SyAM

Expérimenter et outiller l'hybridation de systèmes alimentaires entre circuits courts et circuits longs

Pour et Sur le 4 Développement Régional

AUTOUR DE LA FILIÈRE 100% CHAROLAIS DU ROANNAIS

STRUCTURE

- Dans un premier temps, la filière est née d'une réflexion d'élus de la commission agricole de Roannais Agglomération, eux-mêmes producteurs, souhaitant soutenir la filière bovine allaitante dans le secteur du Roannais.
- Convaincus de produire une viande de qualité, les éleveurs avaient pour ambition de vendre leur production pour un revenu convenable : *« On se rendait compte qu'on est dans une zone herbagère où on produit des bons produits, des produits pratiquement naturels puisque les bêtes sont élevées à l'herbe, elles vont 6 à 8 mois dehors. On est parti sur l'idée qu'il fallait qu'on revalorise ces produits haut de gamme et [...] que le prix soit rémunérateur pour l'éleveur ».* L'idée, reprise par Yves Nicollin, le président de l'agglomération, s'est petit à petit cristallisée autour de Roannais Agglomération.
- La filière s'est organisée autour de plusieurs élus, éleveurs de Charolais, et des services de l'agglomération (service agriculture et service développement économique). Le Pôle Agroalimentaire Loire a également été convié pour appuyer Roannais Agglomération afin de mobiliser les acteurs et assurer le succès du test.
- Il a semblé important d'intégrer dans la démarche un lycée agricole pour sa neutralité et son rôle d'animation du milieu. L'abattoir de Charlieu, quatre supermarchés et la société de restauration collective Coralys ont également répondu favorablement à l'appel de Roannais Agglomération. D'autres acteurs, n'ont pas souhaité rejoindre le projet : *« Quand on a démarré ça, on a des chevillards qui nous ont dit : "Ce n'est pas possible, ça ne marchera jamais" . Il y en a beaucoup qui ont dit ça. Grand Roanne, eux ils ont eu le même son de cloche. [...]».*

TRAJECTOIRE HISTORIQUE

Dès novembre 2015, les acteurs se sont retrouvés autour de la table pour échanger dans un premier temps sur leurs objectifs et dans un deuxième temps sur une première phase de test. Ils ont ensemble décidé de mettre en place une filière commercialisant du steak haché avec des vaches de race charolaise locales. Afin d'atteindre les objectifs de volume pour le test, deux nouveaux éleveurs ont été intégrés au projet. Ce sont donc non pas 3, mais 5 bêtes qui ont été abattues et transformées, totalisant près de 850kg de steaks hachés, sans compter les arrières.

- La filière a été lancée en mai 2016 par une conférence de presse au lycée de Chervé en présence d'élus de l'agglomération et notamment de son président. L'information a ainsi été relayée dans les éditions locales de la presse écrite, de la radio et de la télévision avant la commercialisation en magasin la semaine suivante. Le produit a connu un large succès auprès de la clientèle et s'est écoulé en quelques jours. Coralys avait quant à elle prévu une journée évènement pendant laquelle les steaks hachés étaient servis dans 12 établissements scolaires du Roannais. Les éleveurs partenaires étaient par ailleurs présents dans les magasins et chez Coralys pour faire connaître le produit.
- Après un premier abattage le 22 avril 2016, le test a été reconduit deux fois, avec un nouvel abattage début mai et un troisième fin mai. Si les deux premiers abattages comptaient cinq bêtes, le dernier en comptait sept et les globes (morceaux de bœuf de demi-gros correspondant au membre postérieur débarrassé du jarret) étaient rajoutés dans les steaks hachés. Les tests se sont succédés durant l'année dans l'objectif de perfectionner l'organisation de la filière, la composition du steak haché ainsi que d'optimiser la rentabilité économique du projet.
- En fin d'année 2016, la démarche a pris un tournant. Certains acteurs économiques non impliqués se sont sentis concurrencés ou exclus. Ceci a influé les discussions et a amené les acteurs à se donner six mois de test supplémentaires en 2017. Cette période devait vérifier la capacité de la filière à se développer avec un produit dont la communication est axée sur la qualité et la proximité.
- Le développement de la filière sera permis par l'intégration de nouveaux éleveurs et de petites et moyennes surfaces. Les magasins à proximité seront les enseignes engagées depuis le début de la demarche, ceci dans le but de maintenir leur avantage concurrentiel. Les phases de test à venir seront déterminantes pour le devenir de la filière.

Signature du contrat de filière lors de la conférence de presse (mai 2016)

Source : Le Progrès

SYAM Systèmes Alimentaires du Milieu

ORGANISATION DE LA COMMERCIALISATION

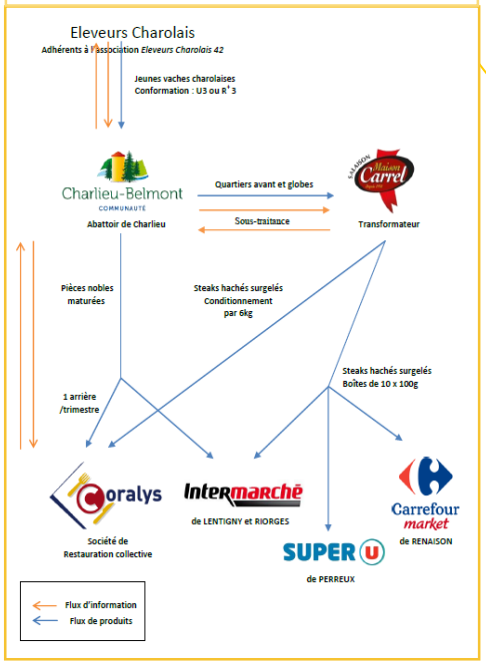
Les acteurs amonts

- La filière rassemble de nombreux opérateurs autour d'une collectivité territoriale. À l'amont, ce sont cinq éleveurs qui ont été associés aux phases de test, mais l'objectif est de permettre à tout éleveur charolais de l'arrondissement de Roanne de participer à la filière.
- Bien sûr, cette collaboration ne pourra s'effectuer que si les vaches correspondent au cahier des charges. Ces éleveurs sont tous des naisseurs-engraisseurs, c'est-à-dire qu'ils engraissent des bêtes qui sont nées sur leur exploitation. En outre, l'alimentation des bovins est basée sur un système herbagé

Les acteurs de l'aval

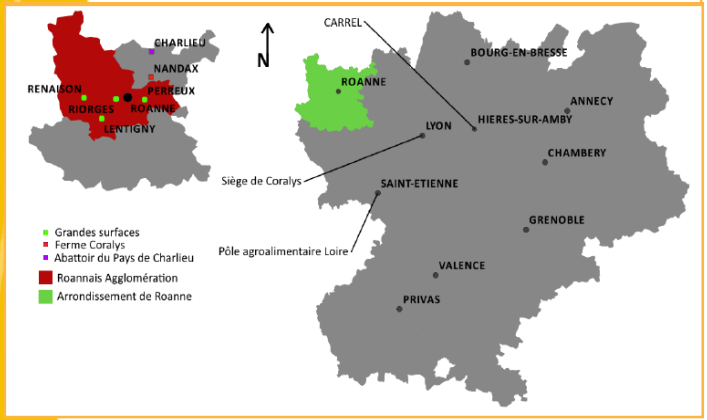
- Le maillon suivant est l'abattoir de Charlieu, acteur central dans le projet. Il s'agit d'un abattoir intercommunal et multi-espèces. L'abattoir de Charlieu est depuis longtemps porté sur les circuits de valorisation en court et en local. Lui-même prestataire dans la filière, l'abattoir travaille avec la société J.Carrel, implantée à Hières-sur-Amby en Isère pour la transformation en steaks hachés car elle est la société la plus proche à proposer ce type de prestation. La majorité des steaks hachés locaux ou bio sur la région sont d'ailleurs transformés par elle.
- Vient ensuite le dernier maillon, la distribution, composée de quatre supermarchés et d'une société de restauration collective. Les petites et moyennes surfaces ayant souhaité participer au projet sont toutes très investies dans des démarches en circuit court et local. Elles proposent dans leurs rayons de nombreux produits locaux, pour la plupart achetés en direct auprès des producteurs.

Schéma du circuit de commercialisation des produits des au stade de l'émergence du projet



- Les deux magasins Intermarché et le magasin Super U disposent d'un rayon de boucherie traditionnelle alors que Carrefour Market n'en est pas doté. On peut noter que l'Intermarché de Riorges et le Super U de Perreux peuvent être considérés comme des magasins urbains, au contraire de l'Intermarché de Lentigny et le Carrefour Market de Renaison qui sont plutôt en zone rurale. La société de restauration collective Coralys, très implantée sur la région Auvergne Rhône-Alpes fait également partie du projet. Grace à sa démarche « La Ferme Coralys », l'entreprise propose à ses cuisiniers un approvisionnement en produits locaux.
- Un nouvel acteur économique est recherché pour porter la marque « 100% charolais du Roannais » initialement propriété de Roannais Agglomération. Outre les opérateurs économiques, Roannais Agglomération fait partie intégrante du projet. La filière est plus particulièrement suivie par l'élu en charge des questions agricoles et des services agriculture et développement économique de l'agglomération. De par son role d'accompagner les entreprises agroalimentaires du département, le Pôle Agroalimentaire de la Loire aussi été intégré à la demarche.

Une filière d'échelle locale : localisation géographique des acteurs du 100% Charolais Roannais dans l'arrondissement de Roanne



ECHELLE D'ACTION

- Si tous les agriculteurs se connaissaient et ont déjà eu l'occasion de travailler ensemble avant l'initiative, ce n'était pas le cas des distributeurs qui ont rarement l'occasion de se retrouver autour de la même table.
- Les éleveurs et les supermarchés sont tous implantés dans l'agglomération de Roanne (voir la carte ci-contre) tandis que l'abattoir de Charlieu, bien qu'il soit dans le même arrondissement est dans une autre collectivité de communes, Charlieu-Belmont Communauté.

La société Coralys, dont le siège est à Caluire-et-Cuire (69), centralise les produits locaux au lycée de Ressins. Seule la localisation de la société Carrel, qui produit les steaks hachés, empêche la filière de proposer un produit complètement roannais.

Organisation de la filière

- Le fonctionnement de la filière a fait l'objet de discussions en réunion. Les animaux destinés à la filière naissent chez un éleveur du Roannais. Ils sont élevés selon les pratiques traditionnelles d'élevage, à l'herbe avec un complément alimentaire sans OGM ni hormone de croissance. Après avoir vêlé et allaité leurs veaux pendant plusieurs années, les vaches de bonne conformation sont éligibles pour être utilisées dans la filière. Elles sont alors engraissées pendant plusieurs mois avant d'être livrées par l'éleveur à l'abattoir de Charlieu le jeudi soir ou le vendredi matin avant 6h.
- Les bêtes sont abattues le vendredi et prédécoupées à l'atelier de découpe de l'abattoir. es quartiers avant sont séparés des quartiers arrière, desquels on sépare les globes. Les meilleurs morceaux sont conservés à Charlieu en chambre de maturation tandis que les quartiers avant et les globes sont livrés le jour-même à l'entreprise Carrel à Hières-Sur-Amby (38), à 140 kilomètres de là. Le lundi matin suivant, le 5ème quartier est remis aux éleveurs ou au boucher des petites et moyennes surfaces le cas échéant. Le même jour, J.Carrel transforme la viande en steaks hachés, il faudra attendre une dizaine de jours pour que l'ensemble des analyses sanitaires soient réalisées et que le produit puisse être commercialisé. Les steaks hachés, ensachés et emballés dans des cartons réalisés par une entreprise roannaise sont ainsi livrés environ deux semaines après leur transformation. Ils sont livrés sans emballage, à Coralys.

L'éleveur s'engage à fournir des bêtes répondant au cahier des charges édité pour la filière dont les principaux critères sont à ce jour :

- jeune vache ou génisse 100% charolaise (code race 38) de moins de 6 ans élevée en système herbagé, de qualité (fourrages majoritairement produits sur l'exploitation de l'éleveur)
- Née, élevée, finie et abattue sur l'arrondissement de Roanne
- Alimentation traditionnelle issue d'agriculteurs adhérents à la charte BPC
- Poids minimum de 400 kg

GOUVERNANCE

- Des réunions de filière, animées par Roannais Agglomération et le Pôle Agroalimentaire Loire réunissent l'ensemble des membres du projet pour discuter des tests et des diverses thématiques qui sont à trancher. Ces réunions permettent à l'ensemble des acteurs de mieux se connaître et de co-construire la filière. Ces réunions ont lieu dès que le besoin s'en fait sentir, soit environ une fois par mois jusqu'à présent. Elles devraient s'espacer après la signature d'un contrat de filière.

QUALIFICATION DU PRODUIT

- Au moment de développer cette filière, la première question a été de savoir comment valoriser à un prix plus rémunérateur des vaches charolaises déjà considérées comme meilleures que la moyenne du marché. Les génisses charolaises étant déjà plébiscitées par les bouchers, le choix s'est plutôt porté sur des vaches, moins faciles à valoriser. Devant la consommation grandissante de steaks hachés en France et dans l'optique de se positionner sur un produit de grande consommation, le choix s'est assez rapidement porté sur ce produit. Vu les risques sanitaires particulièrement élevés, c'est le surgelé qui a été privilégié. La différenciation principale du produit se traduit par son côté local mais aussi par le fait de s'appuyer sur la race charolaise, gage de qualité et race historiquement liée au territoire.
- Après avoir consulté les statistiques de vente des GMS, il a été décidé de faire des boîtes de 10 steaks hachés de 100g à 15% de matière grasse, hachés gros.
- Le cahier des charges permet non seulement d'assurer que le produit soit local mais aussi d'assurer sa qualité et la régularité de cette qualité. Les animaux qui sont éligibles doivent être élevés par des naisseurs-engraisseurs de l'arrondissement de Roanne selon le système d'alimentation traditionnel, les vaches sont 6 à 8 mois à l'herbe par an. Le fourrage est majoritairement produit sur l'exploitation. Afin d'assurer une certaine qualité, les vaches, de race Charolaise, doivent être âgées au maximum de 6-7 ans et répondre aux exigences de conformation et d'engraissement fixées en filière.
- Ces jeunes vaches doivent peser entre 400 et 550kg (avec une marge de + ou - 7%). Ce sont des vaches de très bonne (U) conformation avec un engraissement moyen (3). Du fait de la difficulté de déterminer la conformation avant l'abattage, les animaux de classification R+ sont également acceptés.
- Tout manquement à ce cahier des charges peut-être motif d'expulsion de l'éleveur de la filière, une vache ne répondant pas aux critères de conformation ne sera pas utilisée, à charge de l'éleveur concerné de trouver un autre débouché. Le dégraissage des carcasses à l'abattoir était facturé aux éleveurs au moment des premières discussions (cette pratique étant maintenant interdite, elle n'a plus cours), ceux-ci avaient donc tout intérêt à respecter les critères. A ce jour, l'abattoir semble satisfait des carcasses qui lui sont livrées par les éleveurs.

- La filière vise à toucher un large public en commercialisant un produit surgelé de grande consommation dans des supermarchés et en restauration collective. Cependant, elle utilise des vaches charolaises de qualité, roannaises de surcroît. Si elle reste abordable, elle se place sur un produit relativement haut de gamme en termes de qualité et de prix vis-à-vis des steaks hachés standards.
- Une communication importante est faite auprès du consommateur, elle se manifeste par la presse, des panneaux publicitaires. Aussi travaillée en magasin, la communication est assurée grâce à la présence des éleveurs dans les magasins et par des affiches en rayon où le produit est présenté comme contenant uniquement de la viande de bovins charolais, nés, élevés, finis dans le Roannais, abattus à Charlieu et transformés en Rhône-Alpes.
- La communication porte également sur un soutien aux éleveurs locaux avec à l'appui un diagramme montrant la répartition de la valeur entre les opérateurs. Pour compléter, les consommateurs peuvent lire la charte qualité suivante : *«Ce steak haché est issu de la collaboration entre Roannais Agglomération, les éleveurs, les transformateurs et les distributeurs. Notre volonté est de proposer aux Roannais un steak haché traditionnel et savoureux, s'appuyant sur le savoir-faire de nos éleveurs et sur la qualité de nos prairies. Le prix de vente permet de rémunérer convenablement l'ensemble des maillons de la filière»*.

Fixation du prix

- La définition des prix de vente s'est construite de l'amont vers l'aval. Le prix de base calculé par les éleveurs pour fonctionner est de 4.50€ kg de carcasse pour des animaux classés U. En fonction de la conformation de la bête, le tarif est dégressif (4,30€ en R+, 4,10€ en R= et 4€ en R-). Les calculs ont ensuite été réalisés par le responsable de l'abattoir de Charlieu, qui a ajouté à ce coût les charges d'abattage, de transformation, d'analyse, de conditionnement et de transport.
- On est arrivé pour les deux premiers tests à un prix de vente du steak haché aux petites et moyennes surfaces à 9.715€ HT/kg et pour la restauration collective, Coralys, à 7.915€ HT/kg où le conditionnement est par 6kg sans emballage. Les magasins revendent les steaks à 11.90€/kg en rayon. Les arrières sont quant à eux vendus à 7.65€ HT/kg. Ces tarifs pourraient être amenés à changer, car avec les augmentations de volume, des économies d'échelle sont réalisées. Le prix unitaire des boites ainsi que celui des analyses sanitaires peut ainsi diminuer.

Commercialisation

- Les boîtes de 10x100g, commercialisées dans le rayon surgelé des supermarchés, sont difficile à différencier du reste de l'offre dans le rayon et/ou en tête de gondole. Affiches et banderoles assurent une bonne visibilité du produit. La société Coralys organise une journée « steak haché » environ une fois par mois dans 12 établissements scolaires du Roannais.
- Super U ayant un engagement d'exclusivité sur son rayon de boucherie traditionnelle sur du Charolais Label Rouge, seul Intermarché vend de la viande maturée une fois la phase de test passée.
- La commercialisation des quartiers arrières est une vraie problématique dans la filière. La force commerciale de l'abattoir de Charlieu ne permet pas d'écouler facilement les volumes. C'est pour cette raison que la composition des steaks hachés est de nouveau réfléchie. Une des solutions serait de passer la bête entière en steak haché. Pour des questions de rentabilité économique ceci ne serait possible qu'avec des bêtes ayant une conformation moyenne (R=, R-).
- Evaluer les volumes générés, est encore difficile, car la filière est en formation. Elle est toujours en phase de test. L'objectif reste de toujours augmenter les volumes. Pour cela, de nouveaux éleveurs sont en cours d'intégration et une force commerciale plus forte est recherchée. En effet, de nouveaux magasins (au sein des trois enseignes engagées au départ) sont démarchés. Aujourd'hui, on compte une petite quinzaine de petite et moyenne surface qui ont intégré la démarche.
- Roannais Agglomération participe activement à la filière en avançant les frais des emballages et a déposé la marque «Le 100 % Charolais du Roannais» auprès de l'Institut National de la Propriété Industrielle. Cette marque appartient donc à l'agglomération jusqu'à la revente à une structure privée qui est encore aujourd'hui recherchée.

Construction progressive de la filière

- A l'origine du projet, l'objectif était de transformer la bête entière en steak haché. Au regard de la rentabilité économique qui ne suivait pas, ce sont donc, par la suite, uniquement les avants augmentés des globes qui sont rentrés dans la composition des steaks.
- Les morceaux du quartier arrière les plus nobles sont quant à eux maturés afin de développer les qualités organoleptiques et obtenir une viande plus tendre et plus goûteuse. Bien que plus valorisables, on a pu lire précédemment que les volumes de vente sur ce morceau spécifique ne sont pas à la hauteur des volumes de production. Pour trouver une réponse à la commercialisation des arrières des animaux invendus, les steaks hachés pourraient contenir la totalité de l'animal.
- Dans un souci de rentabilité économique pour les éleveurs, l'idée serait de maintenir la recette traditionnelle pour les vaches de conformation U ou R+ et de passer la bête entière en steak haché lorsque la conformation est moins bonne.

Source : Roannais Agglomération

SyAM Systèmes Alimentaires du Milieu

DIFFICULTÉS RENCONTRÉES

- La filière a rencontré et rencontre encore des difficultés. Tout d'abord, les acteurs de la filière ont dû faire face à différentes réglementations avec lesquelles il a fallu apprendre à travailler. La réglementation liée à l'étiquetage ont obligé les acteurs à se tourner vers la Direction Départementale de la Protection des Populations pour savoir si les mentions présentes sur l'emballage des steaks hachés étaient légales. Les règles sanitaires obligent à faire des examens microbiologiques sur chacun des lots qui engendrent un réel surcoût par rapport aux petites quantités vendues actuellement. A cela s'ajoute le prix unitaire des emballages, non négligeable au regard de la faible production actuelle des steaks hachés.

- Comme déjà expliqué, la composition du steak pose de nouvelles questions. De la recette utilisée dépend la rentabilité de la démarche pour les éleveurs. Les arrières se vendent plus chers s'ils ne sont pas introduits dans les steaks hachés. Mais cela nécessite être capable de trouver des marchés pour ces produits, ce qui n'était pas le cas au démarrage. Aujourd'hui cette difficulté a été surmontée.

Source : Roannais Agglomération

VALEURS DÉFENDUES

- La filière « Le 100% Charolais du Roannais » veut revaloriser le travail des éleveurs de son territoire en leur assurant une meilleure valorisation de leur production. La principale valeur défendue est celle de rémunérer au plus juste chacun des acteurs de la filière viande.

LIENS AU TERRITOIRE

- Le lien au territoire est permis grâce à la concentration de la totalité des acteurs économiques de la filière sur le territoire du Roannais, hormis le transformateur. Les consommateurs sont pour le moment exclusivement des habitants de ce même territoire. A cela s'ajoute le fort soutien à la filière de la collectivité territoriale qu'est l'agglomération roannaise.

CE QUI FAIT SYAM DANS CE CAS

- Cette filière est innovante car elle est codirigée par l'ensemble des acteurs de la filière. Les acteurs lors des réunions de filière réunissant l'ensemble des acteurs permet un partage des informations et de la valeur justement répartie entre tous les maillons de la chaine d'approvisionnement.

Sources

- Cette fiche est rédigée grâce au mémoire « La construction de filières viandes locales par des acteurs publics : Étude de deux systèmes alimentaires dans le Roannais » d'Aurélien Quenard. Nous le remercions pour son travail qui synthétise les informations des différentes réunions de filières auxquelles il a participé. Des informations datant du mois de mars 2017 ont pu être obtenues grâce au partenariat avec le pôle agroalimentaire de la Loire et l'agglomération roannaise dans le cadre du projet CERES.
- La création de la filière 100% Charolais Roannais {en ligne}, consulté le 26 juin 2019 : https://france3-regions.francetvinfo.fr/auvergne-rhone-alpes/loire/100-charolais-creation-filiere-autour-du-steak-hache-roannais-988471.html
- La filière 100% charolais Roannais poursuit son développement {en ligne}, consulté le 26 juin 2019 : https://www.aggloroanne.fr/actualites-277/la-filiere-100-charolais-du-roannais-poursuit-son-developpement-448.html?cHash=9fdffe55451da5cca7a5482bc59e92e3

Plus d'informations sur le programme PSDR et le projet :

www.psdr.fr
www.psdr-ra.fr
http://www.isara.fr/Recherche/Alimentation/Thematiques/SYAM

Les projets du programme Pour et Sur le Développement Régional (PSDR4 Rhône-Alpes) bénéficient d'un financement de l'INRA, de la Région Auvergne-Rhône-Alpes, de l'Irstea et de l'Union européenne via le FEADER dans le cadre du Partenariat Européen pour l'Innovation (PEI-AGRI).