

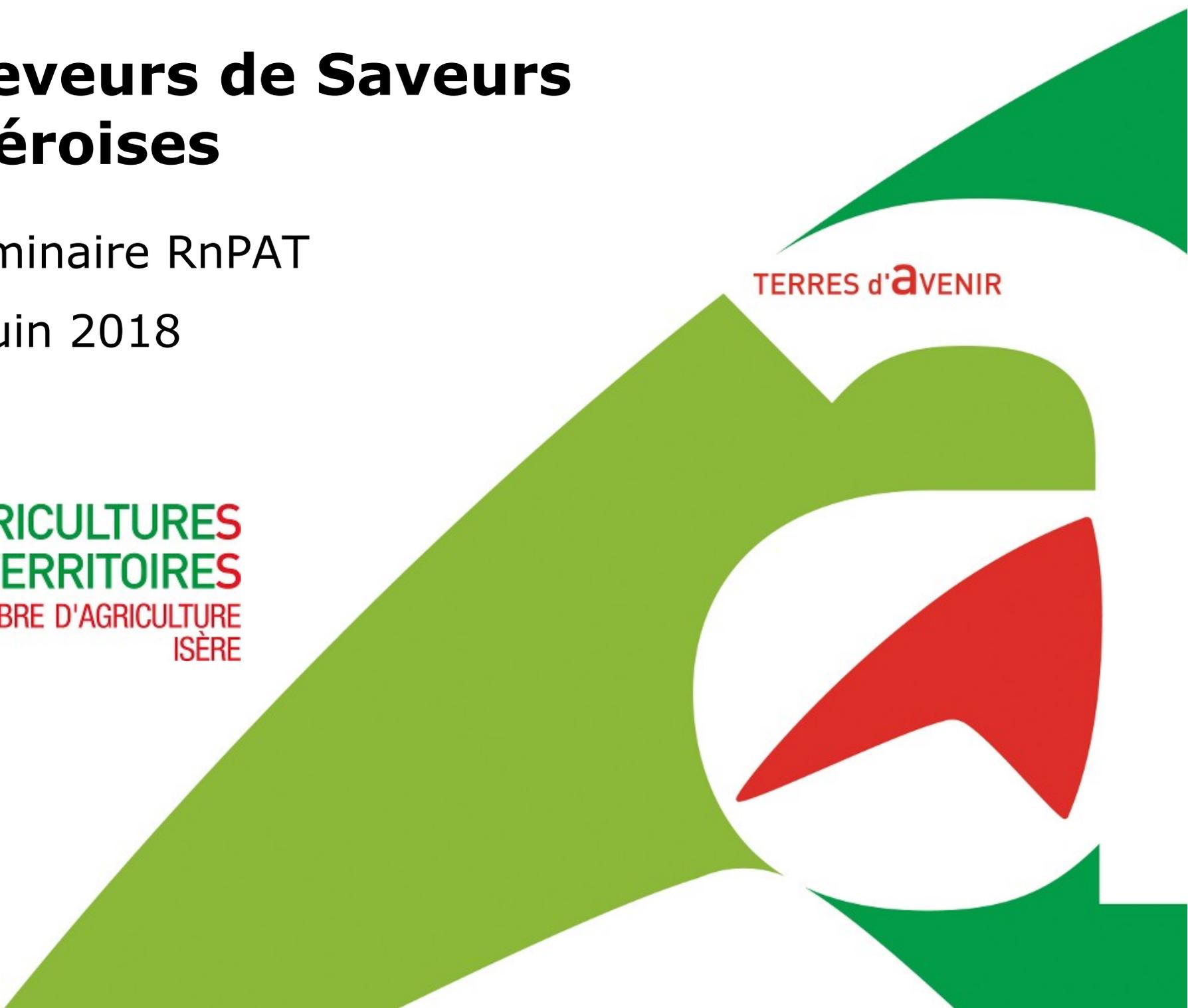
# Éleveurs de Saveurs Iséroises

Séminaire RnPAT

6 juin 2018

**a**GRICULTURES  
& TERRITOIRES  
CHAMBRE D'AGRICULTURE  
ISÈRE

TERRES d'**a**VENIR

A stylized graphic of a cow's head in profile, facing right. The head is composed of several geometric shapes: a large green shape for the main body of the head, a smaller green shape for the ear, and a red shape for the snout. The background is white with green and red accents.

# Approche filières de proximité CA38

---



## Contexte :

- tension sur les prix à la production sur l'offre standard → tendance de long terme
- l'ouverture des marchés s'accroît, la compétition devient mondiale
- sur un marché de prix bas, très concurrentiel, plusieurs stratégies
  - stratégie de volumes :
    - objectif = augmentation de la productivité du travail (volume/UTH) à coût de production maîtrisé
  - stratégie de différenciation pour créer de la valeur :
    - travail de base sur la qualité
    - IGP / AOP
    - saisie des niches commerciales valorisées
- En moyenne, en Isère une productivité moindre et/ou des coûts de production plus élevés → à chacun de trouver la bonne stratégie



# Approche filières de proximité CA38

---

## **Filières longues**

Produits  
« cœur de gamme »

Fonction commerciale  
externalisée

Maillon d'une filière

Volumes

## **Circuits-courts**

Produits  
« fermiers »

Fonction commerciale  
internalisée

Approche individuelle

Valeur

## **Intermédiaires**

Produits  
« locaux différenciés »

Fonction commerciale  
mutualisée

Approche partenariale

Valeur + volumes

→Rôle CA 38 : appui à la production, à l'organisation, à la transformation, à la commercialisation

# Les Éleveurs de Saveurs Iséroises

---



## Point de départ

- En 2013, demande de viande locale de 4 artisans bouchers de l'agglomération grenobloise
- Formalisation d'un cahier des charges avec l'appui de la Chambre de Métiers et d'Artisanat
- Cahier des charges inspiré du Label Rouge

# Les Éleveurs de Saveurs Iséroises

---



## **Transmission de la demande aux éleveurs**

- Point d'appui : les syndicats de race, avantage = réseau existant
- Organisation d'une réunion avec invitations larges
- 14 éleveurs se saisissent du projet et commence à y travailler à partir de fin 2013 dans l'objectif de créer une plus-value

# Les Éleveurs de Saveurs Iséroises

---



## **Construction du projet par les éleveurs avec les bouchers (2014)**

- Discussions sur le cahier des charges → points principaux :
    - ration de finition sans ensilage de maïs, sans OGM
    - adhésion CBPE
    - animaux présents au moins 6 mois sur l'exploitation
    - carcasses au minimum R+ et 380kg (génisses) / 420kg (vaches)
  - Travail avec l'abattoir pour adaptation des prestations
  - Construction des prix : coûts de production + coûts intermédiaire + 0,50€/kgc
  - Réalisation de tests avec les bouchers
  - Organisation de formations pour les éleveurs : appréciation de la carcasse sur animal vivant, production d'une viande de qualité
  - Création de la structure de commercialisation des éleveurs (association)
- Signature fin 2014 d'un contrat pour 20 animaux/an / démarrage 2015

# Les Éleveurs de Saveurs Iséroises

---

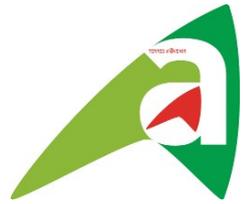


## **Démarrage de l'activité commerciale (2015/2016)**

- Diversification commerciale pour le développement des volumes :
  - prise de contact GMS au speed-meeting 2015
  - lancement de tests début 2016
  - accord trouvé avec Super U St Etienne de St Geoires pour 2 génisses / semaine à partir de fin 2016
- Bouchers :
  - difficulté à satisfaire les bouchers « haut de gamme »
  - recherche de bouchers demandeurs de carcasses correspondant à la production
- RHD : contact avec le Département (cuisines mutualisées) → difficulté de l'équilibre matière

# Les Éleveurs de Saveurs Iséroises

---



## Développement (2016 → ...)

- Embauche d'un technico-commercial à partir de fin 2016 :
  - aide dégressive sur 3 ans du Département (75/50/25%)
  - équilibre à  $\pm$  180tec/an
- L'association début 2018 :
  - 25 adhérents / 21 apporteurs d'animaux
  - 65 tec / 162 bêtes abattues
  - 500 k€ de CA
  - Clients : 4 GMS, 2 bouchers
- Nécessité de poursuivre le développement...en même temps que l'apprentissage de la gestion d'une structure commerciale

Merci de votre attention

TERRES d'aVENIR

aGRICULTURES  
& TERRITOIRES  
CHAMBRE D'AGRICULTURE  
ISÈRE

