

À LIRE DEMAIN
Ski : grand rush dans les stations des P-O

Viande : direct du pré à l'assiette

Consommation | Les circuits courts sont une réponse, limitée, aux scandales alimentaires.

Le veau se relève d'un bond et court se réfugier entre les pattes de sa mère. Quelques heures après sa naissance dans ce pâturage borré où hivernent le troupeau, le voilà « bouclé ». Il arbore désormais, à chaque oreille, l'étiquette de traçabilité avec son numéro d'identification : 3652. Dans trois ans, c'est sous ce numéro que la génisse sera enregistrée à l'abattoir du Vigan où elle terminera sa vie et c'est encore ce numéro qui figurera sur la fiche sanitaire bien en vue sur l'étal de Stéphane Thiry au marché des Arceaux à Montpellier.

Stéphane Thiry... le boucher mais aussi l'éleveur. C'est à ce Cévenol de 42 ans qu'appartient le troupeau d'aubrac à l'abri dans les traverses de l'Esparon, au-dessus du Vigan. Un cheptel d'une centaine de mères qui ne connaissent jamais l'étable. La rusticité de l'aubrac lui permet de résister aux rigueurs de l'hiver comme aux excès de l'été. Elles se repaissent aussi bien de l'herbe viganaise brûlée par le gel que des grasses estives de l'Aigoual où Stéphane les conduit, la Saint-Jean venue.

Éleveur bio qu'il s'est associé avec d'autres éleveurs bio qu'il s'est associé pour aller jusqu'au bout d'une filière courte de vente au détail. Il y a, dans la société dont ils ont déposé les statuts en 2007, une Lozérienne du Masségré et un Aveyronnais de Vezins qui fournissent les agneaux ; un autre Aveyronnais de Bozouls pour compléter l'offre bovine ; un Aveyronnais encore, de Ségur, qui fournit les porcs et un chevrier héraultais de Villeveyrac.

« Sur le plan sanitaire, rien ne peut nous échapper »
Laurent Kauffmann, directeur de l'abattoir du Vigan

Les animaux sont abattus au Vigan et les carcasses découpées dans le laboratoire adossé à leur boucherie du quartier du Triolet à Montpellier. « Nous passons 17 tonnes de bœuf par an », affirme l'éleveur de l'Esparon, ravi du succès que connaît l'entreprise auprès des consommateurs montpelliérains.

Depuis quelques années, les circuits courts ne cessent de se développer dans la région. Selon une étude de la direction régionale de l'agriculture, plus de 6 000 exploitations, une sur



■ L'éleveur de vaches aubrac Stéphane Thiry est aussi boucher, et commerçant sur les marchés.

Photos VINCENT PEREIRA

cinq, vendent directement leurs productions au consommateur ou via un intermédiaire unique, généralement une boutique paysanne. Pour 54% des exploitants en production animale, la vente en circuit court représente plus de la moitié du chiffre d'affaires.

« Le phénomène a commencé avec la crise de la vache folle dans les années quatre-vingt-dix. Il se nourrit de tous les scandales. L'affaire des lasagnes va le doper. La vente directe contribue à maintenir en vie des exploitations aux économies très fragiles », assure Marc Fabre de la chambre régionale d'agriculture.

C'est aussi l'avis de Laurent Kauffmann, directeur de l'abattoir du Vigan. En 2006, quand il a fallu investir

750 000 € pour le mettre aux normes européennes, il a failli disparaître. La communauté de communes qui le gère a tenu bon et les clients, essentiellement des petits éleveurs, ont accepté, sans trop rechigner, une substantielle augmentation des tarifs. C'était, pour eux, le prix de la survie.

Aujourd'hui avec ses 240 tonnes de bêtes abattues par an, le plus petit des dix abattoirs régionaux est aux trois-quarts orienté vers les filières courtes. « Nous faisons du sur-mesure avec notre atelier de découpe et de conditionnement en barquettes. Nous connaissons bien nos fournisseurs. Nos rendements ne sont pas comparables aux ceux des grandes chaînes d'abattage. Sur le plan sani-

taire, rien ne peut nous échapper », jure le directeur.

Maillon essentiel de l'économie agricole cévenole, l'établissement du Vigan permet à l'éleveur de mieux valoriser ses productions en récupérant la part de la valeur ajoutée que s'approprient le boucher ou le chevillard dans les circuits traditionnels (lire ci-dessous).

Pour autant, la vente directe reste et restera marginale. Elle représente 9% de la production des abattoirs régionaux : moins de 2 600 tonnes par an pour une consommation totale de viande en Languedoc-Roussillon d'environ 165 000 tonnes.

JEAN-PIERRE LACAN
 jplacan@midilibre.com

LE CHIFFRE

105 000

C'est le nombre de bovins

vendus en 2011 par les 3 065 exploitations spécialisées du Languedoc-Roussillon. 75% des ventes se font en maigre. Compte tenu de ses caractéristiques géographiques et climatiques, le Languedoc-Roussillon n'est pas une région d'engraissement. Le plus souvent les bêtes partent à l'exportation. L'exemple le plus connu est celui du flux des broutards vers l'Italie. Les ventes en gros ne représentent donc qu'un quart du marché et les abattoirs régionaux ne captent que 40% de ce flux. En 2011, 14 000 bêtes produites en Languedoc-Roussillon y ont été abattues.

PROXIMITÉ

Le crisant d'Err

Si les crises sanitaires ont tendance à doper les ventes en circuit court, le consommateur s'intéresse aussi de très près aux circuits de proximité. À la différence des premiers, ils mettent en œuvre plusieurs intermédiaires mais travaillent des produits à l'origine parfaitement identifiée grâce à des labels de qualité ou des identités géographiques protégées.

À l'origine de ces démarches se trouvent généralement des organisations de producteurs qui collaborent avec un ou deux chevillards. Les premières assurent la collecte des bêtes auprès des adhérents, les seconds font abattre,



découpent et commercialisent dans leurs réseaux. Pour les bovins régionaux, on trouve Bœuf fermier Aubrac (label rouge), Fleur d'Aubrac (IGP), Rosée (photo) et Vedell des Pyrénées Catalanes (IGP), Saveurs du pays catalan. Ces deux dernières démarches sont portées par la Coopérative catalane de viande bovine basée à Err (P-O). Grâce à cette démarche, celle-ci a radicalement changé sa structure de ventes. Alors qu'elle exportait en maigre les trois-quarts de sa production notamment vers l'Espagne, elle réalise aujourd'hui l'essentiel de son chiffre d'affaires dans les circuits de proximité à haute valorisation.

Éleveurs et consommateurs, tout le monde y gagne



■ La vente directe a la cote mais elle reste minoritaire. Photo VINCENT PEREIRA

Comment Stéphane Thiry, l'éleveur de l'Esparon près du Vigan, forme-t-il ses prix ? « Je me cale sur la fourchette haute du cours de la carcasse. À l'arrivée, le kilo de faux-filet est à 27,90 €, soit au niveau du haut de gamme en boucherie traditionnelle, mais ma viande est bio », répond-il. En supprimant des intermédiaires, l'agriculteur qui commercialise en direct, ne supprime pas tous les coûts de mise en marché. Pour passer de la génisse sur pieds à la viande prête à vendre, Stéphane Thiry a dû s'équiper et embaucher. Il a investi dans un camion frigo, l'équipement de l'atelier de découpe. Il a dû recruter un ouvrier sur son exploitation qui lui permet de mener de front toutes ses activités, un commis boucher... A cela il faut ajouter le coût des

locaux, la location des emplacements sur les marchés... Mais ce modèle de vente directe, n'est pas le plus répandu (moins d'un quart des professionnels). « Beaucoup d'éleveurs ont recours au service de conditionnement des abattoirs. Ils commercialisent en barquettes sous-vide de 5 et de 10 kilos. Elles sont composées à parts égales d'avants et d'arrières et sont vendues généralement 12 € le kilo », explique Marc Fabre, de la chambre régionale d'agriculture. Ces barquettes peuvent être distribuées en direct via le réseau de clients de l'éleveur ou par les Boutiques paysannes. Quoi qu'il en soit, l'opération est profitable au producteur comme au consommateur. « Le prix de vente que reçoit l'éleveur lorsqu'il cède une génisse

à un boucher, est de l'ordre de 4 € le kilo. S'il commercialise en direct une carcasse de 360 kilos au prix de 12 € le kilo, il empoche 562 € de plus une fois déduits les frais. Ce calcul ne tient pas compte du temps investi dans l'action commerciale mais le bonus est substantiel », détaille Marc Fabre. Le consommateur y trouve également son compte. Il réalise une économie de 15% sur l'achat en boucherie. Les seuls donc à y perdre sont les bouchers ou les rayons boucherie des grandes surfaces qui voient leurs parts de marché se réduire avec le développement des circuits courts mais, là encore, il convient de relativiser. En France, 67% des achats de viande se font dans la grande distribution et 15% en boucherie.

ET AUSSI

- ▶ **Reportage vidéo sur midilibre.fr**
- ▶ **Enquête sur de la viande avariée P. 4**
- ▶ **Qualité et prix de la viande : votre avis en dernière page**