

VIANDE BOVINE

La coopération contractualise

L'union de coopératives CLOÉ regroupant LORCA, la CAL et le Comptoir Agricole, a signé, le 7 avril, un partenariat avec le groupe Bigard Charal Socopa. L'objectif de cette nouvelle contractualisation est d'accompagner le développement du Label Rouge dans la filière viande bovine.

Pour le président de CLOÉ, «la signature de ce nouveau partenariat est un événement majeur pour la coopération». «Nous sommes dans notre cœur de métier», se félicite Bruno Colin qui voit dans la contractualisation «Label Rouge», «l'accompagnement d'une demande des consommateurs en pleine évolution». Et si le président de CLOÉ avoue une certaine impatience depuis les États Généraux de l'Alimentation, il voit dans l'aboutissement de «ce long parcours où l'on demande une montée en gamme de la production agricole, une plus-value pour les éleveurs». Avec, comme une cerise sur le gâteau, «une démarche régionale où les éleveurs apportent de la qualité à des consommateurs régionaux qui participent à une meilleure rémunération des éleveurs».

Un constat partagé et étayé par le président de l'interprofession bovine régionale, «il y a deux ans, nous avons conduit une enquête consommateurs révélant que le label revenait en premier critère d'identification d'une production de qualité». Xavier Lerond se souvient que «lorsque l'interprofession nationale nous a fixé comme priorité la montée en gamme, nous avons associé au Label Rouge la proximité qui apparaissait au second rang dans notre enquête». Également président de LORCA Élevage, il fixe comme enjeu «dans le développement de la consommation



Alexandre Raguet (directeur de CLOÉ) et Franck Lucas (directeur des Ets Charal Metz) ont signé le partenariat de développement de la filière Label Rouge, le 7 avril.

de Label Rouge, l'objectif de privilégier la proximité».

La lettre de mission de l'interprofession étant fixée, reste à convaincre les distributeurs de bien vouloir promouvoir ce segment de marché. «Nous faisons le tour des grandes distributions pour encourager le développement de la production sous label, mais il faut aussi les accompagner pour mettre en avant le Label Rouge, grâce à des supports de publicité spécifiques». Dans son rôle interprofessionnel, Xavier Lerond rappelle également «l'importance des contrats dont la validation apporte de la sérénité dans les transactions commerciales».

De par sa connaissance du territoire, l'interprofession régio-

nale a été décisive dans «le choix d'un leader de la distribution pour donner l'élan nécessaire aux autres enseignes», explique Xavier Lerond.

Montée en puissance espérée

«Cette première étape a été conduite avec Cora», explique Franck Lucas, directeur des Ets Charal Metz. L'enseigne apporte aujourd'hui vingt-huit magasins dans la démarche, «bientôt trente» précise Franck Lucas qui annonce être actuellement en négociation avec d'autres acteurs de la distribution dans le Grand Est. Pour l'exercice 2019-2020 de l'union de coopératives CLOÉ, ce sont 384 bovins qui ont été commercialisés en Label Rouge. Mais

pour le directeur de CLOÉ, le développement de cette filière devrait «déclencher une montée en puissance historique». Alexandre Raguet attend en conséquence «le référencement des éleveurs en capacité de fournir ces animaux». Sa prévision pour la campagne actuelle s'élève à 1.300 bovins pour plus de 200 élevages qualifiés en races Charolaise, Limousine et Salers. Et de rajouter une «force logistique de notre union, composée d'une flotte d'environ quinze camions de ramassage et de trois centres d'allotements en Alsace et en Lorraine». Une alliance déterminante dans la capacité à accompagner le développement annoncé.

Le prix

«La plus-value attendue réside dans la prise en compte des coûts de production», explique le président de CLOÉ, en faisant référence à la loi EGALIM.

Concrètement, un animal valorisé aujourd'hui hors de la contractualisation Label Rouge à 4 euros pourrait atteindre «entre 4,50 euros et 5 euros suivant les animaux», précise Bruno Colin. Un ordre de grandeur confirmé

dans le dossier de presse mis à disposition par l'union de coopératives. Y figure le témoignage d'un éleveur, coopérateur, «la différence de rémunération entre du Label Rouge et un produit similaire non labellisé est importante». Pour cet éleveur d'un troupeau de quarante-vingt-dix vaches nourrices de race Limousine, «il y a un écart d'environ 80 centimes par kilo. Par exemple, une carcasse de 450 kg rapporte environ 360 € de plus-value». Ce même éleveur, qui a commercialisé dix-huit génisses et six vaches en Label Rouge sur la campagne de janvier 2020 à mars 2021, affiche un prix moyen de 4,76 € pour des génisses d'un classement moyen U-3 et d'un poids moyen carcasse de 443 kg. Ses vaches Label Rouge, d'un classement moyen U-3 également et d'un poids moyen carcasse de 505 kg, affichent un prix moyen de 4,65 €.

Pour maintenir un écart de valorisation, Bruno Colin entend relever un vrai défi dans le développement du marché. Un développement sur lequel «la certification des élevages devra se faire en cohérence», conclut Alexandre Raguet.

Pierre DIVOUX

Votre petite annonce sur 22 départements :

Ain, Ardèche, Cher, Côte d'Or, Doubs, Drôme, Isère, Jura, Loire, Meurthe-et-Moselle, Meuse, Moselle, Nièvre, Bas-Rhin, Haut-Rhin, Rhône, Haute-Saône, Saône-et-Loire, Vaucluse, Vosges, Yonne, Territoire de Belfort