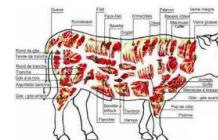
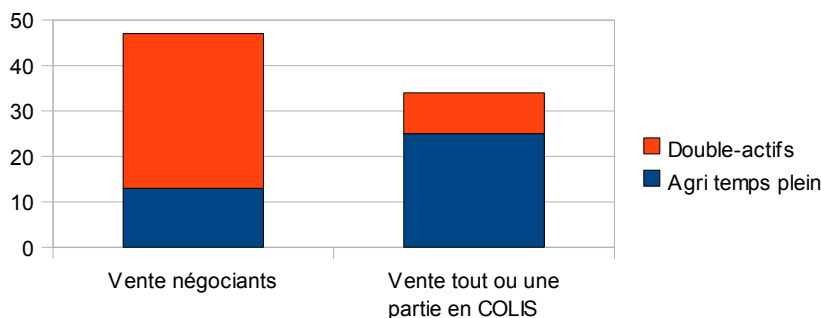


# PETIT PANORAMA DE LA PRODUCTION DE VIANDE BOVINE SUR BELLEDONNE



Sur le périmètre de l'ADABEL, parmi les exploitations professionnelles, .....il y a **81 producteurs de bovins viande** (dont 10 producteurs sur des races laitières).....



Quels sont leurs systèmes de production, leurs blocages, leurs besoins?

## A- Système allaitant, avec vente au négociant de broutards plus ou moins maigres 43 expl - 961 ha au total

**32 Double-actifs**, faisant vivre une activité agricole héritée, recherche de complément de revenu, sans contraintes de travail ni d'organisation  
(17 ha en moy – 540 ha au total)

**2 négociants** en bestiaux

**7 exploitants à temps plein, mais proches de la retraite**  
(moy d'âge = 58 ans)  
(25 ha en moy – 181 ha au total)

2 exploitants spécialisés en céréales / pain

Systèmes fragiles économiquement (vente au prix du marché national)  
Mais peu de besoins identifiés.  
Systèmes minimisant déjà charges et travail

## B- Système allaitant, avec production de veaux de lait - sous la mère vente aux bouchers (2 expl) ou en colis (2 expl) 4 expl - 202 ha au total

Ca roule...  
Eventuellement besoin d'un travail sur un label QUALITE pour ceux qui font du COLIS

## C- Système allaitant, avec production de génisses, bœufs ou veaux rosés et vente en COLIS 24 expl - 1108 ha au total

**10 Double-actifs**, en recherche d'un complément de revenu  
(24 ha en moy – 244 ha au total)

**8 temps plein**, vivant de leur activité, découpe abattoirs ou chez des bouchers  
(50 ha en moy – 447 ha au total)

**6 temps plein**, vivant de leur activité, avec atelier de découpe sur la ferme  
(70 ha en moy – 417 ha au total)

Besoins identifiés chez certains exploitants :  
- Développer « label qualité » sur 1 produit viande  
- Organiser une force commerciale collective, pour développer ventes sans travailler plus.

## D- Système laitier, avec engraissement de veaux et vente en COLIS 10 expl - 597 ha au total

Ces exploitations ont un rôle très positif sur l'environnement. Avec environ 2900 ha exploités, soit la moitié de la Superficie Agricole Utile, elles participent fortement à l'entretien de l'espace, et leur taux de chargement est adapté aux surfaces exploitées.

Elles valorisent des pâturages de qualité, mais beaucoup sont **dépendantes d'achats de compléments alimentaires** (des céréales notamment, mais aussi du foin quand les exploitations manquent de surfaces mécanisables).

Pour la vente de viande, elle ne bénéficient d'**aucun label de qualité**, mais simplement d'une reconnaissance informelle quand la vente se fait en direct.

La **vente de viande en colis et au détail** est aujourd'hui très développée. Beaucoup d'exploitants vendaient déjà depuis longtemps les bêtes bien conformées aux bouchers locaux. Mais ces derniers ont disparu petit à petit, notamment depuis la vache folle, et ceux des agglomérations achètent désormais leur viande en cheville. Les exploitants ont alors choisi de vendre ces mêmes bêtes en colis ou au détail, à une clientèle de proximité. C'était un moyen de redonner confiance aux consommateurs, tout en gagnant en valeur ajoutée. Parallèlement, les abattoirs ont développé leurs services de découpe, et pour certains de mise sous vide. Depuis, ces dernières années, d'autres exploitants ont suivi et sont passés d'une vente en filière longue à une vente en direct.

Les animaux vendus en colis ou au détail sont des génisses et des bœufs de 3 ans, des veaux rosés (4-6 mois) et des veaux de lait pour 2 exploitants. Les vaches de réforme sont vendues aux négociants.

Il n'existe aucune organisation **pour le TRANSPORT** des bêtes à l'abattoir ou le retour de la viande. Seul un petit groupe partage l'usage d'un camion frigo, et un autre celui d'une bétailière. Les autres producteurs ont chacun leur matériel et font leurs trajets.

**Pour la DECOUPE** de viande, **8 producteurs ont un atelier individuel** (à Herbeys, St Martin d'Uriage, Les Adrets, Laval, Theys, et Le Moutaret) et il existe 1 atelier collectif à St Pierre Allevard. Certains font faire la découpe chez des **bouchers locaux**. Les autres utilisent les **services de découpe des abattoirs**, à la Mure, au Fontanil, ou sur les abattoirs de Savoie (Beaufort et St Etienne de Cuines).

La **COMMERCIALISATION** est gérée individuellement. La vente se fait principalement auprès de clients particuliers, du réseau de connaissances et de voisinage des producteurs. Au moment de tuer sa bête, le producteur avertit son « carnet d'adresse » pour lister les commandes. Celles-ci sont ensuite livrées ou récupérées à la ferme. Ce système de commercialisation commencerait à atteindre ses limites : trop de temps et d'énergie passés à démarcher les clients, manque de clientèle pour des colis complets, début de concurrence? 1 seul producteur vend sa viande au détail dans un magasin de producteurs. Quelques producteurs qui ont des ateliers de transformation propres et ont développé une gamme de produits carnés plus variés, se sont équipés pour vendre sur des marchés.

### **PISTES DE TRAVAIL:**

■ **Diminuer les charges** : évolution technique pour diminuer les charges de fourrages ? organisation d'achats en gros?

■ **Consolider et développer la vente directe en COLIS**

✓ Organiser le transport? ➡ Faire le lien avec un possible service de ramassage de l'abattoir du Fontanil.

✓ **Promotion commune? En lien avec CHARTE qualité/origine ?** Mais y-a-t-il assez de producteurs intéressés et assez de points communs?

✓ **Force commerciale collective?** Organiser une promotion collective, une logistique de vente, rechercher de nouveaux débouchés?