Distinguer l'élevage à la française des autres modèles

La FNB veut faire valoir les vertus et la spécificité du modèle d'élevage bovin français au niveau mondial, rapporte le président du syndicat d'éleveurs, Bruno Dufayet. *"Nous essayons de faire reconnaître notre modèle alternatif auprès de la FAO"*; des représentants de la FAO ont été rencontrés à ce propos. L'organisme onusien ne fait pas, selon la FNB, de distinction entre un élevage de 50 vaches et un feed lot de 200 000 animaux.

Focus

La viande de Bœuf Normand sera de la viande de vrai bœuf castré

SIGNE DE QUALITE//// Les bœufs Normands devraient bénéficier d'une Spécialité traditionnelle garantie (STG) d'ici 2020. Le dossier est sur la table de l'Inao. La reconnaissance d'un produit et d'une tradition va permettre de valoriser ce produit. Et de distinguer la viande de bœuf de celle de vache.

Le Bœuf Normand tient à faire valoir ses qualités, grâce à la STG. Son mode d'élevage au pré sera un atout répondant aux attentes sociétales. *(photo OS Normande)*

Tout le monde mange du 'bœuf', alors qu'en réalité, c'est de la vache." Le terme générique vient occulter la particularité des vrais bœufs, castrés. Ce 6 février, l'Inao (1) doit rendre une décision attendue de validation du dossier de Spécialité traditionnelle garantie pour le Bœuf Normand, en désignant une commission d'enquête. Avec cette démarche, l'OS Normande compte faire valoir cette différenciation du produit, afin que *"les gens sachent quand ils mangent vraiment du bœuf"* décrit Samuel Journée, en charge du dossier à l'OS.

L'enjeu est bien plus que symbolique. Il sera économique. La STG est un signe de qualité reconnu par l'Inao, au même titre que l'AOP ou le Label Rouge. Elle met en valeur un produit spécifique, qui s'inscrit dans une tradition, mais sans être lié à une aire géographique (à la différence de l'AOP). La tradition est avérée: *"Une étude historique a montré qu'on élevait des bœufs en Normandie depuis le Moyen-Age. Par ailleurs, cette pratique est associée à l'élevage laitier, particulièrement en race Normande."* On produit 32500 œufs Normands par an pour un cheptel de 330 000 bovins, quand on produit 65 000 bœufs Prim'Holstein pour 2,42 millions de têtes. Cette tradition constitue un argument, une histoire à raconter au consommateur.

Plus 10 % sur le prix

Samuel Journée est confiant: *"Ce signe de qualité va permettre aux entreprises de transformation et de commercialisation de se différencier sur le marché, pour aller chercher de la valeur; et donc, cela va permettre aux éleveurs d'obtenir un prix supérieur."* L'Association pour la promotion de la Normande et de ses produits de qualité créée le 11 janvier dernier sera l'Organisme de défense et de gestion du produit (ODG) (2). Elle s'appuie sur des démarches de précurseurs, dans des magasins Auchan, ainsi qu'auprès de la restauration collective (avec l'entreprise Grosdoit). *"Le produit tient ses promesses en termes de qualité, on a de très bons retours de la clientèle."* Et surtout, *"on obtient une plus-value de 10 % par rapport aux prix du marché"*.

La démarche est donc accessible à tout éleveur. Celui-ci doit s'adresser à l'ODG, qui va vérifier que le cahier des charges est respecté *[lire encadré]*. Puis, il va aider à trouver des débouchés au produit. La STG n'est pas une garantie de débouché, mais donne des atouts pour en trouver. Et les initiatives test rendent optimiste sur ce point.

La famille Normande espère obtenir le sésame en 2020.

Rémi Hagel

(1) Institut national de l'origine et de la qualité.
(2) Le conseil d'administration est essentiellement composé d'éleveurs, mais intègre également des entreprises intermédiaires, d'achat et d'abattage.

Le cahier des charges

Pour être certifié STG, le Boeuf Normand doit être un mâle castré, nourri à base d'herbe, et à croissance lente. Il doit passer deux saisons de pâturage, de six mois minimum, pour être abattu entre 30 et 48 mois. Le maïs ensilage et les OGM sont totalement bannis de la ration.

En bref

Véganisme : oui, mais pas dans l'assiette

21 % des Français suivent un régime alimentaire, indique Eddy Fougier, chercheur à l'Iris et auteur de *La contestation animaliste radicale* (Fondapol, janvier 2019). Parmi eux, 0,4 % de végan, mais 8 % de flexitarien et 4 % qui ne mangent pas du tout de viande rouge. Les thèses véganes se diffusent, mais s'appliquent seraient trop contraignantes au quotidien, même pour les Français les plus sensibles — selon une enquête de l'institut CSA pour l'agence de relations publiques Adocom-RP, 31 % des personnes interrogées disent être *"d'accord"* avec elles.

Contre les caméras de Carrefour

"Il est inacceptable qu'un distributeur essaye d'imposer la vidéosurveillance à ses fournisseurs." Après l'annonce de Carrefour de demander des caméras chez des fournisseurs, Culture Viande, Fedev, FGA-CFDT, FGTA-FO, FNAF-CGT, CFE-CGC Agro protestent. Cela signifierait que les professionnels du secteur *"ne font pas, ou mal, leur travail"*. *"La protection animale à l'abattoir est… une question d'hommes, d'éthique, de formation et de professionnalisme."*

FILIERE COURTE

Blonde d'Aquitaine : des carcasses U à 5,15 € pour le Leclerc d'Orvault

On a été démarchés il y a plus de deux ans par le directeur du Leclerc Grand Val, à Orvault, au nord de Nantes. Pour approvisionner le rayon boucherie traditionnelle de son magasin, il souhaitait se fournir avec des bêtes de race Blonde d'Aquitaine, pour communiquer auprès de sa clientèle, tout en faisant jouer la proximité", explique Pascal Cossard, du Gaec des Fleuriais, à Puceul (44). Avec trois autres élevages du secteur, tous situés à proximité de l'axe Nantes - Rennes et adhérents du Syndicat d'élevage Blonde d'Aquitaine (SEBA) de Loire-Atlantique, ils ont sauté sur l'occasion.

L'objectif de ce partenariat portait au départ sur une centaine de vaches. Après une phase de mise en route, en 2017, ce sont 85 femelles qui ont été commercialisées par les éleveurs l'an dernier. *"On a signé un contrat de deux ans avec le magasin et l'abattoir, Bigard - Socopa"*, précise Pascal Cossard. *"Le client n'est pas très exigeant par rapport au cahier des charges ni aux poids de carcasse, qui s'échelonnent de 450 kg à 650 kg pour des vaches âgées de trois à dix ans. Les prix, définis, vont de 5,10 € pour une carcasse U- à 5,20 € pour une U+."*

Les quatre élevages, qui pratiquent tous le vêlage d'automne et recherchent au maximum l'autonomie alimentaire, ont dû s'adapter pour se caler avec les sorties de leurs autres animaux. *"Chez moi, les périodes d'engraissement risquent de s'allonger un peu. L'expérience nous a appris à être réactifs. On peut recevoir le lundi un coup de fil du magasin nous disant:* "On veut trois bêtes", *puis après rester après deux semaines sans nouvelles."*

Le directeur du Leclerc et son chef de rayon boucherie traditionnelle ont rendu visite aux éleveurs pour échanger et voir comment ils engraissent leurs animaux. *"Avant qu'on travaille ensemble, ils nous ont dit avoir été souvent déçus de la qualité de la viande vendue. Depuis deux ans, le chef boucher se félicite que le volume d'activité de son rayon ait augmenté de 20 %"*, conclut Pascal Cossard. Les éleveurs ont déjà été trois fois faire des animations dans le magasin.

Christian Evon

INITIATIVE

Ils se lancent dans la prestation de découpe, car "il y a une demande"

A Saint-Poix (53), David Richard débite sa première carcasse ce mercredi 30 janvier. Lui et son épouse Virginie démarrent de la prestation de découpe de viande (bœuf, veau, porc, agneau), pour le compte de clients éleveurs qui pratiquent la vente directe. Ayant remboursé ses premiers emprunts, ce couple d'éleveurs laitiers préfère créer cette activité plutôt que de réinvestir dans l'atelier lait. David a été boucher pendant dix ans avant de s'installer. Il reprend en main son ancien métier. *"On a constaté que beaucoup de gens faisaient de la vente directe autour. Les prestataires de découpe sont débordés"* (Presta'Viande, TVR, PLDV, etc.). Leurs débuts le confirment: en quelques semaines de bouche-à-oreille et de communication, les sollicitations sont arrivées pour de la viande bovine et du porc. Ces clients pratiquent déjà la vente directe, et vont changer de prestataire. *"Je compte me différencier sur la coupe: préparer des rôtis à la ficelle, des tournedos avec de la bande.* "Au-delà, *"on sent qu'il y a une demande pour la vente directe: deux trois personnes ont appelé parce qu'elles songent à se lancer"*.

David et Virginie Richard ont monté un labo de découpe sur la ferme. Ils ont obtenu l'agrément avant Noël.

Le client fait abattre sa bête le vendredi (à Craon ou Vitré). Il faut compter 10-12 jours de maturation, deux jours de découpe (bovin): les colis sont livrés deux semaines plus tard.

Rémi Hagel

Prestation découpe bœuf: 2,24 €/kg carcasse. Porc: 1,59 €/kg, etc. Contact: 06 84 13 35 63.