

info service

Vivea prendra en charge à 100 %
la formation des éleveurs en crise

Face la situation de crise vécue actuellement par les éleveurs, VIVEA se mobilise pour accompagner les éleveurs en production de viande bovine, porcine et en production laitière en annonçant la prise en charge totale de leur formation que ce soit dans le cadre de formation collective ou dans le cadre de formation individuelle. « À compter du 1^{er} août 2015, des fonds spécifiques seront débloqués pour les éleveurs que nous accompagnerons dans cette situation de crise sans précédent, a déclaré Christiane Lambert, la présidente de Vivea. La formation pourra être un levier pour revoir et adapter la stratégie de l'exploitation mais aussi pour retrouver confiance en ses compétences et en l'avenir ». Vivea est le fonds d'assurance de formation des chefs d'entreprises agricoles et à ce titre, « il veut participer à l'effort de solidarité professionnelle et à la consolidation des exploitations. Une attention particulière et un accompagnement ciblé seront portés sur ceux qui connaissent de graves difficultés. Les organismes de formation sont invités à proposer des offres de formation au plus près des besoins, selon les filières et les régions, en partenariat avec les acteurs locaux ».

La Chambre d'agriculture
accompagne les agriculteurs
en situation de fragilité

Maladie, accident, difficultés conjoncturelles, crises sanitaires, catastrophes climatiques : les accidents de la vie ou de l'économie de l'exploitation peuvent bouleverser la situation des agriculteurs et le devenir de l'exploitation. Dans ces situations, il est important de réagir le plus tôt possible pour bénéficier d'un accompagnement qui permettra de trouver des solutions et de redresser l'exploitation dans la durée. La Chambre d'Agriculture de Région a mis en place depuis 2012 un dispositif de détection et d'accompagnement des agriculteurs en situation de fragilité. Pour les soutenir dans ces épreuves, elle met à disposition une ligne téléphonique : 03 21 60 57 26 et un suivi individuel. L'accueil téléphonique par des conseillers d'entreprise formés permettra de discuter en toute confidentialité des difficultés rencontrées et de répondre aux premières questions. Une visite sur l'exploitation diagnostiquera les problèmes, et permettra d'envisager des solutions, les aides possibles.

Lycée des sciences de la terre et du vivant



Institut d'Hazebrouck
La Réussite c'est notre Nature

De la 4^{ème} au Bac +3
Agriculture – Élevage – Commerce

*Félicitations aux lauréats
des promotions
2014-2015*

Taux de Réussite globale
91%

69, rue du violon d'or
59190 Hazebrouck
Tél. 03 28 42 93 73
www.institut-hazebrouck.eu

VIANDE ET DISTRIBUTION

L'artisanat fait de la
résistance et propose

Les artisans-bouchers du Nord-Pas de Calais rappellent qu'il existe des démarches de distribution des viandes où le prix tient compte des coûts de production.

D'abord, il y a l'artisan-boucher en colère qui considère que la profession qu'il représente n'est pas suffisamment écoutée. Puis, il y a celui qui met sur la table des exemples d'initiatives régionales permettant à chacun – qu'il soit éleveur, marchand de bestiaux, chevilleur, abatteur, artisan – de gagner sa vie. « Quand on a en face de nous des producteurs qui travaillent et qui ne gagnent pas leur vie, ce n'est pas normal », assureait milieu de semaine dernière le président des Bouchers-charcutiers et traiteurs du Nord-Pas de Calais, Laurent Rigaud. Depuis le bureau qu'il occupe à la Chambre des métiers à Lille, l'artisan-boucher installé à Wambrechies jette d'abord un regard critique sur la mobilisation des agriculteurs. La crise que traverse actuellement les éleveurs de bovins, de porcs et les producteurs de lait, « c'est la faillite d'un système qui a rendu la grande distribution toute-puissante. On a oublié qu'il y avait aussi d'autres acteurs dans la distribution que sont les artisans », dénonce-t-il. Dans son décryptage de la situation traversée par les agriculteurs, c'est donc bien la grande distribution qui est d'abord la cible des critiques : « Quand la GMS vend à un prix moins cher que celui auquel nous achetons aux éleveurs, ça ne peut pas durer. Il y a forcément un problème ». De fait, face à une distribution qu'il désigne comme toute-puissante, « les agriculteurs ont raison de taper du poing sur la table, mais il aurait fallu se réveiller avant ».

Une démarche
gagnant-gagnant

Multi-casquettes au-delà d'être président des Bouchers-charcutiers-traiteurs du Nord-Pas de Calais, Laurent Rigaud revient sur un certain nombre de démarches qui associent les professionnels de l'élevage en région aux artisans-bouchers. Dans chacune d'elle, l'esprit est le même : « On tient compte du coût de production dans la définition du prix et c'est le producteur qui fixe le prix auquel il vend », rappelle M. Rigaud. Or, il faut rappeler que les artisans-bou-

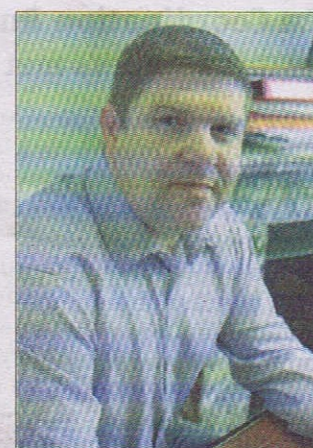


▲ Plusieurs démarches conclues en région permettent d'assurer un revenu minimum aux éleveurs, avec un prix tenant compte des coûts.

chers ne sont responsables que de 20 % des volumes de viande, le reste étant le fait de la GMS. Volailles des Hauts Pays, Agn'Haut Pays, Porcs des Hauts Pays, Viande bio d'ici sont autant de démarches qui assurent une répartition équitable du prix de vente. « À 4,40 euros/kilo, les poulets qui sortent aujourd'hui sous l'étiquette Volailles des Hauts Pays sont payés plus chers que certains vendus avec un label », constate Laurent Rigaud. Grâce à la démarche « Porcs des Hauts Pays », ce sont aussi quelque 35 000 animaux qui sont valorisés chaque année. « Le prix d'achat des carcasses est défini à l'avance et personne ne s'en plaint », constate M. Rigaud.

Une filière locale
pour le bœuf ?

Après le constat, il avance un certain nombre de réflexions et de propositions. Comme cela existe pour la viande de porcs, la volaille ou l'agneau, il propose la mise en place d'une filière viande bovine locale et de qualité, en cheville avec les artisans-bouchers. Pour le président des artisans-bouchers du Nord-Pas de Calais, l'équation est simple et rapide : « Nous sommes encore aujourd'hui entre 1200 et 1300 professionnels. Si 1 000 d'entre nous s'engagent dans ce type de démarche, à raison d'un quartier par semaine, on peut arriver à vendre 250 animaux à la semaine, soit environ 12 000 bêtes à l'année ». Dans le même temps, les artisans-bouchers qu'il représente seraient notamment prêts à ouvrir davantage leurs rayons... à condition que



▲ Laurent Rigaud est prêt à une rencontre avec le monde agricole pour imaginer une démarche régionale valorisant la viande de bœuf.

de l'artisanat aurait également « fière allure », selon Laurent Rigaud.

« Tout le monde au sein d'une filière doit gagner de l'argent. Quelques centimes de plus ne suffiront pas. Maintenir sous perfusion l'agriculture avec quelques aides comme cela se fait maintenant n'est qu'une illusion », assure l'artisan-boucher. Sollicité par les JA pour un échange, Laurent Rigaud a répondu favorablement. Mais, explique-t-il, la rencontre avec le monde agricole doit se faire « le plus rapidement possible ». Du côté de sa fédération, il se dit donc prêt : « Il y a un gros travail à faire ensemble. Nous sommes capables de mobiliser nos adhérents, mais nous devons agir rapidement. En septembre, il sera trop tard ». ●

Vincent Fermon

Une rencontre avec le
monde agricole

Chez les artisans, « très peu achètent de la viande d'origine étrangère. On a réussi à convaincre ceux qui le faisaient à acheter des viandes de la région ». Au delà d'un bénéfice sur le plan financier, un rapprochement entre le monde agricole et celui

« Il faut interdire les promotions
sur la viande »

■ « Il faudrait interdire les promotions sur la viande ». Quand Laurent Rigaud parle de la viande et de son métier d'artisan-boucher, c'est avec passion. Du coup, lorsqu'il s'agit de défendre sa profession et ses produits, il n'y va pas par quatre chemins : « La viande, explique-t-il, c'est quelque chose de noble. On doit arrêter de la brader et il faudrait interdire les promotions ». Qu'un client demande à l'artisan s'il compte effectuer un rabais ou une promotion, cela arrive de temps à autre. Sa réponse est cinglante : « Quand on communique auprès de nos clients, on le fait sur une qualité de produit avant de le faire sur un prix. Si j'offre un produit en plus, il n'y a pas trente-six solutions. Soit c'est parce que la qualité n'y est pas, soit je mets mon entreprise en péril, soit c'est parce que j'ai saigné un autre maillon de la chaîne... » Lequel ? Il y a de fortes chances pour que ce soit l'éleveur.