

Le bœuf haché bio en collectivité

Sylvie Annet, Biowallonie

La viande ne fait malheureusement pas partie des produits les plus fréquemment introduits dans les démarches bio en collectivités, ceci est notamment dû au coût généralement bien plus élevé que celui des viandes proposées par les distributeurs classiques, mais aussi à l'accessibilité limitée de la viande bio en circuit court dans des formes adaptées à la restauration collective.

Il y a là un réel besoin de structurer la filière, avec une attention particulière à réaliser au niveau de la transformation et de la logistique spécifique à la viande en restauration collective.

Vous trouverez dans le prochain Itinéraires Bio un listing de tous les outils présents pour les éleveurs bio (transformation, logistique,...) qui peuvent représenter un début de solution.

À l'instar de cette constatation, le secteur de l'alimentation collective peut représenter un débouché conséquent pour les éleveurs, et l'approvisionnement en viande de qualité bio est envisageable dans de nombreuses cantines, si celles-ci entrent dans une démarche globale en alimentation durable, limitant les quantités de produits carnés permettant de dégager de l'argent pour acheter une viande plus chère et de meilleure qualité. Nous parlons ici principalement de burger de bœuf, de carbonades et de rôti de bœuf/veau, les autres pièces étant très peu représentées. Malheureusement, nous avons peu de chiffres concernant la consommation bio en restauration collective, hormis ceux présentés au début de ce dossier (4459 taurillons à abattre chaque année pour répondre à la demande de la RC, selon l'étude de Timoté Petel)

Une filière de grand intérêt pour les cantines, est la filière **vache de réforme** pour le steak haché. La coopérative BEA s'était d'ailleurs lancée dans l'aventure et toutes les vaches pies noirs bio pouvaient passer en 100% viande hachée (3euros par kilo de carcasse). Malheureusement, la coopérative a dû fermer ses portes fin de l'année passée pour cause de faible rentabilité, et certains éleveurs n'y voyaient pas beaucoup d'avantages au vu des prix proposés assez bas. Nous nous retrouvons donc face à un manque d'acteur de la transformation wallon dans ce secteur.



Un groupe de travail en formation

Bien conscients du débouché possible via les collectivités et des nombreux freins à lever pour accéder à celui-ci, Biowallonie, l'UNAB, Manger Demain, la Fugea et la Socopro ont tout récemment créé un groupe de travail

pour étudier cette thématique épineuse : L'approvisionnement de viande bovine bio en collectivité. Le travail sera dans un premier temps axé sur la filière « steak haché » et les carbonades. Le projet est d'étudier les

freins présents en invitant des représentants de chaque maillon de la chaîne à participer afin de lever les blocages à chaque niveau de la filière. Affaire à suivre donc...

Ne pas négliger les petites structures

Livrer les collectivités fait parfois peur, particulièrement aux petits éleveurs. Pourtant, il y a souvent de petites collectivités près de

chez vous, qui sont prêtes à s'adapter pour soutenir les producteurs locaux. N'hésitez pas à aller toquer à leur porte, c'est le meilleur

moyen de créer de bonnes relations de travail, dans lesquelles tout le monde s'y retrouve économiquement et socialement.

Certains éleveurs se découragent faces aux contraintes du secteur

Il y a de nombreux freins à la livraison de collectivités, les producteurs préfèrent se tourner vers d'autres formes de

commercialisation qui semblent plus accessibles, ce fut le cas pour Sainbiooz par exemple. Hors l'offre en viande bovine est bien

présente et des débouchés supplémentaires ne seraient pas de trop pour ce secteur !!

La fameuse règle des 30 %...

Les freins cités dans l'article général du dossier sont évidemment valables pour la viande hachée : fréquence d'approvisionnement,

calibrage précis nécessitant parfois des outils spécifiques, prix peu élevés, les marchés publics proposant un seul marché pour tous les

types de viandes. À cela s'ajoute un problème de logistique : la fameuse règle des 30 %.

Mais qu'est-ce que la règle des 30% ?

Un producteur qui souhaite livrer des collectivités (on est donc dans le cas d'un « BtoB ») et qui possède une autorisation de débit de viande ou une autorisation de commerce de détail, est limité à vendre pour maximum 30% de son chiffre d'affaire total, et ce dans un rayon de 80 km. Ceci limite beaucoup de producteurs de viande dans leurs canaux de commercialisation.

- *Autorisation de commerce de détail* : elle concerne un producteur qui fait découper sa viande à l'extérieur (atelier de découpe agréé, boucher indépendant) et la reçoit emballée, sans réaliser aucune autre manipulation jusqu'à la vente.

- *Autorisation de boucherie* : elle concerne un producteur qui est également boucher. Il découpe sa viande lui-même ou engage un boucher comme prestataire de service, le

producteur est responsable de sa viande et peut la manipuler.

Par contre si le producteur possède l'agrément, il n'est pas soumis à des limitations pour le BtoB, mais ce cas est très rare. Pour plus d'informations, rendez-vous sur le site de Diversiferm (VADE-MECUM DE LA VALORISATION DES PRODUITS AGRICOLES ET DE LEUR COMMERCIALISATION EN CIRCUIT COURT)

Un constat similaire chez nos voisins français et des conseils en sont tirés (article rédigé par Magali Ruello dans CIVAM Bio 09)

« Depuis janvier 2017, plusieurs rencontres ont été organisées avec des éleveurs de Haute Garonne ou d'Ariège intéressés par la question des besoins en viande bio de la restauration collective. S'il est nécessaire d'adapter la demande dans sa globalité (rédaction des marchés publics, adaptation des menus, planification, commandes), côté offre, la structuration d'outils d'approvisionnement en viande bio locale est également un point clé pour assurer un partenariat pérenne et adapté avec les collectivités et développer le débouché restauration collective pour les éleveurs. L'existence de formes organisées pour la fourniture de viandes bio issues des fermes locales a tendance également à favoriser l'introduction de ce produit qui peut s'avérer difficile d'accès en direct pour un producteur individuel. »

Quelques conseils de terrain pour pouvoir s'adapter aux contraintes du secteur :

- Pour répondre à la commande de dernière minute : travailler avec un intermédiaire qui gère de gros volumes sur différents débouchés OU proposer le planning d'abattage du ou des éleveurs en amont de la réalisation des menus, afin que ce ne soit plus le planning de l'acheteur mais du fournisseur qui soit pris en compte ;
- Pour avoir une offre régulière : se regrouper entre éleveurs OU travailler avec un intermédiaire ;
- Pour l'équilibre carcasse : associer un débouché « complémentaire » au débouché de la restauration collective (paniers de vente directe ou débouchés complémentaires de l'intermédiaire).

S'organiser collectivement ?

L'organisation collective a plusieurs avantages, elle permet de :

- Avoir une gamme complète et attrayante ;
- Mutualiser les moyens et partager les tâches (livraison, démarchage commercial, réponse aux marchés publics) ;
- Proposer un interlocuteur unique ;
- Sécuriser l'approvisionnement pour le client.

Cette organisation collective peut prendre différentes formes :

- Les plateformes physiques multiproduits : spécialisées en bio (plateformes du réseau MBIM notamment) ou avec une gamme conventionnelle et bio (ex : Terroir Ariège Pyrénées, Produit sur son 31). Ces plateformes travaillent avec des intermédiaires

connus de la filière viande : Coop, salle de découpe.

- Les associations d'éleveurs comme La Source (association ariégeoise d'éleveurs bio, en gestion autonome), le Groupement Momentané d'Entreprise (groupement provisoire pour une réponse ponctuelle à un établissement).



**Pour une production de
VIANDE BIO D'EXCEPTION :**

**ALIMENTS BIO
PREMIO BEEF 15 ET PREMIO BEEF PLUS**

www.scam-sc.be
scamagri.scam-sc.be

+32 85 82 40 11
info@scam-sc.be

scam
Société Coopérative Agricole de la Meuse

Itinéraires BIO 53 • juillet/août 2020