

Loire

ASSOCIATION D'ÉLEVEURS / Le travail quotidien d'Elvea Rhône-Alpes avec les acheteurs partenaires est de répondre au mieux aux attentes de la filière. Elle aide les élevages à produire ce qui est attendu et le négoce privé à commercialiser au mieux cette production.

Elvea impliquée dans les filières et la commercialisation

Les organisations de producteurs sans transfert de propriété ont été créées sur tout le territoire français dans les années 80. Cette genèse est le fruit d'un partenariat et d'une synergie entre des éleveurs désireux de conserver leur liberté de commercialisation et des négociants privés souhaitant pérenniser leur activité face à une réglementation défavorable à leur profession. C'est dans cette dynamique qu'éleveurs et acheteurs de la Loire et du Rhône ont lié leur destin et leurs actions au sein de structures départementales telles qu'Elvea Rhône-Alpes (ARDPA à l'époque).

Si le but premier de cette alliance a été de faire bénéficier aux éleveurs les aides pour les bâtiments de l'époque, très vite le travail des filières a pris le pas. C'est dans les années 90, du fait de la crise de l'ESB, que la segmentation du marché a vu le jour au travers des démarches qualité telles que les labels et les certifications de produits. C'est donc dans cette mouvance qu'éleveurs et acheteurs d'Elvea Rhône-Alpes ont travaillé à relancer la filière en mettant en place des débouchés : par exemple, démarches « viande » tel que le Bœuf de tradition bouchère (BTB) à desti-

nation des boucheries artisanales, le Bœuf verte prairie (BVP) pour les GMS (Grandes et moyennes surfaces), mais aussi des démarches plus spécifiques comme le Bœuf sélection Auchan ou encore les filières qualité Carrefour.

Transparence et traçabilité

Autant de débouchés qui avaient pour objectifs la mise en lumière de la transparence et la traçabilité de la filière mise à mal par l'ESB. Le but était de redonner confiance aux consommateurs. Elvea Rhône-Alpes a permis, à cette époque,

d'orchestrer cette dynamique et a joué pleinement son rôle d'organisation de la filière. En effet, en déployant ces démarches chez ses adhérents, l'association leur a ouvert le champ des possibles en terme de commercialisation, leur permettant, d'une part, de se démarquer afin de vendre leurs animaux alors que le marché n'était pas porteur et, d'autre part, en obtenant par la suite une meilleure valorisation de leurs produits.

C'est aussi dans les années 90 que la production de broutards s'est également vue segmentée par la mise en place d'une démarche franco-italienne : le broulard non OGM, qu'Elvea a décliné sous une marque spécifique : Hérédia. C'est grâce à l'esprit visionnaire de quelques négociants privés, Michel Roche en tête (Société EuroFrance), que cette filière a vu le jour. Si aujourd'hui ce débouché n'existe plus, elle n'en reste pas moins une filière remarquable qui a drainé plus de 400 000 animaux issus du réseau Elvea, avec une plus-value allant jusqu'à 30 euros par bovin. Les organisations de producteurs et les exportateurs ont su s'organiser et mettre en place des systèmes afin de faire bénéficier de ce débouché un grand nombre d'éleveurs et surtout de leur faire percevoir les plus-values correspondantes.

Evolution des attentes des consommateurs

Aujourd'hui encore, les filières et le travail avec les négociants occupent une place prépondérante dans l'activité d'Elvea Rhône-Alpes. Bien que les attentes des consommateurs aient évoluées, l'association a su y faire face : le bien-être animal, le sanitaire et l'approvisionnement local sont aujourd'hui les éléments phares de la segmentation.

Ce sont ces mêmes éléments qu'Elvea Rhône-Alpes travaille avec ses éleveurs et ses acheteurs partenaires (abatteurs, des négociants, exportateurs...). Pour les broutards, la préparation sanitaire est un sujet discuté depuis plusieurs années et l'association n'est pas en reste sur ce sujet. En effet, le réseau des organisations de producteurs y a travaillé depuis six ans. Un cahier des charges est même

prêt à être utilisé le jour où la filière sera disposée à reconnaître cette préparation comme un gain réel et qu'une véritable valorisation de ce travail sera possible. De plus, avec son PSE (Plan sanitaire d'élevage), Elvea Rhône-Alpes est en mesure d'offrir à ses adhérents un service sanitaire complet. La qualité sanitaire des troupeaux est aujourd'hui un atout clé dans la commercialisation.

Le label et le local sont aussi des points travaillés au sein de cette structure rhône-alpine. Depuis maintenant près de quatre ans, Elvea Rhône-Alpes travaille avec des magasins Carrefour de la région lyonnaise et ce dans le but de les alimenter en animaux labels et locaux. Le travail de l'association est de qualifier les élevages et de gérer les plannings d'annonce. Les négociants, quant à eux, agrèent les animaux en élevage, les achètent et les livrent aux abattoirs partenaires. Ce débouché apporte une véritable valorisation aux éleveurs puisque les coûts de production sont pris en compte dans la rémunération des animaux.

Toujours anticiper

Toujours dans un souci d'anticipation, d'autres sujets se préparent au sein d'Elvea Rhône-Alpes : Boviwell pour le bien-être animal, label bas carbone pour l'aspect gestion des gaz à effet de serre... En effet, il est primordial d'être en veille perpétuelle et en avance sur les demandes potentielles du marché et du consommateur.

Quelques soit les préoccupations des consommateurs, le travail d'Elvea est d'aider les éleveurs à répondre au mieux aux attentes du marché. Dans l'acte de production, il ne faut pas perdre de vue que la finalité est de répondre à un marché, réel et demandeur. Le consommateur est le maillon clé d'un marché est c'est lui qui dicte sa loi. ■

Elvea Rhône-Alpes

FILIÈRE / Eleveurs, commerçants en bestiaux et Elvea Rhône-Alpes sont indissociables, historiquement et factuellement. Chacun a sa place mais tous oeuvrent pour le bien d'une filière. Explications de représentants des négociants.

Elvea Rhône-Alpes et négociants, un lien indéfectible

Pour Didier Roche, président de la SAS Roche implantée à Briennon, « le métier de négociant en bestiaux a évolué au fil du temps et du territoire. Dans le Roannais, les vaches allaitantes sont progressivement devenues plus nombreuses que les vaches laitières. L'activité de négoce a donc évoluer avec les animaux disponibles dans les fermes. La demande de l'étranger pour des animaux français s'est également développée. Les structures ont dû s'adapter. »

Dans les années 1980, « quelques négociants ligériens estimaient qu'ils devaient s'organiser pour la commercialisation des animaux car la demande s'en faisait sentir sur le terrain par les éleveurs, se souvient Didier Roche. L'objectif était aussi d'avoir un organisme qui soit représentatif et reconnu auprès des instances administratives. » C'est ainsi qu'est née l'ARDPA (devenue depuis Elvea Rhône-Alpes), avec la contribution notamment de Michel Roche (frère de Didier) et de Bernard Chopelin, premier président de l'association. « Une fois que la structure, regroupant des négociants et des éleveurs, a été créée, il a été plus facile d'organiser des filières. » A commencer par la non OGM. « Les techniciens de l'association assuraient le suivi des élevages pour répondre au cahier des charges. Puis, des sollicitations pour d'autres filières sont arrivées. »

Invités comme "experts"

Désormais, les négociants ne siègent plus à Elvea pour des raisons sta-

tutaires. Néanmoins, « ils restent à l'écoute de l'association », assure Didier Roche. Et inversement, les responsables de la structure ont besoin d'eux pour avoir des remontées du terrain, assurent les co-présidents d'Elvea Rhône-Alpes (lire l'article publié dans le journal de la semaine dernière). Ainsi, un représentant des négociants est invité comme "expert" aux réunions de l'association. C'est en général Michel Fénéon, membre du bureau de la Fédération nationale des commerçants en bestiaux (FNCB) et responsable de la commission export, qui s'y rend. Didier Roche, en tant que responsable de la cellule Loire de la Fédération régionale des commerçants en bestiaux, sert de lien entre les deux échelons.

Didier Roche estime qu'« avoir des éleveurs organisés en association a une certaine résonance. Elle sert de vitrine à l'ensemble de la filière. » Pour son fils, Alexandre, directeur de la SAS, « le lien entre les éleveurs, les négociants et Elvea est historique. Ce serait inconcevable de ne plus avoir ce type d'organisation. » D'autant plus que « les éleveurs seront de moins en moins nombreux à l'avenir et devront donc se serrer les coudes. La relation avec leur association n'en sera que plus solide. Je pense qu'elle sera également renforcée grâce aux appuis techniques. »

Alexandre Carcouet (Puy-de-Dôme) est président de la Fédération régionale des commerçants en bestiaux depuis 2018. Il est aussi membre du bureau de la fédération nationale et

responsable de la commission transport. Il salue « la très bonne entente entre les éleveurs et les négociants au sein d'Elvea Rhône-Alpes. Le fait d'inviter les négociants aux réunions renforce le lien, qui s'appuie sur une transparence totale. Ils apprécient aussi pouvoir bénéficier d'appui de la part d'Elvea Rhône-Alpes pour l'élaboration de certains dossiers. » Pour Alexandre Carcouet, elle est « le reflet de ce que doit être le travail, en symbiose, entre les acteurs d'une filière. »

L'intérêt de tous

Didier Roche estime que les éleveurs ont tout intérêt à adhérer à Elvea pour bénéficier d'un appui technique et de conseils sur des sujets très divers. L'association leur transmet également des informations précieuses sur les filières. « Elle a un rôle pour aider les éleveurs à produire des animaux en adéquation avec la demande et qui soient plus facilement valorisables. Elle a par exemple largement contribué à la désaisonnalité de la production de broutards pour que nous puissions en vendre toute l'année. » Alexandre Roche cite aussi l'exemple de la préparation sanitaire des broutards, qui satisfait pleinement les acheteurs italiens.

Les négociants trouvent d'autres intérêts dans le fait d'être proches d'Elvea Rhône-Alpes. « Nous subissons régulièrement la pression de l'administration, par exemple pour l'agrément des centres d'allotement. Si nous n'avions pas le professionnalisme d'Elvea pour nous accompagner, nous ne pourrions pas nous en sortir de toutes les démarches. L'association apporte aussi, par exemple, une aide pour l'élaboration du DUER (Document unique d'évaluation des risques). C'est très confortable pour nous. »

Alexandre Roche avoue faire régulièrement la promotion d'Elvea. « Il m'arrive de rencontrer des éleveurs qui se posent des questions sur des sujets spécifiques, comme par exemple des subventions ou du conseil technique. Je les conseille de prendre contact avec Elvea. L'équipe est compétente, donc j'ai envie de soutenir la structure. » ■

Lucie Grolleau Frécon



Le travail d'Elvea est d'aider les éleveurs à répondre au mieux aux attentes du marché. Le maintien du lien avec les commerçants en bestiaux est donc essentiel.



Les commerçants en bestiaux restent proches d'Elvea Rhône-Alpes, même s'ils n'y siègent plus pour des raisons statutaires. Ils sont régulièrement conviés aux réunions de l'association.