

FILIÈRE VIANDE

De l'amont à l'aval

Alliance Porci d'Oc

L'Aveyron à la conquête de l'Asie

APO exporte 15% de sa production vers l'Asie. Pour répondre à ce marché qui n'attend que d'être fourni en porcs, le groupe a investi 10 millions dans une extension destinée à la congélation et au stockage.

30 tonnes par jour

10 millions d'euros d'investissements, deux ans de travaux et une inauguration attendue. Alliance Porci d'Oc a sorti le grand jeu. Le préfet, le président de la Chambre d'agriculture, celui de la Chambre de commerce et d'industrie, le maire de Rodez, celle de Sainte-Rade-gonde... Tous les élus et représentants ayant participé de près ou de loin à ce projet étaient présents. L'extension du site d'abattage est officiellement ouverte. Même si elle est en fonctionnement depuis le début d'année. Cette nouvelle partie du bâtiment est destinée à la congélation et au stockage pour un groupe qui commercialise 85% de ses produits découpés (300 000 porcs par an) en Occitanie.

Pour les 15% restants, la congélation et le stockage sont indispensables. Car si tout est bon dans le cochon, certaines parties de l'animal sont boudées en Europe. «Il n'y a pas vraiment de débouché pour les oreilles, la queue, le groin ou encore les pieds. Pour bon nombre de pays asiatiques, ces parties sont considérées comme nobles. Le tiercé des pays vers lesquels nous avons exporté en 2022 ce sont les Philippines, la Chine et Taïwan», explique Mikaël Le Gallic, directeur général du groupe APO. Cette nouvelle activité représente 5

emplois supplémentaires créés pour une activité d'avenir : les dirigeants d'APO en sont convaincus, le porc congelé a également un avenir sur le marché français. Mais c'est une autre histoire à écrire dans les prochaines années pour le groupe.

La centaine de personnes présente lors de l'inauguration s'équipent rapidement de charlotte et de sur-chaussure. À l'intérieur, la température descend rapidement. Les tunnels de congélation affichent -20 degrés. Chacun des deux tunnels peut stocker 30 tonnes de marchandises par jour. «Cela correspond à nos besoins. La durée de vie de la viande de porc est assez courte. Il faut donc la congeler rapidement pour conserver sa qualité. Plus vite vous la congélez, meilleure est sa qualité. Le cochon est abattu le jour 1. Le lendemain matin il est découpé et l'après-midi il est congelé. 30 heures après, on le sort du tunnel, on retire les intercalaires entre les cartons et la palette est stockée dans l'entrepôt. Ensuite nous chargeons nous mêmes les conteneurs sur le quai de chargement en partance pour l'Asie. Ils ne seront rouverts qu'une fois à destination. Depuis l'Aveyron, nous faisons partie des marchandises loin dans le monde», dévoile Mikaël Le Gallic.

Une rénovation énergétique

La force de l'investissement d'APO dans cette extension, c'est le volet énergétique. «Le site avait 30 ans. La production de froid était vieillissante et demandeuse en



L'un des deux tunnels de congélation de l'extension : chacun d'eux peut accueillir 30 tonnes de marchandises.

terme d'énergie. Sa production sur l'ensemble du site a été revue. Nous dégivrons désormais par récupération de chaleur pour rendre le site efficace au niveau de la consommation énergétique. Pour faire simple, dans la salle des machines il n'y a aucune production de chaleur. Les ballons sont entièrement chauffés par récupération de chaleur du groupe froid. Cette récupération se fait via des tuyaux contenant de l'ammoniac : c'est le fluide le plus efficace pour transporter la chaleur. Au bout du compte, cela nous permet d'économiser 60% de notre consommation de gaz», résume

Mikaël Le Gallic lors de la visite.

Le projet a été financé à hauteur de 9 millions par APO. Pour le reste, différents acteurs sont venus apporter des fonds au projet. 500 000 euros proviennent de la Région, incluant les fonds Feader de l'UE. L'agglomération de Rodez a épaulé l'entreprise à hauteur de 160 000 euros.

Le dernier financeur, c'est le groupe Leclerc. «Certains acteurs type stations-services sont obligés de financer des projets qui font des économies d'énergie. Dans ce cas précis, les stations Leclerc ont financé une partie de l'extension,

en contrepartie des émissions de CO2 qu'ils produisent. Puisque notre projet est basé sur un système d'économie d'énergie. Dans l'idée, nous compensons leur rejet de gaz à effet de serre dans l'atmosphère en contribuant à diminuer la pollution atmosphérique», explique Mikaël Le Gallic.

Jérémy Duprat



La salle des machines : aucune production de chaleur, tout se fait par récupération de l'énergie dégagée par le groupe froid.



L'inauguration du site par les dirigeants d'APO, le préfet et les élus locaux.

FILIÈRE VIANDE

De l'amont à l'aval

Métairie du Rouergue

Une exigence gageure de valeur ajoutée

La Métairie du Rouergue cherche des éleveurs d'agneaux et de veaux. Jean-Michel Vayssettes, co-fondateur de la structure, met en avant les avantages stratégiques de ces deux filières françaises, qualité et exigence sont ses maîtres-mots.

La partie ovine

La structure existe depuis 25 ans. «Nous sommes deux associés : Lionel Fabre et moi-même, accompagnés de treize collaborateurs», explique Jean-Michel Vayssettes. «Nous travaillons sur l'Aveyron et les départements limitrophes. L'activité ovine reste le socle historique de notre entreprise : agnelets, brebis de réformes et agneaux gras. Nous avons la chance de travailler dans ce département qui détient quasiment 1 million de brebis sur les 5 existants en France. Ce chiffre

permet de jauger le potentiel de production locale. La majeure partie des brebis aveyronnaises produisent du lait destiné à Roquefort. De ce fait elles ont la particularité de fournir à la filière viande un produit typiquement aveyronnais : l'agnelet Lacaune de 14kg».

Cet agnelet est valorisé de multiples façons par des acteurs telle la Métairie du Rouergue. «Sur la période festive de Noël il peut être exporté, généralement à bon prix, vers les pays du sud de l'Europe. Il y sera consommé en l'état. Il peut être aussi engraisé localement, selon différents modèles, pour satisfaire les besoins d'agneaux gras (35-40kg) de la filière viande française (85% des agneaux du bassin)», résume Jean-Michel Vayssettes.

La Métairie du Rouergue a opté pour un système d'engraissement en intégration. «Le principe est

le suivant : l'intégrateur prend le risque financier, finance les animaux, fournit l'aliment, le suivi technique et sanitaire. Reste à la charge de l'éleveur le travail quotidien, fournir la paille, et la mise à disposition des locaux. En retour il est rémunéré sur une base minimale de 7 euros par agneau avec un intéressement lié au résultat technique. Un bon résultat génère une rémunération de 8 à 8,5 euros», explique le co-fondateur de l'entreprise.

La force mise en avant par la Métairie, c'est le suivi de chaque lot en collaboration avec l'éleveur. «Nous œuvrons à créer un véritable lien avec l'agriculteur; toujours au service de la qualité et d'un meilleur revenu pour les deux parties. Par exemple aujourd'hui l'objectif est de limiter l'usage de médicaments, alors, nous cherchons des solutions à travers différentes

pistes. La plus évidente est le respect des fondamentaux de l'élevage à travers la baisse du chargement et l'homogénéité des animaux au sein de chaque box. C'est là qu'intervient notre travail de suivi, nous passons régulièrement dans chaque élevage pour conseiller et aider l'éleveur à calibrer ses animaux. Ces visites peuvent être accompagnées des vétérinaires référents de la métairie», précise Jean-Michel Vayssettes.

Aujourd'hui, la Métairie du Rouergue manque de bergeries. «Nous privilégions les ateliers parsemés sur le territoire avec des unités à échelle humaine. Ce choix est dicté par une volonté de performance sanitaire. De plus je considère que nous sommes acteurs d'un territoire. Nous vivons des éleveurs qui nous fournissent, qui travaillent avec nous. C'est un contexte global, où il n'est pas permis de rece-

voir sans donner. Nous donnons de la présence terrain, du service, et de la valeur ajoutée à l'ensemble de la filière» défend Jean-Michel Vayssettes.

Malgré les difficultés conjoncturelles, hausse des charges et inflation en tête, le co-fondateur de la structure reste optimiste. «Nous produisons en France, 40% des agneaux que l'on consomme, ce qui nous permet de rester sereins sur l'avenir du métier d'engraisseur. L'importation d'agneaux étrangers sera toujours existante, mais nous pouvons rester confiants en notre modèle qualitatif».

Le veau de boucherie

À la différence de l'engraissement ovine, l'engraissement de jeunes bovins est l'activité principale pour les éleveurs engagés au sein de la démarche. «Il s'agit d'un



Une filière respectueuse de l'Homme et de l'Animal



Des éleveurs satisfaits :

«Mr. Vayssettes, Merci !
Ravie de faire partie de
votre équipe !»

Annie, éleveuse



Un revenu complémentaire ou principal assuré
Un accompagnement technique régulier
Un métier dans un environnement sécurisé
Respect du bien-être animal et du confort de l'éleveur
Intégrer une équipe locale investie

Carcenac
12160 BARAQUEVILLE
lametairieduroergue@wanadoo.fr
www.lametairieduroergue.com



Contactez-nous ! 05 65 60 12 12
06 20 79 94 25

FILIÈRE VIANDE

De l'amont à l'aval

pour l'éleveur



Une éleveuse engagée au sein de la Métairie du Rouergue dans l'engraissement de jeunes bovins à Saint-Saturnin de Lenne. (Crédit Photo : Métairie du Rouergue)

revenu principal pour l'éleveur. La production française est aux mains de gros opérateurs avec plusieurs milliers de veaux traités chaque semaine. Nous, dans ce paysage, faisons figure de modeste intégrateur avec un volume de 150 veaux hebdomadaires. Cette activité économique reste importante pour l'entreprise et son développement», assure Jean-Michel Vayssettes.

Le marché étant homogénéisé, le cours du veau est le même à Rodez qu'en Bretagne, le seul moyen pour la Métairie de se démarquer, c'est en performant techniquement. «Nos meilleurs atouts sont le choix des éleveurs, la qualité des veaux, l'exigence de performance des outils de travail (bâtiments et matériels) et la rigueur du suivi technique à travers l'investissement des techniciens de la Métairie. Traiter 150 veaux donne un caractère artisanal à notre fonctionnement, on peut ainsi préserver le niveau d'exigence par rapport à une gestion de volumes plus importants. De gros efforts ont été consacrés sur les bâtiments dans le but d'atteindre un bien-être animal optimal. Les techniciens suivent les éleveurs sur

tous les points de vigilance chaque semaine : alimentation, évolution des consommations», estime Jean-Michel Vayssettes.

Cette dynamique est possible grâce à l'accompagnement financier de la Métairie. «Pour rappel, un bâtiment de veaux neuf coûte quand même 1800 euros la place. Soit 360 000 € pour 200 veaux. Alors pendant 10 ans, je m'engage à verser une rémunération annuelle que le bâtiment soit occupé ou pas. J'assume pleinement mes responsabilités, parce que je suis confiant dans nos capacités et dans l'avenir de ce métier. Je sais que l'éleveur et moi, allons nous y retrouver. Prenons un exemple récent, pour un nouvel éleveur de la Métairie qui a 250 places, son acompte mensuel est de 4 600€. En fin de bande, il touchera le solde pour atteindre 35 000€, soit 140 euros par veau. Cela n'empêche en rien la Métairie d'investir au besoin pour du matériel nécessaire aux progrès techniques de ses éleveurs. En retour, la Métairie est exigeante sur la méthode et la rigueur appliquée, il faut rester économiquement compétitif pour

faire partie des meilleurs» estime Jean-Michel Vayssettes.

Si La Métairie fidélise ses éleveurs et exige le meilleur d'eux, c'est qu'elle croit en la filière veau française. «Il y a deux gros producteurs européens de veaux de boucherie : la France et la Hollande. Pour des raisons environnementales, les Hollandais vont être soumis à une réduction drastique de leur capacité de production de l'ordre de 30%. Cela offre à la filière française une réelle opportunité de développement : nos élevages de 200 à 300 places répartis sur l'ensemble du territoire n'ont pas ces problématiques environnementales, puisque non-industriels. Je suis persuadé qu'il y a une carte à jouer. Nous cherchons des éleveurs, avec de beaux projets d'installation. La production est vraiment sympa, avec un confort de travail optimal pour l'éleveur et un vrai revenu à la clé», conclut Jean-Michel Vayssettes.

Jérémy Duprat

Ruthènes viandes - UNICOR

Maîtriser la filière à 100% de l'amont jusqu'à l'aval

Ruthènes Viandes est l'un des acteurs majeurs de la transformation et de la vente de viande de bœufs, veaux et agneaux en Aveyron et au-delà. Un outil définitivement tourné vers le local, de l'amont à l'aval.

Organiser la finition

Repris en 2020, suite au redressement judiciaire du groupe Arcadie, UNICOR s'était engagée sur la voie de la reprise de l'outil. «L'objectif numéro un pour nous, c'est la valorisation des produits des membres de la coopérative. Nous sommes positionnés avant tout sur les signes officiels de qualité, d'où l'intérêt pour nous de la reprise du groupe : il correspondait à la demande de nos agriculteurs de pouvoir abattre et mettre en marché les produits via plusieurs sociétés. Ces produits vont de chevilles et de découpes jusqu'à des produits élaborés. C'est une petite gamme qui comprend par exemple des paupiettes et du sauté. En parallèle, nous avons également Cadars avec nous qui est axé exclusivement sur la cheville et un peu de vente directe», résume Lionel Favié, directeur général du pôle viandes d'UNICOR.

Si tous ces outils sont aujourd'hui entre les mains de la coopérative, c'est avant tout pour valoriser au mieux le travail des éleveurs adhérents en maîtrisant l'ensemble de la chaîne. «Pour nous éleveurs, c'est un avantage évident. Autour de 50% des animaux qui passent par l'abattoir sont issus de fermes adhérentes à UNICOR. 95% des animaux qui y transitent sont issus de la zone de reconnaissance de la coopérative : Aveyron, Cantal, Lozère et un peu du Tarn et du Lot. Notre but, c'est de créer un maillage local autour de la filière viande. Cela passe par la maîtrise de la chaîne de valorisation jusqu'à la vente directe au consommateur. C'est aussi de cette façon que nous pouvons nous adapter à l'évolution des besoins des consommateurs», estime Nicolas Mouysset, membre du bureau d'UNICOR.

Le groupe abat pour 13 600 tonnes de carcasses. Un chiffre en progression de 3%. Chaque semaine, 320 gros bovins passent les portes de l'établissement, 180 veaux et de 6 000 à 10 000 agneaux. 75 personnes sont employées pour un chiffre d'affaires de 6,5 millions d'euros. Des chiffres et une progression importante menacés par la décapitalisation. «Elle est chronique et commence à se faire sentir. Nous l'avons encore observée récemment sur l'activité jeune bovin. Les agriculteurs, quand ils ne trouvent plus de revenu, ils vont vers le broutard. Cumulé à la décapitalisation, sur des animaux semi finis de type race Aubrac, il

manque de la matière. Encore l'année dernière ce n'était pas arrivé. L'enjeu pour nous qui souhaitons organiser la production, c'est de mettre en place des ateliers de finition pour répondre au marché de l'abattoir. C'est un enjeu qui nous préoccupe», développe Nicolas Mouysset.

Non à l'import

Il y a déjà plus de 20 ans, UNICOR a mis en place des ateliers d'engraissement sur les ovins. Le même plan se dessine en filière bovine. «Techniquement, nous avons besoin d'avoir une base fiable de production d'animaux qui permet de sécuriser les outils. Ensuite, si les éleveurs le désirent, ils peuvent se lancer dans la finition. Nous nous acheminons vers la recherche d'agriculteurs qui sont en capacité de faire de l'engraissement bovin. Ils seront bien sûr accompagnés. C'est une demande grandissante de nos clients, GMS, grossistes ou bouchers. Grâce à notre maîtrise de la filière du début à la fin et de l'usine d'aliments, nous sommes en capacité de gérer l'aspect engraissement», livre Lionel Favié.

Pour contrer la décapitalisation, beaucoup n'hésitent pas à faire appel à de l'importation pour continuer à faire tourner au maximum les abattoirs. «Nous tenons à rester à contre-courant. L'import en France augmente de 12% à cause du manque d'animaux disponibles en France. Certains outils se réorientent. Nous, nous tenons à rester ancré et tourné vers la production locale. D'autant plus que nous croyons à ce marché de SIQO que ne nous permet pas l'importation», défend Lionel Favié.

Les deux hommes d'UNICOR souhaitent encore davantage de maîtrise de la chaîne de A à Z. «Nous souhaitons nous renforcer encore plus vers la production de produit fini. Et ce pour pouvoir capter la valeur ajoutée et la renvoyer aux éleveurs. Les besoins des consommateurs sont de plus en plus tournés vers l'achat de viande travaillée directement en rayon. Sauf que les GMS ne trouvent pas forcément la main d'œuvre pour assurer ce travail. Tout comme les bouchers trouvent de moins en moins de jeunes. Nous pourrions élaborer les produits justement pour pallier ce manque. Tout en gardant en tête que nous sommes un acteur régional tourné vers les SIQO. Nous n'avons pas vocation à traiter de gros volumes industriels», assure Nicolas Mouysset.

Jérémy Duprat

FILIÈRE VIANDE

De l'amont à l'aval

Témoignage d'éleveur - Lionel Portes

La qualité des animaux avant tout

Lionel Portes est un passionné. Il livre sa vision du métier d'éleveur et des filières de qualité.

Une passion

Lionel Portes est un éleveur installé sur la commune de Saint-Laurent de Lévézou, à Mauriac. Ils sont 3 sur le GAEC des Violettes pour 140 vèlages par an. La moitié des animaux sont des purs Aubrac. L'autre moitié est croisée Charolais. «C'est un choix très intéressant à faire au niveau de la vente. Il y a un marché demandeur d'animaux rustiques et de qualité, comme en Algérie ou en Grèce», explique l'éleveur. C'est d'ailleurs pour cela qu'il a fait le choix de travailler avec la coopérative Célia qui est ouverte à ces deux marchés. «J'ai longtemps travaillé avec un privé. C'était un partenariat historique : mes parents avaient fait ce choix. Mais nous avons eu finalement un désaccord sur les cours. Aujourd'hui, j'y trouve mon compte avec une meilleure valorisation», assure Lionel Portes.

D'un autre côté, depuis 3 ans, le GAEC des Violettes s'est engagé en démarche Bœuf Fermier Aubrac Label Rouge. «De fait, j'étais quasiment déjà dans la démarche depuis longtemps. Je n'ai eu aucun ajustement à faire pour répondre au cahier des charges. C'est une filière de qualité qui m'intéresse. C'est vraiment cela que je recherche : la qualité des animaux. C'est ce qui paie, j'en suis convaincu. Même si l'écart s'est réduit ces derniers temps avec des animaux moins qualitatifs», note Lionel Portes.

L'éleveur est avant tout un passionné. Et tant que le revenu est bon, la passion guide ses décisions. «Je cherche toujours à être le plus technique possible. L'élevage est une passion pour moi. Gérer un troupeau allaitant ne peut se faire sans technicité. Jusqu'à présent, cette façon de faire marche plutôt bien avec le troupeau, il répond bien. Après, évidemment, cela représente une tâche de travail plus importante et beaucoup de temps à accorder aux animaux», concède Lionel Portes. Sur la ferme, il est le monsieur-animaux quand son frère est davantage tourné vers le machinisme et le travail au champ. «Après ce n'est rien d'absolu, nous assurons tous deux les deux aspects du travail sur la ferme. Mais nous avons nos préférences», sourit l'éleveur.

Un passionné d'élevage, c'est souvent synonyme de circuit court. Du moins pour une partie de sa production. «Un ami éleveur, Alain Comayras, m'a un jour proposé de travailler avec un boucher. Ce dernier cherchait un deuxième éleveur, en plus d'Alain, pour lui fournir des animaux. C'est vraiment une démarche de vente directe. J'ai tout de suite accepté. Je lui fournis 5 à 6 bêtes par année. Pour moi, c'est vraiment avec cette démarche que j'ai eu le meilleur retour sur la qualité de mon travail. Il m'a vraiment donné un avis sur la caractéristique des bêtes, les points forts, les points faibles et, forcément, les moyens pour moi de m'améliorer», livre Lionel Portes.

Engraisser les animaux de qualité

Quant au prix pour l'éleveur, ce n'est pas forcément ce qu'a cherché Lionel Portes en priorité. «Je ne suis pas à un revenu plus élevé qu'avec BFA. En fait, nous avons convenu de nous caler sur la même grille de paiement. Il venait de se lancer, et Alain comme moi, nous voulions nouer un partena-

riat de long terme. Je me suis lancé dans cette démarche pour l'aspect circuit court, local, les échanges entre nous et puis pour diversifier mon activité. En cette période compliquée et incertaine, c'est toujours bien de ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier : BFA, circuit court, export...», estime Lionel Portes.

D'autant plus que depuis 3 ans, Lionel Portes s'est également lancé en tant que naisseur Fleur d'Aubrac pour l'association au nom éponyme. «C'est une filière de qualité, une IGP. La première génisse a été vendue il y a peu à mon boucher. Et j'attends avec impatience son retour. Parce que j'ai eu recours à l'insémination. Je veux vraiment savoir si cela a joué un rôle dans la qualité de la bête : comment et à quel point. J'aime avoir un retour sur mon travail. Un éleveur peut être bon individuellement, mais ce sont les gens autour qui nous épaulent et nous guident», met en avant Lionel Portes.

L'éleveur est bien engagé sur le segment des animaux de qualité rustique. Cependant, aujourd'hui, la consommation est davantage au steak haché qu'à la côte de bœuf. «C'est une inquiétude pour toute la filière. Mon boucher l'est également quand j'échange avec lui. Après, il croit toujours au travail de qualité. Sa clientèle est toujours présente et demandeuse. D'ailleurs il veut organiser prochainement une journée chez l'éleveur pour que les gens qui le désirent puissent observer directement notre travail. Je suis preneur de ce genre de démarche. Nous avons tout de suite accepté. C'est de la pub pour tout le monde et du lien social. D'autant que BFA bénéficie d'une très belle image, il



Les animaux de Lionel Portes au sein du GAEC des Violettes : la plupart partent pour la coopérative Célia. Mais 5 à 6 par an sont aussi destinés au circuit court via un boucher.

faut en profiter», assure l'éleveur.

Alors pour aller chercher le maximum de revenu pour un travail de qualité, l'engraissement est un incontournable. «J'engraisse le maximum d'animaux. C'est là que se trouve la valeur ajoutée de notre travail. Mais attention : c'est vrai pour les animaux de qualité. Sur une bête moyenne, ce n'est pas vraiment intéressant de la finir. C'est pour cela que je privilégie au maximum les animaux de qualité et que je fais le choix des animaux que j'engraisse. Sur une bête moyenne, je pense que ce n'est pas la peine de fournir autant de travail», estime Lionel Portes.

Alors demain tous engraisseurs en Aveyron ? «Je ne suis pas sûr. Nous restons un

territoire de naisseurs et un territoire de montagne. Nous n'aurons jamais la même facilité pour l'engraissement que d'autres zones comme le Piémont italien. Encore qu'aujourd'hui nous voyons que l'ambiance est morose même là-bas. Mais il y a un autre facteur : l'engraissement, c'est beaucoup d'astreinte. Alors certains se tournent plus vers la culture comme le maïs par exemple», conclut Lionel Portes.

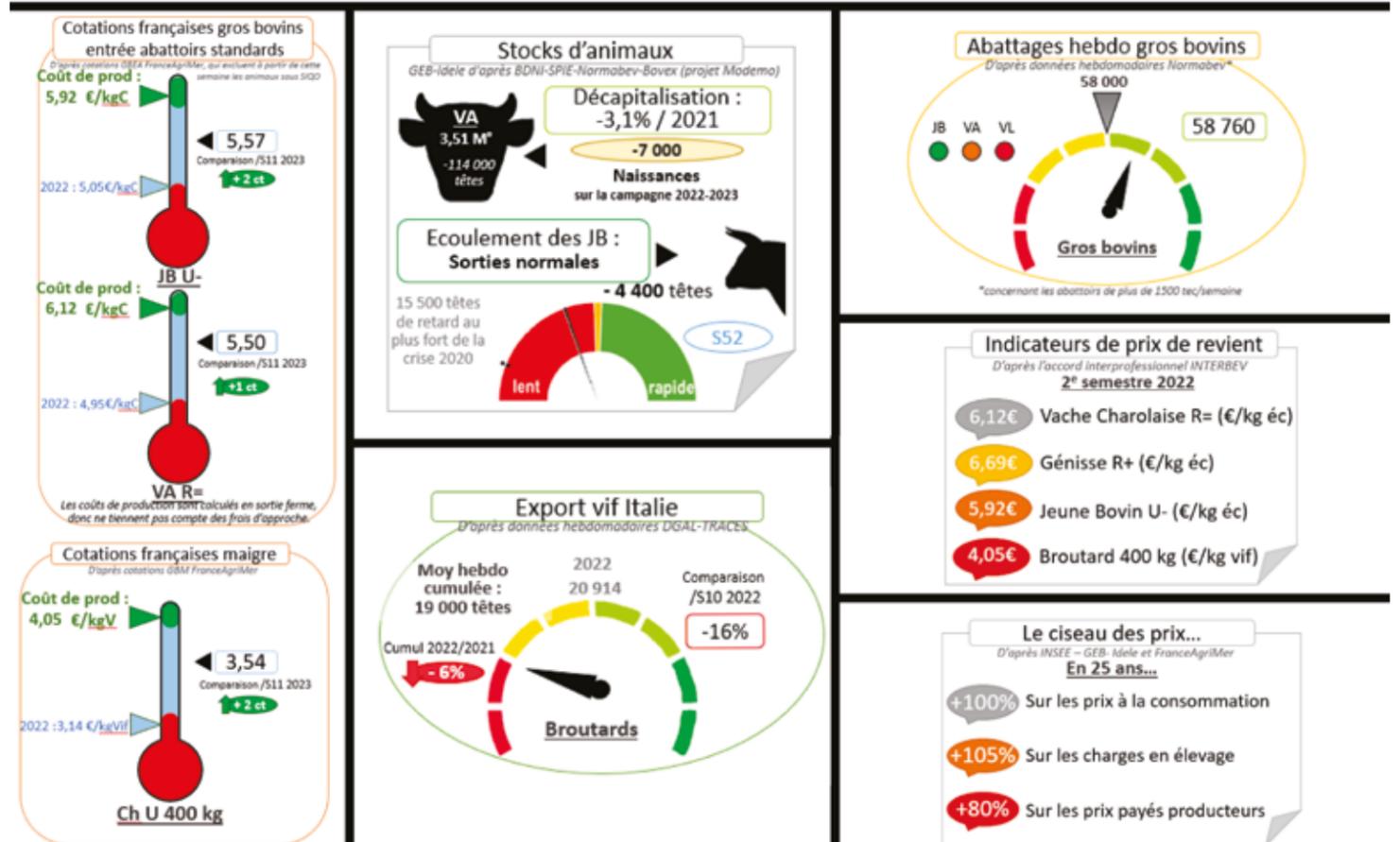
Jérémy Duprat



Indicateurs de marché viande bovine

Sources : Normabev, DGAL-TRACES, GEB-Idele d'après INSEE et BDNI et SPIE-Normabev-Bovex (projet Modemo), cotations FAM, cotations Modène, INSEE, INTERBEV

2023 - Semaine 12



FILIÈRE VIANDE

De l'amont à l'aval

API MPI

Le spécialiste de l'hygiène en Aveyron

Vente de produits d'hygiène, de matériels de nettoyage, réparation et service après vente, mise en place d'un plan de maîtrise sanitaire avec API-MPI... L'entreprise et ses 17 salariés s'occupent du nettoyage de A à Z.

Une myriade de produits

Il suffit de penser à un acteur majeur de l'agroalimentaire pour que celui-ci fasse sans doute appel à API-MPI. C'est par exemple le cas d'APO ou la Sarl Serin Frères, tous deux présents dans ce dossier. Ou encore Bousquet Viande et Rouergue Saveurs. «*Nous avons 7 commerciaux, en Aveyron, dans le Cantal ou dans le Tarn, qui sont des spécialistes de l'hygiène. Ils sont plus axés sur le côté technique que commercial. Ainsi, nous nous rendons chez nos clients pour établir un plan de maîtrise sanitaire. C'est-à-dire définir les besoins de nettoyage suivant le laboratoire visé : quel produit, quel temps de nettoyage, combien de temps avant de rincer...*», résume Dimitri Martin, patron de l'entreprise.

Si API-MPI propose ce service, c'est que les normes d'hygiène sont devenues une science au fil des années. Nettoyer des surfaces ne demande pas qu'un produit qui pourrait être utilisé du sol au plafond. Non, loin de là. Il suffit de déambuler dans les couloirs de l'entrepôt de l'entreprise pour s'en convaincre. Des bidons de

nettoyants, il y en a une myriade de couleurs différentes. Avec des étiquettes qui semblent identiques à première vue. Mais à y regarder de plus près, ce n'est absolument pas le cas. «*Ça paraît bête, mais tout ce que vous voyez dans les rayons sont les produits d'une seule marque. Chaque bidon est destiné à une tâche et un environnement. Un produit agro, un neutre pour nettoyer les sols, un autre pour les sanitaires, celui à côté est pensé pour désinfecter mais sans rincer...*», énumère succinctement Dimitri Martin.

Difficile pour un non initié de s'y retrouver. Par contre, en cas de contrôle sanitaire, la marge d'erreur est minime. «*Nos commerciaux sont formés à ces problématiques. Chaque mois, ils suivent une formation avec les marques. Ce sont des moments purement techniques pour accompagner au mieux le client ensuite. À noter que les entreprises sont également accompagnées par des sociétés indépendantes au niveau du plan sanitaire. C'est important d'avoir quelqu'un de neutre, parce que nous sommes aussi vendeurs de produits. Les méthodes de nettoyage sont très précises et suivent la méthode HACCP. Tout est normé, des produits jusqu'aux méthodes de nettoyage. Quelqu'un qui aujourd'hui possède un laboratoire de viande, s'il ne respecte pas ces critères, il va se retrouver dans l'illégalité*», rappelle Dimitri Martin.

Un bastion aveyronnais

API-MPI s'est forgé un répertoire de clients et de fournisseurs fortement ancré dans le paysage aveyronnais. «*Nous avons tendance à bien travailler entre nous*», sourit le directeur de l'entreprise. «*Tous nos fournisseurs sont des Aveyronnais. L'idée c'est de rester dans un bassin local. D'abord parce que plus nous étendons notre zone d'action, moins nous assurerons un service de qualité et de proximité. Et puis les frais de livraison deviennent trop chers. Sans parler du fait qu'on nous parle de plus en plus d'écologie sur les appels d'offres. Nous ne serions plus compétitif. Je connais des collègues qui ont pris des secteurs très larges mais je ne suis pas convaincu de ce choix. Nous préférons être fort dans notre bastion*», assume Dimitri Martin.

Pour les produits chimiques, tout est acheté en Corrèze. «*Nous avons une sorte de marque propre. Nous garantissons à notre client qu'entre le point de fabrication et le client final, le produit a parcouru moins de 250 kilomètres. C'est notre engagement. Nous achetons en camion complet chez le fournisseur, et nous livrons chez le client final. Le camion ne parcourt pas 6 fois la France pour venir livrer*», se réjouit Dimitri Martin. Il peut s'avérer parfois compliqué de se fournir en produits français. C'est ce qu'a révélé la crise sanitaire de

2020 : masques et médicaments sont fabriqués en Chine. Sur le secteur des produits d'hygiène, API-MPI n'a pas eu de mal à trouver des fournisseurs locaux. «*Le plus compliqué c'est de créer un vrai partenariat avec un partenaire sérieux. Les normes évoluent, on parle de l'Écolabel, de l'Écocert... Nous avons réussi à construire un partenariat durable depuis longtemps*», dévoile Dimitri Martin.

La clientèle du secteur transformation représente 10 à 15% du chiffre d'affaires de l'entreprise. «*La restauration quant à elle occupe autour de 20%. Donc les deux mis bout-à-bout, l'ensemble des métiers de bouche au sens étendu, représente un bon tiers de*

notre activité. Nous avons beaucoup de petits clients. Nous ne sommes finalement pas dépendants d'un ou deux établissements. L'hygiène est un domaine incontournable pour beaucoup d'entreprises. Ce qui fait que nous n'avons pas tous nos œufs dans un même panier. Aujourd'hui, c'est un avantage», estime Dimitri Martin.

Jérémy Duprat



Les rayons de l'entrepôt d'API-MPI sont remplis d'une myriade de produits différents : chacun d'entre-eux a son utilité. Pour s'y retrouver, mieux vaut s'y connaître !

VOTRE SPÉCIALISTE D'OCCITANIE
MATÉRIELS ET PRODUITS D'HYGIÈNE

ACCOMPAGNEMENT
DANS LA DÉFINITION
DE VOS PROTOCOLES D'HYGIÈNE

DISTRIBUTION
DE SOLUTIONS INNOVANTES
DE NETTOYAGES ET D'ESSUYAGES

SERVICE APRÈS VENTE
RÉALISÉ PAR
NOS TECHNICIENS

05 65 67 12 28
contact.api.mpi@gmail.com
www.api-hygiene.fr

FILIÈRE VIANDE

De l'amont à l'aval

FNB - Point de vue

Des opportunités pour l'élevage français



Valérie Imbert est élue au niveau national à la FNB. La secrétaire générale adjointe donne son point de vue sur la filière viande : ses défis, ses engagements et son avenir.

Un problème de revenu

Quelques chiffres tout d'abord. L'élevage français a perdu 25% de ses éleveurs en 10 ans. En 6 ans, le nombre de vaches allaitantes a diminué de 494 000 bêtes dont 110 000 rien qu'en 2022. Sur les 6 derniers mois de l'année dernière, le cheptel de vaches allaitantes a perdu autant de bêtes que sur l'ensemble d'une année classique. Et pour compliquer la situation, un éleveur sur deux a plus de 55 ans. «C'est là le plus gros souci : s'il n'y a pas de revenu pour les agriculteurs, il y a un

problème de transmission au moment même où nous avons le plus besoin d'un renouvellement. Couplé au fait que nous vivons à l'époque des 35 heures, le monde agricole doit évoluer pour attirer une nouvelle génération. Nous aimons notre métier même s'il faut travailler. Je pense que les éleveurs ne réfléchissent pas d'abord à la quantité de boulot et aux heures. Mais aujourd'hui, nous observons que beaucoup de conjoints d'agriculteurs sont en dehors des métiers agricoles. Il leur faut pouvoir partir en vacances en même temps, et donc, nous devons trouver des moyens de pallier ces évolutions sociétales et de nous adapter», résume Valérie Imbert.

Un constat clair. Mais quelles solutions ? «La base de la réponse à apporter se trouve dans le concept de valeur ajoutée. Ce fruit doit revenir aux éleveurs qui assurent une majorité du travail. C'est dans ce sens que la filière a œuvré à la loi EGALIM. Cette loi a généré pas mal de monde. Parce que le travail effectué avec le député Besson-Moreau a permis de poser les chiffres et de se rendre compte concrètement la part de la valeur ajoutée qui échappait aux éleveurs. Le but, c'est de ramener des revenus qui, dès le départ, devraient revenir aux éleveurs. Mais cette plus-value leur glissait entre les doigts au profit de l'aval de la filière qui se l'est arrogée», développe Valérie Imbert.

Cependant, la situation économique dégradée par l'inflation et la hausse vertigineuse des charges depuis plus d'un an rendent l'analyse compliquée. Est-ce bien EGALIM et la contractualisation en bovin viande qui ont permis cette hausse du revenu des éleveurs ? «Personne n'avait prévu la crise énergétique, la guerre, l'inflation, etc. Je

dois dire qu'il y a un petit regret personnel de ne pas avoir pu mesurer les effets de cette loi en dehors de ce contexte mouvementé. Les GMS ont en effet appliqué la hausse pour prendre en compte les coûts de production qui ont augmenté. Mais elles gardent toujours la valeur ajoutée pour elles. Pour schématiser, il manquait aux éleveurs un euro au prix du kilo-carcasse pour couvrir nos coûts de production. Ils ont pris cela en compte mais pas la valeur de notre travail. Tant que les contrats ne sont pas signés, c'est difficile. Car il n'y aura pas de loi EGALIM 3. Les contrats permettent une meilleure prise en compte des coûts de production. Et actuellement le marché est porteur. On peut se réjouir de la bonne valorisation. Mais nous ne sommes pas satisfaits à 100% et nous continuons à pousser pour faire appliquer l'ensemble de la loi et pas qu'une partie», défend l'élue FNB.

Un élevage performant et vertueux

Un autre facteur important qui influe sur le prix, alors que la demande est à peu près stable, c'est la décapitalisation. Ne jouette pas en faveur des éleveurs, car moins d'offres, c'est un prix de vente plus élevé ? «Je pense que c'est bénéfique pour nous de mieux gérer la quantité de bêtes que nous produisons. Il y a par exemple moins d'export vers l'Italie, moins d'abattages, beaucoup de vaches qui ne refont pas de veaux. Mais le piège c'est que l'importation augmente. Il y a un équilibre à avoir et il faut le trouver. C'était dans ce cadre que nous avons mené une action chez Mc Donalds et Burger King, en contrôlant l'origine des

viances, qui font de plus en plus appel à de la viande européenne. Pour le premier cité, 46% de la viande est d'origine importée. Pourtant, depuis quelque temps, la viande française est moins chère que la majorité des marchés européens. Couplé à la volonté grandissante des Français de consommer français, il y a une vraie opportunité. Même en Italie la production a baissé, sensiblement pour les mêmes raisons que chez nous. Jusqu'à présent, la filière pouvait faire appel à de l'import. Sauf que le transport devient de plus en plus compliqué et est remis en question au niveau de l'UE. Donc cette question de la rémunération, il va falloir la régler à un moment», assure Valérie Imbert.

D'autant plus que de gros pays producteurs sont eux aussi en forte décapitalisation. Importer ne serait pas une solution pérenne. «L'Allemagne baisse de 7%, la Pologne suit le même chemin. Il est vrai que certains pays sont en progression comme l'Irlande ou l'Espagne. Il ne faut cependant pas oublier que bien qu'en Europe, ils n'ont pas les mêmes normes de production et la même qualité d'élevage. Nous avons la chance de nous reposer sur un système familial vertueux et respectueux de l'environnement. Alors quand je vois cette PAC de plus en plus verte ou les zones Natura 2000 qui font peser toujours plus de contraintes sur les épaules des éleveurs... Nous pouvons nous améliorer bien sûr. Mais la marge de progrès est loin d'être immense. Nous ne sommes pas sur un modèle avec des fermes de 3000 ou 4000 vaches comme dans d'autres pays en Europe ou dans le monde. Comme en Hollande où les éleveurs se sont fait rattraper», estime Valérie Imbert.

Pourtant, ces fermes industrielles sont encore et toujours une épée de Damoclès au-dessus de la tête de l'élevage français. Elles se cachent derrière des noms comme CETA et Mercosur. «Les députés se sont saisis du dossier. Au niveau de la FNB, nous ne voulons pas laisser rentrer chez nous de la nourriture qui ne serait pas produite puisqu'elle ne respecte aucune des normes environnementales qui pèsent sur nos épaules. Que ce soit au niveau de la traçabilité ou de l'usage d'antibiotiques. Alors, l'UE nous assure qu'il y a aura des contrôles et une réciprocity des normes dans le cadre des clauses miroirs. Mais ces contrôles seraient effectués dans le pays de départ. Quel état se tirerait ainsi une balle dans le pied ? De plus, cela demanderait une administration gigantesque pour assurer ces contrôles, je doute que cela soit possible. Dans le cadre du Mercosur, l'élevage français est une monnaie d'échange. Ce qu'il nous faut faire, c'est expliquer au consommateur que la nourriture de qualité et locale représente un coût. Pour ce qui est des députés, je pense qu'ils sont de notre côté. Même Emmanuel Macron a été sensibilisé à cette question. Après, entre ce qu'il dit et ce qu'il fait, il y a quand même une grande latitude» conclut Valérie Imbert.

Jérémy Duprat

27 Mars 2023

TABLEAU DE BORD DE LA SEMAINE



MARCHÉ

Gros bovins finis : recherche toujours dynamique en animaux laitiers. Reconduction en animaux allaitants, en attente des beaux jours.

Bovins maigres : Cours facilement reconduits.

POLITIQUES

L'Assemblée nationale a adopté à l'unanimité, le 22 mars, la proposition de loi Descrozaille portant sur l'équilibre des relations commerciales entre l'industrie et la grande distribution, dernière étape législative pour le texte qui est maintenant définitivement adopté ! Cette nouvelle loi devrait permettre d'éviter le retour d'une guerre de prix entre les distributeurs, plus qu'indispensable au regard du contexte inflationniste actuel ! Bravo aux Sections Bovines qui se sont mobilisées pour faire adopter ce texte de loi.

SANITAIRE

La CHINE vient de lever l'embargo sur les viandes bovines brésiliennes qu'elle avait instauré il y a un mois suite à la découverte d'un cas de bovin atteint d'ESB. Cette réouverture est motivée par le caractère isolé et atypique du cas d'ESB, mais il s'inscrit aussi à la veille de la visite du nouveau président brésilien Lula en Chine, un marché à fort enjeu au plan mondial pour les échanges de viande bovine.

APPLICATION DE LA LOI EGALIM 2 EN FILIÈRE VIANDE BOVINE

Les premiers résultats de l'Observatoire de la contractualisation ont été présentés à la Section Bovin d'Interbev du 21/03. Cet observatoire, lancé à la suite du séminaire des assises du bœuf 2020, devait permettre de mesurer les engagements pris par les différentes familles concernant la contractualisation, alors identifiée comme axe prioritaire pour enrayer la décapitalisation. Selon les résultats de l'observatoire, c'est 11% des volumes abattus en 2022 qui sont issus de bovins contractualisés. La FNB déplore qu'il n'y ait toujours aucune visibilité sur l'utilisation du coût de production interprofessionnel dans les contrats, et a indiqué qu'on ne peut se féliciter des chiffres, puisque le contrat est obligatoire !

FAIT DE LA SEMAINE

Le projet d'accord UE-MERCOSUR était à l'ordre du jour du Sommet européen des chefs d'état à Bruxelles les 23-24 mars. La FNB était à nouveau intervenu pour rappeler à l'Élysée les demandes des éleveurs. En conclusion de cette réunion, E. Macron a indiqué que la France posait toujours comme conditions le respect d'engagements climat et de biodiversité, ainsi que des clauses-miroir. Il reste à veiller à la concrétisation de ces positions, avec contrôles et sanctions, sans quoi elles ne seraient qu'un habillage !

CARTON ROUGE

Aux enseignes de distribution qui poursuivent encore et toujours leur destruction de valeur sur la viande bovine ! Quand ce n'est pas Intermarché qui propose le rôti de bœuf à 10,90€/kg, les éleveurs bovins peuvent compter sur Carrefour qui le propose à 11,99€/kg, tout en précisant que sur l'étiquette, il a fait la chance de faire le tour d'Europe ! Origines multiples présentes : Irlande, Royaume-Uni, Pays-Bas, Allemagne, Espagne, Belgique... une liste à la Prévert que les éleveurs bovins ne peuvent que dénoncer !

CHIFFRE A RETENIR

-7%
C'est la diminution des exportations françaises de brouillards en 2022 (VS 2021), par manque de disponibilités. Les envois ont baissé vers l'Italie, se sont effondrés vers l'Espagne, mais ont rebondi vers pays tiers. En revanche, l'envoi des veaux français de moins de 80kg a atteint un nouveau record à 381 000 Têtes en 2022, soit +9% par rapport à 2021. Avec très peu de concurrence en UE, la France prend des parts de marchés, notamment en Espagne.

EN REGION

Avec la mise en place de la nouvelle PAC en 2023, l'extension de la période d'interdiction de la taille des haies et arbres entre en vigueur : elle court entre le 16 mars et le 15 août. Vigilance, donc, nous sommes désormais dans cette période !
Par ailleurs, comme chaque année, la période de déclaration des surfaces et de demandes d'aides sera entre le 1er avril et le 15 mai. Les demandes pour les couplages bovins sont déjà ouvertes.

FILIÈRE VIANDE

De l'amont à l'aval

Atelier Serin

Un nouvel atelier de découpe local

De plus en plus d'éleveurs tentent l'aventure du circuit-court. C'est bien pour cela que Serin Frères a lancé un nouvel atelier de découpe depuis 2021 avec de nouveaux locaux flambants neufs.

Un emballage 100% personnalisé

Un nouvel atelier de découpe accolé aux locaux de la boucherie Serin Frères à Onet-le-Château. Allier l'expertise des bouchers à la découpe : c'est la force mise en avant par Nicolas Serin. «Notre métier c'est d'être bouchers. Nous connaissons la viande, sa qualité, les astuces de découpe. Nous avons dans nos rangs un vétérinaire du métier avec 30 ans d'expérience. Sans lui ce ne serait clairement pas pareil», met en avant le co-gérant de Serin Frères. «Le rendement de la carcasse est meilleur chez nous. Les éleveurs ressortent avec 4 rôtis au lieu de 3 pour schématiser. Justement parce que nous connaissons notre métier sur le bout des doigts».

Les nouveaux locaux ont été livrés début 2021. Un gain de place qui permet au groupe d'assurer un flux plus important d'animaux. «Notre capacité de découpe a été augmentée en effet. Et puis nous sommes beaucoup mieux équipés. Ce qui nous permet d'assurer une qualité et une ergonomie de travail plus en adéquation avec les standards actuels. Nous avons tenté de rendre la tâche plus facile aux employés, avec des rails à hauteur d'homme par exemple», révèle Nicolas Serin. 5 personnes travaillent au sein de l'atelier de découpe. Au total, le groupe emploie 35 salariés : 25 à Onet-le-Château et 10 à la Salaison Roland Serin à Baraqueville.

Parmi ces 5 employés de l'atelier de découpe, 2 sont bouchers, 1 désosseur et dépeceur, 1 s'occupe de l'emballage et des étiquettes et 1 dernier assure l'aspect sanitaire et traçabilité. «Nous avons misé sur un emballage et un étiquetage 100% personnalisables. L'éleveur peut venir avec une idée bien précise il n'y a aucun problème. Nous estimons que l'emballage est un aspect important de la vente en direct. Tout comme la traçabilité,

même si elle est bien plus simple à mettre en place qu'une traçabilité en GMS», sourit Nicolas Serin. «Mais il s'avère que bien souvent cet aspect emballage est un peu délaissé pour les produits vendus en circuit-court. Je trouve cela dommage. C'est pourquoi nous y accordons de l'importance ici».

Une piste d'avenir

Chacun l'aura compris, le cœur de cible de l'atelier Serin, ce sont les éleveurs qui souhaitent vendre une part de leurs animaux en circuit court. Ou même la totalité suivant la taille de la production. «Jusqu'à présent, nous sommes en capacité de prendre en charge des clients qui rentrent 15 bêtes à l'année. Nous restons exclusivement un atelier de proximité : nous ne nous amusons pas à prendre plus que l'on ne peut assurer et à des distances déraisonnables. C'est aussi notre force. Nous sommes une entreprise avec un esprit familial qui cherche un vrai partenariat avec les agriculteurs parce que nous pensons que la consommation de produits en direct et le circuit court c'est l'avenir», défend le co-gérant de Serin Frères.

Comment se passe la prise de contact avec Serin Frères pour un éleveur ? «Après un premier échange, nous discutons du nombre d'animaux qu'il souhaite nous envoyer et de leur espèce. Est-ce que c'est pour de la consommation personnelle ou de la revente de colis ? À partir de là, nous regardons de notre côté les modalités de mise en œuvre. Nous transmettons alors les tarifs et nous entendons avec l'éleveur. Et finalement nous établissons un cahier des charges, qui diffère suivant chaque client. Du côté de la découpe, nous savons à l'avance ce que nous allons pouvoir tirer des bêtes. La seule chose qui nous reste à faire, c'est caler le rendez-vous avec l'abattoir de Rodez. Nous découpons ensuite l'animal et l'éleveur récupère les colis», résume Nicolas Serin.

Après deux ans à lancer doucement mais sûrement l'activité, l'atelier tourne très bien depuis le début d'année. «C'est beaucoup le bouche-à-oreille qui nous a permis, petit à petit, de nous lancer. Et puis il y a aussi la sponso



Un boucher en pleine découpe au sein de l'atelier (Crédit photo : Serin Frères)

Google qui nous a placé en tête des recherches moyennant finance. Depuis le début d'année, nous sommes vraiment lancés. Évidemment j'encourage chaque éleveur curieux et qui souhaite se lancer à venir voir comment cela se passe chez nous. Beaucoup de nos clients sont venus nous voir pour 1 ou 2 veaux. Quelques mois plus tard, ce sont 14 veaux qu'ils nous envoient. Récemment nous avons eu un éleveur qui est passé dans les locaux pour nous offrir un sac rempli de différentes petites choses à manger. C'est un geste simple mais qui nous fait plaisir et montre qu'il est satisfait», se réjouit Nicolas Serin.

Le lien social

Derrière cette anecdote se cache un aspect qui plaît à la fois à Nicolas Serin et aux éleveurs : le lien social. «Il y a un vrai contact qui

s'établit entre nous. Cela nous permet de mieux coller à l'envie des éleveurs, mieux les comprendre. Et puis pour eux, je pense que c'est quelque chose qu'ils attendent. Ils veulent pouvoir échanger, sur le métier, la qualité des bêtes et pas seulement envoyer un animal par camion sans aucun lien derrière. Et puis, les modes de consommation évoluent. Nous sommes en capacité de l'aiguiller sur ce qui marche. Avant le filet de tournedos avait la côte. Désormais ce n'est plus le produit phare pour le consommateur par exemple», cite Nicolas Serin.

Si la consommation n'est plus la même qu'il y a 10 ans, c'est entre autres dû à la conjoncture compliquée. L'inflation, la hausse des charges, cela touche aussi Serin Frères. «Notre facture d'électricité a été multi-

pliée par 3. C'est pareil pour tout le monde. Après, nous sommes une structure familiale comme je l'ai dit. Nous arrivons à encaisser peut-être plus facilement qu'une structure de 300 salariés chez qui un petit aléa peut vite prendre des proportions énormes. Les plus gros coûts chez nous, c'est l'emballage, la mise sous-vide et bien sûr la main d'œuvre. La qualité représente un coût», conclut Nicolas Serin.

Jérémy Duprat



ATELIER DE DÉCOUPE À RODEZ

On s'occupe de tout de A à Z!

- ▶ DÉCOUPE DE QUALITÉ
- ▶ RENDEMENT OPTIMISÉ

GRÂCE AU SAVOIR-FAIRE DE NOS BOUCHERS QUALIFIÉS
ATELIER AGRÉÉ C. E.

SERIN FRÈRES 30 Route d'Espalion, Onet-le-Château
05 65 67 02 35

