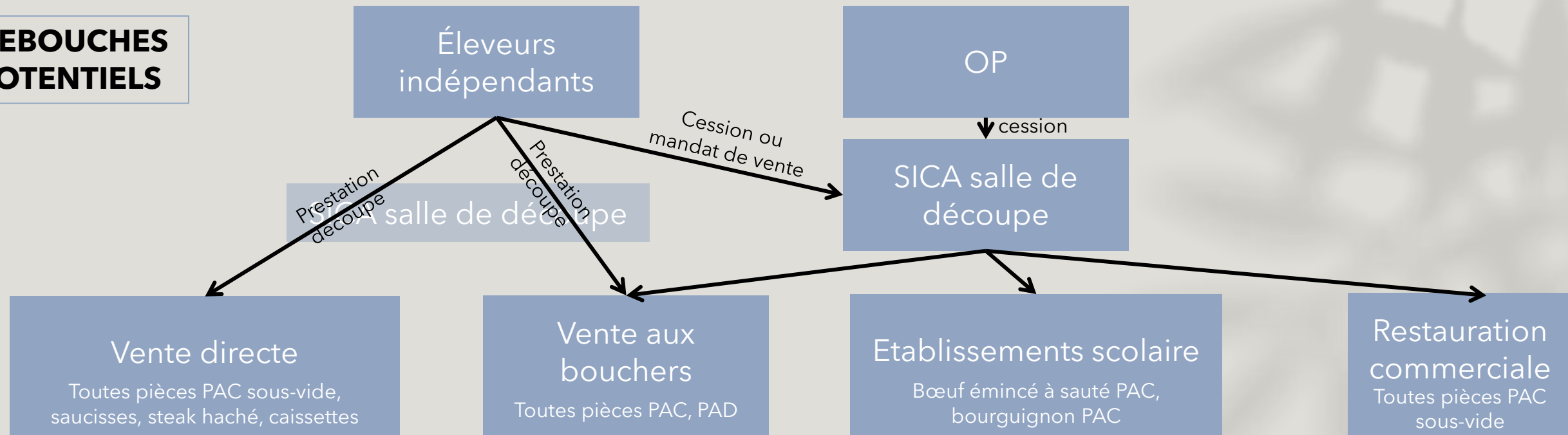
Quels débouchés potentiels pour la filière viande dans le Gapençais ?

Pierre MOREAU, Chambre d'Agriculture des Hautes-Alpes

11h20-11h35



DEBOUCHES POTENTIELS



Vente directe

Toutes pièces PAC sous-vide, saucisses, steak haché, caissettes

Références (Maurel, Pellegrin, Flaud) :

- découpe agneaux (avec ou sans mise sous-vide) : 2,20 à 2,50 € / Kg carcasse
- découpe bœuf/veau (avec ou sans vise sous vide) : entre 2,00 et 2,30 € / Kg carcasse
- Préparation saucisses : 3,80 - 3,90 € / Kg produits finis
- Préparation viande hachée ou autre préparation viande bovine : 1,60 - 2,00 € / Kg
- mise en carton : 1,60 € / carton

Abattoir de GAP : 400 à 800 kg carcasses abattus par an pour les éleveurs en vente directe (bovins, ovins)

Enquêtes de 2021 :

24 éleveurs pratiquent la vente directe, pour 20 tonnes de viandes commercialisée, soit 30 T équivalent carcasse
54 éleveurs sont favorables au projet de SDD et prêt à travailler avec. (Volume à traiter en VD inconnu)

Vente aux bouchers

Toutes pièces PAC, PAD

55 bouchers de Sisteron à Briançon (7 sur Gap + boucheries GMS)

50 à 100 clients / jour / boucherie
Panier moyen : 24 € (tous produits confondus)

Référence tarifs appro :

- le demi bœuf carcasses à 7€/kg
- l'aloiau avec rumsteck est à 12€/kg et l'été il monte à 15€/kg comte tenue d'une demande plus importante
- le filet de bœuf est à 23,50€/kg
- l'arrière T8 est à 9,20€/kg
- l'AV5 (avant de boeuf) est à 5,50€/kg
- Pan de veau 12,50€/kg
- les agneaux carcasses en cheville sont à 10,50€/kg livrés

Hypothèse :

25 bouchers x 6 jours x 50 semaines x 75 clients x 24 € = marché de 13 M€

OP

↓ cession

SICA salle de découpe

Etablissements scolaire

Bœuf émincé à sauté PAC, bourguignon PAC

Ecoles primaires Gapençais (Garig) :

Bœuf servis 4 x tous les 20 repas
1 service = 300 kg de viande fraîche (bourguignon, à braiser)
Bœuf sauté PAC sous vide par 5 kg : 11 € HT / kg
Bourguignon PAC sous vide par 5 kg : 9,40 € HT / kg

Hypothèse :

300 kg de bœuf / semaine (35 semaines d'école par an)
17 repas de bœuf sauté x 300 kg x 11 € = 56 100 € HT
18 repas de bourguignon x 300 kg x 9,40 € = 50 760 € HT

Collèges Hautes Alpes :

Chaque collège commande indépendamment. Tous ensemble, cela représente 250 kg de bourguignon frais (local).
Bourguignon PAC sous vide par kg : 11,50 € HT / kg + steak haché surgelé

Hypothèse : 250 kg (en plusieurs commandes par semaine) x 35 semaines x 11,50 € = 100 625 €

Restauration commerciale

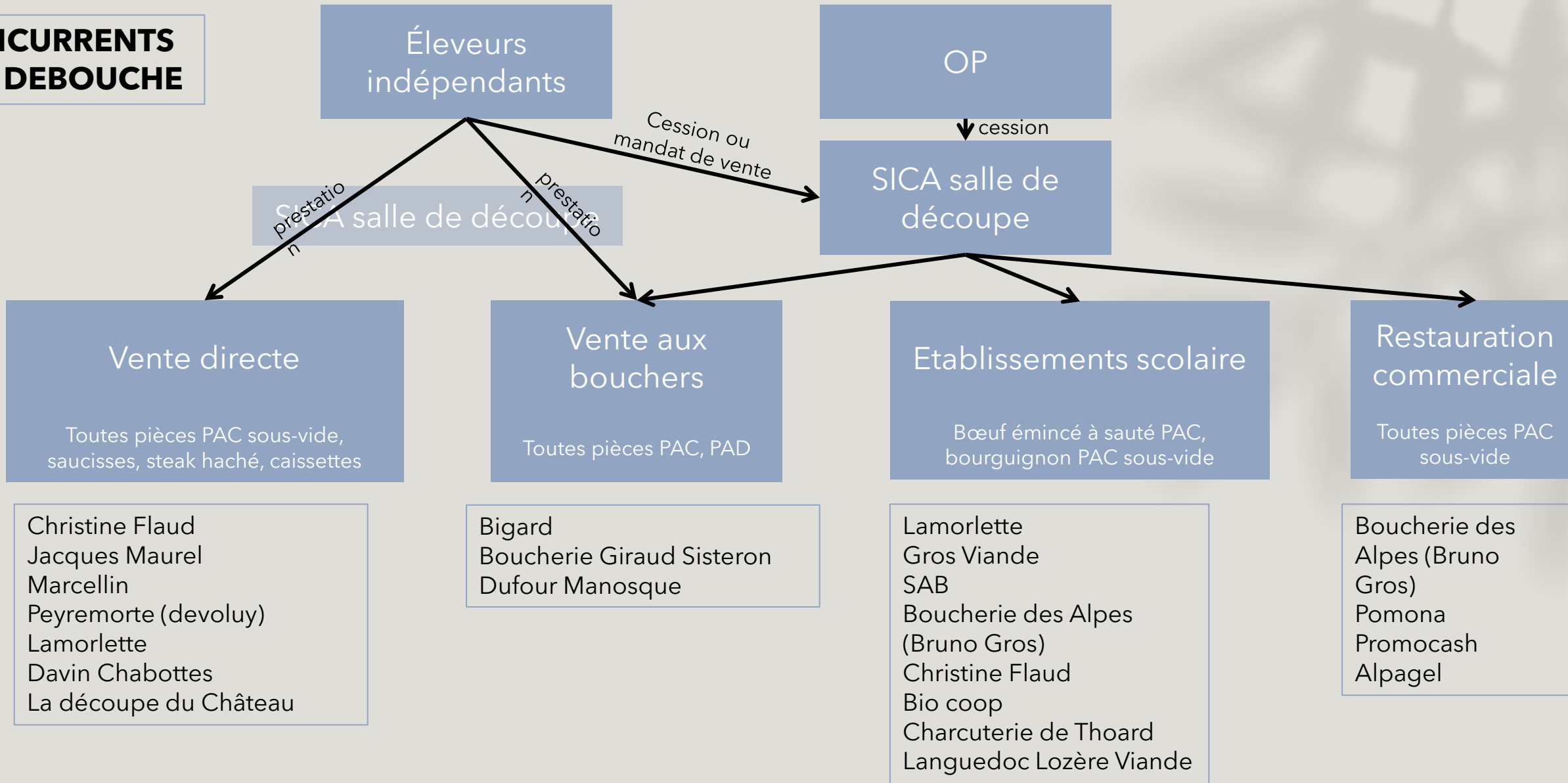
Toutes pièces PAC sous-vide

1247 établissements hôtellerie et restauration dans le 05 en 2021 (INSEE)
55 % des restaurants sont des restaurants traditionnels
Une 30aine dans le centre de Gap (décompte Google Map)

30 couverts / service en moyenne.
150 - 200 gr de viande / portion

16,50 € / kg Rumsteak

CONCURRENTS PAR DEBOUCHE

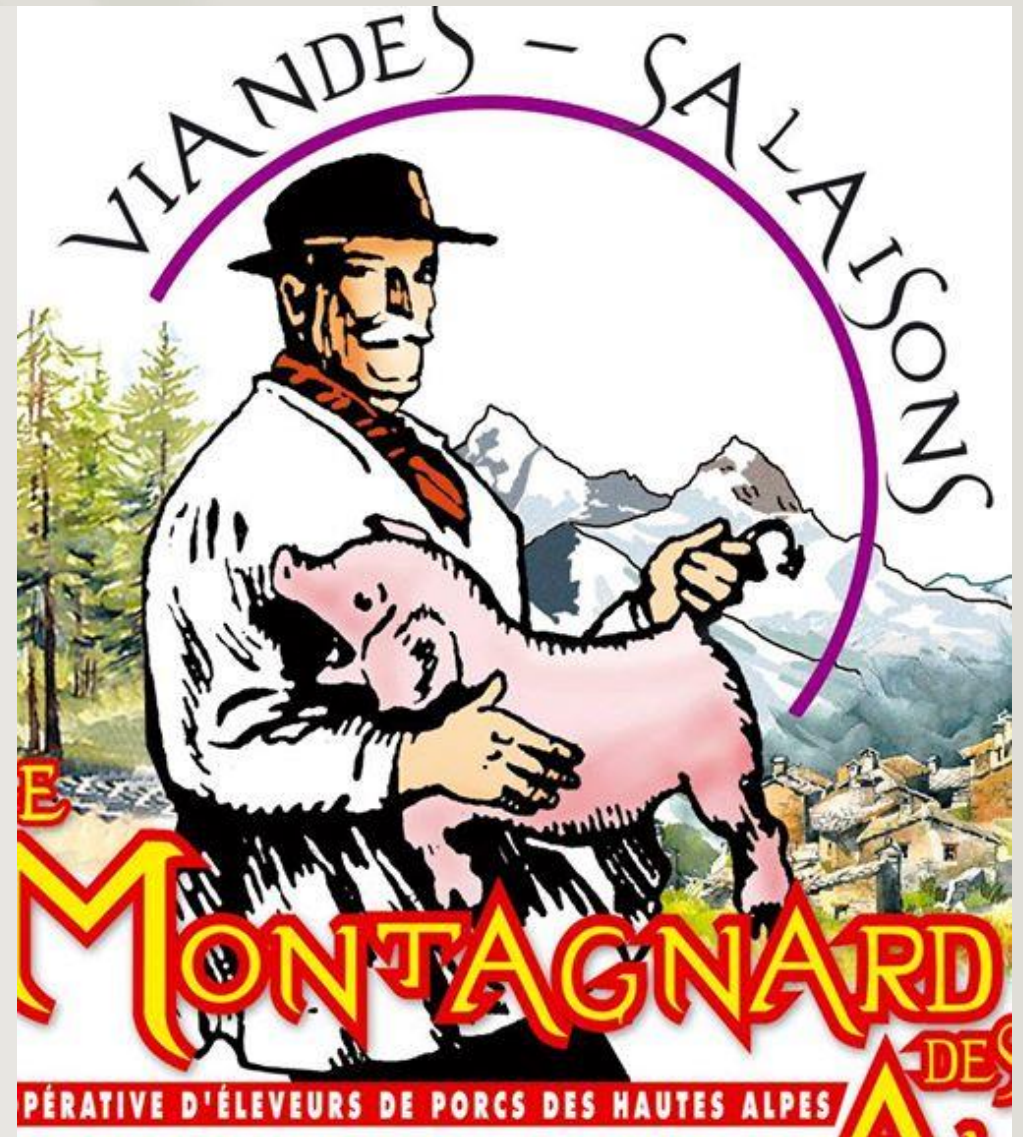


Temps d'échanges

11h35-11h45

Denis EYRAUD,
président de la SICA
Le Montagnard des
Alpes

11h45-12h



Quelles opportunités offre la RHD pour la valorisation des produits de montagne ? Le rôle structurant d'une plateforme de circuits courts afin d'introduire la viande en RHD

Marc LOURDAUX d'Echanges Paysans
04 et 05

12h-12h15



Temps d'échanges

12h15-12h30

Buffet offert

12h30-14h

Comment caractériser un produit de nos montagnes pour mieux le valoriser ? L'exemple de l'agneau d'alpage/tardon.

CERPAM, FAI, Association Viandes Agropastorales, association HER.BE, MRE



Résultat des enquêtes StratPasto

Victor DOUCHAMPS, Ingénieur pastoralisme au CERPAM

14h-14h10

Objectif du CERPAM

Afin de mieux valoriser le Tardon (ou agneau d'alpage, agneau pastoral...) : **Accompagner la démarcation du produit, par sa caractérisation et la construction d'un cahier des charges.**

Comment ?

Mener des enquêtes :

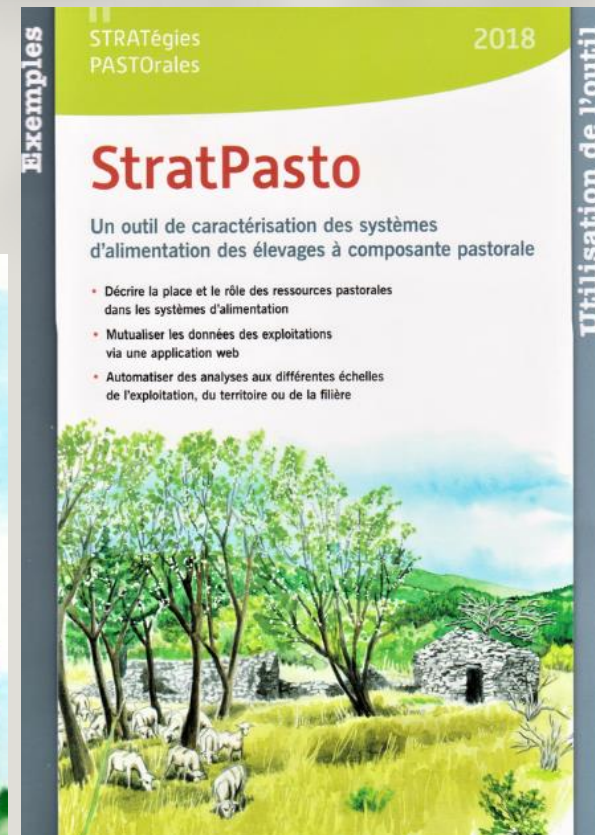
- ✓ parmi les techniciens filières selon 6 grandes thématiques afin de définir les contours d'une définition commune
- ✓ **Et auprès d'éleveurs produisant un agneau d'alpage**

Travail semblable de définition mené par la FAI, au travers notamment du voyage d'étude en Suisse en 2023.



Enquête Eleveurs - StratPasto

- Un outil de caractérisation des systèmes d'alimentation des élevages à composante pastorale
- Décrire la place et le rôle des ressources pastorales dans les systèmes d'alimentation
- Mutualiser les données des exploitations via une application web
- Automatiser des analyses aux différentes échelles de l'exploitation, du territoire ou de la filière



Présentation des profils enquêtés

	Elevage 1 « 280 »	Elevage 2 « 550 »	Elevage 3 « 600 »	Elevage 4 « 820 »
Alt. du siège d'exploitation	1500m	1325 m	400 m	700 m
Surface utilisé pour l'alimentation du troupeau	198 ha	427 ha	616 ha	1176 ha
Et % alpages	45 %	57 %	52 %	47 %
Contribution de l'alpage à l'alim. du troupeau	49 %	40 %	30 %	30 %
Lot Tardons	60 agneaux	200 agneaux	166 agneaux	304 agneaux
Nbre de jour à l'abattage	240 jrs	Entre 130 et 150 jrs	Entre 160 et 240 jrs	Entre 180 et 200 jrs
Circuit jusqu'à la vente	Parcours → alpages mi-juin à mi-sept. → bâtiment jusqu'à mi-octobre	2 mois Bâtiment → parcours de mai à mi-juin → alpages de mi-juin à mi-août	Parcours → alpages de mi-juin à mi-août → parcours jusqu'à mis octobre	Parcours → alpages de fin mai à mi-sept.

Alimentation et finition

	Elevage 1 « 280 »	Elevage 2 « 550 »	Elevage 3 « 600 »	Elevage 4 « 820 »
Engraissement de retour d'estive	Oui	Oui pour la plupart sur 15 à 21 jrs	Oui (par le maquignon)	Non
Aliments apportés avant estive	Orge (0,1kg/jr/agneau) Foin (0,25 kg/jr/agneau)	Granulés, Orge (0,33kg/jr/agneau) Foin (0,08 kg/jr/agneau)	Exclusivement lait maternel (trop petit pour ingérer du grain)	
Aliments au retour d'estive	Foin, luzerne (1,5 kg/jr/agneau) Orge, OC30 (0,3 kg/jr/agneau)	Orge et Regain (foin + luzerne) Quantités NC	NC Réalisé par le maquignon	
Nbre de jour abattage	240 jrs	Entre 130 et 150 jrs	Entre 160 et 240 jrs	Entre 180 et 200 jrs
Poids moyen	35 kg	35 à 45 kg	35 kg	30 à 35 kg

Mode de commercialisation et valorisation



	Elevage 1 « 280 »	Elevage 2 « 550 »	Elevage 3 « 600 »	Elevage 4 « 820 »
Types d'acheteurs	<p>Vente directe</p> <p>Maison de pays abattage et découpe en abattoir</p> <p>Restaurateurs</p>	<p>Abattoir Sisteron vendus sur pieds (charcuterie)</p> <p>Rungis pour certains nons engraisés</p> <p>Abattoir de Seyne vers un restaurateur</p>	<p>Maquignon</p> <p>Vente directe avant mais marge trop faible</p> <p>Intéressé par la vente à un restaurateur</p>	<p>Maquignon</p>
Prix moyen	<p>14€50/kg</p> <p>mais besoin de 17€/kg pour être rentable</p>	<p>7€50/kg Sisteron</p> <p>4€/kg Rungis</p> <p>13€/kg découpé sous vide vers le restaurateur</p>	<p>110€ pièce en moyenne au maquignon</p> <p>Soit 3,15 €/kg vif ~6,30 €/kg carcasse</p>	<p>105€ pièce en moyenne au maquignon</p> <p>Soit 3,20 €/kg vif ~6,40 €/kg carcasse</p>
Poids moyen	35 kg	35 à 45 kg	35 kg	30 à 35 kg

Prochaines étapes



- Réaliser de nouvelles enquêtes auprès d'éleveurs des Alpes du sud, afin de préciser les différences constatées : temps de présence en alpage, recours aux concentrés, âge à l'abattage, critères organoleptiques ...
- Comprendre les raisons des différences d'itinéraires. Distinguer les choix réfléchis des choix subits.
- Communiquer autour des résultats.
- Proposer un cahier des charges co-construit avec les partenaires.

Retour sur le voyage d'étude en Suisse

Claire GUYAT, éleveuse herbassière, présidente de l'association HERBE

Bertrand COCOLON, éleveur et membre de l'association Viandes Agropastorales

14h10-14h25



3 jours en Suisse à la découverte de la filière agneau pastoral

- **Pratique d'élevage** : races à viande mixte - agneaux de 6 mois - gros travail de sélection
- **Marque Agneau de Suisse Centrale (ZSV)** :
 - Abattage : poids carcasse - classification
 - Système de prix : prix de base avec réévaluation selon la qualité et le poids
- **Valorisation** : préférence des agneaux à l'herbe pour les bouchers - bonne valorisation de la brebis
- **Découpe** : Désossage - quelques morceaux de choix prédécoupés, avec peu de gras et faciles à cuisiner



Abattage et découpe des agneaux en Suisse

Exemple de produit Migros vendu (importé) qui colle aux désirs des consommateurs



Systeme Suisse

- Basé sur l'herbe
 - 45% des exploitations entre 1 à 50 moutons mais majorité de l'effectif composé des exploitations de +50
 - Suivi des agneaux importés
 - 2 pics de consommation, production saisonnière
 - Consommation en baisse
 - Contraintes de prédation, importation, prix
-
- Aides de l'état suisse :
 - Projet de développement sur 4 ans
 - Contributions aux producteurs qui les engagent dans un label de base Suisse
 - Labels régionaux, labels sectoriels type IP-Suisse, labels plus exigeants type *Bio Suisse*
 - Contributions pour les exploitations d'estivage



Programme agneau d'alpage

- Lancé en 2015 par Migros, Micarna IP-Suisse et la fédération des ovins de Suisse
- Contrat élaboré en amont de la montée en alpage
- Label IP-Suisse
- Alpages Suisses
- Traçabilité
- Durée mini. : 50 jours en alpage
- Poids entre 16 et 25 kg carc. (prime entre 16 et 21 kg)
- Conformation : C,H,T de CHTAX (comme E,U,R)
- Classe 2, 3 ou 4

Abandon du programme : saisonnalité de l'agneau trop contraignante, résultats insuffisants pour la Migros malgré les efforts de communication. Remplacé par le label IP-Suisse.

Résultat des tests organoleptiques

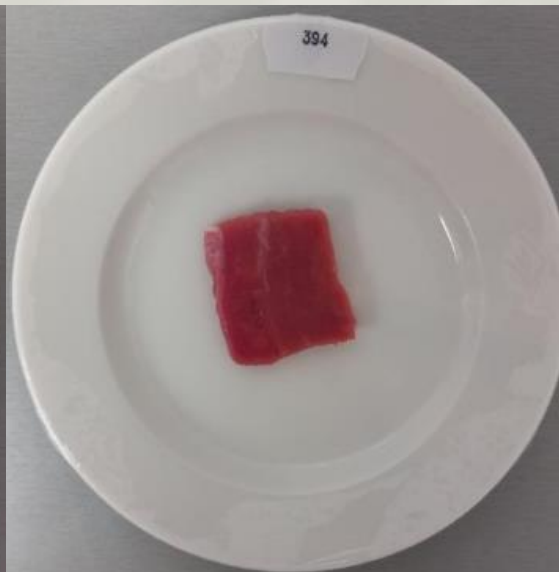
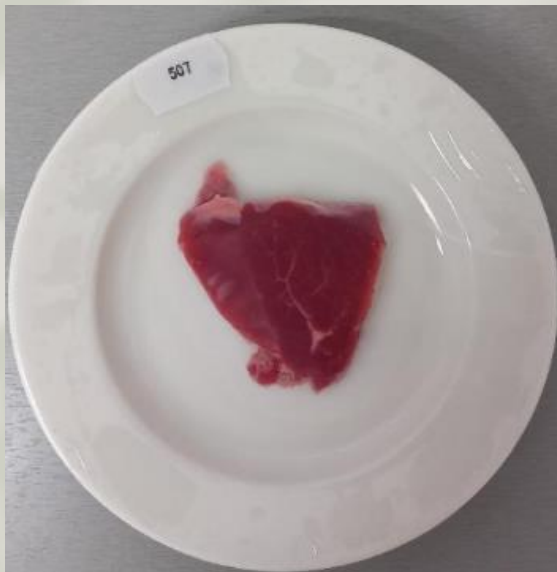
Apolline BRICOUT, chargée de mission filières à la MRE

14h25-14h35

Agneau d'alpage

Agneau standard

Viande crue



Viande cuite



Test 1 : Comparaison de la viande d'agneau d'alpage avec l'agneau standard

- **Objectif :** mettre en évidence les différences organoleptiques de la viande d'agneau d'alpage et de celle standard.
- **Protocole :** 11 juges entraînés et contrôlés sur leurs performances par un laboratoire. Dégustation de viande d'agneau d'alpage et d'agneau standard.

Test 1 : Comparaison de la viande d'agneau d'alpage avec l'agneau standard

Critères évalués

Viande crue :

- Coloration de la viande

Viande cuite :

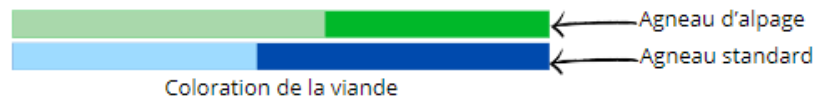
- Odeur d'agneau
- Couleur beige
- Goût d'agneau
- Tendreté
- Jutosité
- Texture filandreuse
- Texture grasse

0 10
Notes allant de 0 à 10, du "moins" au "plus".

Résultats

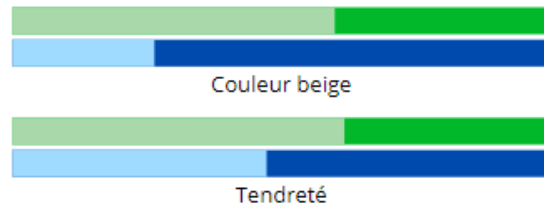
Viande crue

La viande crue d'**agneau d'alpage** est significativement **plus foncée** que celle d'agneau standard.

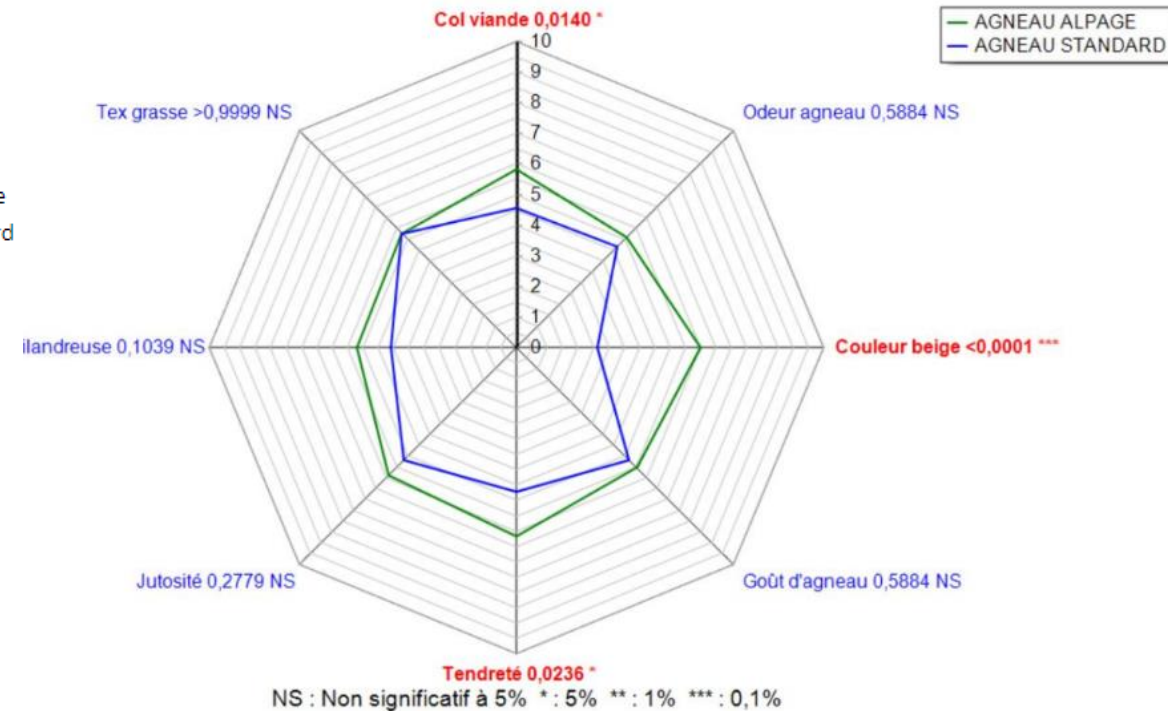


Viande cuite

La viande cuite d'**agneau d'alpage** est qualifiée par le jury comme étant significativement **plus foncée et plus tendre** que la viande cuite d'agneau standard.



Profil viande cuite Agneau d'Alpage VS Agneau standard



Test 2 : Appréciation de la viande d'agneau par les consommateurs selon la communication autour du produit

Objectif : Mesurer l'appréciation des consommateurs envers la viande d'agneau d'alpage selon la communication autour du produit.

Protocole :

- 60 dégustateurs naïfs.

Dégustation de viande d'agneau d'alpage.

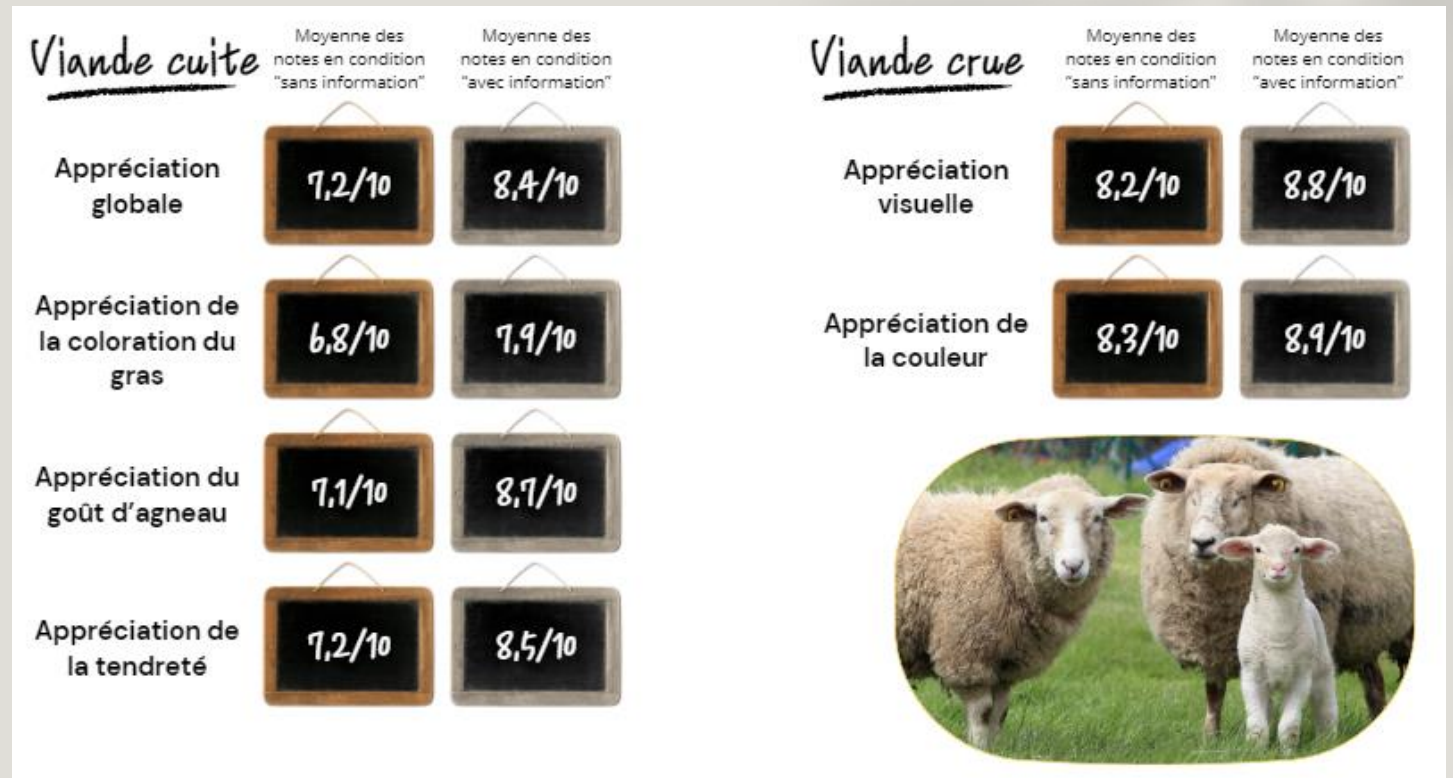
1) Dégustation neutre sans information donnée sur la viande

2) Dégustation avec information donnée à l'oral et à l'écrit sur la méthode d'élevage etc.



Viande d'agneau d'alpage dégustée

Résultats



Enjeux de communication

- Valoriser le goût, le visuel et la tendreté de l'agneau d'alpage auprès du consommateur
- Pour les professionnels qui vendent ce type de viande :
 - Présenter la pratique d'élevage, l'éleveur et l'histoire de l'agneau
 - Valoriser la vraie couleur de l'agneau : une belle viande foncée pleine d'oxygène (d'herbe et d'air de montagne)
 - Présenter la tendreté de la viande dans des recettes en sauce ou à la plancha!



Temps d'échanges

14h35-14h45

Quelle labellisation pour mettre en avant la viande de montagne auprès du grand public ? L'exemple du label IP-Suisse

Stéphane Bütikofer, représentant du label IP-Suisse et agriculteur

14h45-15h



**paysans pour
des générations.**

IP-SUISSE en quelques chiffres...



18'000 membres



**30 programmes
production végétale**



**15 programmes
production animale**



**1'090'000 animaux*
bien-être animal supp.**



**40% mesures en plus
pour la biodiversité**



**113'000 t CO2eq
réduits depuis 2016**













100% certifié

*programmes viande; sans vaches laitières (47'000) et poules pondeuses (1'078'000)

Stratégie d'IPS – claire, simple, constante



1 Les paysannes et paysans d'IP-SUISSE produisent, de manière écologique et dans le plus grand respect de l'être humain et des animaux, des denrées alimentaires de qualité, économiquement rentables et accessibles.

	Niveau d'exigence		Étiquettes
Production sous label IP-SUISSE	Exigences du label spécifiques au programme	<div style="text-align: center;">  </div> <p>production animale Production végétale</p>	
	Exigences du label pour l'ensemble de l'exploitation	<div style="text-align: center;">  </div> <p>  Rentabilité Biodiversité  Social Climat  Protection des ressources  Bien-être et santé des animaux  </p>	
QM/SGA	Exigences de base	Exigences complémentaires pour l'ensemble de l'exploitation Prestations écologiques requises (PER) Législation en vigueur	 

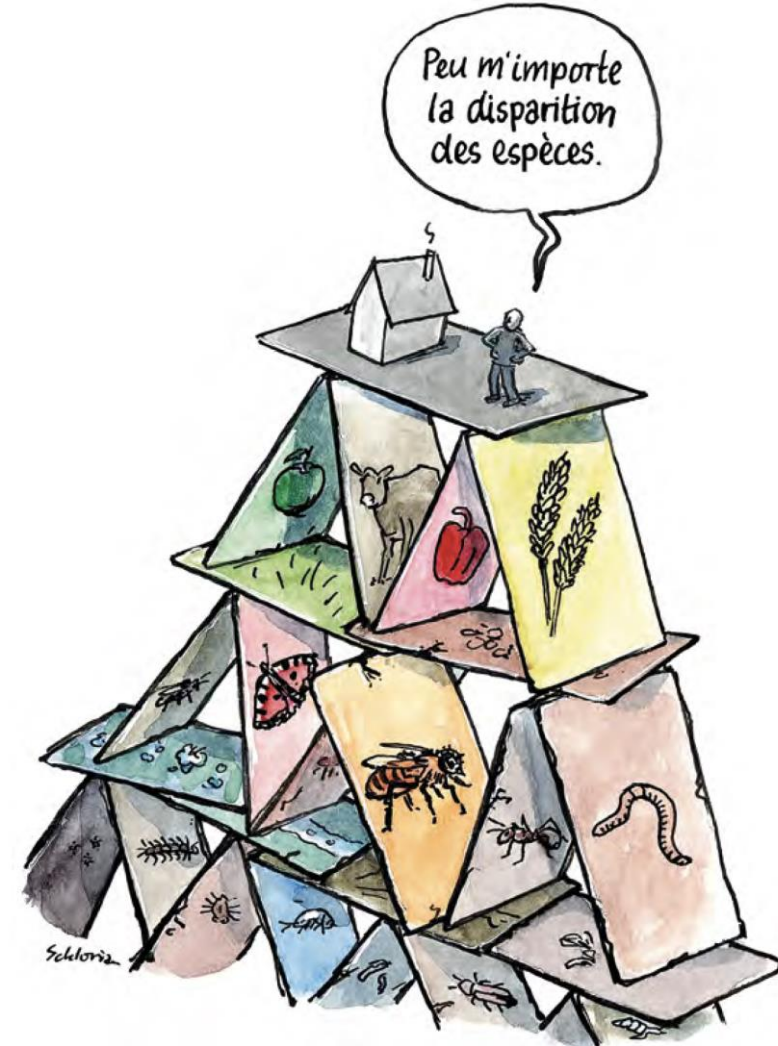
2. Termes précis
 - Exigences de base
 - Exigences du label (pour toute l'exploitation, spécifiques au programme)
3. Atteindre des effets avec **six axes d'action** → légitimer les primes
4. **Préserver le pragmatisme** avec une approche sectorielle

Biodiversité: au service de la production



IP-Suisse comprend la biodiversité comme suit :

- Depuis 2008 des précurseurs – flexible mais tout de même efficace
- Pas un but en soi, mais la base d'une sécurité d'approvisionnement à long terme grâce à la promotion des auxiliaires, à la performance des pollinisateurs, aux sols régénérés et à la préservation de la diversité génétique
- Toujours un pas à l'avance – harmoniser le système à points avec les décisions de la Confédération (transition jusqu'en 2026) :
 - Promouvoir la part et la qualité des surfaces de biodiversité

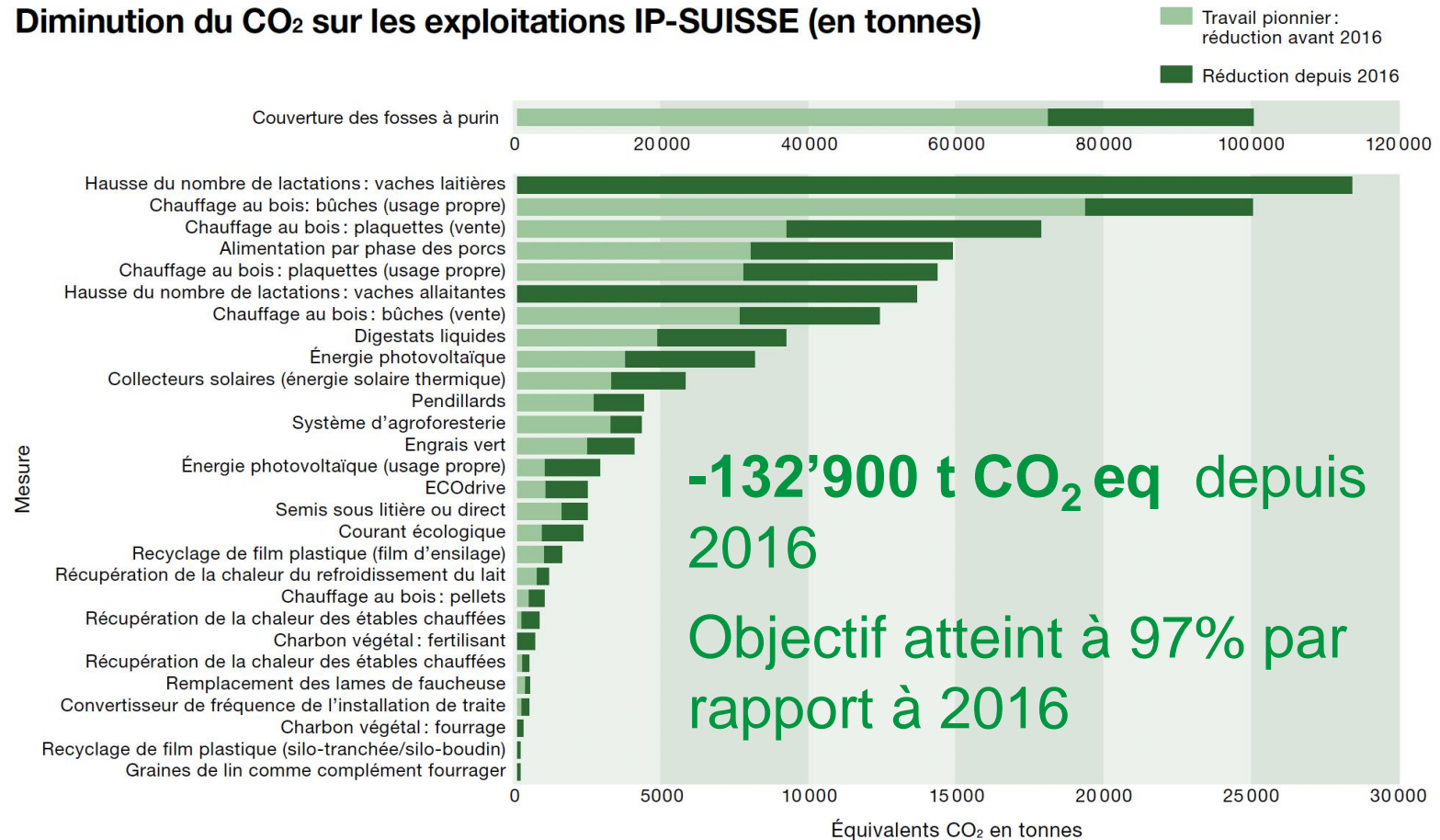


Protection du climat: exploitations IP-SUISSE avec performance pionnière



- Depuis 2021 le premier portail capable de visualiser les mesures en faveur du climat
- Calcul scientifiquement fiable
- Réduction de 282'000t CO₂eq (113'000t depuis 2016)
- Prime dès début 2023 pour tous ceux qui complètent le portail Web
- Catalogue des mesures sera élargi

Diminution du CO₂ sur les exploitations IP-SUISSE (en tonnes)



Dix exigences sociales de base



CONTRATS DE TRAVAIL

Le chef d'exploitation établit et remet à chaque collaboratrice ou collaborateur un contrat de travail en bonne et due forme, accompagné des explications nécessaires.



SALAIRES*

Les collaboratrices et collaborateurs extérieurs à la famille et les apprenties et apprentis sont rémunérés au minimum selon les normes de la branche.



HORAIRES DE TRAVAIL, CONGÉS ET VACANCES

Les heures supplémentaires sont compensées ou payées au personnel; les vacances légales, les congés et les jours fériés sont respectés.



ASSURANCES SOCIALES

Les assurances du personnel sont à jour et couvrent également les chefs d'exploitation et les membres de leur famille.



MAIN-D'ŒUVRE ÉTRANGÈRE*

Les règles relatives à la main-d'œuvre étrangère sont respectées; un comportement équitable, respectueux de la diversité et favorisant l'intégration est encouragé.



COUVERTURE SOCIALE DU OU DE LA PARTENAIRE*

Le ou la partenaire dispose d'une couverture sociale adéquate.



SÉCURITÉ ET SANTÉ AU TRAVAIL

Toutes les mesures nécessaires sont prises pour protéger la santé et la sécurité des collaborateurs.



INSTALLATIONS

Les travailleurs disposent d'un lieu de pause approprié (par ex. un endroit pour se laver les mains et de l'eau potable sont disponibles, les aliments apportés peuvent être déposés).



APPARTEMENTS

Les logements du personnel de l'exploitation sont meublés et équipés des installations de base.



GESTION DES PLAINTES*

Les plaintes concernant d'éventuels inconvénients liés à l'activité agricole sont traitées avec soin et rapidité.

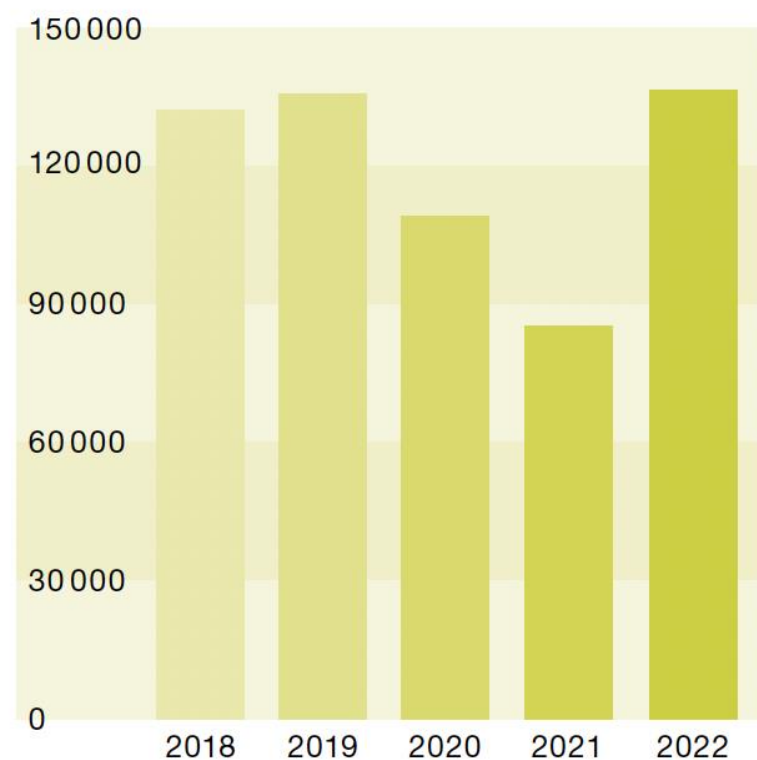
*Autodéclaration

Production végétale: céréales panifiables



Quantité récoltée en tonnes

Blé et seigle

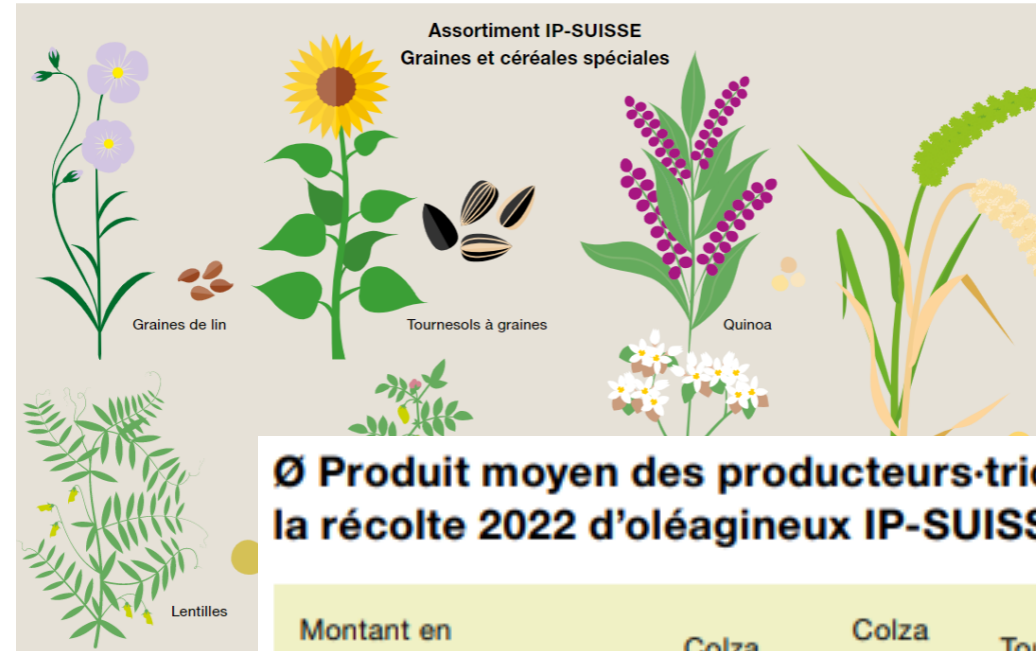


Ø Produit moyen des producteurs·trices pour la récolte 2022 de céréales IP-SUISSE

Montant en CHF par 100 kg	Blé Top ^o	Blé Top	Blé 1	Blé 2	Seigle
Prix net pour les producteurs sans pesticides IP-SUISSE	77.10	73.20	70.05	66.70	62.00
Prime IP-SUISSE sans pesticides	+10.00	+10.00	+10.00	+10.00	+10.00
Prix net pour les producteurs extenso IP-SUISSE	67.10	63.20	60.05	56.70	52.00
Prime IP-SUISSE	+8.60	+4.70	+4.30	+4.70	+8.00
Prix net Ø payé au centre collecteur	58.50	58.50	55.75	52.00	44.00

Oléagineux – protéagineux – graines diverses

- **Oléagineux**
 - Bonne progression – prix à la hausse
 - Chances programme Tournesol
- **Protéagineux**
 - Pois et féveroles en particulier
 - Proteaneo
 - Swissness et durabilité dans l'industrie
- **Autres graines spéciales**
 - Cultures de niche, en développement



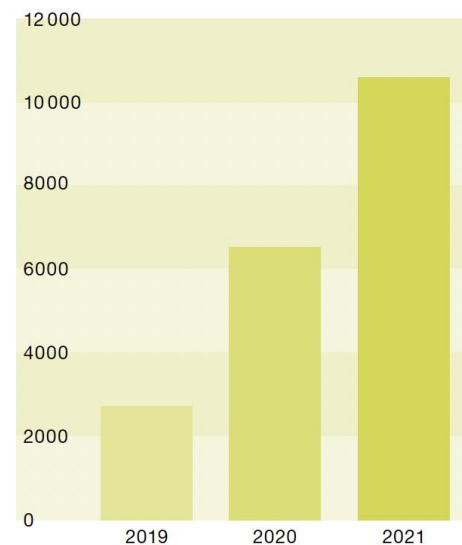
Ø Produit moyen des producteurs·trices pour la récolte 2022 d'oléagineux IP-SUISSE

Montant en CHF par 100 kg	Colza	Colza HOLL	Tournesol	Tournesol HO
Prix net pour les producteurs extenso IP-SUISSE	125.50	133.25	120.00	134.00
Prime IP-SUISSE	+12.00	+11.00	+15.00	+15.00
Prix net payé au centre collecteur	113.50	122.25	105.00	119.00

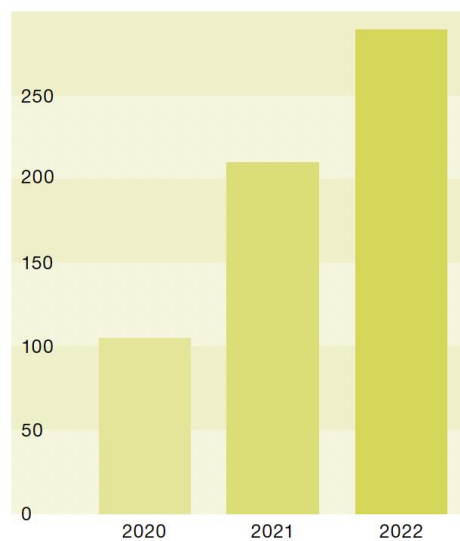
Pommes de terre

- Marché en forte progression
- Principalement pdt de consommation
- Souhait de développement dans l'industrie
- Nouvelles variétés résistantes

Quantité commercialisée en tonnes



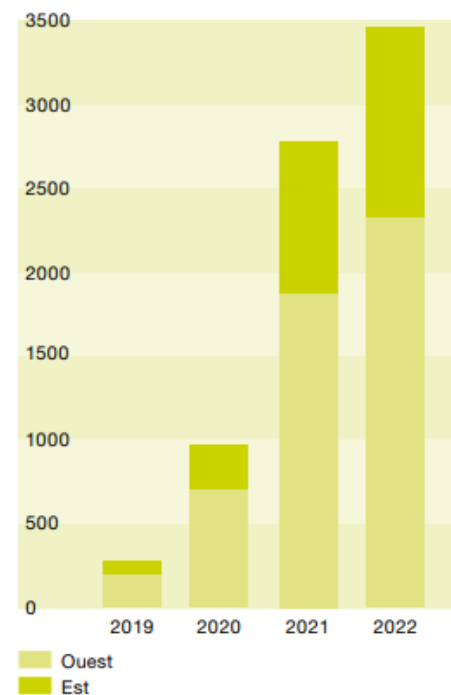
Producteurs



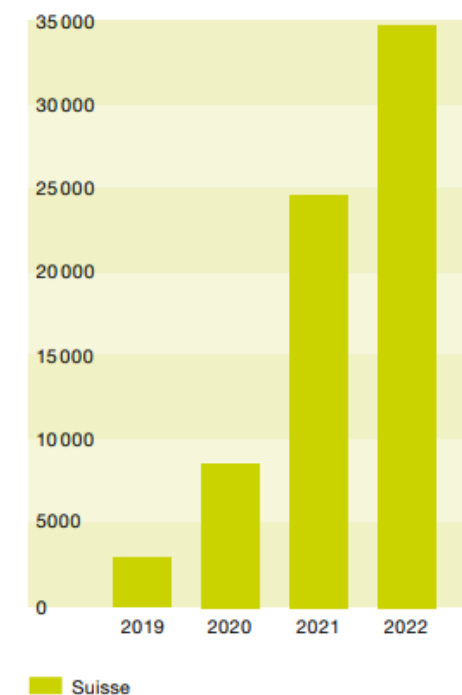
Betteraves à sucre

- Marché en forte progression
- Bonne acceptation auprès des producteurs
- Souhait de développement dans l'industrie

Surface en hectare

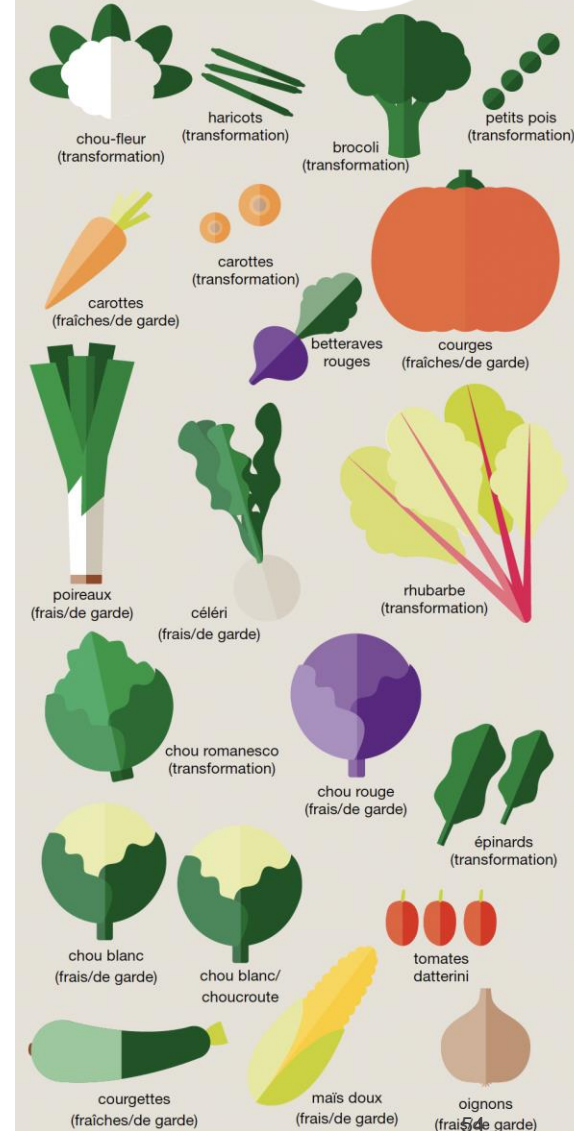


Quantité récoltée en tonnes



Fruits – Légumes – Viticulture

- **Fruits**
 - Fort développement dans les fruits à pépins
 - A venir, fruits à noyaux et fruits de transformation
 - Défis logistiques
- **Légumes**
 - Fort développement (de garde et frais)
 - A venir, nouveaux produits
 - A venir, plus de transformation
- **Viticulture**
 - 400 ha labellisés
 - Bientôt d'autres distributeurs et caves privées



Lait des prés IP-SUISSE

- Production laitière basée sur les herbages
- Alimentation de soja interdite
- Minimum SRPA (sorties régulières en plein air)
- Système à points à respecter



Volailles



Poules pondeuses dès 2022 :

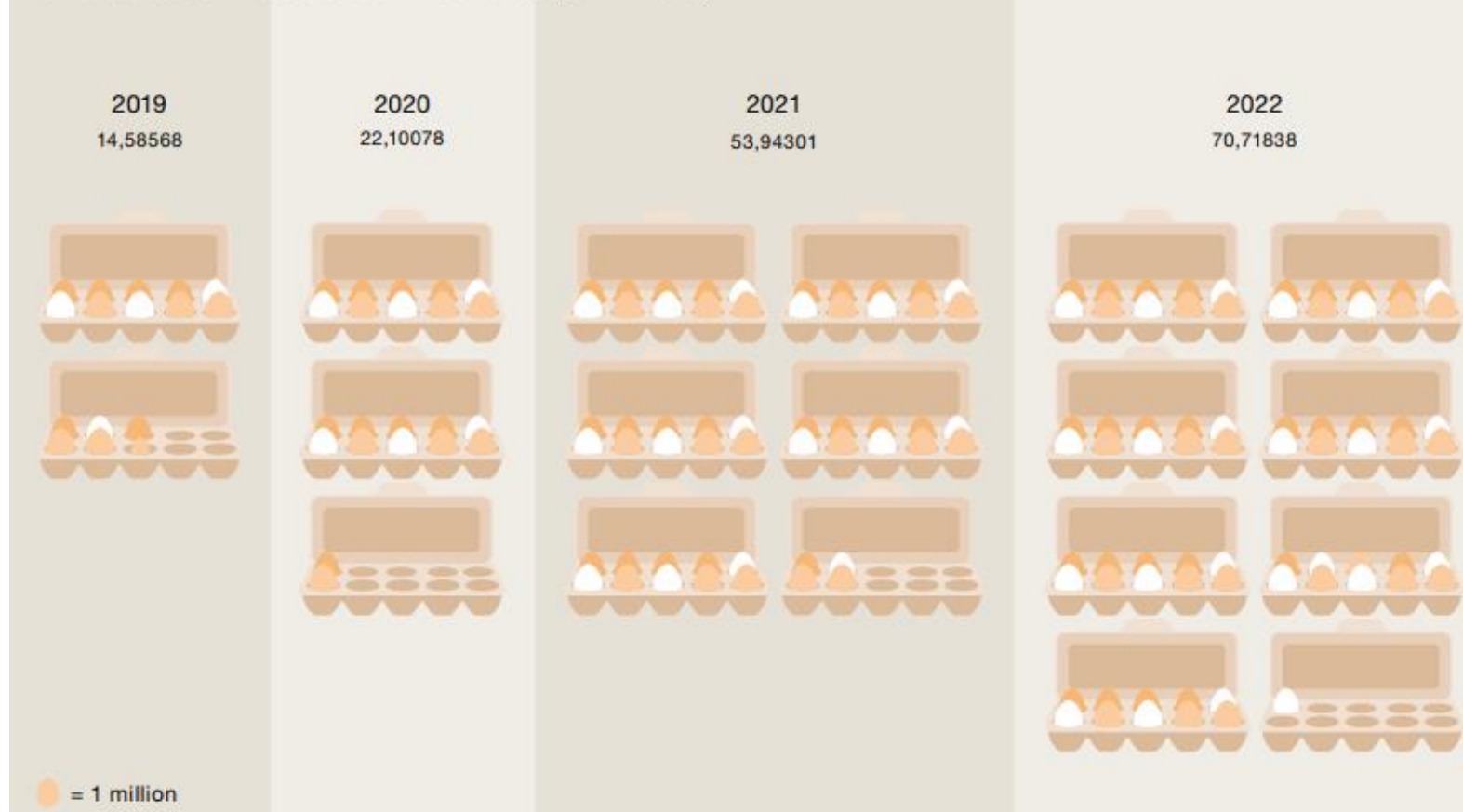
- 285 millions d'œufs (+435%)
- 117 producteurs d'œufs (+80%)

Poulets dès 2023

- Lancement août 2023



Nombre d'œufs IP-SUISSE commercialisés (en millions)



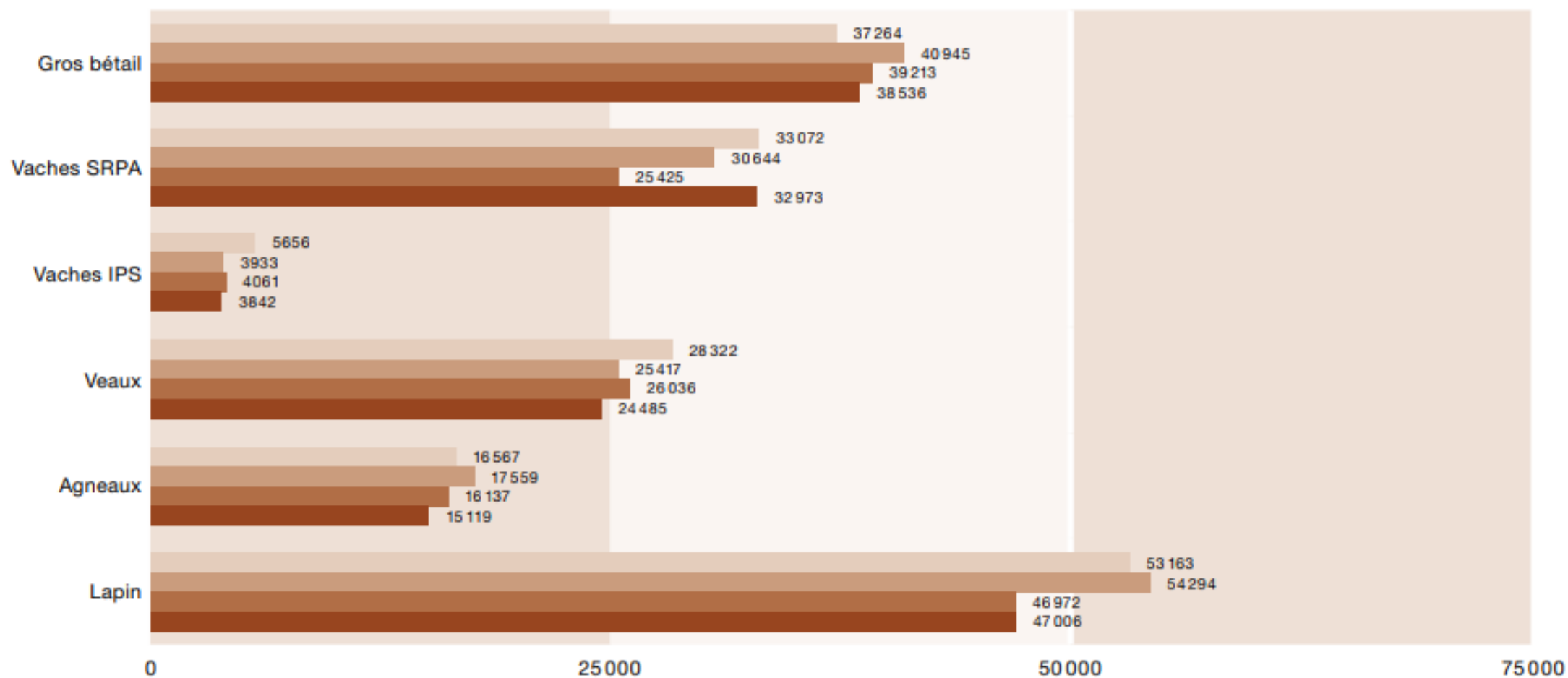
Filières carnées: statistiques



Nombre d'animaux produits

Données toujours en fin d'année

2019 2021
2020 2022



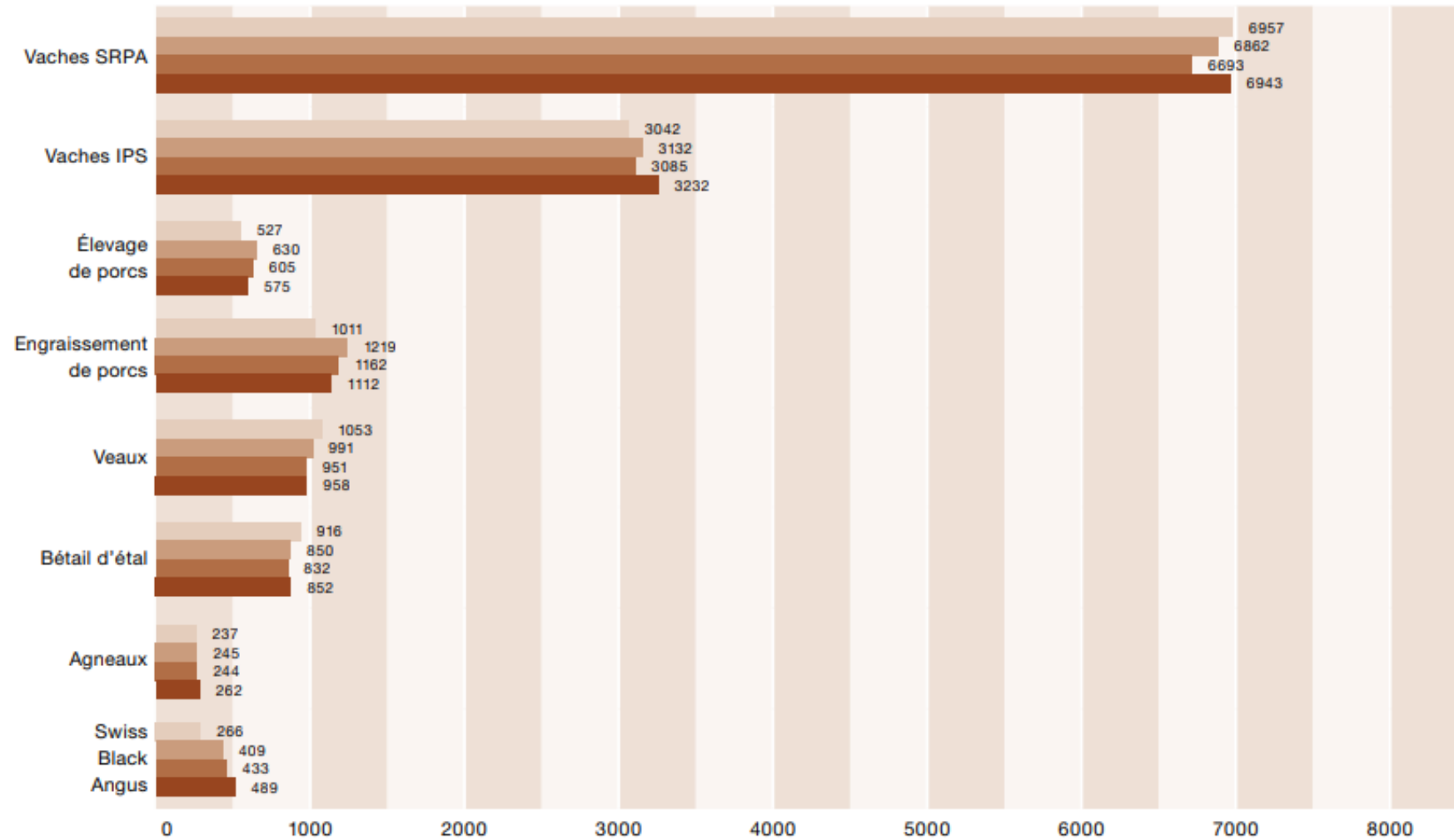
Filières carnées: statistiques



Nombre d'exploitations

Données au 30.6., uniquement 2019/20 au 31.12.2021

2019 2022
2020/21 2023





Primes IP-SUISSE pour la production de viande

Kälber C, H, T+	+ 90 ct./kg PM
T	+ 80 ct./kg PM
T-	+ 20 ct./kg PM
Bétail d'étal (variable)	+ 50 - + 70 ct./kg PM
Pure Simmental	+ 60 - + 80 ct./kg PM
Vaches SST et SRPA	+ 20 ct./kg PM
Vaches SRPA	+ 40.00 Fr./vache
Agneaux	+ 70 ct./kg PM
Porcs à l'engrais	+ 25 - 45 ct./kg PM
Porcelets (variable)	+ 10.00-18.00 Fr./porcelet

Directives de détention des agneaux



Détention

- SST et SRPA
- Détention en bergerie, avec sortie quotidienne, n'est autorisée que si les conditions climatiques ne permettent pas le pacage
- Lumière du jour: minimum 15 Lux
- Détention toute la durée de vie conforme aux exigences du label



Soins vétérinaires

- L'exécution d'un programme de vermifuge (gestion du troupeau) et le soin régulier des onglons (bains) sont prescrits en accord avec le vétérinaire de l'exploitation.

Programme « agneaux d'alpage »:

- En plus, ils doivent être détenus au minimum 56 jours sur l'alpage



Viande d'agneaux :

=> marché stable avec env. 250 détenteurs et 15'000 animaux abattus

=> viande appréciée

Défis:

=> la saisonnalité de l'offre et les fluctuations de la demande provoquent des tensions

=> abandon du programme „agneaux d'alpage“ en 2023

A close-up photograph of a green leaf with a ladybug on it, surrounded by grass and other foliage. The ladybug is orange with black spots and is positioned on the right side of the leaf. The leaf has several small holes, suggesting it has been eaten. The background is a soft-focus green field of grass and leaves.

Merci de votre attention!

www.ipsuisse.ch

Temps d'échanges

15h-15h15

Mieux maîtriser l'aval et ses débouchés : le conditionnement un enjeu clé pour valoriser la viande sous la marque Ishere

Florence REINER, Chambre d'Agriculture de l'Isère

15h15-15h35

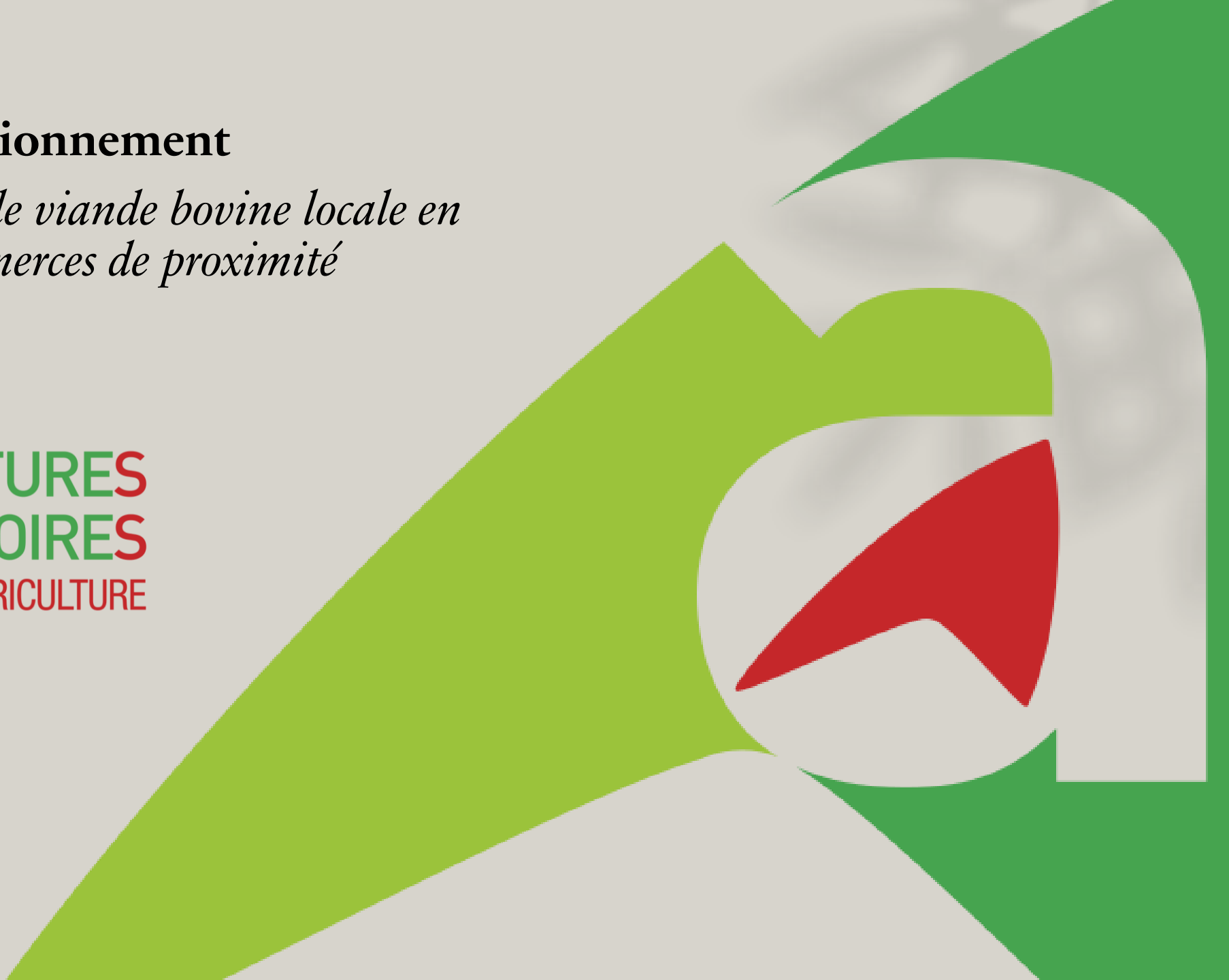


Tests conditionnement

*Valorisation de viande bovine locale en
GMS et commerces de proximité*

2024

aGRICULTURES
& TERRITOIRES
CHAMBRES D'AGRICULTURE





- Depuis 2010, volonté du département de l'Isère et de la chambre d'agriculture de travailler sur les filières de proximité en structurant des groupes d'agriculteurs engagés pour mieux maîtriser leur commercialisation et vendre collectivement:
 - *Reconstruction des relations entre acteurs de la chaîne alimentaire*
 - *Adéquation Offre et Demande*

- En 2018, Création du PAA: Pôle Agroalimentaire de l'Isère



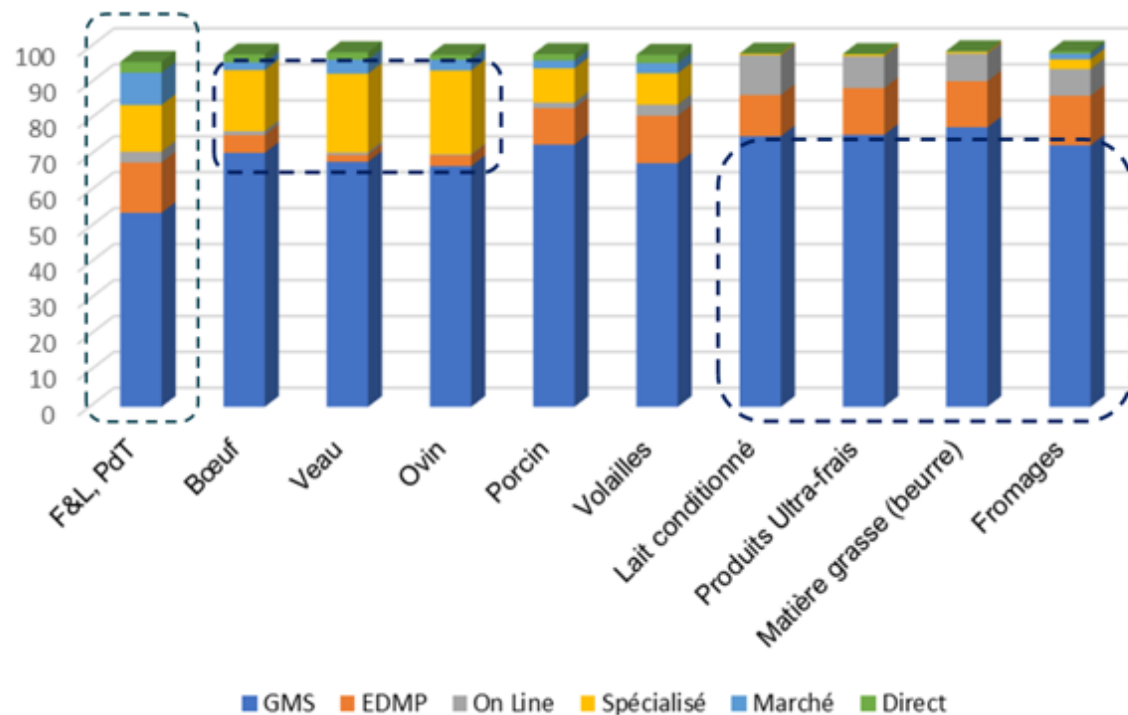
- ➔ En 2021, développement d'un service commercial pour pénétrer le marché de la GMS et du commerce de proximité avec 2 commerciaux + service logistique via le MIN de Grenoble (2022/2023)
- **Objectif de cette organisation: capter plus de valeur ajoutée pour l'amont et proposer une offre locale aux consommateurs Isérois**



Un poids des formats variables selon les produits

- Des différences de poids des circuits de distribution selon les produits
- Fruits et légumes : des circuits plus variés (=force)
- Produits carnés : présence encore visible des commerces traditionnels
- Produits laitiers et ultra-frais (poids des GMS)

Parts de marchés des circuits de distribution par types de productions

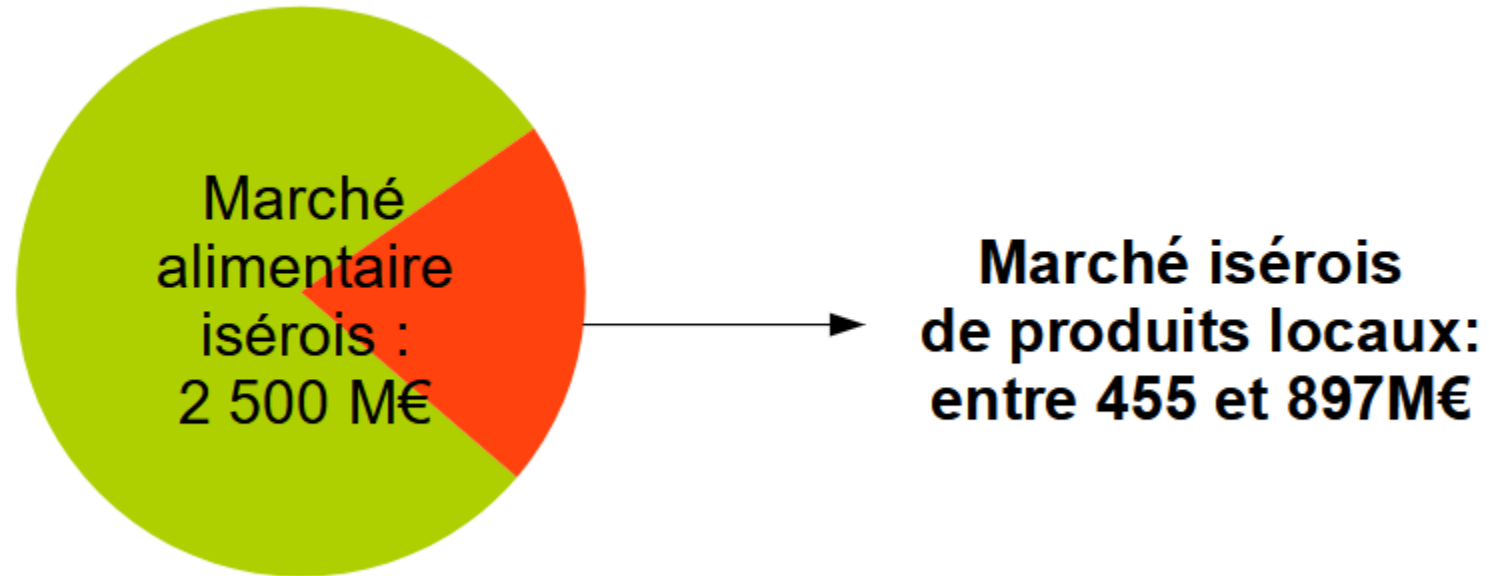


EDMP = Discount ; On line = E-commerce

Source : données FranceAgriMer, 2019

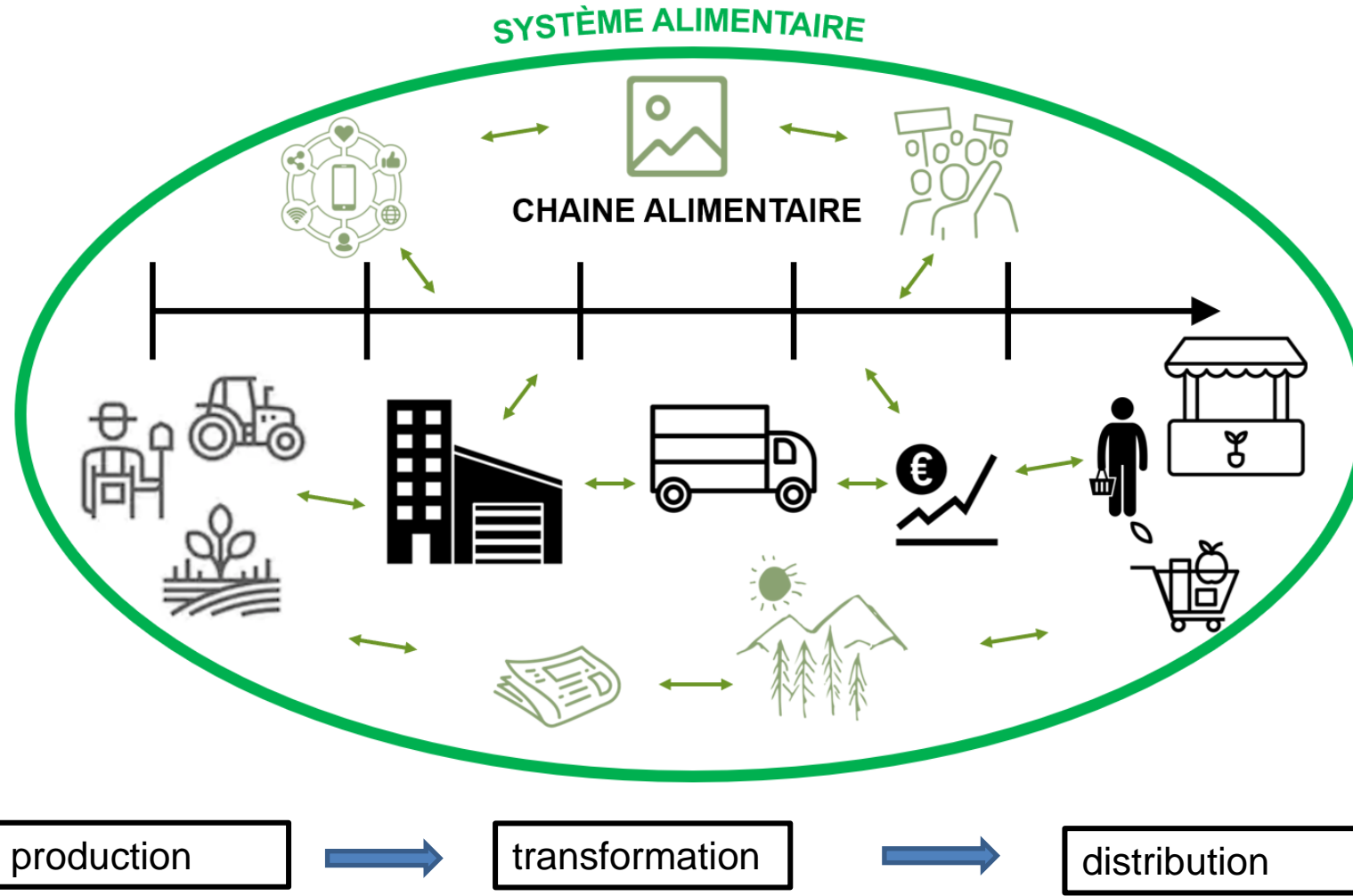


Un marché isérois avec un fort potentiel



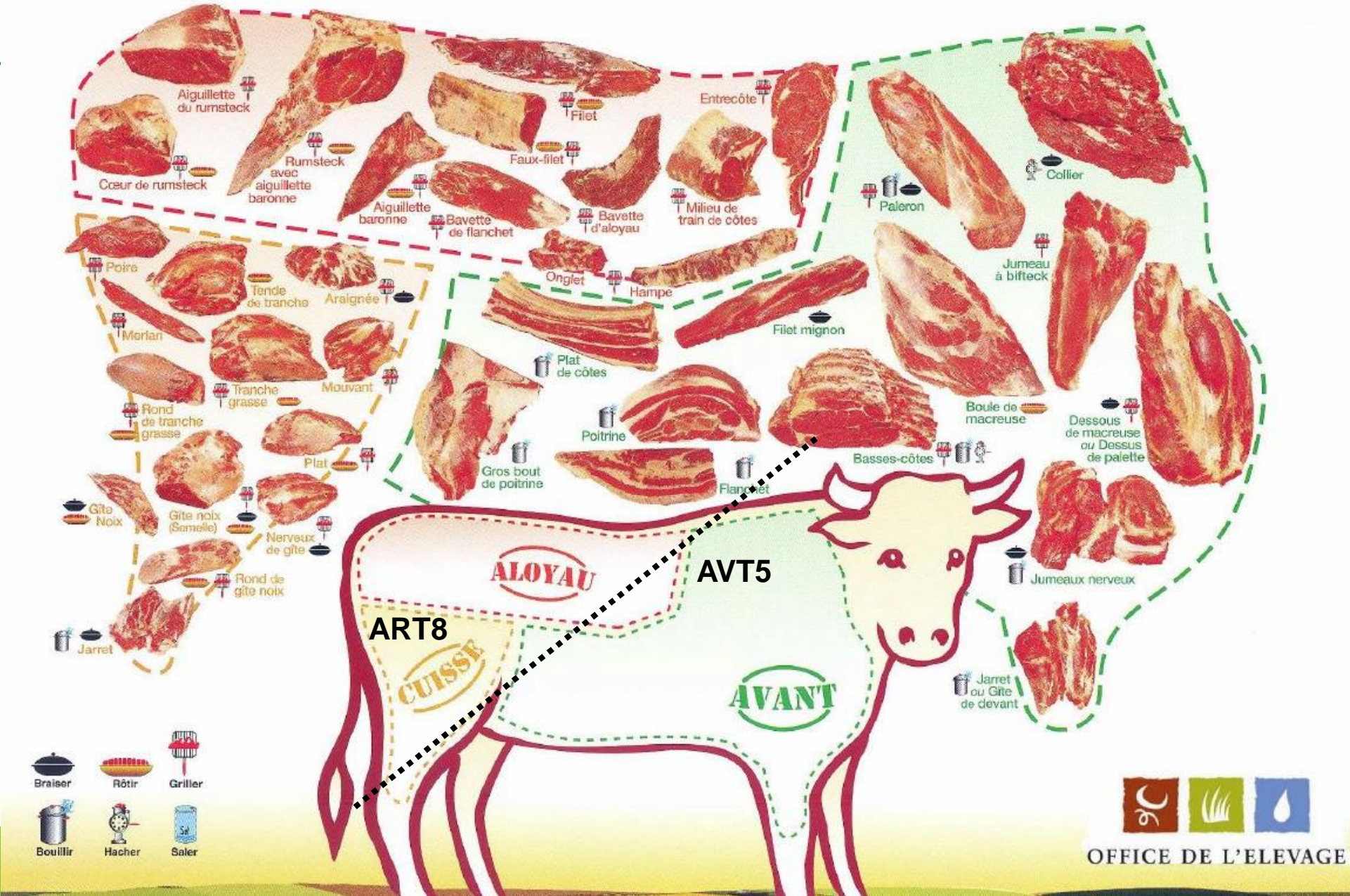
+ Une production iséroise diversifiée pouvant répondre à la demande

Même lorsqu'on produit et consomme sur un même territoire, il y a de nombreuses étapes du champ à l'assiette



...sans oublier le transport à toutes ces étapes (1 camion sur 3 transporte quelque chose qui se mange)

DECOUPE DE LA VIANDE DE BOEUF





Tests organisés avec 2 collectifs d'éleveurs

- **Collectif Eleveurs de Saveurs Iséroises**

Accompagné par la chambre d'agriculture **depuis 2014**

une vingtaine d'éleveurs **engagés sous un cahier des charges:** race à viande, alimentation des bêtes sans OGM, durée de l'élevage...

Vente en RHD via les marchés du département de l'Isère et dans les boucheries et GMS

Abattage au sein de l'ABAG (Grenoble)

- **Provi SA:**

Collectif d'une trentaine d'éleveurs du sud Isère crée **en 2000, société de découpe, transformation et développement commercial de viande bovine AB**

Vente RHD via Mangez Bio Isère et vente en magasins

Abattage au sein de l'abattoir de la Mûre



1^{er} Test: Conditionnement sous skin



Collectif Eleveurs de Saveurs Iséroises:

Difficulté à vendre de la viande bovine en carcasse et demi-carcasse depuis 2022 (perte de 50% de CA de 2021 à 2022)

Les causes:

- Problème de RH dans les boucheries trad et GMS
- Difficulté à mobiliser des sommes importantes pour certains rayons boucheries
- En recherche de petits conditionnements pour les consommateurs (prix facial moins élevé)

Pôle Agroalimentaire de l'Isère:

Proposer une offre en viande bovine locale adaptée aux besoins de la GMS:

- Petits conditionnements
- « sous skin » = conditionnement qui apparait plus qualitatif pour les GMS
- assurer l'équilibre matière en vendant les ART8 en pièces à griller découpées et les AVT5 en steak hachés surgelés

1^{er} Test: Conditionnement sous skin



- **Du côté de l'amont:**

- (ESI et chambre d'agriculture de l'Isère)**

- Organisation de la planification d'une bête avec calcul des coûts intermédiaire
- Retravailler le packaging des SHS + étiquettes « Bœuf de l'Isère » pour mieux identifier la viande comme locale
- Travailler sur les coûts par prestataire pour veiller à un équilibre économique
- Trouver le prestataire de transformation pour du conditionnement sous skin et la répartition des morceaux adaptés aux consommateurs

- **Du côté de l'aval:**

- (PAA)**

- Présenter cette offre et mobiliser des magasins en GMS et Proxi
- Réception des lots et étiquetage au MIN
- Organisation d'une réception et stockage surgelés dans le box du PAA

1^{er} Test: Conditionnement sous skin - Résultats



- JB abattu le 08/06/2023 à l'ABAG (Abattoir de Grenoble) (catégorie JB choisi pour ses bons rendements)
- Transporté à Romans Viande (découpe + transfo + logistique MIN)
- Réception et allotissement par le PAA et ESI
- Logistique dernier kilomètre géré par le PAA

11 magasins mobilisés pour vendre 1 bête complète – Coeff. Magasins = 1,5

Les arrières: pièces à griller, environ 163 kilos de viande, conditionnés « sous skin »

Les avants, environ 156 kilos de viande: transformés en Steaks hachés surgelés via Carrel (Nord Isère)

	Prix U	Total	Poids conditionné
Pour ESI			
Vente sous skin		3 329,7 €	163
Vente SHS		1 482,0 €	156
Achat animal	5,33	2 355,86 €	
Frais d'abattage et découpe	0,65	287,30 €	
Transport skin ART8	0,35	79,80 €	
Transport SHS AVT5	0,35	75,25 €	
Fabrication skin	4,50	1 026,00 €	
Fabrication SHS	2,66	566,50 €	
Boîtes steaks hachés	1,69	263,64 €	
Étiquettes Bœuf 38	0,29	44,46 €	
Livraison skin	0,00	0,00 €	
Livraison SHS	127,30	127,30 €	
Commission ESI	0,30	132,60 €	

11 magasins mobilisés sur cette opération



	Somme de Montant HT	Somme de Unités livrées	Somme de Poids Livré
Bavette x2 -sous skin	184,1	17	5,852
Bourguignon 1 x 500g -sous skin	435,94	56	32,332
Emincé 1 x 500g -sous skin	130,69	12	6,122
Entrecôte 1 x 250g -sous skin	232,04	22	6,074
Entrecôte x2 -sous skin	326,02	22	8,534
Faux Filet 1 x 250g -sous skin	262,09	31	8,972
Faux Filet x2 -sous skin	250,14	23	8,562
Onglet 1 x 150g -sous skin	11,75	2	0,498
Onglet x2 -sous skin	25,25	3	1,07
Pot au feu 1 x 500g -sous skin	141,46	20	10,492
Roti - rosbeef 1 x 800g -sous skin	317,14	30	15,68
Rumsteak x 2 -sous skin	554,79	57	23,512
Steak 1 x 150g -sous skin	265,97	62	11,836
Steak x 2 -sous skin	459,05	62	20,428
Tournedos x 2 -sous skin	275,23	19	5,832
Total général	3871,66	438	165,796

➔ 11 magasins mobilisés pour vendre 1 bête complète

➔ 39 barquettes par magasins = 438 unités livrées



➔ 156 boîtes de 1 kilo

Conclusion 1^{er} test – viande sous skin



- Le conditionnement sous skin est très cher (4,50€ kg/carc)
- Mois de juin pas idéal pour lancer une opération sur de la viande bovine
- Retours hétérogènes des magasins: de la perte absorbée par certains magasins (parfois très importante pour certains magasins)
- Choix de la catégorie JB à revoir par rapport à l'exsudat dans les poches
- La prestation de découpe effectuée à Romans Viandes n'est pas reproductible en l'état : visuel pas assez qualitatif, logistique très complexe.
- Demande du pôle agro-alimentaire : rechercher un autre prestataire pour cette découpe moins cher, plus proche, plus adaptable

→ Un test intéressant pour nous permettre de mieux appréhender le marché de la viande locale et les besoins des acheteurs

2^e test: **vente de viande locale sous vide**



- Recherche de nouveaux conditionnements via Carrel

Thermoformé (entre le sous vide et sous skin avec une meilleure présentation)

ou

Sous atmosphère (barquette plastique avec réinjection d'un mélange de gaz qui permet une DLC de 12 jours pour les morceaux et 6 jours pour la viande hachée).

Coût : 2 fois moins cher que le sous skin.

Barquettes sous atmosphère



Thermoformé



2^e test: **vente de viande locale sous vide**



- **Provi SA:**

Société de commercialisation composée d'éleveurs du Sud Isère: découpe, transformation et commercialisation de viande locale AB

Difficulté du marché Bio a aussi impacté l'activité de l'abattoir de la Mure et de Provi SA

→ Vente des avants des bêtes via Mangez Bio Isère mais difficulté de trouver des marchés pour les arrières

→ Plus Provi SA augmente son volume avec MBI, plus il faut trouver de marchés pour les arrières, c'est toute la difficulté de l'équilibre matière en viande bovine, même quand on est bien structuré sur le plan de l'offre.

2^e test: **Vente de viande locale sous vide**



- **Du côté de l'amont:**

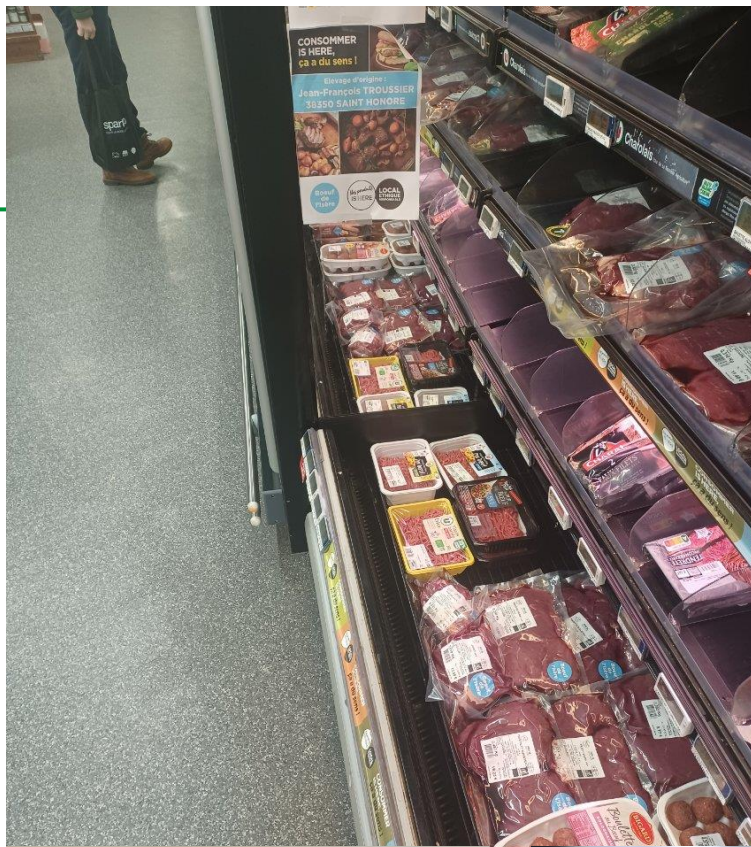
- (Provi SA, chambre d'agriculture de l'Isère)**

- Organisation de la planification d'une bête avec calcul des coûts intermédiaire
- Découpe adaptée aux demandes des magasins + conditionnement
- Gestion des lots par magasin + savoir faire commercial depuis de nombreuses années

- **Du côté de l'aval:**

- (PAA et MBI)**

- Présentation de cette offre et mobilisation des magasins en GMS et Proxi + identification des produits
- Réception des lots et étiquetage au MIN
- Développement et suivi commercial auprès des GMS (PAA) et RHD (MBI)



Résultats 2^e test: Vente de viande locale sous vide



LOT TYPE/MAGASIN					
Dénomination	Format	Qte (poche sous vide)	Poids total	Prix de vente (à l'unité)	
Bourguignon 500g ou 1kg	0,5 ou 1kg		21 ou 2 kg	10,40 €	A proposer en hiver
Pot au feu Jarret	0,5 ou 1kg		21 ou 2 kg	10,97 €	
Pot au feu plat/Cote	0,5 ou 1kg		21 ou 2 kg	9,41 €	
Bavette d'ailloyau 2x150g	0,3	2	0,6	12,02 €	A proposer toute l'année
Rumsteak 2 x 150g	0,3	4	1,2	11,03 €	
Pavé de filet de rumsteak x1	0,18 - 0,23	2	0,41	8,21 €	
Tende de tranche (rosbeef) x1	0,6	1	0,6	20,08 €	
Tende de tranche (steak) 2 x 150g	0,3	4	1,2	10,04 €	
Plat de tranche (steak) 2 x 150g	0,3	1	0,3	10,04 €	
Rond de Paris (tende de tranche supérieure) steak 2 x 150g	0,3	2	0,6	11,03 €	
Filet (tournedos) 2 x 140g	0,28	1	0,28	14,91 €	
Filet (steak) 2 x 140g	0,28	1	0,28	14,91 €	
Entrecote x1	0,3	5	1,5	12,02 €	
Faux filet x2 200g	0,4	2	0,8	16,02 €	
Faux filet x1 200g	0,2	2	0,4	8,01 €	
		33	11,17		

3 lots de pièces à griller dans 3 magasins de l'agglomération grenobloise

→ 33 poches par magasin

→ Coeff. de 1,4 en magasins

+

Complémentarité avec avants de la bête vendus en bourguignon par mangez Bio Isère pour la restauration collective

Conclusions 2^e test: Vente de viande locale sous vide



Les +

- Excellents retours sur la qualité de la viande et la qualité de la découpe
- Ce conditionnement sous vide a été bien accepté de la GMS
- Ex: un magasin a vendu ses lots en 10 jours (DLC 3 semaines)
- Choix des morceaux par lot plus adapté que dans le test précédent

Les -

- Test à plus petite échelle + période biaisée (manifestations agricoles)
- Identification des produits insuffisantes dans les magasins
- Prix au consommateur encore élevé, coefficient des magasins difficiles à maîtriser



→ Avec ces 2 tests, validation du fait de proposer une offre en libre-service, une condition sinequanone pour pénétrer le marché des GMS et commerce de proximité

- Volonté de poursuivre en proposant une offre de viande locale via Provi SA et ESI conditionnée sous vide pour les arrières de la bête
- Nécessité d'organisation en lien avec les outils d'abattage locaux (ABAG et abattoir de la Mure) notamment pour gérer les allotissements par magasin
- Répartition des magasins par lots géographiques pour les 2 groupes d'éleveurs
- Des points techniques à améliorer: gestion des Gencodes, choix du type de bête (Vache, JB...), prix facial des produits, rotations des ventes de SHS en lien avec les magasins

Merci de votre attention

aGRICULTURES
& TERRITOIRES
CHAMBRES D'AGRICULTURE



Comment nos marques communiquent-elles? Quels enjeux ? Exemple de la filière bovine avec les Excellentes. Retour sur le dossier Label Rouge

Cécile RICHAUD, animatrice de l'ODG César, qui porte l'IGP Agneau de Sisteron, ainsi que les marques Patur'Alp et les Excellentes

15h35-16h

Communication « Les Excellentes »



→ Lancement officiel les 15 et 16 octobre 2022 à l'occasion des Rencontres Paysannes à St Bonnet en Champsaur



LES EXCELLENTES
PÂTURAGES D'ALTITUDE

DES ÉLEVEURS DE GRANDS ESPACES DES ENGAGEMENTS

**UNE VIANDE DE QUALITÉ,
C'EST TOUTE UNE HISTOIRE...**

Découvrez-la

**Il faut d'abord des éleveurs
qui aiment leur métier**

Les Excellentes a sélectionné des éleveurs soucieux de donner le meilleur pour leur cheptel. Conscients de l'importance du bien-être animal, ils suivent un cahier des charges rigoureux pour vous proposer une viande de haute qualité.

- Création d'un site internet
- Création d'un logo
- Dépôt de la marque INPI

**Travail avec l'agence de
communication
« Ginette et Compagnie »**

Communication « Les Excellentes »



→ Tournage vidéo d'un film pour expliquer la démarche



→ Création de PLV :
affiche, réglettes,
certificats, macarons
carcasse, stickers



→ Budget communication : 7000 € HT



Projet de Label Rouge



Actions en cours :

- Dossier d'évaluation et de suivi de la qualité supérieure
- Rédaction du cahier des charges

Actions à mettre en place :

- Etude de faisabilité technique et économique
- Dossier établissant la contrôlabilité



Réalisation d'un profil sensoriel



- Laboratoire Actalia à Bourg en Bresse
- Produit en demande Label : Génisse croisée Charolaise / Limousine GAEC des Collombs (05)
- Produit de comparaison : Jeune Vache Charolaise de pays



Conclusion



Cette étude avait comme objectif de comparer, sur un plan descriptif, une viande de bœuf en demande de Label Rouge à une viande de bœuf « de comparaison » (non label), en vue d'évaluer les spécificités organoleptiques de la viande de bœuf en demande de Label Rouge.

⇒ **L'approche descriptive réalisée repose sur l'établissement du profil sensoriel des deux productions par un groupe de 13 sujets qualifiés (ayant effectué une répétition des mesures).**

• Avis et Interprétation :

L'approche descriptive réalisée sur la viande de bœuf en demande de Label Rouge et sur le produit de comparaison met en évidence plusieurs spécificités (*) :

On observe 11 spécificités du produit en demande de Label Rouge dont 1 en tendance :

Sur la viande crue :

- une couleur plus claire,
- une couleur moins homogène,

Sur la viande cuite :

- un aspect moins humide,
- *un goût en tendance moins acide (risque d'erreur de 9,29%),*
- une persistance du goût plus longue,
- une texture plus tendre à la découpe,
- une texture en bouche plus tendre,
- une texture plus aérée de la chair,
- une texture plus fondante en bouche,
- une texture moins élastique en bouche,
- une présence de nerfs moins importante.

(*) On parle de spécificité quand l'intensité du produit en demande de Label se distingue de celle du produit de comparaison avec une probabilité inférieure à 5% que les différences d'intensité soient dues au hasard et de spécificité en tendance lorsque la probabilité est comprise entre 5% et 10%.

Cahier des charges Label Rouge



→ Qu'est-ce que ça coûte ? :

- Cotisation Fil rouge : 550 € fixe + 2,1 € /T carcasses labelisées (800 € pour 103 animaux)
- Redevance Qualisud : 7000 € / an en moyenne

Type de contrôle	Nombre	Coût unitaire	Montant HT
Audit ODG (couplage)	2	463,15 €	926,30 €
Audit OP COOP BOVINE 04/05	2	463,15 €	926,30 €
Audit AEB 04/05	2	463,15 €	926,30 €
Elevages	3	123,55 €	370,65 €
Expéditeur avec découpe	3	509,10 €	1527,30 €
SICABA	3	66,50 €	199,50 €
Total prévisionnel sur l'année			4876,35 €

Frais fixe annuels de gestion Qualisud : 1575 €

Analyses en laboratoire 1 an / 2 : 3000 €

Cdc Label Rouge « Les Excellentes »



- Est-ce qu'on y va ? Sous quel délai
- Qui s'implique ? Création d'un groupe d'éleveur ? Section bovine ?
- Quels partenaires pour nous accompagner dans la constitution du dossier ?
- Comment on finance ?



Merci de votre
attention

Perspectives et conclusion

Cédric CONTEAU, commissaire-adjoint du massif des Alpes

Bruno ANDRE, président de la section économique MRE

Amandine VIAL, membre du Suaci Montagn'Alpes



Avec le soutien de



FONDS NATIONAL
D'AMENAGEMENT
ET DE DEVELOPPEMENT
DU TERRITOIRE
Massif des Alpes

Merci à tous pour votre participation !

Contacts :

Apolline BRICOUT, Chargée de mission économie des filières d'élevage à la MRE : a.bricout@mre-paca.fr

Floriane DI FRANCO, Coordinatrice au SUACI Montagn'Alpes : floriane.difranco@smb.chambagri.fr