



TECHNI-VIANDE

Nord - Pas de Calais - Picardie

N° 34 - mars 2017

LE BULLETIN DES PRODUCTEURS DE VIANDE BOVINE



Développer et promouvoir notre filière

Le marché de la viande est régulièrement attaqué par des personnes qui, par intérêt ou par mode de vie, veulent déstabiliser une filière animale qui se bat pour exister. Cette filière fait vivre des centaines de milliers de professionnels et leur famille. Depuis des années, elle s'adapte aux contraintes de plus en plus nombreuses issues des gouvernements ou des consommateurs.

Un marché, c'est la rencontre d'une offre, c'est-à-dire de la production de nos éleveurs, et d'une demande des consommateurs, des collectivités et du marché extérieur. Mais l'offre comme la demande évolue selon la période de l'année et les années.

On entend souvent « Mais que fait l'interprofession ? ».

L'interprofession n'intervient pas directement sur les marchés, elle est là pour accompagner la filière. Au niveau national, elle accompagne les professionnels dans la recherche de marché extérieur, elle définit les règles d'harmonisation des transactions et élabore des campagnes d'informations auprès des consommateurs mais aussi de cibles comme l'enseignement, les médecins, la presse

Au niveau régional, elle met en application les règles sur les transactions, elle développe une caisse d'indemnisation de certaines saisies (FAR), et avec les quelques moyens disponibles, elle met en œuvre une communication souvent destinée aux consommateurs de la région.

Membre de l'interprofession depuis des années, nous essayons de développer notre filière pour que chacun s'y retrouve car sans production, nous sommes une filière affaiblie.

Le génotypage des animaux est donc un réel atout à la fois pour le vendeur et pour l'acheteur.



Xavier LEMAÎTRE
Vice président d'INTERBEV
Directeur BIGARD FEIGNIES

Le nébuleux marché de la viande bovine.

Quand Jacques consulte son smartphone et me parle de l'augmentation du coût du blé de deux centime, je l'interroge sur la hausse de la viande de quelle viande? La Holstein, la Blonde, la Charolaise, le taurillon? Au final, difficile de s'y retrouver...ce qui complique la négociation « au cul des vaches ». D'autant plus, qu'il existe une confusion persistante entre le prix « entrée abattoir » et celui « éleveur », avec un écart entre les deux de 15cts d'euros. « Les classements ne servent à rien ! Sur cette facture, ces deux animaux partagent le même classement, mais ont des prix différents. La faute à l'abattoir selon l'acheteur...dans tous les cas, c'est moi qui suis lésé » pense l'éleveur.

Au supermarché du coin, Monique achète sa viande en barquettes pour éviter d'attendre au rayon boucherie. Sur l'étiquette, hormis le prix et le logo « viande bovine française », les autres mentions ressemblent à du chinois. Si la traçabilité existe, elle reste cryptée. Seuls les initiés sauront que le « type Laitier » correspond à la laitière, le « type Mixte » à du normand et le « type Viande » à de la race à viande. Quand à la date d'abattage, elle est inexistante. Au consommateur de deviner la durée de maturation, la race, le lieu d'abattage et de découpe et même le département de production... Une étiquette indiquant la race serait une belle avancée en termes de marketing.

Grâce à cet identifiant, le consommateur pourrait alors varier les plaisirs, acheter tantôt de la Blonde, de la Charolaise ou de la Holstein, ce qui aurait une incidence sur le prix de la viande et permettrait de rendre ce produit moins anonyme.

Mais en attendant à qui profite ce manque de lisibilité ? La traçabilité représente un coût important supporté par les éleveurs. Elle devrait être valorisée autrement... INTERBEV a encore fort à faire pour moderniser les pratiques.

Daniel PLATEL

Sommaire

- INTERBEV Hauts de France au service de la filière viande p. 2
- L'évolution du prix de la ferme à l'assiette p. 3
- Les rencontres MADE IN VIANDE du 17 au 21 mai 2017 p. 4
- Les bonnes actions de l'automne p. 4

INTERBEV HAUTS DE FRANCE AU SERVICE DE LA FILIÈRE VIANDE

On a tous entendu parler d'INTERBEV mais cet organisme, au service de la filière viande, mérite le coup de projecteur du TECHNIVIANDE pour mieux connaître ses multiples facettes. C'est Jean Jacques ENGUELLE, animateur régional de cet organisme interprofessionnel qui répond à nos questions.

INTERBEV existe depuis quand ?

Ce sont les BRETONS dans les années 1970 qui ont voulu réunir tous les acteurs de la filière et le mouvement a été suivi par une organisation nationale en 1982. Notre régionalisation date de 2014 et nous sommes une structure légère basée à ARRAS et composée d'un animateur et d'une assistante.

Quels sont vos missions ?

La défense des intérêts du produit viande au travers de la communication et du développement d'un fond sanitaire.

C'est l'objectif de fond mais qui se décline sur différents axes :

- Suivi des accords interprofessionnels. Un accord est une décision de l'ensemble de la famille interprofessionnelle et qui vient compléter une loi. Par exemple l'accord sur les conditions d'enlèvement des animaux.

- La gestion des litiges qui s'appuie au niveau régional sur une commission de conciliation et qui après échec éventuel peut faire appel au niveau national à la commission d'arbitrage. Par exemple, j'achète des vaches gestantes qui au final sont vides. Quel recours avoir et pour quel dédommagement.

- Une mission d'information des professionnelles. Exemple : communiquer sur la mise en place de la grille de propreté des animaux qui entrent à l'abattoir.

Donner aux éleveurs l'accès à leurs données d'abattage dans les 24h qui suit l'abattage des animaux.

- Assurer la communication sur le produit viande auprès des restaurations hors domicile. Sensibiliser les enfants du primaire dans les établissements scolaires. Participer à la semaine du goût et aux différentes manifestations publiques. Assurer l'animation dans les points de vente des GMS.

- Représentation de la filière auprès des OPA et de l'administration.

- La mise en place d'un fond d'assainissement régional qui représente une taxe de 1€/animal abattu. Cette cotisation permet de prendre en charge une partie des pertes occasionnées lors de saisies pour les cas suivants : sarcosporidiose – cysticercose- ictère – mélanose – dégénérescence musculaire généralisée-processus tumoral généralisé. L'abattoir est en lien direct avec l'INTERBEV régional pour remonter ses différents cas afin de procéder à l'indemnisation des producteurs.

Quelles sont les familles qui composent INTERBEV ?

Il y a 4 grandes familles composées de 32 personnes qui œuvrent dans l'intérêt collectif.

- La production : FNB – Coordination rurale – la confédération paysanne.

- La mise en marché : ELVEA-les groupements- le syndicat vitelier (producteurs de veaux) les négociants – les marchés.

- La transformation : abattoirs – chevilleurs – grossistes – industriels – coop de France – tripiers.



- La distribution : boucheries – GMS – restaurations collectives

Il y a 3 à 4 rencontres annuelles et un bureau constitué de 8 personnes, 2 par collège. Le président est élu pour 3 ans et renouvelable une seule fois, conditionné par l'accord des deux tiers des membres. C'est une présidence tournante entre les différents collèges.

Financièrement quels sont vos moyens ?

Vous retrouverez sur vos factures de ventes la taxe INTERBEV de 0.03€ dont 0.01€ par kilo carcasse, de contribution volontaire au bas des factures de vente. L'abatteur contribue à 0.02€ et le distributeur 0.09€.

Les régions retouchent 20% de l'enveloppe nationale proportionnellement au nombre d'habitants et au nombre de bovins abattus et de volume produit. Le reste est utilisé au niveau national principalement à des fins de communication.

	2014		2015		2016	
	effectif	tonnage	effectif	tonnage	effectif	tonnage
femelles viandes	68829	27953	68337	28240	64833	27027
femelles laitières	84531	25846	90728	27871	93218	28505
mâles viande	62632	27615	60500	27036	55980	25267
mâles laitiers	38878	13442	38170	13283	35613	12549

Les animaux croisés et mixtes ne sont pas intégrés à ces statistiques.

Ludovic Cauchois vous êtes le président d'Interbev Hauts-de-France depuis novembre 2013 comment se fait le lien avec le national.

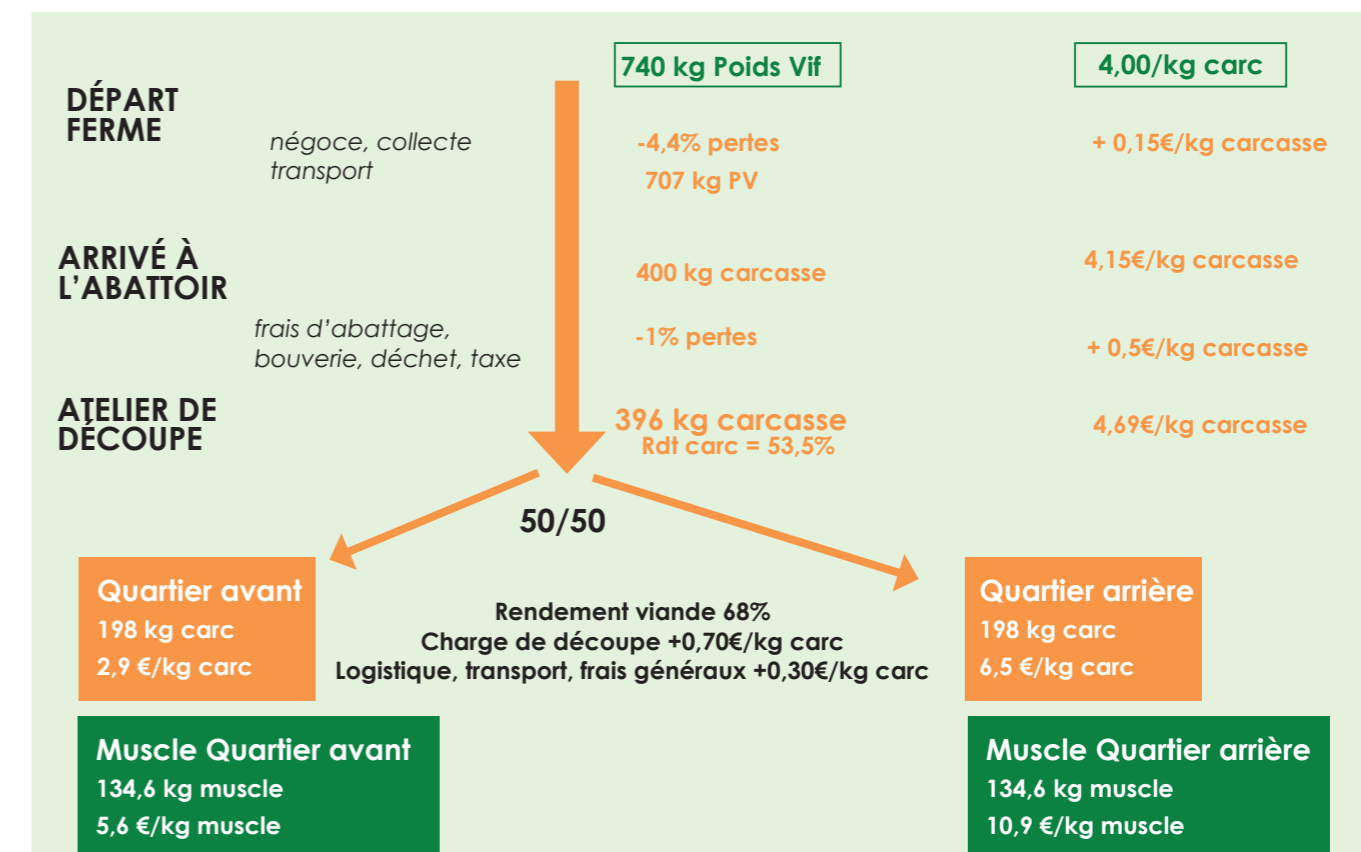
«Au niveau national, il y a 19 comités régionaux qui participent à 4 à 5 rencontres annuelles auxquelles je représente la région. Par exemple la dernière assemblée a permis de travailler sur la troisième opération de communication « Made in viande » qui aura lieu entre le 17 et 21 mai 2017. Nous avons aussi de nouveau abordé l'accord interprofessionnel sur les achats-enlèvements, ainsi que les accords PCM (pesée, classement, marquage) et le budget 2017. Il existe aussi un travail de fond difficile sur les relevés de prix dans les linéaires en grandes surfaces, difficile parce qu'exigeant en terme de temps et compliqué par la multitude des produits viande commercialisés sous différentes

formes. Bien entendu le problème aigu de la « fronde » anti viande a fait débat sur les moyens mis en œuvre pour lutter contre la désinformation. Un regard existe aussi sur la production et la distribution de la viande dans les autres pays européens ou sur les récents accords avec le Canada. Nous participons également au financement de ce bulletin d'information TECHNIVIANDE».



L'ÉVOLUTION DU PRIX DE LA FERME À L'ASSIETTE

Entre le prix éleveur et le prix de vente du boucher ou du supermarché, il existe une différence plus ou moins difficile à expliquer aux éleveurs et aux consommateurs. L'institut de l'élevage a essayé de s'attaquer à cette épineuse question et à présenter ses résultats lors des rencontres Grand Angles Viande en novembre dernier. Conscient que ce résumé ne répondra pas à toutes vos interrogations, il permet néanmoins de revoir les postes et coût essentiel de transformation de l'animal entre le départ ferme et le prix du muscle avant segmentation. Il permettra aussi aux personnes réalisant de la vente directe de vérifier leurs prix moyens de ventes.



LES RENCONTRES MADE IN VIANDE DU 17 AU 21 MAI 20117 ENGAGEZ-VOUS...

INTERBEV, ses comités Régionaux et ses Organisations Nationales préparent dès à présent le retentissement de la 3^{ème} édition de MADE in VIANDE.

Attaqué de partout, l'image de la production et de ses producteurs a besoin de se défendre pour rétablir la vérité sur la production de viande. MADE in VIANDE est un des moyens pour y parvenir. Alors que chacun s'insurge sur le traitement médiatique réservé à la production, chacun peut aussi agir à son niveau pour valoriser son métier et ne pas attendre des autres...

MADE in VIANDE c'est :

- Valoriser les métiers qui composent la filière élevage et viande.
- Envoyer un message positif et de transparence à la société civile, aux élus aux médias...
- Partager vos valeurs, le goût de la qualité de vos produits, votre contribution à la sauvegarde du terroir et des territoires français.

Comment ouvrir ses portes ?

1) Dès à présent contactez interbev hauts de France tel 03 21 15 24 70. Ou inscrivez-vous sur le site www.madeinviande.fr

2) Recevez par mail, puis directement chez vous, un guide « mode d'emploi » avec des idées de parcours de visites, d'animations, des outils de communication et de nombreux conseils pour assurer votre porte ouverte MADE in VIANDE ;

3) Recevez directement chez vous un kit de décoration pour accueillir le public aux couleurs de l'événement.

Tous les établissements scolaires en France sont d'ores et déjà invités à venir vous rendre visite. Les responsables et enseignants des écoles primaires, des collèges, des lycées, des centres de formation ont reçu une brochure de présentation de l'événement pour leur proposer d'organiser une visite pédagogique sur votre exploitation.

Depuis janvier 2017 les médias reçoivent régulièrement nos actualités à propos de l'événement et sont sensibilisés à nos enjeux. Offrir une tribune positive à vos métiers et vos activités est l'objectif fixé.



24H après l'abattage de vos animaux disposez des poids et classements de vos animaux en accès libre sur le site de INTEBEV NORD PICARDIE

Demandez votre n° de code au 03 21 15 24 70

Ou interviandes5962@nordnet.fr

N'oubliez de donner votre N° de cheptel.

LES BONNES ACTIONS DU PRINTEMPS :

«Prévoir son pâturage, c'est gagner en fourrages ! Pour bien préparer la campagne de pâturage qui arrive, pensez à faire le bilan de vos lots d'animaux à sortir et de vos parcelles pour prévoir une répartition avec des chargements homogènes (30 à 35 ares/UGB au printemps), les parcelles potentiellement destinées à la fauche et les modes d'exploitation envisagés. Ce sera d'autant plus simple de s'adapter en cours de saison en fonction de la météorologie.»

Etienne FALENTIN

Paul LAMOTHE	Chambre d'agriculture du Nord-Pas de Calais paul.lamothe@agriculture-npdc.fr	Tél. : 03 21 60 57 70
Etienne FALENTIN	Chambre d'agriculture de l'Aisne etienne.falentin@ma02.org	Tél. : 03 23 97 54 10
Florent SAMSON	Genes Diffusion f.samson@genesdiffusion.com	Tél. : 06 86 42 60 99
Lucile CORNIN	Genes Diffusion l.cornin@genesdiffusion.com	Tél. : 06 84 53 25 42
Christian GUIBIER	Chambre d'agriculture de l'Aisne christian.guibier@ma02.org	Tél. : 03 23 22 50 03
Karine LEMAIRE	Chambre d'agriculture de l'Oise karine.lemaire@oise.chambagri.fr	Tél. : 03 44 11 45 61
Didier ODEN	ACE d.oden@a-cel.fr	Tél. : 03 23 23 61 44
Daniel PLATEL	Chambre d'agriculture de la Somme d.platel@somme.chambagri.fr	Tél. : 03 22 33 69 73
Pierre MISCHLER	Institut de l'Elevage pierre.mischler@idele.fr	Tél. : 03 22 33 64 73

