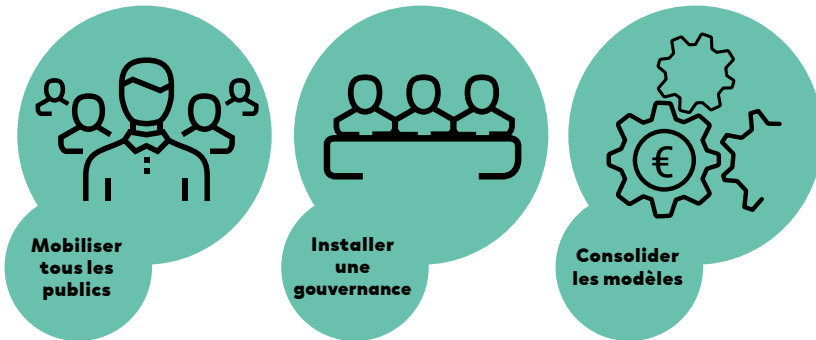


## FICHE PROJET DÉTAILLÉE

# Cérès accompagne les systèmes alimentaires territorialisés

L'exemple de la filière steak haché surgelé 100 % Charolais du Roannais

Cette fiche correspond à l'annexe  
du Carnet Carasso "Les systèmes alimentaires  
territorialisés", disponible sur  
[fondationcarasso.org/apprentissages/sat](http://fondationcarasso.org/apprentissages/sat)



Cette fiche est éditée par la Fondation Daniel et Nina Carasso

40, avenue Hoche - 75008 Paris - [fondationcarasso.org](http://fondationcarasso.org)

Coordination: AOCConsulting et DÉFIS - Montpellier SupAgro pour la France, CERAI pour l'Espagne

Rédaction et conception graphique: Terre-écos

3, rue Lespagnol - 75020 Paris

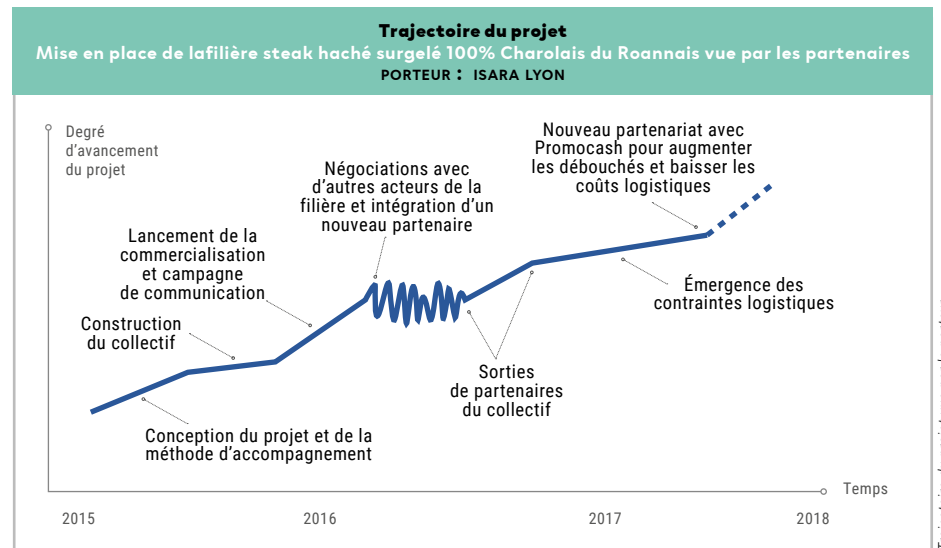
Traduction espagnole: La Darsena

JANVIER 2019

# Cérès accompagne les systèmes alimentaires territorialisés

L'exemple de la filière steak haché surgelé 100 % Charolais du Roannais

Dans la région Rhône-Alpes, de nombreux systèmes alimentaires émergent, entre circuits courts et longs. D'ampleur territoriale, ces initiatives cherchent à lever les limites posées par l'obligation d'un unique intermédiaire : les volumes commercialisés et l'accès à des clientèles éloignées. Pour autant, elles s'appuient sur une proximité forte entre les producteurs et les consommateurs et portent des valeurs de développement durable. Ce sont les « systèmes alimentaires du milieu ». Une équipe d'enseignants-chercheurs de l'école d'ingénieurs Isara-Lyon, une communauté de communes (Roannais Agglomération) et le Pôle agroalimentaire de la Loire s'unissent pour développer ces systèmes alimentaires innovants. Accompagnement opérationnel, analyse scientifique des dynamiques et de leur durabilité, bilan et valorisation des savoirs acquis sont assurés par ces partenaires. Trois systèmes sont accompagnés : le steak haché surgelé 100 % Charolais du Roannais, le porc lourd sur paille et la carpe du Forez. Ces

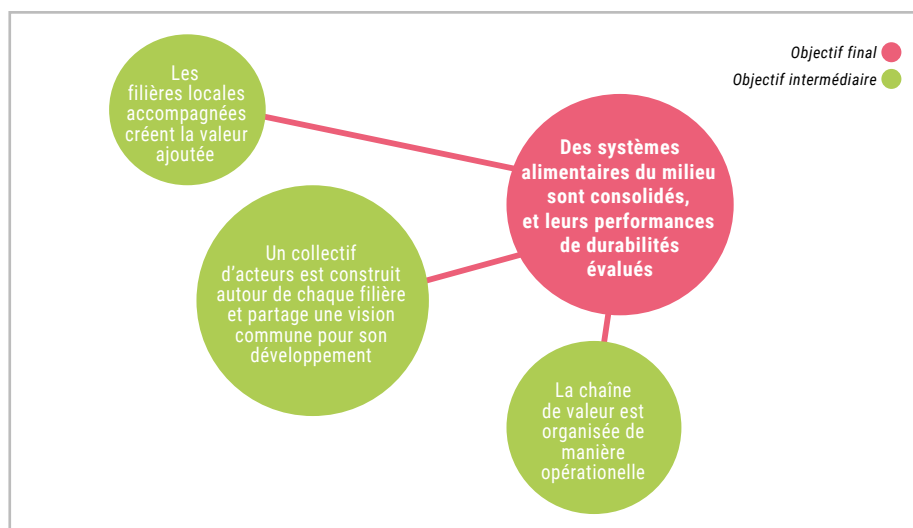


Trajectoire du projet vue par le porteur

trois initiatives ne présentant pas les mêmes degrés de maturité au démarrage du projet : négociations entre acteurs, degrés de convergence, disponibilité... la « filière » steak haché surgelé 100 % Charolais du Roannais sert de fil rouge pour illustrer cette démarche d'accompagnement dans le département de la Loire.

## Pourquoi Cérès ?

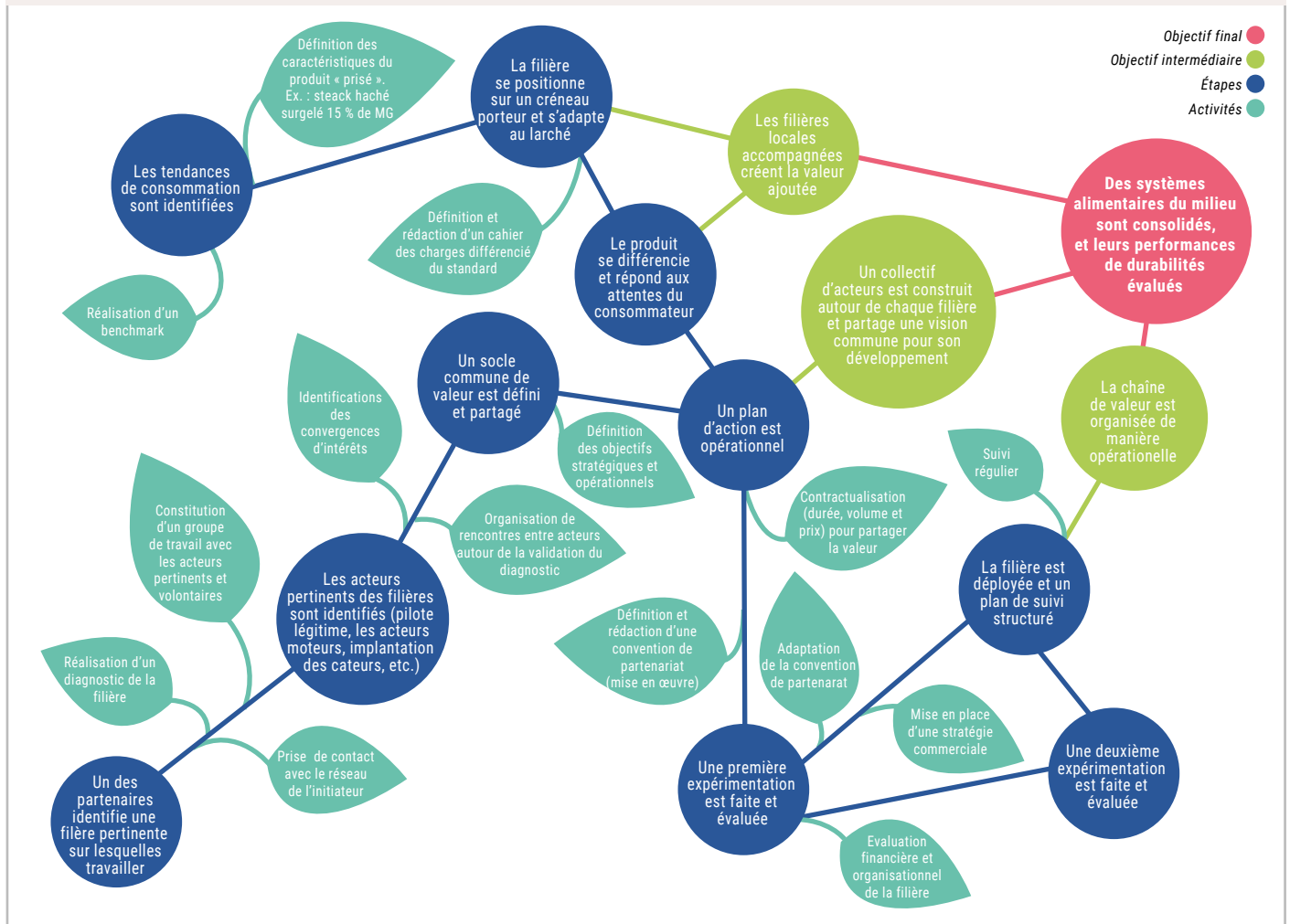
Cérès est la déesse romaine de l'agriculture, des moissons et de la fécondité. Elle symbolise ici le renouveau des systèmes alimentaires à travers leur territorialisation et le renforcement de leur durabilité. La filière steak haché surgelé 100 % Charolais du Roannais se construit sur la transparence et l'équité entre les différents maillons. Elle s'appuie sur une implication forte de la distribution pour orienter les habitudes de consommation vers la production locale : animations pédagogiques et campagne d'affichage contribuent au lancement de cette filière de proximité. La confiance et l'intégration de nouveaux acteurs sont des étapes importantes dans la trajectoire du projet : la transparence a constitué un facteur de réussite.



Trois axes d'action sont décidés pour mettre en place et pérenniser ces projets : construire une vision partagée avec les acteurs de l'alimentation, différencier les produits pour créer de la valeur ajoutée, structurer et organiser la chaîne de valeur. Bien que présenté en trois axes distincts, l'accompagnement proposé par les partenaires du projet Cérès est mené de front : la structuration du groupe d'acteurs ne peut se consolider qu'à travers une vision partagée, mais également par des avancées concrètes concernant la définition des produits et les modalités de commercialisation. Ce processus est censé amener chaque acteur à trouver sa place, afin de créer des rapports équilibrés, ce qui représente un gage de pérennité.

Comment ont-ils fait pour développer une filière combinant des qualités de circuits longs et de proximité ?

**L'accompagnement proposé par les partenaires du projet Cérés se fait de manière parallèle et complémentaire : la structuration du groupe d'acteur ne peut se consolider qu'à travers une vision partagée, avec des avancées concrètes concernant la définition des produits et les modalités de commercialisation. Ce processus doit amener chaque acteur à trouver sa place : il sert à créer des rapports équilibrés, gages de pérennité.**

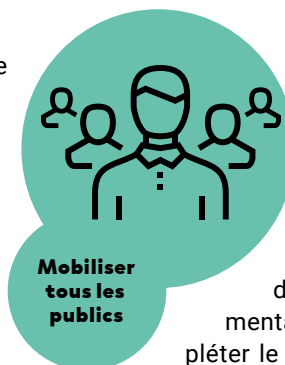


Construire un collectif d'acteurs, motivés par les perspectives d'une filière localisée constitue une étape très importante du processus qui doit aboutir à la constitution d'un socle de valeurs communes. Des phases de diagnostic et d'analyse de filière partagées avec les acteurs permettent de poser les bases de la collaboration pour construire un plan d'action opérationnel : les produits de « niches » sont identifiés et les premières expérimentations sont menées sur le terrain. L'accompagnement par les partenaires se maintient dans les phases expérimentales, afin d'apporter une prise de recul sur le processus et l'évaluation de la durabilité des actions mises en place.

## Comment réconcilier les habitudes de consommation avec la qualité de la production locale

Le projet de la filière steak haché surgelé 100 % Charolais du Roannais a été largement porté par l'agglomération du Roannais, dont les élus sont des agriculteurs. La consommation de viande est en déclin sur toutes les filières, mais seul un produit est en croissance : le steak haché. Leur idée part de ce constat pour promouvoir une viande locale de qualité issue de la race

charolaise, historiquement liée au territoire, pour produire des steak hachés surgelés. En s'appuyant sur les tendances de consommation de masse, les partenaires arrivent à dynamiser une filière locale. Les élus de Roannais Agglo ont ainsi fédéré plusieurs acteurs autour de cette



dynamique locale. La collaboration avec le Pôle agroalimentaire 42 a également facilité l'adhésion à la démarche d'une enseigne de grande distribution : une gageure dans les dynamiques d'alimentation durable ! Afin de compléter le panel d'acteurs concernés

et garantir un retour réflexif à chaque étape de la construction de la filière, l'Isara-Lyon accompagne ce processus de recherche-action. L'institut d'enseignement et de recherche sera ainsi en mesure de construire une démarche d'accompa-

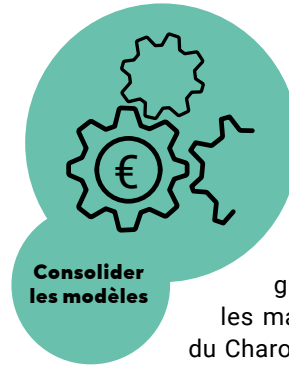
gnement et des critères d'évaluation de durabilité, appliqués « chemin faisant ». Pour consolider la démarche et l'inscrire dans la durée, les différents opérateurs économiques signent une convention collective portée par Roannais Agglo,

qui stipule les différents éléments permettant de garantir la qualité des produits, la traçabilité, un mode d'élevage traditionnel... ainsi qu'un accord sur la formation des prix et la répartition de la valeur ajoutée!

## La transparence au cœur de la construction du modèle économique : le contrat de filière

Il était impératif pour les partenaires du projet Cérès de fixer les règles de fonctionnement dès le départ, avec un principe fondamental de transparence. Tous les éléments de l'accord entre les différentes parties prenantes sont consignés dans un contrat de filière, rédigé avec l'appui du Pôle agroalimentaire de la Loire. Ce contrat stipule notamment les conditions d'adhésion ainsi que les

engagements de chacun. Un point important y figure : la répartition de la valeur ajoutée. Le prix a été défini de l'amont vers l'aval en partant du coût de production de l'éleveur (4,5 € le kg carcasse contre 3,50 à 3,70 € sur le marché national en 2017), en y ajoutant



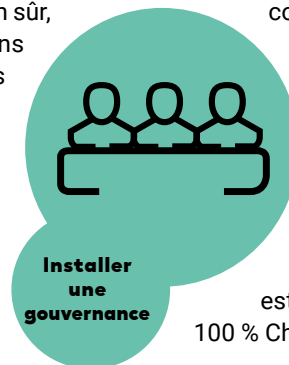
Consolider  
les modèles

les charges (de transport, d'abattage, etc.) pour arriver à un prix de vente dans les rayons, autour de 12 € le kilo. Les steaks de la filière sont ainsi proposés dans des gammes de prix situées entre les marques de distributeurs pour du Charolais et les viandes issues de l'agriculture biologique.

## Une expérimentation concrète et une stratégie marketing coconstruite

Les partenaires du projet ont choisi de passer rapidement à la phase pilote tout en veillant à limiter la prise de risque initiale. Le rôle de la grande distribution a été important, les infrastructures permettant d'absorber une partie non négligeable du coût de l'expérimentation. Pour assurer le lancement du produit, une communication massive a été faite auprès des consommateurs à travers la presse, des campagnes d'affichage, des présenta-

tions par les éleveurs et, bien sûr, des affiches dans les rayons ainsi que sur l'emballage des produits. Les différents partenaires ont choisi ensemble les axes de communication : la rémunération des éleveurs, des pratiques extensives et la race charolaise. Des éléments précis ont été recueillis pour guider le



Installer  
une  
gouvernance

consommateur et lui donner la possibilité de saisir le caractère collectif qui est à l'origine de cette démarche... Un résultat concret du projet Cérès : un tiers des steak hachés vendus dans une petite ou moyenne surface participant à l'expérimentation est issu de cette nouvelle filière 100 % Charolais du Roannais.

## Le défi : réussir le changement d'échelle

Le défi majeur qui se pose aujourd'hui pour la filière steak haché surgelé est celui du passage à l'échelle supérieure. Cette étape pose des questions importantes autour de deux thèmes centraux : la gouvernance et le modèle économique. Concernant ce dernier point, les partenaires sont formels : l'efficacité de la logistique conditionnera la durabilité de la filière en maintenant une dynamique de rémunération satisfaisante des intermédiaires, tout en augmentant les capacités de gestion des flux de marchandises et d'informations. Le

second point d'attention concerne la gouvernance. L'intégration de nouveaux partenaires au sein de la filière devient indispensable : au niveau de l'aval, pour augmenter les volumes transformés et à un niveau intermédiaire pour la gestion des flux logistiques. Les partenaires du projet Cérès devront compléter le dispositif d'accompagnement en intégrant les contraintes de changement d'échelle, mais également en construisant une batterie d'indicateurs de durabilité opérationnels qui seront éprouvés pour chacune des filières accompagnées.

### À propos des porteurs de projet

Pôle Agroalimentaire Loire :

**Aurélien QUENARD**  
aquenard@poleagro42.com

Isara-Lyon :

**Carole Chazoule**  
chazoule@isara.fr

**Mathieu Désolé**  
mdesole@isara.fr

**Philippe Fleury**  
pfleury@isara.fr