

Entretien sur l'expérience circuits courts menée autour de l'abattoir de Bourgueil avec M. James DOISEAU, artisan boucher abatteur à Blère, président de la Fédération de la Boucherie d'Indre et Loire (37)

Origine de l'expérience :

Le 15 novembre 2010, suite à une initiative de la Commission économique de la CFBCT, en tant que membre de cette commission et président du syndicat de la boucherie de mon département, j'ai déposé une motion auprès du Préfet d'Indre et Loire pour me plaindre des abattages familiaux qui se multipliaient dans le département en particulier sur l'abattoir de Bourgueil (dernier abattoir du département), et sortaient clairement de la stricte consommation familiale.

Suite au dépôt de cette motion, le préfet a demandé des explications et surtout demandé que des réunions conjointes entre bouchers et éleveurs aient lieu. Ce sont les chambres consulaires des Métiers et de l'Artisanat et de l'Agriculture qui ont pris à leur charge l'organisation de ces réunions.

Très rapidement, avec les autres bouchers du bureau du syndicat, nous nous sommes rendu compte :

- que l'abattoir de Bourgueil était voué à la fermeture vu son très faible tonnage très loin de l'équilibre (J'abattais et abats toujours principalement sur un abattoir du département voisin, celui de Vendôme car je suis plus proche de celui-ci),
- que les bouchers étaient déconnectés du monde agricole,
- que les éleveurs faisaient des abattages familiaux et des ventes directes dans le but de rechercher une plus-value pour leurs bêtes qu'ils n'arrivaient pas à valoriser autrement,
- qu'il y avait la possibilité de trouver des bêtes de qualité sur le département.

Les étapes de l'expérience :

Des réunions d'échanges sur les erreurs et la perception de chacun ont été mise en place entre éleveurs et bouchers. Des bouchers abatteurs et des bouchers non abatteurs se sont retrouvés en face d'éleveurs qui abattaient sur l'abattoir de Bourgueil. Les premiers échanges ont été houleux !

Rapidement des échanges sur les besoins réels de chacun ont eu lieu. Ils ont permis de conclure que les éleveurs avaient la possibilité de répondre aux besoins des bouchers même si à ce moment-là, la correspondance entre les deux laissait à désirer. Des essais d'approvisionnement direct de bouchers volontaires (dont je faisais partie) par les éleveurs ont été réalisés.

On peut mentionner le cas d'essais en veau : les premiers essais ont eu lieu en mai 2011. Déjà à la mi-octobre, 95% des problèmes avaient été résolus. On arrive maintenant à trouver de bons produits et une bonne régularité : les éleveurs ont mis en place ce qui nous correspondait !

Un travail a débuté pour la mise en place d'une grille de prix annualisée. Les éleveurs ont besoin d'avoir une visibilité : un réel engagement de chacun est nécessaire !

Pourquoi se rapprocher des éleveurs ?

Pour moi, ce rapprochement m'a permis de montrer ce que sont vraiment les Circuits Courts à mes clients : je travaillais déjà en circuits courts étant boucher abatteur mais les différents échanges qui ont été menés m'ont permis d'améliorer les explications que je donnais à mes clients (j'ai développé mes connaissances de l'élevage, de l'engraissement des bêtes et des difficultés de finition). Nous sommes actuellement en train de développer une communication plus structurée, une PLV, pour appuyer la démarche auprès des clients.

Les consommateurs sont très friands de la proximité et des circuits courts mais nous n'avons pas le droit de mentir ! Il y a des possibilités de bonnes retombées commerciales mais il est nécessaire de bien expliquer les choses. Pour cela, deux points sont essentiels :

- avoir une bonne connaissance de ce que font les éleveurs pour pouvoir l'expliquer aux clients,
- avoir un abattoir de proximité permet de diminuer les frais de transports, les émissions de CO2 et facilite la visualisation du circuit d'approvisionnement par les clients qui sont très intéressés !

Le boucher qui s'implique dans les circuits courts et communique bien dessus peut bien dynamiser ces ventes, ce qui va augmenter son besoin d'animaux : ce sont des animaux en moins qui vont partir pour les ventes directes.

Conclusions

Depuis que nous avons entrepris cette démarche, le nombre d'abattages familiaux a chuté de 37% sur l'abattoir de Bourgueil. Les ventes directes ne s'arrêtent pas mais se réduisent : ce qui part en ventes directes est ce qui ne correspond pas à la boucherie. Les éleveurs impliqués dans les circuits courts savent ce qui correspond aux bouchers et donc ne veulent pas les décevoir quand ils s'aperçoivent que le produit ne correspond pas à leur besoin.

L'intérêt nouveau porté par la boucherie à l'abattoir de Bourgueil a permis de développer son tonnage autour de 200 tonnes et d'envisager l'équilibre financier qui se situe autour de 250 tonnes (actuellement permis par différentes subventions à l'emploi).

Ce nouveau dynamisme a permis d'obtenir un financement d'une étude (menée par l'ADIV) pour envisager la construction d'un abattoir de 500 tonnes avec atelier de découpe. Nous nous sommes aperçus que nous en avons tous besoin :

- les éleveurs pour leurs ventes directes (le fait de faire appel à une prestation de service les rend plus flexibles et donc plus apte à changer de circuit et approvisionner les bouchers !). Il y a des clients pour les ventes directes (qui sont prêts à stocker dans leur congélateur) et d'autres qui ne le sont pas !
- les bouchers pour faire face à la saisonnalité des morceaux et ainsi mieux équilibrer leurs débouchés et travailler en carcasses entières : la présence d'une salle de découpe leur permettrait de redistribuer à la restauration collective. Le Conseil Général a souligné qu'il est prêt à aider les bouchers s'ils peuvent répondre à la demande de la restauration collective.
- l'abattoir a la possibilité de maintenir son personnel en faisant l'appoint d'heures de travail.

Cette expérience et la mise en relations qu'elle a permise est donc très positive à la fois au niveau des magasins pour leur dynamisation et en général leur image auprès des consommateurs, pour l'image de la boucherie en générale auprès des institutions locales.

Contacts :

James DOISEAU
Président du Syndicat d'Indre-et-Loire
Tel. Boucherie : 02 47 57 90 58
Tel. Portable : 06 10 21 55 79
Courrier électronique : james.doiseau@laposte.net

Entretien réalisé par téléphone le 19 janvier 2012,

par :

Paul MAZERAND
Délégué du Président
COOBOF
Tel. Bureau : 01 40 53 47 73
Tel. Portable : 06 30 34 08 19
Courrier électronique : pmazerand@coobof.org