REPUBLIQUE TUNISIENNE
Ministère de l'Agriculture et des Ressources Hydrauliques
Agence de Promotion des Investissements Agricoles

AGENCE DE PROMOTION DES INVESTISSEMENTS AGRICOLES

GROUPEMENT INTERPROFESSIONNEL DES VIANDES ROUGES ET DU LAIT

Etude de faisabilité d'un signe de qualité et/ou d'origine pour le bovin d'origine Tarentaise

RAPPORT DEFINITIF

Décembre 2007

Auteurs :
Jean-Noël BONNET, Institut de l'Elevage
Mathilde LIMON FONTENEAU, UCEAR
Alain LANCON, COPELSA

Union des Coopératives d'Elevage Alpes-Rhône
Siège social : 14, chemin des Aubépines – 69340 Francheville – France
Tél : +33 (0)4 72 38 31 72 / Fax : +33 (0)4 72 38 31 70
E-mail : union@ucear.com

REMERCIEMENTS

Nous tenons à remercier ici les acteurs de la filière viande bovine tunisienne qui ont participé à la réalisation de cette étude et tous les organismes tunisiens qui y ont apporté une contribution appréciable. Grâce à leur accueil et à l'intérêt qu'ils portent à la mise en place d'une démarche qualité en viande d'origine Tarentaise, nous avons pu recueillir les informations et élaborer le diagnostic et les propositions que nous présentons ci après.

SOMMAIRE

1. Introduction 7
2. Contexte de l'étude 8
3. Démarche générale 10
4. Du veau au taurillon engraissé : Résultats des enquêtes éleveurs 11
   4.1. Choix des éleveurs enquêtés et répartition 11
   4.2. Systèmes d'élevage : profils de production, de commercialisation et position par rapport à une démarche qualité 12
      4.2.1. Naisseur – engraisseur 12
      4.2.2. Naisseur 16
      4.2.3. Engraisseur 20
5. Du taurillon engraissé au consommateur : Résultats des enquêtes filière 26
   5.1. Principales caractéristiques du circuit de la viande bovine et tendances de la distribution des viandes rouges en Tunisie 26
   5.2. Bilan des viandes bovines en Tunisie (2006), liberté des prix et incitations actuelles à l'alourdissement des carcasses 27
   5.3. Opérateurs de la filière viande bovine : caractérisation du fonctionnement de l'approvisionnement, de la commercialisation et position par rapport à une démarche qualité 29
      5.3.1. Réalisation d'enquêtes auprès des acteurs de la filière 29
      5.3.2. Boucheries traditionnelles 30
      5.3.3. Boucheries modernes 32
      5.3.4. Sociétés de découpe 36
      5.3.5. Grandes et Moyennes Surfaces (GMS) 41
      5.3.6. Restauration de luxe 43
6. Identification des caractéristiques des taurillons d'origine Tarentaise 45
   6.1. Caractérisation des animaux vivants 45
      6.1.1. Résultats d'étude en France 45
      6.1.2. Résultats en Tunisie 47
   6.2. Caractérisation des carcasses : Performances techniques intéressant les opérateurs de la filière 49
      6.2.1. Caractérisation des carcasses d'origine Tarentaise 49
      6.2.2. Calculs des rendements carcasse et viande sur un échantillon d'animaux commerciaux en Tunisie 51
   6.3. Caractérisation de la viande : Analyse sensorielle 52
      6.3.1. Méthodologie 52
      6.3.2. Résultats 55
      6.3.3. Commentaires des résultats 56
   6.4. Perception du consommateur 58
      6.4.1. Appréciation de la viande bovine par le consommateur tunisien à dires d'experts 58
      6.4.2. Résultats du groupe de discussion consommateurs 59
7. Démarche qualité : scénarii et appréciation de la faisabilité 62
   7.1. Etat des lieux de la race Tarentaise en Tunisie et projections 62
      7.1.1. Effectifs d'animaux d'origine Tarentaise 62
      7.1.2. Potentiel de production de taurillons d'origine Tarentaise 62
   7.2. Quel signe distinctif pour une démarche qualité viande d'origine Tarentaise ? 68
      7.2.1. Petit historique de la mise en place des démarches qualité et/ou origine appliqués à la viande bovine en France 68
      7.2.2. Panorama des signes distinctifs présents dans la législation tunisienne 70
      7.2.3. Pertinence des signes distinctifs existant pour cette démarche qualité 70
      7.2.4. Quel nom choisir pour le produit « viande d'origine Tarentaise » ? 71

7.3. Exploration des scenarii possibles 72
7.3.1. Scénario n°1 : Prise en main de la démarche par l'amont : la marque collective de producteurs 72
7.3.2. Scénario n°2 : Prise en main de la démarche par l'aval.....72
7.3.3. Scénario n°3 : Une marque codétenue collectivement par les acteurs de la filière 73
7.4. Proposition d'une instance pour la mise en œuvre et la gestion de la démarche qualité : le Groupement Qualité 77
7.5. La traçabilité et l'organisation de la mise en marché : les deux défis d'une démarche qualité en Tunisie.....78
7.5.1. Traçabilité : Passer de la promesse faite au consommateur à l'assurance qualité 78
7.5.2. Organisation de la mise en marché : assurer une régularité de la quantité et de la qualité 82
8. Quelques préconisations 87
8.1. Préconisations sur le positionnement marketing du produit.....87
8.2. Préconisations relatives aux Cahiers Des Charges à mettre en œuvre.....88
8.2.1. Au sujet du système de production.....89
8.2.2. Au sujet du transport et de l'abattage des animaux, du traitement des carcasses et de leur découpe 91
8.2.3. Au sujet de la distribution de la viande 93
8.2.4. Contrôle du respect du CDC 94
8.3. Préconisations relative à l'organisation des producteurs bovin viande 95
8.4. Préconisation pour favoriser l'insertion d'une démarche qualité dans la stratégie nationale des viandes rouges 96
8.5. Préconisation sur la succession des étapes à mettre en œuvre.....97
9. Conclusion.....99

Liste des tableaux

Tableau 1 : Bilan des éleveurs enquêtés 11
Tableau 2 : Bilan des viandes bovines en Tunisie (2006) 27
Tableau 3 : Prix maximum fixés par arrêtés ministériels (source : Ministère du Commerce, Direction des Prix) 28
Tableau 4 : Contrôle des abattages bovins et ovins pour l'année 2006 (DGSV) 29
Tableau 5 : Bilan du nombre d'enquêtes auprès des acteurs de la filière 30
Tableau 6 : Caractéristiques de la race Tarentaise en France (source : UPRA) 45
Tableau 7 : Résultats de contrôle individuel sur 572 veaux mâles de race pure Tarentaise (source UCEAR) 46
Tableau 8 : indicateurs techniques d'engraissement des mâles selon le type génétique et le système d'engraissement (OEP, 2007) 48
Tableau 9 : Moyenne des Gain Moyen Quotidien des taurillons suivis par l'OEP en 2006 48
Tableau 10 : Poids en kg de taurillons métis Tarentais aux âges types. Atti & Ben Dhia (1987) 48
Tableau 11 : Performances bouchères de différents types de croisement de la race Tarentaise avec la race bovine locale. Brahmia & Ben Dhia (1990) 49
Tableau 12 : Performances des carcasses de taurillons de race pure Tarentaise (INRA 1975) 49
Tableau 13 : Performances de croissance et d'engraissement des taurillons Tarentais (INRA 1975) 50
Tableau 14 : Calculs des rendements carcasse et viande sur un échantillon d'animaux commerciaux en Tunisie 51
Tableau 15 : Moyenne des notes données par le jury par type d'animaux pour la cuisson au bain marie (TP=Tarentais Pur, TC=Tarentais Croisé, HO=Type Holstein), par attribut et par morceau (FF=Faux Filet, PAL=Paleron, RG=Rond de Gîte) 55
Tableau 16 : Moyenne des notes données par le jury par type d'animaux pour la cuisson grillée (TP=Tarentais Pur, TC=Tarentais Croisé, HO=Type Holstein), par attribut et par morceau (FF=Faux Filet, PAL=Paleron, RG=Rond de Gîte) 55
Tableau 17 : Tableau des différences entre les notes moyennes par type d'animaux (TP=Tarentais Pur, TC=Tarentais Croisé, HO=Type Holstein) et des variances, par type de cuisson et par type de morceau (FF=Faux Filet, PAL=Paleron, RG=Rond de Gîte) 56
Tableau 18 : Réalisations des inséminations en race pure par utilisation de semence importée de race Tarentaise, en nombre d'Inséminations Animales Premières (IAP) 62
Tableau 19 : Réalisations du croisement d'absorption par utilisation de semence locale de race Tarentaise, en nombre d'Inséminations Animales Premières (IAP) 63
Tableau 20 : Prévision du nombre de doses de semences de race Tarentaise utilisées de 2007 à 2011 (GERT-UCEAR 2006) 66
Tableau 21 : Projection du nombre de mâles d'origine Tarentaise disponibles sur le marché tunisien 67
Tableau 22 : Plan de développement de la démarche sur 10 ans en termes de potentiel de production, de part de la production dont la mise en marché peut être organisée et d'effectifs intégrés à la démarche 68
Tableau 23 : Evolution dans le temps de la demande des consommateurs de produits carnés et des préoccupations de la recherche visant à la satisfaire (source : BONNEAU et al. 1996) 68
Tableau 24 : Répartition possible du potentiel de production entre plusieurs distributeurs ... 76
Tableau 25 : Tableau de synthèse comparant les produits courant et certifié : critères du cahier des charges 94
Tableau 26 : Etapes pour la mise en œuvre d'une marque collective « viande de taurillon d'origine Tarentaise » 97
Tableau 27 : Abaque du nombre d'animaux nécessaire par type pour espérer mettre en évidence un écart significatif avec une puissance statistique de 90 % (α=5 % ; β= 10 %) dans le cas de la cuisson au bain-marie 126

Liste des figures

Figure 1 : Poids vif des mâles de race pure Tarentaise en fonction de l'âge (source : données de contrôle individuel, UCEAR) 46
Figure 2 : Gain Moyen Quotidien (en g/jour) en fonction de l'âge des animaux (source : données de contrôle individuel, UCEAR).....47
Figure 3 : Estimation du potentiel de production basée sur les estimations de population de l'OEP 65
Figure 4 : Schéma bilan des flux de circulation pour une organisation de l'offre en taurillons d'origine Tarentaise dans le cadre de la démarche qualité 83
Figure 5 : Evolution des indices mécanique et biochimique de dureté, lors de la maturation des viandes bovines (d'après Lepetit *et al* 1986). 92

1. Introduction

Suite à l'adhésion de la Tunisie à l'organisation mondiale du commerce (OMC) et à son engagement dans un processus de libéralisation du marché, les filières d'élevage tunisiennes se trouvent confrontées à la compétition internationale.

Les produits agricoles tunisiens, et plus particulièrement le secteur des viandes rouges, auront à s'intégrer dans un marché concurrentiel et à y trouver leur place. Outre l'accroissement de la productivité pour être compétitif, la qualité des produits constitue un enjeu de taille pour permettre à la production tunisienne de répondre aux exigences des consommateurs, aussi bien tunisiens qu'étrangers. La caractérisation de produits de qualité spécifique, et la mise en place de démarches qualité pour une meilleure valorisation de ces produits, constitue une opportunité que les pays méditerranéens de la rive nord ont déjà commencé à saisir. Aujourd'hui, la Tunisie se propose d'en étudier la faisabilité autour de produits dont la spécificité est pressentie.

En effet, la diversité des conditions naturelles et des systèmes de production génère une multitude de produits agricoles. Divers produits d'origine animale ont été repérés (viande ovine provenant d'agneaux de race Noire de Thibar, de Sidi Bouzid, ou encore d'El Ouara ; produits issus du lait de brebis, etc.), et des études ont été réalisées ou sont en cours pour les caractériser et apprécier la faisabilité de démarches qualité qui permettraient leur valorisation et leur commercialisation sur le marché tunisien. La présente étude, réalisée de juillet à octobre 2007, a pour objet d'apprécier la faisabilité d'une telle démarche pour la viande de taurillons d'origine Tarentaise. Cette étude a été sollicitée par le GIVLAIT et commanditée par l'APIA grâce à un financement de la Banque Mondiale.

Les termes de références et les objectifs de cette étude sont en particulier :
- la caractérisation du produit « taurillon d'origine Tarentaise » en fonction de son mode d'élevage, de ses caractéristiques intrinsèques (âge, poids,….) et de ses circuits de commercialisation ainsi que les caractéristiques de sa viande.
- l'identification des opérateurs, des acteurs (les commerçants, les maquignons, les chevillards, les industriels, les bouchers, les restaurateurs, les chaînes de supermarchés…) qui s'intéressent à l'élaboration et la prise en charge de cette démarche signe de qualité.

Dans l'ensemble du document, le terme « origine Tarentaise » désigne les animaux de race pure Tarentaise et les animaux croisés Tarentais ayant au moins 50 % de sang Tarentais.

2. Contexte de l'étude

La mise à niveau de la filière tunisienne des viandes rouges en terme de commercialisation a été entreprise en ce qui concerne l'hygiène et la sécurité sanitaire. La création de labels ou de certificats de qualité doit permettre de valoriser et de développer la diversité et la spécificité de la production.

C'est dans ce contexte que le Groupement Interprofessionnel des Viandes Rouges et du Lait a proposé une étude relative à la possibilité de l'instauration d'un signe de qualité pour la viande des taurillons d'origine Tarentaise et sa commercialisation sur le marché tunisien.

Cette étude s'inscrit dans le cadre du projet du renforcement des services d'appui à l'agriculture et l'amélioration de la qualité.

La race Tarentaise a été introduite en Tunisie depuis l'époque coloniale. L'introduction de cette race en Tunisie avait pour objectif d'améliorer une population bovine généralement médiocre afin d'obtenir des meilleurs rendements que ce soit en lait ou en viande. Ce n'est qu'en 1993, qu'un éleveur privé a repris les importations d'animaux et de semences testées de race tarentaise. Rattachée à l'UTAP, le Groupement des Eleveurs de la Race Tarentaise (GERT), a été crée en 2005 dans le but de promouvoir cette race en Tunisie. La race Tarentaise est connue pour la qualité de la viande produite obtenue à partir de taurillons qui peuvent atteindre à 18 mois un poids de l'ordre de 550-600 kg avec un rendement carcasse de l'ordre de 57%.

La bonne adaptation du génotype Tarentais aux conditions tunisiennes et l'intérêt des éleveurs Tunisiens pour la race Tarentaise ont été confirmés par les résultats d'un certain nombre d'actions entrepris par des phases de coopération avec le Ministère de l'Agriculture Tunisien, les organismes de développement sous sa tutelle, et les éleveurs motivés.

Compte tenu de la demande des éleveurs pour cette race mixte et de la volonté des autorités Tunisiennes d'assurer la couverture des besoins nationaux en lait et viande, les responsables de l'élevage Tunisien, le Groupement des Eleveurs de la Race Tarentaise en Tunisie, l'UCEAR et ses partenaires (OEP, ODESYPANO) ont bâti ensemble un programme de développement de la race Tarentaise en Tunisie.

Ce programme de développement de la race Tarentaise a été convenu entre le Groupement des Eleveurs de la Race Tarentaise (GERT) d'une part, et l'Union des Coopératives d'Elevage Alpes-Rhône (UCEAR) d'autre part, sous l'égide du Ministre de l'Agriculture Tunisien et du Ministre de l'Agriculture Français lors de la visite de ce dernier en décembre 2006. Ce programme a été décidé entre les parties tunisienne et française en raison de bons résultats déjà obtenus avec cette race en Tunisie, qui est apparue particulièrement adaptée pour le développement des productions de lait et de viande chez les petits et moyens éleveurs.

Ce programme s'insère dans le cadre des orientations fixées par les autorités Tunisiennes pour l'élevage, les éleveurs et l'économie du pays. Il s'agit d'un réel programme de développement dans la région Nord de la Tunisie, articulant l'amélioration génétique de la Tarentaise, les actions techniques en élevage, la structuration professionnelle par le Groupement des Eleveurs de la Race Tarentaise, et l'aval pour la valorisation du lait et de la viande. Les objectifs du programme de développement de la race Tarentaise sont de :
- développer la production de lait et de viande bovine en Tunisie,
- améliorer le revenu des petites et moyennes exploitations tunisiennes,
- développer une base complémentaire de sélection de la race Tarentaise, pour conduire un programme de sélection efficace et diffuser des reproducteurs dans les pays voisins,

- renforcer les structures professionnelles des éleveurs,
- transférer du savoir-faire et des technologies innovantes.

Les maîtres d'œuvre de ce programme sont le Groupement des Eleveurs de la Race Tarentaise pour la partie Tunisienne, l'Union des Coopératives d'Elevage Alpes-Rhône pour la partie Française. Le programme bénéficie du concours de partenaires institutionnels, techniques, ou autres, comme : l'Union Tunisienne pour l'Agriculture et la Pêche (UTAP), l'Office de l'Elevage et des Pâturages (OEP), l'Office de Développement Sylvo-Pastoral du Nord Ouest (ODESYPANO), l'Agence pour la Promotion de l'Emploi et du Logement (APEL), l'Ecole Nationale de Médecine Vétérinaire de Sidi-Thabet (ENMVT), l'Ecole Supérieure d'Agriculture de Mateur (ESAM) pour la partie Tunisienne ; et l'UPRA Tarentaise, la Coopérative des Eleveurs Savoyards (COPELSA), la Région Rhône-Alpes, l'Institut de l'Elevage pour la partie Française.

La valorisation du produit Tarentais est une composante forte du programme technique, et c'est pourquoi l'UCEAR s'est portée candidate à la réalisation de cette étude. Cela a permis d'associer fortement notre partenaire, le GERT, pour que les éleveurs s'approprient réellement ce projet de démarche qualité et puissent le reprendre à leur propre compte à l'issue de ce travail, quand le moment sera venu de passer de l'étude à la réalisation.

3. Démarche générale

Nous avons distingué plusieurs parties dans le déroulement de l'étude :

- Etude des différentes caractéristiques liées à la conduite d'élevage des taurillons d'origine Tarentaise

Pour acquérir des données sur ce sujet, un dispositif d'enquête auprès des éleveurs a été mis en place. Les résultats de ces enquêtes sont présentés dans la partie 4.

- Identification des caractéristiques de la viande de taurillons d'origine Tarentaise

L'objectif de cette partie est d'étudier les caractéristiques spécifiques de la viande de taurillons d'origine Tarentaise comparée à celles de bovin courant vendu sur le marché tunisien. Un protocole d'analyse sensorielle a été mis en place pour cela, en collaboration avec le Centre Technique Agroalimentaire de Tunis (CTAA), dont les résultats sont présentés dans la partie 6.3.
De plus, un partenariat a été développé avec une société de découpe et un boucher pour établir des références concernant les carcasses de taurillons d'origine Tarentaise.

- Etude de la commercialisation actuelle des taurillons de race Tarentaise et identification des partenaires éventuels d'une démarche qualité chez les opérateurs d'aval

Pour acquérir des données sur ce sujet, un dispositif d'enquête auprès des opérateurs de la filière a été mis en place. Les résultats des enquêtes auprès des opérateurs de la filière viandes rouges sont présentés dans la partie 5.

- Etude de la faisabilité réglementaire de la mise en place d'un Signe Distinctif de la Qualité et/ou de l'Origine en viande bovine

L'objectif de cette partie est d'analyser la législation et la réglementation concernant les signes de qualité en Tunisie et les particularités de son application à de la viande bovine. Cette partie a été peu développée, en accord avec le comité de pilotage du 5 juillet 2007 où les membres du comité de pilotage ont convenu que ce thème avait été largement abordé dans les études précédentes (ex : étude de faisabilité d'un signe de qualité pour l'agneau de race Noire de Thibar). Ces aspects sont développés dans la partie 7.2.

- Elaboration de scenarii de démarche qualité et appréciation de leur faisabilité

Différents scénarii sont envisagés. Ces aspects sont développés dans la partie 7.

- **Formulation de préconisations**

Les préconisations portent sur divers sujets et sont développés dans la partie 8.

4. Du veau au taurillon engraissé : Résultats des enquêtes éleveurs

4.1. Choix des éleveurs enquêtés et répartition

L'échantillon choisi ne se veut pas représentatif mais cherche à couvrir une certaine diversité des élevages travaillant avec la race Tarentaise et en particulier avec la filière mâle. Ces éleveurs peuvent intervenir à différents stades de la production de mâles : naissance, sevrage, élevage, engraissement, finition, abattage. Ils peuvent intégrer sur leur exploitation une ou plusieurs étapes.

On définit ainsi différents types d'éleveurs :
- Les **naisseurs**, qui maintiennent une population de mères sur l'exploitation, font naître des veaux, et vendent les mâles non engraissés. Cette vente peut intervenir à différents moments du cycle de production : veau non sevré, veau sevré, taurillon maigre, taurillon pré-engraissé.
- Les **naisseur-engraisseurs**, qui maintiennent une population de mères sur l'exploitation, font naître des veaux, et vendent les mâles engraissés. Ils peuvent exercer cette activité d'engraissement avec ou sans achat complémentaire de mâles maigres.
- Les **engraisseurs**, qui ne maintiennent pas de population de mères sur l'exploitation. Ils achètent des mâles provenant de chez les naisseurs. Cet achat peut porter sur des animaux à différents moments du cycle de production : veau non sevré, veau sevré, taurillon maigre, taurillon pré-engraissé. Les engraisseurs peuvent vendre leurs mâles engraissés en vif ou les faire abattre eux-mêmes, ce sont alors des engraisseurs abatteurs.

Les enquêtes ont été réalisées sur une large partie de la zone de présence de la race Tarentaise en Tunisie, avec des visites sur 5 des 8 gouvernorats impliqués dans le programme de développement de la race Tarentaise.

Le choix des élevages s'est fait en concertation avec l'Office de l'Elevage et l'ODESYPANO. En effet, lors de chaque déplacement, les directions régionales de l'OEP ou de l'ODESYPANO nous ont accompagné et guidé vers les éleveurs qu'il semblait pertinent de rencontrer. Cet accompagnement fut une aide précieuse et permit des compléments d'informations appréciables.

Le questionnaire a porté essentiellement sur le mode de reproduction, le mode de conduite des mâles, et le mode de commercialisation des mâles (cf. annexe 3). L'objectif de ces enquêtes était de réaliser des entretiens approfondis, davantage qualitatifs que quantitatifs, pour permettre une analyse précise des résultats avec la volonté de formuler des propositions proches des réalités de terrain et non pour obtenir des données statistiques.

Au final, 32 entretiens auprès d'éleveurs ont été réalisés, appartenant aux différents types identifiés (tableau 1). Des fiches de compte-rendu de ces enquêtes, individuelles et non nominatives, figurent en annexe 12.

Tableau 1 : Bilan des éleveurs enquêtés

Gouvernorat	Naisseur	Naisseur-engraisseur	Engraisseur	Dont engraisseur-abatteur
Béja	5	0	2	1
Bizerte	2	4	3	3
Jendouba	2	0	2	1
Nabeul	0	3	6	1
Siliana	0	3	0	0
Total	9	10	13	6

4.2. Systèmes d'élevage : profils de production, de commercialisation et position par rapport à une démarche qualité

D'après un article de synthèse de Madjoub et al. (2000), les systèmes alimentaires d'engraissement des jeunes bovins présents en Tunisie sont les suivants :
- Système d'engraissement extensif au pâturage
- Systèmes d'engraissement semi-intensif ou intensif dont :
    - système d'engraissement type Raf-Raf - Ras Jebel ou système semi intensif ;
    - système intensif d'engraissement à base de foin de céréales fourragères associées ou non à des légumineuses ;
    - système d'engraissement à base de céréales en grains ;
    - système d'engraissement à base d'ensilage de céréales fourragères associées ou non à des légumineuses fourragères ;
    - système d'engraissement à base d'ensilage de maïs ;
    - système d'engraissement à base de sous-produits agro industriels et de résidus de récolte (système basé sur les sous produits de la sucrerie, ou à base de pulpe d'olive, ou à base de paille).

Les systèmes de production rencontrés ne sont pas spécifiques de la race Tarentaise, et les éleveurs sont rarement spécialisés en Tarentaise. La diversité des systèmes rencontrés en race Tarentaise est aussi grande que celle des systèmes de production présents dans ces régions (système de production intensif, semi-intensif, extensif, etc). C'est pourquoi nous avons mis plus particulièrement l'accent sur la commercialisation des mâles d'origine Tarentaise, de manière à évaluer la faisabilité de la mise en place d'une filière qualité avec organisation de la mise en marché.

Les résultats sont donc présentés selon les types d'éleveurs définis dans la partie 4.1 : éleveurs naisseur-engraisseurs, éleveurs naisseurs, éleveurs engraisseurs.

4.2.1. Naisseur – engraisseur

Comme défini précédemment, les naisseur-engraisseurs, qui maintiennent une population de mères sur l'exploitation, font naître des veaux, et vendent les mâles engraissés. Ils peuvent exercer cette activité d'engraissement avec ou sans achat complémentaire de mâles maigres. Par la suite, les éleveurs naisseur-engraisseurs sans achat d'animaux maigres seront appelés « naisseur-engraisseur sans achat » ou NE sans achat ; les éleveurs naisseur-engraisseurs avec achats d'animaux maigres seront appelés « naisseur-engraisseur avec achat » ou NE avec achat.

a) Caractérisation des exploitations

Dix enquêtes ont été réalisées, les éleveurs naisseur-engraisseurs ont été rencontrés dans les gouvernorats de Bizerte (n=4), Nabeul (n=3) et Siliana (n=3). Ces éleveurs n'ont pas d'associé et emploient en moyenne 1,3 ouvrier pour les activités d'élevage.
Les surfaces sont étendues (55,2 ha en moyenne) et 4 élevages ont accès à l'irrigation. La moitié des éleveurs rencontrés ont une ou plusieurs autres activités que l'élevage bovin.

b) Caractérisation de l'atelier bovin

Les naisseur-engraisseurs rencontrés maintiennent en moyenne 14,1 vaches reproductrices, la moitié d'entre eux sont exclusivement en race Tarentaise pure ou croisée et la moitié ont

des femelles d'autres races associées à la Tarentaise. Ainsi, si on pondère les effectifs, 57,8 % des femelles sont d'origine Tarentaise (race pure ou croisée). Il apparaît que les NE sans achat (n=6) sont plus spécialisés en race Tarentaise (90,2 %) avec moins d'effectifs (7,7 vaches en moyenne) que les quatre NE avec achat (52,1 % et 23,8 vaches en moyenne).

La grande majorité des élevages sont à orientation mixte (n=7), c'est-à-dire qu'ils tirent un revenu régulier de la vente du lait disponible après le prélèvement du lait, c'est-à-dire 2057 litres de lait / vache / lactation en moyenne selon les déclarations des éleveurs enquêtés, et un revenu ponctuel lors de la vente des mâles pour la viande. Les autres sont des élevages allaitants qui ne vendent pas de lait (n=3).

L'identification des animaux est pratiquée chez 80 % de ces éleveurs (n=8). Mais, hormis chez les éleveurs qui bénéficient des primes à l'engraissement attribuées par le GIVLAIT (n=4), l'identification concernent les femelles et non les mâles. L'identification est réalisée par des opérateurs variés (inséminateurs, techniciens de l'OEP, de l'ODESYPANO ou du GIVLAIT).

c) Conduite de la reproduction

Les 7 élevages se situant sur un circuit d'insémination recourent à cette technique, avec une partie de saillie naturelle chez 3 d'entre eux. Dans les autres élevages qui ne se situent pas à proximité d'un circuit, seule la saillie naturelle est utilisée. Aucun des éleveurs rencontrés n'utilise les services d'un Centre de Saillie Naturelle de l'ODESYPANO.
Le type racial des taureaux utilisés est exclusivement Tarentais chez la moitié des éleveurs (n=5), Tarentais associé à d'autres races (n=3), ou bien exclusivement autres (n=2) et c'est alors au profit du croisement terminal.
Chez l'ensemble des éleveurs, les conditions de vêlages des vaches de race Tarentaise (pure et croisée), ainsi que des vêlages suivant un accouplement avec un taureau d'origine Tarentaise sont jugées comme bonnes.

d) Conduite sanitaire et encadrement technique

Peu des éleveurs naisseur-engraisseurs rencontrés participent aux campagnes sanitaires des CRDA (n=1). Les campagnes du CRDA ont des composantes qui varient selon les gouvernorats. Ainsi, dans le gouvernorat de Béja, les animaux sont vaccinés contre le charbon (la fièvre charbonneuse étant présente dans la région), la fièvre aphteuse, et la brucellose pour les femelles et le test de tuberculinisation n'est fait que pour les élevages à grands effectifs.
Les naisseur-engraisseurs ne font jamais appel aux vétérinaires en routine, mais seulement en cas d'urgence (n=7).
A l'entrée de nouveaux animaux sur l'élevage, les naisseur-engraisseurs avec achat réalisent parfois un déparasitage (n=2) mais ne procèdent ni à un isolement, ni à des vaccinations ou test de tuberculinisation.
Les éleveurs n'utilisent jamais les antibiotiques en préventif, par exemple par incorporation à l'alimentation, comme cela peut se voir en France. Le recours aux antibiotiques, quand il fait partie des pratiques de l'éleveur (n=7) se fait exclusivement en curatif.
Les hormones et activateurs de croissance ne sont apparemment pas utilisés.

L'encadrement technique est très variable : 2 éleveurs ne reçoivent aucun conseil sur leur ferme, 3 éleveurs reçoivent la visite d'un type d'acteur, en général l'inséminateur, 4 éleveurs reçoivent la visite de deux types d'acteurs, en général l'inséminateur et un technicien ODESYPANO ou OEP, et 1 éleveur est inséré dans un réseau de conseil dense (3 acteurs et plus).

e) Conduite des mâles

Le sevrage est assez tardif (5,2 mois en moyenne), ce qui s'explique par l'orientation mixte ou allaitante de l'atelier bovin. Les veaux prélèvent directement le lait en tétant dans la plupart des élevages (n=7). Le lait n'est que rarement apporté au seau (n=3).
Les mâles sont mis en engraissement à 13,4 mois en moyenne ; du sevrage à ce moment, la ration d'élevage ou de pré-engraissement est basée sur un apport de concentré et des fourrages secs chez 7 éleveurs (5 avec du foin d'avoine, 2 avec de la paille). Chez 3 éleveurs, l'élevage des mâles comporte une part de pâturage et un apport de fourrage, mais pas de concentré. On peut remarquer que ces 3 élevages sont de petite taille et ne recourent pas à l'achat d'animaux maigres. Les femelles (vaches et génisses) pâturent pour leur part dans la moitié des cas (n=5), principalement chez les naisseur-engraisseurs sans achat.

L'engraissement est effectué en stabulation entravée sans pâturage, et dure en moyenne 5,1 mois. La ration d'engraissement est constituée de concentré et foin de céréales chez la moitié des éleveurs (n=5), de concentré et paille chez 3 éleveurs et de concentré, foin de céréales et paille chez deux éleveurs.

Tous les élevages recourent à l'achat de concentré, et 4 d'entre eux couvrent une partie de leur besoin en autoproduction. Ces derniers réalisent alors eux-mêmes le mélange en achetant ce qui leur manque, alors que les autres utilisent un concentré tout prêt (type concentré n°5).

Tous les naisseurs-engraisseurs rencontrés produisent des fourrages (foin de céréales et/ou paille et/ou fourrages en vert comme le triticale), et une minorité achète un complément de fourrage (n=4, principalement les NE avec achat).

Chez l'ensemble des éleveurs, les animaux de race Tarentaise pure ou croisée sont conduits à l'identique des autres et ne font pas l'objet de traitement particulier.

f) Description atelier d'engraissement

Le nombre de mâles engraissés et vendus annuellement est très différent entre les NE sans achat qui commercialisent annuellement 4 mâles en moyenne, principalement d'origine Tarentaise (93,4 %) et les NE avec achat qui ont une activité plus développé et commercialisent en moyenne 84 mâles dont 28 % sont d'origine Tarentaise.

En cas d'achat d'animaux maigres, les éleveurs se fournissent principalement sur les marchés (n=3). Seul un éleveur achète directement sur les fermes. La fréquence d'achat d'animaux maigres est mensuelle ou trimestrielle. L'âge des animaux à l'achat est extrêmement variable : du veau non sevré au taurillon maigre de 12 mois et dépend surtout des opportunités que trouve l'éleveur, qui intègre alors ces animaux dans son système à différents stades.

g) Commercialisation des mâles

Tous les éleveurs naisseur-engraisseurs commercialisent des animaux finis en vif. Les taurillons sont en moyenne âgés de 19,6 mois lors de la vente, et c'est toujours l'état d'engraissement qui est à l'origine de la décision de mise en vente.

Les éleveurs ont pour pratique de vendre sur les marchés (n=4), à la ferme (n=4) ou sur les deux lieux (n=2). Ils vendent à des maquignons (n=5), à des bouchers (n=4) ou aux deux

types d'acteurs (n=1). Ces acheteurs sont des interlocuteurs réguliers et privilégiés dans la presque totalité des cas (n=9).

On constate que les éleveurs NE sans achat ont tendance à vendre davantage à la ferme, régulièrement aux mêmes maquignons, avec une faible capacité à apprécier le poids de l'animal et une faible connaissance des prix pratiqués, ce qui diminue leur capacité de négociation. Ceci est renforcé par la faible fréquence de commercialisation (mensuelle ou annuelle).

Les éleveurs NE avec achat ont eux plus tendance à vendre sur les marchés, régulièrement aux mêmes bouchers, avec une capacité à apprécier le poids de l'animal et une connaissance des prix pratiqués supérieures. Ceci s'explique par leur plus gros volume d'activité et leur fréquence de commercialisation plus élevée (hebdomadaire dans 3 cas).

h) Appréciation des animaux d'origine Tarentaise

Les éleveurs naisseur-engraisseurs rencontrés se montrent très satisfaits des produits de race Tarentaise lorsqu'on les interroge sur ce sujet.
Ils apprécient autant les mâles que les femelles, pour leurs qualités d'élevage et de production : rusticité, aptitude à l'engraissement des mâles, GMQ élevés, fertilité, qualités maternelles des femelles.
Ils insistent aussi sur la facilité de commercialisation de ces animaux auprès des acheteurs et l'expliquent par la bonne réputation de la race (viande réputée de bonne qualité) impliquant une forte demande. Cela permet aux éleveurs de vendre rapidement leurs animaux et d'en obtenir, selon eux, de bons prix.

i) Position par rapport à une démarche qualité

i.1) Perception et intérêt des naisseur-engraisseurs

Tous les éleveurs se montrent intéressés par une démarche qualité en viande d'origine Tarentaise car ils pensent y trouver leur intérêt, et ce pour diverses raisons.
Pour certains, ce serait le moyen d'avoir un véritable partenariat pour écouler les animaux dans un circuit garantissant la stabilité des débouchés et se dégageant de la pression des maquignons qui imposent des prix bas dans les régions où ils se posent en interlocuteur unique et incontournable.
Pour d'autres s'intégrer à une filière permettrait dans le même temps de bénéficier d'un encadrement et d'accéder à des conseils.
Pour d'autres, cela leur permettrait de mieux valoriser leur produit et de poursuivre leurs objectifs de qualité en y trouvant une rémunération. Pour ces derniers, une filière qualité serait un facteur déclenchant d'une spécialisation en Tarentaise et d'une intensification du croisement d'absorption (possibilité de vendre les demi-sang dans le cadre de la démarche).

Trois des naisseurs-engraisseurs avec achat se montrent par ailleurs intéressés par un approvisionnement en mâles maigres d'origine Tarentaise, avec par exemple un référencement en tant qu'atelier d'engraissement affilié à la démarche.

i.2) Freins potentiels cités

Les naisseur-engraisseurs de petite taille insistent sur leur isolement et sur la dispersion territoriale des éleveurs tels qu'eux.
Ils soulignent aussi leurs difficultés d'accès aux services vétérinaires et à l'encadrement technique, ce qui rendrait difficile la satisfaction d'un cahier des charges trop contraignant.
Un seul éleveur insiste sur la nécessité pour lui de garder le choix de son acheteur et ses réticences à l'établissement d'engagements sur ce point, en particulier contractuels.

i.3) Conditions de réussite soulignées

La nécessité d'une plus-value sur le prix de vente des animaux est citée à maintes reprises.

Pour les naisseurs-engraisseurs avec achat, l'assurance d'un approvisionnement en animaux maigres est essentielle, et constitue une condition à leur implication.

i.4) Acceptabilité d'une évolution des pratiques, de contraintes d'un cahier des charges

La moitié des éleveurs rencontrés se dit prête à accepter de changer leurs pratiques, tandis que l'autre moitié ne se prononce pas.
Des contraintes portant en particulier sur le sanitaire (vaccination, traitement), l'identification des mâles, l'enregistrement des données (registre) et la transmission de données lors de la vente leur paraissent acceptables, si les conditions que leur propose la démarche sont bonnes.

Il faut tout de même souligner que les naisseur-engraisseurs de toute petite taille (1 à 3 vaches) auraient du mal à assurer une gestion lourde (pour cause d'analphabétisme par exemple).

4.2.2. Naisseur

Comme défini précédemment, les naisseurs, qui maintiennent une population de mères sur l'exploitation, font naître des veaux, et vendent les mâles non engraissés. Cette vente peut intervenir à différents moments du cycle de production : veau non sevré, veau sevré, taurillon maigre, taurillon pré-engraissé.

a) Caractérisation des exploitations

Neuf enquêtes ont été réalisées, les éleveurs naisseurs ont été rencontrés dans les gouvernorats de Béja (n=5), Bizerte (n=2) et Jendouba (n=2). Ces éleveurs n'ont pas d'associé (sauf un éleveur) et font peu appel à de la main d'œuvre salariée. En effet, ils emploient en moyenne 0,4 ouvrier pour les activités d'élevage.
Les surfaces sont de taille moyenne (13,6 ha en moyenne) et aucun élevage n'a accès à l'irrigation. La moitié des éleveurs rencontrés (n=5) ont une ou plusieurs autres activités que l'élevage bovin.

b) Caractérisation de l'atelier bovin

Les naisseurs rencontrés maintiennent en moyenne 5,4 vaches reproductrices, le tiers d'entre eux (n=3) sont exclusivement en race Tarentaise pure ou croisé, tandis que les autres ont aussi des femelles d'autres races associées à la Tarentaise. Ainsi, si on pondère les effectifs, 69,4 % des femelles sont d'origine Tarentaise (race pure ou croisée), ce qui est supérieur de 11 points aux naisseurs-engraisseurs (57,8 %). Il apparaît que les naisseurs vendant des veaux sevrés (n=3) sont plus spécialisés en race Tarentaise (89,3 %) avec des effectifs plus élevés que la moyenne des naisseurs (9,3 vaches en moyenne) que les éleveurs vendant des taurillons maigres (n=5) ou pré-engraissé (n=1), qui maintiennent pour leur part entre 3 et 4 vaches.

Les deux tiers des élevages sont à orientation mixte (n=6), c'est-à-dire qu'ils tirent un revenu régulier de la vente du lait disponible après le prélèvement du lait, c'est-à-dire 3 633 litres de lait / vache / lactation en moyenne, et un revenu ponctuel lors de la vente des mâles pour la viande. Il se trouve que ces élevages mixtes vendent tous des taurillons maigres ou pré-

engraissés. Les trois autres élevages sont laitiers (n=2) ou allaitant (n=1) et vendent des veaux sevrés.

L'identification des animaux est pratiquée chez la grande majorité des éleveurs naisseurs rencontrés (n=7). En ce cas, Chez tous ces éleveurs, l'identification concerne les femelles et non les mâles ; elle est réalisée par des opérateurs variés (inséminateurs, techniciens de l'OEP, de l'ODESYPANO, APPEL, CRDA). On peut remarquer qu'aucun des éleveurs ne bénéficie des primes à l'engraissement attribuées par le GIVLAIT, ce qui ne les pousse donc pas à identifier les mâles.

c) Conduite de la reproduction

Tous les élevages se situent sur un circuit d'insémination, et tous recourent à cette technique, sans part de saillie naturelle à leurs dires.
Le type racial des reproducteurs est exclusivement Tarentais chez la moitié des éleveurs (n=4), et Tarentais associé à d'autres races chez les autres (n=5).
Chez l'ensemble des éleveurs, les conditions de vêlages des vaches de race Tarentaise (pure et croisée), ainsi que des vêlages suivant un accouplement avec un taureau d'origine Tarentaise sont jugées comme bonnes.

d) Conduite sanitaire et encadrement technique

Une bonne partie des éleveurs naisseurs rencontrés participent aux campagnes sanitaires des CRDA (n=6).
Les naisseurs laitiers font appel aux vétérinaires en routine, tandis que les autres font appel seulement en cas d'urgence (n=3) ou ne font jamais appel (n=3).
Il y a très peu d'entrée de nouveaux animaux sur ces élevages, ce qui fait qu'ils n'ont pas de procédures sanitaires de routine pour l'introduction d'animaux sur leur élevage. Au cours de l'année, les naisseurs peuvent réaliser un déparasitage (n=1), des vaccinations hors campagne du CRDA (n=1) ou des tests de tuberculinisation (n=1).
Les éleveurs n'utilisent jamais les antibiotiques en préventif, et le recours aux antibiotiques, quand il fait partie des pratiques de l'éleveur (n=6) se fait exclusivement en curatif.

L'encadrement technique est restreint. Hormis l'inséminateur que tous reçoivent, 2 éleveurs ne reçoivent aucun autre conseil sur leur ferme, 6 éleveurs reçoivent la visite d'un type d'acteur (OEP, APEL, ODESYPANO ou CRDA), 1 éleveur reçoit la visite de deux types d'acteurs.

e) Conduite des mâles

Le sevrage des veaux se fait à 3,8 mois en moyenne, ce qui est plus précoce de 1,4 mois que chez les naisseur-engraisseurs. L'apport du lait par tétée ou au seau se répartit équitablement entre les élevages. Trois éleveurs vendent leurs veaux au sevrage, les modalités de la commercialisation seront détaillées plus loin.

Pour ceux qui élèvent leurs mâles (n=6), la ration d'élevage est toujours basée sur un apport de concentré et des fourrages secs chez 5 éleveurs (soit avec du foin d'avoine et éventuellement des fourrages en vert (n=4), soit avec de la paille (n=1), soit avec les deux (n=1)). Aucun éleveur n'emmène ses mâles au pâturage bien que les femelles pâturent chez 5 des 6 élevages concernés. En effet, ces éleveurs disent éviter le pâturage des mâles en raison du risque que cela représente pour ce capital essentiel (vol, etc.). Cinq éleveurs vendent leurs taurillons mâles à l'issue de cette période d'élevage, les modalités de la commercialisation seront détaillées plus loin.

Un seul des éleveurs naisseurs rencontrés réalise un pré-engraissement de ses mâles à partir de 12 mois, en stabulation entravée avec une ration constituée de concentré et de foin de céréales, pour une durée de 3 mois en moyenne, avant de les vendre à 15 mois comme taurillons pré-engraissés.

Tous les élevages recourent à l'achat de concentré, et 2 d'entre eux couvrent une partie de leur besoin en autoproduction. Un tiers des éleveurs réalisent eux-mêmes le mélange du concentré, alors que les autres utilisent un concentré tout prêt (type concentré n°5).

Presque la totalité des naisseurs rencontrés produisent des fourrages (n=8 ; foin de céréales et/ou paille et/ou fourrages en vert comme le triticale), et une minorité achètent un complément de fourrage (n=2) ou la totalité de leurs besoins en fourrages (n=1).

Chez l'ensemble des éleveurs, les animaux de race Tarentaise pures ou croisés sont conduits à l'identique des autres et ne font pas l'objet de traitement particulier.

f) Description atelier de sevrage

Il n'y a pas d'atelier d'engraissement chez les naisseurs, par contre un cas d'atelier de sevrage à été vu. Cet éleveur achète annuellement une cinquantaine de veaux non sevrés âgés de un mois, sur les marchés (environ 550 DT par veau). Ces mâles sont sevrés puis élevés jusqu'à 8 mois pour être vendus en « maigres ». Cet éleveur se sert de ses vaches comme nourrices et ajuste l'effectif de veaux présents en fonction de la production de lait disponible. Cette activité de sevrage ne concerne pas de veaux d'origine Tarentaise car ce sont principalement des veaux Holstein qui sont disponibles sur le marché.

g) Commercialisation des mâles

Tous les éleveurs naisseurs commercialisent des animaux non finis en vif, à des âges très variables selon le système choisi. Trois d'entre eux vendent des veaux sevrés, âgés de 3,8 mois en moyenne ; 5 d'entre eux vendent des « maigres » âgés de 10,3 mois en moyenne ; et un éleveur vend des taurillons pré-engraissés ou « semi-finis » de 15 mois.

Lors de la vente de veaux sevrés, c'est le fait du sevrage qui est à l'origine de la mise en vente chez les deux éleveurs laitiers, et c'est le manque de trésorerie pour acheter du concentré et élever les mâles qui est à l'origine de cette vente précoce chez un petit éleveur.
Lors de la vente de « maigres », c'est principalement le manque de trésorerie pour emmener les animaux plus loin qui est à l'origine de la vente (n=4), les éleveurs ayant une trésorerie insuffisante pour acheter du concentré plus longtemps et en plus grande quantité (les besoins augmentant durant l'engraissement). Cela conditionne donc l'âge à la vente.
Lors de la vente de « semi finis », c'est de la même manière le manque de trésorerie qui va conditionner l'âge à la vente.

Les éleveurs rencontrés vendent principalement leurs animaux sur la ferme (n=6), en particulier pour les veaux sevrés et pour les « maigres » lorsque les élevages sont isolés, ou la vente à lieu sur les marchés (n=3). Les éleveurs vendent tous à des maquignons, sauf dans le cas de veaux sevrés qui peuvent être achetés directement par des engraisseurs (n=2). Les bouchers ne sont jamais impliqués dans ces transactions d'animaux maigres. Sur les fermes, les acheteurs sont des interlocuteurs réguliers et privilégiés alors que sur les marchés les éleveurs font jouer la concurrence et n'ont pas d'interlocuteur privilégié.

On constate que la capacité des éleveurs naisseurs à apprécier le poids de l'animal et leur connaissance des prix pratiqués, est globalement faible (n=7), ce qui diminue leur capacité de négociation. Ceci est renforcé par la faible fréquence de commercialisation (mensuelle ou annuelle).

Les ventes des éleveurs naisseurs sont, d'après eux peu saisonnière, sauf pour ce qui concerne la vente de taurillons jeunes qui sont abattus lors des cérémonies de mariage, principalement durant le printemps et l'été.

h) Appréciation des animaux d'origine Tarentaise

Les éleveurs naisseurs rencontrés se montrent également très satisfaits des produits de race Tarentaise lorsqu'on les interroge sur ce sujet. Ils évoquent surtout les qualités d'élevage et de rusticité (rusticité, fertilité, qualité maternelle des femelles, adaptation à leurs ressources alimentaires ainsi qu'au pâturage, aptitudes à la marche, qualité des aplombs) et insiste sur la faible fréquence de problèmes sanitaires, ce qui en fait des animaux adaptés à un faible accès aux services vétérinaires.

Ils parlent peu des qualités d'engraissement des mâles et sont peu sensibilisés à la qualité du produit final (viande), vendant des animaux maigres et n'ayant jamais affaire aux bouchers.

i) Position par rapport à une démarche qualité

i.1) Perception et intérêt des naisseurs

Deux tiers des éleveurs naisseurs se montrent intéressés par une démarche qualité en viande d'origine Tarentaise car ils pensent y trouver leur intérêt, et ce pour diverses raisons.

Les naisseurs vendant des veaux sevrés se montrent tous intéressés. Les deux éleveurs laitiers seraient même prêts à mettre en place une activité d'engraissement si la démarche permet de mieux les valoriser et de faire valoir la qualité des animaux. Ainsi, le manque de trésorerie n'étant pas à l'origine de la vente, il apparaît qu'ils seraient prêts à modifier leur système. Le troisième éleveur vendant des veaux sevrés n'a quant à lui pas les moyens de maintenir plus longtemps les veaux sur sa ferme, mais il accepterait de vendre ses veaux dans un circuit identifié, à des partenaires engraisseurs.

Les naisseurs vendant des taurillons « maigres » ou « semi-finis » sont partagés quant à l'intérêt qu'ils portent à la démarche. La moitié d'entre eux se sent peu concernée (n=3), en raison du faible nombre de taurillons d'origine Tarentaise qu'ils vendent (1 à 3 taurillons par an) et/ou des complications qu'ils pensent trouver dans une telle démarche (en particulier à cause d'analphabétisme). L'autre moitié se montre motivée (n=3) et se dit prête à vendre leurs « maigres » à un partenaire identifié dans le cadre d'une démarche qualité. Ils seraient prêts à prendre contact avec ce partenaire lorsque leurs mâles sont prêts à être vendus.

i.2) Freins potentiels cités

Les naisseurs de petite taille insistent sur leur isolement, sur la dispersion territoriale des éleveurs tels qu'eux, et sur leur difficulté à assurer une gestion avec transmission de documents.

Un seul éleveur insiste sur sa volonté de rester libre de choisir son acheteur et surtout sur la nécessité de pouvoir vendre à tout moment car c'est le besoin de trésorerie qui déclenche la vente. Il est donc réticent à s'engager sur un âge type du produit vendu, ou sur une planification de ses ventes.

i.3) Conditions de réussite soulignées

Ce sont d'abord la garantie de prix stables et l'assurance de débouchés stables et réguliers qui sont mises en avant. La nécessité d'une plus-value sur le prix de vente des animaux est tout de même citée à plusieurs reprises.

Pour ceux qui se disent prêts à élever leurs mâles plus longtemps, l'assurance de pouvoir vendre toute l'année et la garantie d'avoir des débouchés assurés est une condition à leur engagement.

i.4) Acceptabilité d'une évolution des pratiques, de contraintes d'un cahier des charges

Parmi les six éleveurs intéressés par la démarche, les deux tiers se disent prêts à accepter de changer leurs pratiques, tandis que les autres ne se prononcent pas.
Des contraintes portant en particulier sur le sanitaire (vaccination, traitement), l'identification des mâles, l'enregistrement des données (registre) et la transmission de données lors de la vente leur paraissent acceptables, si les conditions que leur propose la démarche sont bonnes.

De même que pour les naisseur-engraisseurs, on peut souligner que les naisseurs sont de petites tailles et auraient du mal à assurer une gestion lourde.

4.2.3. Engraisseur

Comme définit précédemment, les engraisseurs ne maintiennent pas de population de mères sur l'exploitation (ou indépendamment de leur activité d'engraissement), ils achètent des mâles provenant de chez les naisseurs. Cet achat peut porter sur des animaux à différents moments du cycle de production : veau non sevré, veau sevré, « maigre », taurillon « semi-fini ». Les engraisseurs peuvent vendre leurs mâles engraissés en vif ou les faire abattre eux-mêmes, ce sont alors des engraisseurs abatteurs et ils sont alors en général propriétaire d'une boucherie traditionnelle.

a) Caractérisation des exploitations

Treize enquêtes ont été réalisées, les éleveurs engraisseurs ont été rencontrés dans les gouvernorats de Bizerte (n=3), Nabeul (n=6), Jendouba (=2) et Béja (n=2).

Ces éleveurs ont davantage d'associés que les naisseurs et naisseurs engraisseurs, avec 1,2 associés en moyenne. Ils ont également plus recours à la main d'œuvre salariée et emploient en moyenne 2,8 ouvriers pour les activités d'élevage.

La moitié des engraisseurs ont des systèmes hors sol (0 ha, n=5) et ceux qui ont des terres disposent de surfaces de taille moyenne (10 ha en moyenne) avec un accès fréquent à l'irrigation.

Certains engraisseurs sont des engraisseur-abatteurs et ont une activité de boucherie (n=6). Hormis cette activité de boucherie, la moitié des éleveurs rencontrés ont une ou plusieurs autres activités que l'élevage bovin (n=7).

b) Caractérisation de l'atelier bovin

Sept des engraisseurs rencontrés ne possèdent aucune femelle reproductrice, les autres en maintiennent mais sans relation avec leur activité d'engraissement, aussi la conduite des

femelles et des jeunes ne sera pas détaillé et nous nous concentrerons sur la conduite des animaux achetés à des fins d'engraissement.

Concernant l'identification des animaux, celle-ci est réalisée chez plus de 90 % des éleveurs rencontrés (n=12), et concernent les mâles, que les éleveurs font identifier après leur arrivée sur leur ferme. En effet, les animaux maigres arrivant sur leur exploitation sont rarement identifiés, et leur identification est nécessaire pour bénéficier des primes à l'engraissement attribuées par le GIVLAIT. Onze des éleveurs bénéficient de ces primes, un éleveur vend ses mâles trop âgés pour cela (plus de 24 mois) et un autre n'a pas entrepris les démarches car les animaux qu'il produit sont trop légers pour que cela soit intéressant. L'identification est réalisée par seulement deux types d'opérateurs, qui assurent le suivi des ateliers d'engraissement, principalement dans le cadre du système de primes : les techniciens de l'OEP ou GIVLAIT.

c) Conduite sanitaire et encadrement technique

La moitié des engraisseurs rencontrés participent aux campagnes sanitaires des CRDA (n=7).
Les engraisseurs font généralement appel aux vétérinaires seulement en cas d'urgence (n=10), 2 sont suivis très régulièrement par des vétérinaires et un engraisseur ne recours jamais au vétérinaire car il a lui-même les compétences requises.

L'entrée de nouveaux animaux sur l'élevage est très fréquente chez les engraisseurs. A cette occasion, les deux pratiques les plus fréquentes sont le déparasitage interne et externe (n=12) et l'isolement (n=10). Ensuite, des pratiques plus marginales sont rencontrées : la diète (n=2), la vaccination contre la fièvre aphteuse, systématique (n=1) ou seulement en cas d'épidémie (n=1), le contrôle vétérinaire à chaque arrivage (n=1) ou encore la pesée pour enregistrement des données et suivi du GMQ (n=1).

Les engraisseurs n'utilisent jamais les antibiotiques en préventif, et le recours aux antibiotiques, quand il fait partie des pratiques de l'éleveur (n=12) se fait exclusivement en curatif. Les hormones et activateurs de croissance ne sont apparemment pas utilisés.

L'encadrement technique est assez homogène. Six éleveurs reçoivent régulièrement la visite de techniciens de l'OEP ou du GIVLAIT, principalement pour le suivi de l'engraissement des animaux intégrés au système de primes à l'alourdissement ; 7 éleveurs sont en plus suivis régulièrement par le CRDA.

d) Conduite des mâles

Les mâles sont mis à l'engraissement à 12,5 mois en moyenne (si on ne tient pas compte pour le calcul d'un éleveur qui s'est spécialisé dans les animaux âgés avec un achat à 24 mois en moyenne), c'est-à-dire plus tôt que chez les naisseur-engraisseurs. L'engraissement est effectué en stabulation entravée et dure en moyenne 5,3 mois, ce qui est également très proche des pratiques des naisseur-engraisseurs (5,1 mois). La ration d'engraissement est toujours constituée de concentré et de paille, avec un éventuel complément en foin de céréales (n=2) ou en fourrages verts (n=1).

Tous les élevages recourent à l'achat de concentré, en général pour la totalité de leurs besoins (n=10). Cependant, la majorité des engraisseurs formulent leur concentré et réalisent eux-mêmes le mélange (n=9), ce qui est un signe de leur technicité.

Peu d'engraisseurs produisent des fourrages (n=3) et tous recourent à l'achat de fourrages. Aucun ne fait pâturer les mâles à l'engraissement, ce qui est en cohérence avec les

pratiques observées chez les autres éleveurs chez qui les mâles, même s'ils pâturent pendant la période d'élevage, sont engraissés en stabulation.

Chez l'ensemble des éleveurs, les animaux de race Tarentaise pure ou croisé sont conduit à l'identique des autres et ne nécessite aucun traitement particulier.

e) Description atelier d'engraissement

La capacité d'engraissement des ateliers visités est de 170 places. Cette capacité n'est pas utilisée à plein régime par l'ensemble des engraisseurs, puisqu'avec 2,3 bandes annuelles en moyenne, ils engraissent et vendent 288 taurillons par an, alors que la capacité serait de 391 animaux, soit une utilisation de 73,7 % de la capacité. 9,5 % des taurillons finis dans ces ateliers sont d'origine Tarentaise.

On constate que les ateliers des engraisseur-abatteurs disposent d'une plus grande capacité d'engraissement que les non abatteurs (225 places contre 124), qu'ils produisent un nombre annuel de taurillons plus élevés (358 animaux contre 228), avec un pourcentage d'animaux d'origine Tarentaise supérieur aux engraisseurs non abatteurs (10,9 % contre 7,5 %).

Le nombre de taurillons d'origine Tarentaise engraissés est en général en diminution chez les engraisseurs (n=7) en raison de la disponibilité insuffisante en animaux maigres Tarentais dans les circuits de commercialisation (n=5), en raison de leur prix trop élevé lié à l'offre insuffisante (n=1), ou encore parce que certains engraisseurs se spécialisent en animaux issus de croisement terminal (n=1). Chez 4 engraisseurs l'effectif de taurillons d'origine Tarentaise engraissés est stable, et il est en augmentation chez un éleveur qui cherche à se spécialiser.

Quand on les interroge sur les races qu'ils recherchent en priorité lors de l'achat d'animaux maigres, les engraisseurs placent toujours les animaux d'origine Tarentaise en priorité devant les animaux de type Holstein, et en général à égalité avec les animaux d'origine Brune des Alpes. C'est le positionnement par rapport aux animaux issus de croisement terminal qui varie : 5 éleveurs placent les races à viande au dessus et 2 au dessous. Les 6 autres n'ont pas l'habitude d'engraisser ce type d'animaux.

Pour effectuer leurs achats d'animaux maigres, les éleveurs se fournissent tous sur les marchés (n=13). Certains complètent cet approvisionnement sur les marchés par des collectes auprès des fermes se situant à proximité (n=2) ou lors des ventes aux enchères des fermes organisées (n=3).

La fréquence d'achat est très largement hebdomadaire (n=10). Certains éleveurs, qui fonctionnent vraiment par bandes, ont un approvisionnement mensuel (n=1), trimestriel (n=1), voir semestriel (n=1).

f) Commercialisation des mâles

Les taurillons sont en moyenne âgés de 18,7 mois lors de la vente ou de l'abattage, et c'est toujours l'état d'engraissement qui est à l'origine de la décision de mise en vente.

Les engraisseur-abatteurs vendent leurs animaux après abattage (en carcasse ou en viande sur leur boucherie) pour la totalité des effectifs chez la majorité d'entre eux (n=4) ou pour partie avec une vente de quelques animaux en vif pour 2 d'entre eux. Les 7 engraisseurs non abatteurs vendent quant à eux tous leurs animaux finis en vif.

Pour les engraisseurs qui vendent en vif, la commercialisation est effectuée sur les marchés (n=3), sur la ferme (n=4), ou sur les deux lieux (n=2). Ils vendent tous à des bouchers (n=9),

et rarement à des maquignons dans le même temps (n=1). Ces acheteurs sont des interlocuteurs réguliers et privilégiés dans les deux tiers des cas (n=6), et c'est lors de vente sur les marchés que les acheteurs sont irréguliers.

La vente est conclue avec un prix au kilo de carcasse pour les deux tiers des engraisseurs vendant en vif (n=6), et à la tête pour les autres (n=3). C'est lors de vente à des interlocuteurs irréguliers que la vente se fait à la tête de bétail.

On constate que la capacité des éleveurs engraisseurs à apprécier le poids de l'animal et leur connaissance des prix pratiqués, est globalement très bonne (n=11) ou bonne (n=2), ce qui améliore leur capacité de négociation. Ceci est renforcé par leur fréquence de commercialisation élevée : quotidienne (n=2), hebdomadaire (n=10) ou mensuelle (n=1).

Vu le nombre de taurillons produits sur l'année, on arrive à une moyenne hebdomadaire de 5,5 mâles finis vendus en vif ou abattus. Cependant, les ventes sont souvent saisonnières, avec un pic de commercialisation durant l'été, qui correspond à une forte consommation et au souhait des éleveurs de diminuer les effectifs pendant cette période de forte chaleur.

Les engraisseur-abatteurs rencontrés possèdent 1,7 point de vente en propriété en moyenne, et ces points de vente sont toujours des boucheries traditionnelles. Certains recourent à l'achat d'animaux finis qu'ils font abattre (n=4), ce qui augmentent leur volume d'activité sur leur boucherie et éventuellement la vente de carcasse (achat de 223 taurillons par an en moyenne).

La fréquence d'abattage est majoritairement quotidienne (n=5) ou au maximum hebdomadaire (n=1), avec une moyenne de 8,4 animaux abattus par semaine (en comptant les achats d'animaux vifs). Quatre des six engraisseur-abatteurs commercialisent des carcasses en parallèle de leur activité sur leur propre boucherie. En ce cas, leur client sont principalement des bouchers du grand Tunis (sauf un éleveur qui achètent des vaches de réformes et vend les carcasses aux hôtels). L'offre de vente à leur client boucher des seuls quartiers arrière est utilisée par les engraisseur-abatteurs rencontrés pour augmenter leur volume d'activité, quand ils disposent sur leurs propres points de vente de la possibilité d'écouler les quartiers avant facilement (avec une clientèle rurale, ou recherchant des prix bas par exemple). Le détail de l'activité boucherie est évoqué dans la partie 5.3.2 sur la commercialisation dans les boucheries traditionnelles.

g) Appréciation des animaux d'origine Tarentaise

Les éleveurs engraisseurs soulignent l'intérêt qu'ils portent aux mâles d'origine Tarentaise lorsqu'on les interroge sur ce sujet.

Ils apprécient tous les mâles d'origine Tarentaise, pour leurs qualités de production : aptitude à l'engraissement, rusticité, petites tailles des animaux qui prennent donc peu de place dans les ateliers, poids élevé à la vente, facilité d'engraissement. Certains éleveurs trouvent que les animaux d'origine Tarentaise ont un intérêt égal pour l'engraisseur aux animaux de races à viande, alors que d'autres apprécie les animaux Tarentais tout en préférant engraisser les taurillons de races à viande.

Ceux qui vendent en vif précisent que la commercialisation de ces animaux auprès des acheteurs est aisée et l'explique par la bonne réputation de la race (viande réputée de bonne qualité) impliquant une forte demande.

Ceux qui procèdent à l'abattage, et vendent en carcasse ou en viande, insistent sur la rentabilité de ces animaux, qui ont de bon rendement carcasse (même pour les animaux petits et trapus) et dont la qualité de viande est jugée très satisfaisante.

h) Position par rapport à une démarche qualité

h.1) Perception et intérêt des éleveurs engraisseurs

Environ 50 % des engraisseurs se montrent très intéressés par une démarche qualité en viande d'origine Tarentaise dans laquelle ils achèteraient des animaux maigres d'origine Tarentaise et les revendraient à l'issue de la période d'engraissement (n=6). En ce cas, ils se disent prêts à se spécialiser si l'approvisionnement est suffisant, et ce auprès de partenaires identifiés dans le cadre de la démarche (éleveurs naisseurs par exemple). Il apparaît que des mâles maigres de 12 mois correspondraient bien à leur demande.

Deux engraisseur-abatteurs se disent eux très intéressés par un approvisionnement en maigres Tarentais mais ne seraient intéressé par la démarche que s'ils peuvent abattre ces animaux d'origine Tarentaise et les commercialiser sur leur boucherie. Ainsi, ces engraisseur-abatteurs vendent des carcasses mais gardent aujourd'hui prioritairement les animaux Tarentais pour leur propre boucherie et ne serait pas prêt à les vendre à l'extérieur s'ils ne peuvent approvisionner leur propre boucherie ainsi.

Enfin, certains engraisseurs ne montrent pas ou peu d'intérêt pour une démarche qualité (n=5), et ce pour diverses raisons : soit que la qualité ne soit pas un objectif affiché (n=1 ; cas de l'engraisseur engraissant des taurillons de plus de 24 mois), soit que l'engraisseur préfère continuer avec les races qu'il engraisse prioritairement aujourd'hui et qu'il maîtrise mieux (n=4).

h.2) Freins potentiels cités

La préoccupation majeure des engraisseurs est la nécessité d'un approvisionnement stable et régulier en animaux maigres. Face à cela, certains engraisseurs insistent sur la faible disponibilité actuelle de taurillon d'origine Tarentais et sur la nécessité d'un approvisionnement stable et régulier pour qu'ils s'impliquent dans la démarche.

Pour certains, le prix d'achat des animaux maigres s'il est élevé serait un frein tandis que d'autres se disent prêt à acheter les taurillons maigres plus cher s'ils savent qu'ils réaliseront eux-mêmes une meilleure valorisation.

Comme vu précédemment, chez certains engraisseur-abatteurs, la volonté de garder les taurillons Tarentais pour leur propre boucherie pourrait constituer un frein si la démarche ne s'oriente pas vers une distribution en boucherie traditionnelle.

h.3) Conditions de réussite soulignées

La préoccupation majeure des engraisseurs est la nécessité d'un approvisionnement stable et régulier en animaux maigres. Une condition de réussite serait donc pour certains d'entre eux de mettre en place des contrats d'approvisionnement ou des conventions pour assurer un approvisionnement régulier à un prix stable pour tous les opérateurs (naisseurs, engraisseurs, distributeurs).

Pour certains, il faudrait coupler cela avec des conventions passées avec les acheteurs d'animaux finis, de manière à pouvoir planifier leurs sorties et à avoir des débouchés identifiés.

h.4) Acceptabilité d'une évolution des pratiques, de contraintes d'un cahier des charges

Les engraisseurs intéressés étant tous impliqués dans le système de primes à l'alourdissement, ils ont l'habitude d'enregistrer et de transmettre des informations. Par

ailleurs, certains d'entre eux tiennent aussi des fiches individuelles pour suivre les performances et le parcours sanitaire de leurs taurillons (date d'entrée sur l'élevage, prix et poids à l'achat, numéro d'identification, traitements reçus, intervention vétérinaire, suivi de croissance, prix et poids à la vente, date de sortie de l'élevage). Assurer la traçabilité à partir de leur élevage ne leur paraît donc pas être une grosse contrainte s'ils trouvent un intérêt dans la démarche.

Cependant, ils insistent sur leur manque d'information actuel sur les animaux qui arrivent sur leur élevage, la nécessité de réaliser sur leur ferme l'identification non réalisée chez les naisseurs, et le manque de connaissances des vaccinations reçus par les animaux.

Enfin, les engraisseurs se disent globalement prêts à accepter de faibles contraintes techniques portant sur leurs conditions de production via un cahier des charges à respecter.

5. Du taurillon engraissé au consommateur : Résultats des enquêtes filière

5.1. Principales caractéristiques du circuit de la viande bovine et tendances de la distribution des viandes rouges en Tunisie

L'OEP présente comme suit la situation tunisienne dans la proposition en mai 2007 d'un projet pilote sur la mise en place d'un système de traçabilité des viandes rouges. Le secteur de l'Elevage occupe une place importante en Tunisie du fait qu'il contribue à raison de 40% dans le produit intérieur brut agricole. En effet, les viandes rouges et le lait représentent 70% de la production animale et de 30 à 35% de la production agricole totale suivant les années. Le secteur de l'élevage compte actuellement environ 112 mille éleveurs de bovins, 414 mille éleveurs de petits ruminants et 2300 éleveurs de camélidés. La production de viandes rouges enregistrés en 2005 était de l'ordre de 120 mille tonnes et représente 53% de la production nationale.
Au cours du Xème plan quinquennal de développement économique et social (2002-2006) d'importants programmes et actions ont été initiés afin de promouvoir la production, la productivité et la qualité des viandes rouges.
De ces programmes et actions, on cite notamment :
- La promulgation de la loi relative à l'élevage et aux produits animaux ;
- La mise en place d'un programme national d'identification du cheptel ;
- L'approbation d'un programme national de mise à niveau des circuits de distribution de l'agriculture et de la pêche (marchés aux bestiaux et abattoirs) ;
- La promotion d'un bon nombre d'unités de découpe et de transformation des viandes rouges ;
- l'organisation des points de vente de viandes rouges (grandes surfaces et boucheries modernes).

Les circuits de commercialisation des viandes rouges en Tunisie, et les perspectives d'évolution, sont décrites dans le rapport de l'étude sur les « nouvelles formes de distribution des viandes rouges » réalisée par Promet en 2007. Cette analyse ne sera donc pas reprise ici. On peut néanmoins rappeler que selon le constat initial qu'établit le rapport, la filière est peu structurée et un ensemble de disfonctionnements et d'insuffisances d'ordre qualitatifs et organisationnels apparaissent au niveau des différents maillons de la filière :
- une mauvaise connexion sur le marché des producteurs qui sont souvent dispersés et mal informés des tendances économiques du marché ;
- une totale opacité des transactions sur les marchés, principal lieu de commerce du bétail en vif ;
- une domination du marché par les maquignons dont la puissance fragilise le secteur de l'élevage et les éleveurs ;
- de mauvaises conditions d'hygiène dans les abattoirs ;
- un sous équipement en matériel de froid des acteurs du commerce de gros des viandes ;
- des conditions d'hygiène insuffisantes sur la majorité des points de vente, qui pratiquent une catégorisation simple des morceaux (viande avec os, viande sans os pour le bovin).

Ce rapport constate aussi l'apparition de deux faits nouveaux depuis quelques années :
- l'émergence de boucherie de détail dites « modernes » disposant de locaux propres et dotés d'équipements suffisant où les conditions d'exercice et les bonnes pratiques sont globalement respectés ;
- l'apparition de points de vente au niveau des GMS avec des rayons spécialisés en viande, qui reste très limitée et représente moins de 1% des ventes en volume.

On peut aussi citer les principales conclusions de l'étude et en particulier les points qui peuvent influencer la mise en place et la faisabilité d'une filière tracée pour la viande bovine

d'origine Tarentaise et que le rapport de l'étude de faisabilité d'un signe de qualité pour l'agneau de race « Noire de Thibar » avait déjà en partie mis en exergue :

- Croissance en nombre et en parts de marché des points de vente de la distribution en libre service dans les hyper et supermarchés. La quantité totale de viande rouge dans les GMS pourrait passer de 800 tonnes en 2005, à 6 000 tonnes en 2015.
- Croissance en nombre et en parts de marché des entreprises de commerce en gros des viandes qui livrent au commerce de détail moderne (restauration commerciale et collective, GMS, boucheries modernes), dont le volume de viande traitée pourrait passer de 8 000 tonnes en 2005 à plus de 40 000 tonnes en 2015.
- Pression accrue pour une différenciation des viandes offertes au consommateur, tant en ce qui concerne le type de morceau, que le type d'animal dont la carcasse est issue. Cette différenciation passe par une libération de la fixation des prix de détail, de manière à valoriser de façon différenciée ces différents types de viande, et à permettre des marges suffisantes pour le financement des coûts de supplémentaires occasionnés par l'élaboration de la qualité.

5.2. Bilan des viandes bovines en Tunisie (2006), liberté des prix et incitations actuelles à l'alourdissement des carcasses

Ce bilan présenté ci-dessous (tableau 2) est établi à partir des données du GIVLAIT et d'estimations à dire d'expert. L'évaluation du circuit de la viande d'origine Tarentaise sera détaillé en partie 7.1.

Tableau 2 : Bilan des viandes bovines en Tunisie (2006)

	Tunisie (milliers de têtes)
Effectifs de vaches reproductrices	411 dont 192 races pures dont 219 races locales croisées
Productivité numérique	72% dont 80 % en races pures dont 65 % en races locales croisées
Nombre de veaux produits	296 dont 148 mâles
Taux de mortalité des jeunes	11,6% dont 10 % en races pures dont 13 % en races locales croisées
Taux de réforme	5,53% dont 5 % en races pures dont 6% en races locales croisées
Taux renouvellement	8,3% dont 12 % en races pures dont 5 % en races locales croisées
Mâles abattus par an	140 dont 132,26 nés en Tunisie dont 7,74 importés d'Uruguay
Importation de taurillons maigres (Société des Eleveurs Réunis)	7,74
Importation de carcasses (OEP 2007)	5 100 tonnes de carcasse dont 2 000 tonnes congelées dont 3 100 tonnes réfrigérés
Production totale de viandes rouges	114,15 tonnes dont 49 tonnes de viande bovine
Consommation humaine de viande rouges en Tunisie (INS 2000)	11,9 kg / habitant dont 2,9 kg / hab. de viande bovine

Avant 1991, les prix étaient encadrés par l'administration et fixés par le Ministère du Commerce à différents stades de la filière (production, distribution). La loi 91/64 concernant la concurrence et les prix à amener une libéralisation progressive des prix de produits et de services pour lesquelles la concurrence joue. Cette loi prévoit par ailleurs la possibilité, pour le Ministère du Commerce, de fixer les prix de manière conjoncturelle (période de six mois) par arrêté ministériel lorsqu'il juge le produit stratégique ou qu'il constate une distorsion de concurrence. La viande étant actuellement jugée comme un produit sensible et stratégique, le Ministère du Commerce plafonne les prix via des arrêtés ministériels. Les principales catégories identifiées sont les suivantes : viande désossée, viande avec os, basse côte et entrecôte ; les prix évoluent comme indiqué dans le tableau 3. Les niveaux de prix sont décidés en concertation avec la profession (chambres syndicales des bouchers et des grossistes), en considérant des critères techniques (rendement, etc.), économique (prix de revient, etc.) et le niveau du pouvoir d'achat.

Tableau 3 : Prix maximum fixés par arrêtés ministériels (source : Ministère du Commerce, Direction des Prix)

	2005	2006	2007
Viande sans os	9,2 DT	9,2 DT	9,2 DT
Viande avec os	7,2 DT	8,5 DT	8,5 DT
Basse côte	5,5 DT	5,5 DT	5,5 DT
Entrecôte	9,2 DT	9,5 DT	9,5 DT

D'après l'étude des nouvelles formes de distribution des viandes (Promet 2007), la demande en viande peut être segmentée selon la nature du client de la manière suivante : demande touristique ; demande des collectivités publiques ; demande ponctuelle à l'occasion de la fête religieuse Aïd el Kébir ; demande courante. Cette étude ne fait pas cas d'une segmentation de la consommation des ménages pour la demande courante.

Le GIVLAIT a un programme d'encouragement à l'engraissement des bovins, commencé en 1997. Pour bénéficier de ce dispositif, les éleveurs doivent adhérer au GIVLAIT et constituer un dossier de demande de subvention à chaque nouvelle entrée de lot. L'OEP vient alors constater la présence des dits taurillons, les identifie si besoin (majorité des cas), estime leur poids vif par mesure barymétrique, enregistre leur âge, type racial, et estime la durée d'engraissement nécessaire (3 mois minimum). L'éleveur procède ensuite à l'engraissement et complète le dossier en procurant, à chaque vente, un certificat d'abattage mentionnant le poids carcasse, signé par le vétérinaire et contre signé par des représentants de l'OEP et du CRDA. Le montant de la subvention se calcule avec une prime de 1,5 DT par kilo de carcasse supplémentaire à un poids minimum de carcasse, qui dépend de la race du taurillon (race pure : 220 kg, croisé : 170 kg) et avec un plafond fixé à 150 DT par animal. Par ailleurs, le taurillon doit être âgé de moins de 24 mois. Environ 250 éleveurs sont impliqués dans ce programme, essentiellement sur les régions de Nabeul, Bizerte, le Grand Tunis et un peu sur les régions du Centre.

Les abattages de bovins en abattoir sont plus réguliers sur l'année que les abattages d'ovins (tableau 4). Le nombre d'abattages bovins est plus élevé durant l'été, en raison de la fréquentation touristique et du retour des expatriés, et plus faible dans les deux mois qui suivent l'Aïd el Kebir car les familles ont abattu un ovin à cette occasion et ont donc souvent constitué des stocks de viande qu'ils congèlent.

Tableau 4 : Contrôle des abattages bovins et ovins pour l'année 2006 (DGSV)

Mois	Effectifs (en nombre de têtes)				Poids carcasses global (en tonnes)	
	Bovin			Ovin		
	Mâle	Femelle	Total	Mâle + Femelle	Bovin	Ovin
Janvier	5 991	816	6 807	53 254	1 449	766,5
Février	8 292	971	9 263	77 697	1 965	935,5
Mars	9 904	1 341	11 245	106 276	2 196	1 461,5
Avril	8 871	1 305	10 176	116 475	2 092	1 496
Mai	8 170	1 211	9 381	112 777	1 954	1 802
Juin	8 247	1 320	9 567	115 342	1 944	1 553,5
Juillet	8 623	1 166	9 789	106 293	1 977,5	1 469
Août	10 542	1 492	12 034	108 403	2 411,5	1 506
Septembre	10 332	1 166	11 498	114 632	2 353	1 611
Octobre	10 371	1 454	11 825	137 357	2 395,5	1 884,5
Novembre	7 738	1 013	8 751	84 333	1 785,2	1 173,2
Décembre	8 840	787	9 627	91 902	2 042,5	1 300,7
TOTAL	**105 921**	**14 042**	**119 963**	**1 224 741**	**24 565,2**	**16 959,4**

5.3. Opérateurs de la filière viande bovine : caractérisation du fonctionnement de l'approvisionnement, de la commercialisation et position par rapport à une démarche qualité

Les 147 marchés aux bestiaux du pays constituent les lieux d'échanges prioritaires pour les animaux vifs ; éleveurs, maquignons, bouchers et intermédiaires y sont présents. L'abattage des bovins se fait obligatoirement dans l'un des 217 abattoirs que compte la Tunisie mais il apparaît qu'un pourcentage de 10 à 20 % des bovins sont abattus en dehors (GIVLAIT 2007). La zone du "Grand Tunis" compte environ 40 abattoirs. Un abattoir est généralement constitué d'une salle unique où toutes les opérations sont réalisées, et la redistribution des carcasses est faite sur le champ. En effet, les abattoirs ne disposent pas de chambres frigorifiques, excepté un abattoir privé (Générale des Viandes, région de Med'hia). Les carcasses sont très rapidement vendues au distributeur final, qui effectuera éventuellement un ressuyage de 24 heures (rare, boucherie moderne et société de découpe principalement). La maturation des carcasses n'est pas pratiquée en Tunisie, excepté chez certaines sociétés de découpe pour réguler le stock.

En comparaison avec les pays européens, les circuits de distribution des viandes rouges en Tunisie sont caractérisés par des formes plutôt classiques (circuit long) avec une faible valorisation des produits par les industriels transformateurs et des services réduits apportés par les circuits d'abattage. Au niveau de la distribution au détail de la viande, la part des GMS reste très faible, et les experts tunisiens s'attendent, au cours de la décennie à venir, à une pénétration plus prononcée de cette forme de distribution dans la filière des viandes rouges, et ce moyennant un renforcement de l'offre de bétail à l'abattage, de la normalisation et de la catégorisation des viandes.

5.3.1. Réalisation d'enquêtes auprès des acteurs de la filière

L'objectif des enquêtes auprès des acteurs de la filière est d'étudier la commercialisation actuelle des taurillons de race Tarentaise et d'identifier des partenaires éventuels d'une démarche qualité chez les opérateurs d'aval. Le questionnaire a porté essentiellement sur le fonctionnement de l'approvisionnement, la transformation effectuée, le fonctionnement de l'achat et de la vente, et leur position par rapport à une démarche qualité (cf. annexe 4).

Le rôle des opérateurs d'aval (commerçants, abatteurs, transformateurs, distributeurs, restaurateurs, etc.) est crucial pour le fonctionnement de la filière pour savoir qui pourrait faire quoi et connaître les interlocuteurs intéressés par la mise en œuvre d'une démarche de signe de qualité. Il faut inscrire la filière dans une véritable approche d'économie de marché qui va de la demande d'un segment de la consommation jusqu'au producteur qui doit élaborer un produit adapté.

Au final, 16 entretiens auprès des différents types d'acteurs de la filière ont été réalisés (tableau 5).

Tableau 5 : Bilan du nombre d'enquêtes auprès des acteurs de la filière

	Boucherie traditionnelle	Boucherie moderne	Société de découpe	Groupe d'enseignes de GMS	Restaurant
Nombres d'enquêtes	6	4	3	2	1

5.3.2. Boucheries traditionnelles

Le commerce de détail des viandes demeure jusqu'à ce jour dominé par les boucheries dont le nombre s'élèverait à 8500 unités d'après les services du Ministère du Commerce et de l'Artisanat (2006). Ces boucheries, sont dans leur grande majorité à caractère traditionnel.

Six bouchers possédant des boucheries traditionnelles ont été rencontrés. Il s'agit des 6 engraisseur-abatteurs enquêtés, qui ont aussi une activité boucherie.

a) Volume d'activité

Les bouchers rencontrés possèdent en moyenne 1,7 point de vente en propriété. Ces boucheries se situent en milieu rural pour 4 bouchers et en milieu urbain pour 2 bouchers. Ces boucheries se situent dans les bassins de production, dans les gouvernorats de Bizerte (n=3), Nabeul (n=1), Béja (n=1) et Jendouba (n=1).

Les boucheries traditionnelles enquêtées écoulent en moyenne 6,5 carcasses par semaine, ce qui revient à 3,9 carcasses par point de vente. Les boucheries urbaines écoulent des volumes supérieurs aux boucheries rurales (4,5 carcasses hebdomadaires par point de vente contre 3,5 pour les boucheries rurales).

b) Fonctionnement de l'approvisionnement

Les bouchers traditionnels se fournissent en animaux vifs s'ils sont abatteurs, dans leur propre élevage (n=6) et/ou dans les circuits de commercialisation (n=4). Dans le cas contraire, ils se fournissent en carcasses, en général auprès d'autres bouchers abatteurs.

c) Transformation effectuée et fonctionnement de la vente

La viande est toujours vendue fraîche, sans phase de maturation, et dans un délai de 24 heures (48 heures maximum). Les bouchers rencontrés, comme ils traitent souvent des volumes de carcasses allant au-delà de leur propres besoins (vente de carcasses pour 4 d'entre eux) ont souvent investi dans du matériel de froid. Ainsi, 5 des 6 bouchers rencontrés ont investi dans un véhicule réfrigéré (n=2), une chambre froide (n=1) ou les deux équipements (n=2). Mais il est rapporté par ailleurs que les boucheries traditionnelles sont généralement très sommairement équipées en froid (Promet 2007).

Aucune boucherie ne pratique la catégorisation des morceaux de viande, tous s'en tiennent aux classes définit par les arrêtés ministériels : viande sans os, viande avec os, basse côte, entrecôte, en y rajoutant toutefois le filet. Ces bouchers ne sont pas formés à la découpe suivant la catégorisation, et le personnel qui détient ces boucheries traditionnelles (patron et main d'œuvre) a appris le métier sur le tas et n'a jamais reçu de formation dans un centre spécialisé.

La clientèle des boucheries traditionnelles est souvent un type de clientèle cherchant des prix bas et appréciant les morceaux issus des parties peu nobles (quartiers avant). Les deux tiers des boucheries disent cependant avoir une partie de leur clientèle qui recherche la qualité.

Pour réussir à écouler la totalité de la carcasse, deux méthodes se rencontrent : une régulation par le prix, avec une diminution des prix lors d'invendus (promotion) ; une régulation par la transformation de certains morceaux avec la fabrication de produits du type merguez.

d) Appréciation des animaux d'origine Tarentaise

Les bouchers sont unanimes sur la bonne qualité des mâles Tarentais et l'appréciation de ces produits par leur clientèle. Certains d'entre eux disent même que les jours où ils exposent carcasse et tête de taurillon d'origine Tarentaise, ils communiquent sur le type racial, vendent bien et écoulent souvent plus que la viande Tarentaise qui leur sert de « produit d'appel ».

Les bouchers insistent sur la rentabilité de ces animaux, qui ont de bons rendements carcasse et viande, qu'ils expliquent par leur caractéristique plus compact que les taurillons de type Holstein, leur finesse d'os, la faible quantité de déchets. Par ailleurs, certains bouchers apprécient que les carcasses ne soient pas trop lourdes et correspondent à leur besoin sur leur point de vente.

La couleur de gras des carcasses d'animaux d'origine Tarentaise semble satisfaisante (blanche et non jaune), ce qui participe à la bonne apparence de la carcasse pour une exposition aux clients.

Enfin, pour certains bouchers (n=3), la couleur claire de la viande de Tarentaise est un signe de qualité apprécié du consommateur, et donc de leur clientèle.

e) Position par rapport à une démarche qualité

Les bouchers traditionnels rencontrés apprécie la race Tarentaise et serait intéressé d'augmenter leur vente d'une telle viande pour satisfaire leur clients et en raison de la bonne rentabilité de ces animaux (rendements carcasse et viande).

Ils mettent également en avant qu'ils ne sont pas spécialisé dans une race donnée et que leur clientèle ne leur semble pas éduquée à faire la différence. D'ailleurs, leur clientèle n'est, selon eux, pas prête à payer plus cher et ne recherche pas une catégorisation des morceaux.

5.3.3. Boucheries modernes

Même si les boucheries sont dans leur grande majorité à caractère traditionnel, les deux dernières décennies, dans certaines grandes villes comme Tunis, Bizerte, Nabeul, Sousse ou Sfax, un mouvement de modernisation a émergé sur certaines boucheries qui tendent à se conformer aux normes d'hygiène et de santé et à exercer les bonnes pratiques de découpe, de conservation et de présentation des viandes. Leur nombre demeure encore très faible et ce secteur rencontre des difficultés pour se développer qui sont de deux sortes, selon un récent rapport sur les nouvelles formes de distribution des viandes rouges (Promet 2007) :
- la concurrence déloyale par certaines boucheries traditionnelles et celles implantées le long des routes qui ne respectent pas les conditions d'hygiène et de sécurité telle que requises par la réglementation en vigueur et les normes généralement admises dans ce métier.
- la difficulté d'exposer différentes catégories de viande (morceaux nobles et morceaux ordinaires) sur le même étalage avec des prix différenciés au risque d'être pénalisé voire même verbalisé pas les services de contrôle pour n'avoir pas respecté la procédure qui préconise un nombre limité de classes de viande avec un plafonnement des prix.

Quatre bouchers possédant des boucheries modernes ont été rencontrés au cours des enquêtes. L'activité boucherie a été détaillée avec trois d'entre eux, tandis que le dernier intervenait en tant que Président de la Chambre Syndicale des Bouchers (UTICA).

a) Volume d'activité

Les bouchers « modernes » rencontrés possèdent en moyenne 2 points de vente en propriété. Ces boucheries se situent toutes en milieu urbain, comme l'ensemble des boucheries modernes. Elles se situent dans les bassins de consommation, dans le Grand Tunis (gouvernorats de Tunis et d'Ariana) et la ville de Bizerte.

Ces bouchers emploient tous de la main d'œuvre salariée, avec en moyenne 4,6 ouvriers par point de vente. Seul un des bouchers a une autre activité, avec de la vente de produits d'épicerie fine dans la boucherie.

Les boucheries modernes enquêtées écoulent en moyenne 7,8 carcasses par semaine, ce qui revient à 3,8 carcasses par point de vente. Les volumes écoulés sont donc très similaires à ceux des boucheries traditionnelles (avec 3,9 carcasses hebdomadaires par point de vente).

b) Fonctionnement de l'approvisionnement

Les bouchers modernes se fournissent tous en animaux vifs dans les circuits de commercialisation (n=3), avec un approvisionnement complémentaire en carcasse pour l'un d'entre eux (n=1), ce sont donc des bouchers abatteurs.

L'approvisionnement en vif se fait sur les marchés de Tunis qui concentre des animaux de toutes les provenances, et sur les marchés des pôles d'engraissement (Cap Bon et région de Bizerte avec Ras Jebel, El Alia, etc.). Seul un boucher achète également en ferme chez des éleveurs.

La fréquence d'achat d'animaux vif finis est hebdomadaire ou quotidienne selon les besoins, avec en moyenne 8 taurillons par semaine (407 mâles sur l'année). Cette moyenne est élevée car l'un des bouchers ne conserve que les quartiers arrières et revend les quartiers avant, il achète donc un effectif double par rapport à ses besoins. Si l'on fait abstraction de cet artefact, on arrive à un équivalent de 5 carcasses entières hebdomadaires en moyenne.

C’est essentiellement auprès de maquignons que se fournissent ces bouchers urbains. Tous les bouchers ont quelques fournisseurs réguliers (maquignons ou éleveurs) et achètent aussi chez d’autres selon les opportunités du marché. La transaction se fait pour tous selon les deux modes d’achat : au poids ou à la tête, selon les vendeurs ; essentiellement en payant comptant et éventuellement par chèque avec les fournisseurs réguliers (n=1).

Les bouchers achètent tous des taurillons, en recherchant en priorité des animaux issus de croisement terminal, puis des animaux de type mixte (Tarentaise ou Brune des Alpes) et enfin les animaux de type laitier. Leur objectif de poids de carcasse, pour les taurillons, est de 267 kg en moyenne et ils recherchent les carcasses de 200 à 320 kg. Seul un boucher achète également des vaches de réforme, pour fournir la matière première aux produits transformé (viande hachée, merguez, etc.) et vend le reste de la carcasse aux hôtels.

Un boucher complète ses achats d’animaux vifs par l’achat de carcasses. Il n’achète alors que des quartiers arrière (16 par semaine), auprès de bouchers des pôles d’engraissement (Cap Bon, Bizerte). Ses fournisseurs sont réguliers, il connaît la catégorie de l’animal dont est issue la carcasse (taurillon) mais ne connaît pas la race avec assurance.

La capacité de ces bouchers à apprécier le poids carcasse potentiel des animaux et leur connaissance des cours (animaux, carcasse) sont très bonnes, ce qui renforce leur capacité de négociation.

c) Transformation effectuée et fonctionnement de la vente

La viande est en général vendue après 24h de ressuyage, sauf demande expresse des clients pour de la viande fraîche. Les bouchers modernes rencontrés ont tous investi dans du matériel de froid. Ainsi, les 3 bouchers disposent d’un véhicule réfrigéré et d’une chambre froide positive.

Toute ces boucheries pratique la catégorisation des morceaux de viande, et soulignent les difficultés qu’ils rencontrent dans ce mode de vente en raison des arrêtés ministériels : non rentabilité de leur activité s’ils s’en tiennent aux prix définies par arrêtés en raison de leurs investissements matériels et leur frais de fonctionnement (énergie des groupes de froid, etc.), non possibilité de répartir autrement le chiffre d’affaire entre bas morceaux et morceaux nobles, ce qui pourrait être aussi avantageux pour le consommateur, risque de pénalité, etc.
Ces bouchers ont été formés à la découpe suivant la catégorisation, souvent auprès d’un père qui avait suivi une formation, et la main d’œuvre a également été formée à ces techniques, souvent au sein de la boucherie.

La clientèle des boucheries modernes est une clientèle aisée, qui recherche la qualité et dispose d’un pouvoir d’achat relativement élevé. Cette clientèle accepte, selon eux, de payer plus cher que les prix plafonnés pour accéder à des produits de qualité.

Pour réussir à écouler la totalité de la carcasse, deux méthodes se rencontrent : (1) une vente de quartiers arrière uniquement sur la boucherie (n=2) et donc une vente des quartiers avants à des bouchers traditionnels (n=1) ou des partenariats boucher traditionnel /boucher moderne lors de l’achat des animaux vifs (n=1), (2) une régulation par le prix, avec une diminution des prix lors d’invendus (promotion) qui attire alors un autre type de clientèle sur la boucherie (plus proche de celle des boucheries traditionnelles).

d) Appréciation des animaux d'origine Tarentaise

Ces bouchers « modernes » sont unanimes sur la bonne qualité des mâles Tarentais et l'appréciation de ces produits par leur clientèle. De même que les bouchers traditionnels, ils disent même que les jours où ils exposent carcasse et tête de taurillon d'origine Tarentaise, ils communiquent sur le type racial, vendent bien et écoulent souvent plus que la viande Tarentaise qui leur sert de « produit d'appel ».

Ces bouchers insistent également sur la rentabilité de ces animaux, qui ont de bons rendements carcasse et viande, qu'ils expliquent par leur caractéristique compact, leur finesse d'os, la faible quantité de déchets. Ils situent les rendements carcasses moyens des carcasses tunisiennes autour de 50 à 52 % et d'après leur expérience, ils positionnent les carcasses d'origine Tarentaise au dessus, à environ 56 %.

Les carcasses d'origine Tarentaise « s'exposent » bien d'après eux, avec de belles formes de cuisse, et la viande, de couleur claire, convient bien à la demande de leur clientèle. Un boucher met en avant le « goût différent » de cette viande.

e) Position par rapport à une démarche qualité

e.1) Perception et intérêt

L'objectif affiché de ces boucheries modernes est de proposer à leur clientèle des produits de qualité, avec régularité, et de leur apporter des conseils (choix des morceaux, quantité) ; le tout dans de bonnes conditions d'hygiène (boucherie propre et nette). Ils se disent fiers de bénéficier de la confiance de leurs clients et il est essentiel pour eux de ne pas les décevoir.

Les bouchers modernes rencontrés apprécie la race Tarentaise et se montre tous intéressé par un référencement en tant que distributeur de viande d'origine Tarentaise dans le cadre de la démarche. En effet, cela correspond à leurs objectifs de qualité et ils semblent voir dans cette démarche une opportunité pour s'approvisionner en produits de qualité et ainsi satisfaire leur clientèle. En effet, leur clientèle recherchant la qualité, il y a de la place, d'après eux, pour une telle démarche.

Deux des quatre bouchers, qui correspondent aussi à ceux ayant des responsabilités syndicales, soutiennent cette démarche pour des raisons plus vaste que l'intérêt d'un approvisionnement pour leur propre boucherie. En effet, ils pensent que le marché est porteur pour ce genre de démarche et que l'avenir de la boucherie moderne passe par là. Ils estiment que les bouchers modernes sont de véritables professionnels, surtout dans le nord (Grand Tunis, Bizerte) et qu'ils ont une bonne connaissance du métier comme de la découpe.
Ils sont persuadés que des consommateurs seront sensibles à une démarche qualité en viande Tarentaise à condition de les éduquer et de les sensibiliser. Selon eux, le consommateur ne sera pas un handicap dans la démarche car le consommateur tunisien apprend selon eux très vite. Ainsi, l'un de ces bouchers a mis en place la vente de nouveaux morceaux identifiés comme le faux-filet en quelques semaines, accompagné de communication et d'action de promotion.

Les bouchers modernes s'accordent pour considérer qu'un réseau de boucheries modernes serait la meilleure solution pour la démarche qualité car ils veulent tous se positionner dans l'offre de bonne qualité. Ils considèrent être des acteurs économiques soucieux de la qualité et respectueux de leurs fournisseurs (règlement immédiat, pas de demande de remise ou de participation à la promotion du produit).

Enfin, ils soulignent qu'un boucher est un détaillant qui prend la carcasse dans ses proportions naturelles et permet donc d'écouler tout l'animal. Rappelons cependant qu'une

part importante des bouchers modernes rencontrés (50%) n'écoule dans leurs points de vente que des quartiers arrière.

e.2) Freins potentiels cités

Un frein majeur est cité par les bouchers modernes quant à la faisabilité d'une démarche qualité s'appuyant sur des boucheries modernes pour la distribution : la nécessaire libéralisation des prix qui apparaît comme une condition préalable. En effet, ils sont très conscients des surcoûts que l'assurance de la qualité, l'organisation de la mise en marché et la traçabilité engendreront, et du prix au consommateur qui sera, selon eux, nécessairement plus élevé que les prix fixés par arrêté ministériel. Or, ils disent qu'ils ne réalisent déjà pas, aujourd'hui, une valorisation satisfaisante en pratiquant ces tarifs.

Ensuite, la mise en place de la traçabilité de l'abattoir aux consommateurs semble être un processus lourd à certains bouchers qui, même s'ils en comprennent la nécessité, pense qu'il faudra l'imposer et que ce sera dur de le faire accepter par les bouchers (mentalité). Cela leur paraît plus facile à mettre en place avec les sociétés de découpe qui sont pour certaines engagées dans des démarches de certification.

Enfin, les intermédiaires peuvent constituer un frein. En effet, certains bouchers modernes (n=2) pensent que les maquignons ne vont pas accepter d'être mis de côté, et qu'ils vont peut être essayé de capter les animaux d'origine Tarentaise pour amener la démarche à l'échec, au prix d'une surenchère par exemple.

e.3) Conditions de réussite soulignées

Les bouchers modernes soulignent un certains nombre de conditions conditionnant, selon leur analyse, le succès de la démarche qualité :
- Il faut pouvoir vendre en morceaux catégorisés, avec une plus grande liberté des prix,
- Il est essentiel que tous les acteurs réalisent une plus-value, et il faut donc vendre à un prix plus élevé,
- Il est nécessaire de mettre en place une instance qui regroupe tous les acteurs de la démarche,
- Il faut que les producteurs garantissent la qualité, ainsi que la régularité de la qualité et de la quantité,
- Il faut prévoir une importante campagne de communication lors du lancement de la démarche, pour sensibiliser la clientèle, et prévoir d'amorcer avec une approche du type : "testez et payez si vous êtes satisfait"

e.4) Acceptabilité d'une évolution des pratiques, de contraintes d'un cahier des charges

Tous les bouchers modernes rencontrés se disent prêts à accepter des contraintes, en particulier pour assurer la traçabilité, même si cela augmente les besoins de gestion. Deux d'entre eux soulignent tout de même le risque de difficile mise en place de la traçabilité en raison des mentalités des bouchers.

5.3.4. Sociétés de découpe

Ce n'est que depuis une dizaine d'année que des sociétés de gros organisées et bien équipées en froid ont vu le jour sur le marché des viandes en vue d'assurer principalement l'approvisionnement de l'hôtellerie et des collectivités publiques. Les sociétés de gros ont commercialisés au total 6 000 tonnes de viandes en 2005, soit 5 % de part de marché (Promet 2007).
Le rapport d'étude sur les nouvelles formes de distribution des viandes rouges (Promet 2007) fait ressortir les traits suivants qui caractérisent les conditions de fonctionnement des sociétés de commerce de gros : (1) un niveau d'utilisation de la capacité de production faible ; (2) une demande stable et sans croissance du secteur organisé (collectivités) ; (3) une demande croissante de la grande distribution qui se positionne sur le marché des viandes et produits carnés. Cette étude prévoit une augmentation du taux de pénétration des sociétés de commerce de gros sur le marché, sur toute la prochaine décennie, pour atteindre 43 500 tonnes à l'horizon 2015, soit 25 % de part de marché, et ce à condition que les conditions d'organisation et de fonctionnement de la filière s'améliorent (restructuration et mise à niveau par les acteurs économiques avec l'appui des pouvoirs publics).

Le choix des sociétés de découpe à rencontrer s'est effectué en concertation avec le GIVLAIT. A partir d'une liste complète des établissements de gros, de découpe, de transformation et de stockage des viandes rouges, 3 sociétés ont été retenues selon qu'elles se situaient sur au sein de la zone de présence de la race Tarentaise (Nord de la Tunisie), qu'elles traitaient de viande bovine et qu'elles pouvaient avoir un intérêt pour une démarche qualité. Ces sociétés sont la Société Laabidi Viandes (Borj Touil, Ariana), la Société Farah (Bir Elbey, Ben Harous), et la Société Lhima (Fouchana). Un compte-rendu par société est présenté ci-dessous car les situations sont relativement différentes.

5.3.4.1. Société LAABIDI VIANDES

➔ Fonctionnement de l'approvisionnement
- 70 % : activité d'importation de viande bovine congelée en provenance du Brésil, d'Argentine et d'Allemagne ; de viande ovine congelée en provenance d'Australie et de Nouvelle Zélande. L'objectif est alors d'obtenir les prix les plus bas, en raison du prix imposé par leurs clients pour ces produits (hôtellerie et collectivités).
- 29 % : achat d'animaux finis en vif : taurillons ou vaches de réforme selon la demande. Les vaches de réforme sont surtout destinées aux hôtels et collectivités. Le prix est fixé au kilo de carcasse, ce qui lui permet de prendre moins de risques par rapport à un achat à la tête.
- 1 % : animaux provenant de son atelier d'engraissement. Il ne cherche pas à rentabiliser cet atelier mais cela lui permet d'exploiter ses terrains. Il achète donc des animaux maigres qu'il engraisse sur sa ferme.

La viande abattue en Tunisie revient plus cher, et il y a risque de mévente sur certains morceaux. En effet, selon ses calculs, la viande importée coûte 1/3 moins cher que la viande produite localement. Ces conditions les amène à diminuer le volume de cette activité.

Pour son approvisionnement en animaux vifs, il recherche la conformation et le rendement potentiel, synonyme de rentabilité pour lui. Ainsi, pour lui, un produit de qualité est un taurillon de 18 mois qui promet de donner un bon rendement avec une viande de couleur claire.
Les races mixtes (Tarentaise et Brune des Alpes) sont sa priorité, car les animaux de type Holstein sont mauvais pour la rentabilité. Il n'apprécie pas les taurillons venant d'Uruguay qui, selon lui, sont peu rentables car la race n'est pas adaptée et qu'ils font trop de gras, et il leur préfère les croisés tunisiens.

➔ Transformation effectuée et fonctionnement de la vente
- Vente en gros
La viande congelée est vendue en cartons par type de morceau, tandis que la viande fraîche est vendue en carcasses entières ou en quartiers. Pour la viande congelée, leurs clients sont les hôtels et les collectivités. Pour la viande fraîche en carcasses et quartiers, leurs clients sont des hôtels et collectivités (surtout vaches de réforme), des GMS (Carrefour et Géant). Selon lui, leurs clients pour la viande fraîche en gros ne cherchent pas une race spécifique mais leur priorité est d'obtenir des prix bas.

- Vente au détail
La viande fraîche est vendue au détail dans les 9 boucheries que la société possède en propre. Ils y vendent aussi des merguez et des steaks hachés, seulement à partir de la viande fraîche, fabriqués avec le surplus ou à l'occasion de demande spécifique. Quelques hôtels de luxe sont aussi livrés en viande au détail (filet, quelques morceaux nobles).
Sur ses 9 boucheries, vente de viande fraîche uniquement, écoule 15 carcasses par semaine (1,6 carcasse par point de vente). Le volume d'activité de ces boucheries diminue en raison de la diminution du pouvoir d'achat des consommateurs.

Il apprécie la race Tarentaise pour son rendement carcasse élevé et la couleur claire de sa viande. Ces deux facteurs concourent à permettre une bonne rentabilité avec la race Tarentaise, car la couleur se paye.

➔ Avis sur la démarche qualité

Le PDG de la société pense que la démarche qualité serait une bonne chose et qu'elle pourrait réussir. Il ne souhaite pas s'impliquer dans cette démarche car cela ne correspond pas à son créneau d'activité et à la demande de sa clientèle (vente en gros pour les hôtels et les collectivités essentiellement, à prix bas).

Les GMS lui semblent être le canal de distribution le plus approprié pour une démarche qualité en viande d'origine Tarentaise. En effet, pour le moment elles pratiquent des prix libres, contrairement aux bouchers, ce qui permettrait de réaliser une plus value sur la vente avec des prix de vente plus élevés, et ainsi de financer le coût de la traçabilité et de rémunérer l'ensemble des opérateurs. De plus, elles pratiquent la catégorisation des morceaux.
Par ailleurs, ils pensent que les GMS sont plus aptes que les bouchers à assurer la traçabilité et que cette démarche correspond à leurs projets actuels car les GMS cherchent à contractualiser avec des éleveurs pour sécuriser leur approvisionnement. Selon lui, Carrefour, Géant et Monoprix, traitent à eux tous 50 carcasses par semaine. Un réseau de boucheries modernes pourrait également convenir, mais dans un second temps selon lui, en raison de la présence d'arrêtés ministériels fixant les prix de la viande.

Pour lui, il faut que le distributeur choisi vende en totalité de la viande d'origine Tarentaise (linéaire complet) car sinon il sera plus difficile d'assurer la traçabilité. Par exemple, ce pourrait être 100 % d'un point de vente (un magasin) qui serait concerné dans un premier temps pour une opération pilote, ce qui permettrait de s'adapter au volume disponible.

5.3.4.2. Société FARAH

➔ Fonctionnement de l'approvisionnement

Tout l'approvisionnement se fait en Tunisie, pour fournir de la viande fraîche :
- 95 % : achat de carcasses à des chevillards, avec 5 fournisseurs réguliers
- 5 % : achat d'animaux en vif à des éleveurs, avec un prix fixé au kilo de carcasse.

Un responsable de réception, placé sous la responsabilité du directeur des achats, est en charge du contrôle des carcasses, au quai de réception où les chevillards amènent leur marchandise qui est contrôlée. Toute carcasse doit arriver avec son certificat de salubrité signé par le vétérinaire de l'abattoir. Une inspection vétérinaire complémentaire est effectuée à la réception. Une sélection se fait ensuite sur critères commerciaux avec un cahier des charges qui a été mis en place pour cadrer les approvisionnements, avec des conditions portant sur les carcasses. Par exemple, pour les taurillons, les carcasses doivent peser plus de 230 kg, présenter une graisse de couleur blanche et une épaisseur de gras dorsal inférieure à 0,5 cm. L'âge et la race ne sont pas des critères inclus dans le CDC car le responsable de réception qui contrôle la marchandise n'a aucun moyen de vérifier ces informations. Cependant, il s'avère que les animaux de race locale ne correspondent pas à leurs critères de CDC.

La demande est très saisonnière, avec un pic de consommation l'été en raison de l'afflux de population supplémentaire sur le territoire (5 millions de personnes). Cette société traite environ 1 500 tonnes de carcasses par an, ce qui équivaut à environ 110 carcasses hebdomadaires.

➔ Transformation effectuée et fonctionnement de la vente

La société Farah a une activité de découpe et de fabrication de charcuteries, elle assure ensuite la distribution et livre ses clients.

Toutes les carcasses réceptionnées passent 24h minimum en ressuyage. Le flux de sortie dépend de leur besoin, et les carcasses passent éventuellement quelques jours de maturation s'ils ont des stocks d'avance.

Les seuls quartiers vendus en l'état sont des quartiers arrière destinés aux GMS (Carrefour, Géant, Champion).

Après découpe en muscles, les bas morceaux sont tous transformés en merguez, viande hachée ou charcuterie, ce qui leur permet de bien valoriser les avants. Le reste est conditionné en muscles entiers sous vide.
Les muscles entiers sous vide et les produits transformés sont vendus aux hôtels, aux collectivités, aux GMS (avec leur propre gamme de produits), aux chaînes de restauration rapide et aux services approvisionnement de compagnies d'aviation. Il leur est également possible de livrer ces clients en muscles découpés sous vide, formule qui se développe de plus en plus. Quelques bouchers s'approvisionnent aussi chez eux mais ils ne cherchent pas à développer cela.

La société Farah ne propose pas de vente en barquettes (UVC) car elle considère que cela requiert trop de main d'œuvre et n'est pas rentable.

Pour assurer la traçabilité, ils font aujourd'hui des fiches traçabilité qui suivent les carcasses le long de la chaîne. Leur volonté est de mettre en place un logiciel de traçabilité qui permette un suivi informatisé de toutes les opérations et un enregistrement de toutes les données (type racial, nom du fournisseur, poids carcasse, etc.) pour aboutir en fin de chaîne à un codage de toutes les pièces. L'investissement est prévu pour l'année 2008. Dans ce dispositif, les abattoirs seront les maillons faibles, et il prévoit donc d'envoyer un technicien à l'abattoir pour contrôler le type racial et assurer le suivi des ces informations.

➔ Avis sur la démarche qualité

Une démarche qualité en viande d'origine Tarentaise lui semble intéressante, mais il souligne l'existence de nombreux freins. Ce n'est qu'après la levée de ces freins qu'il pourra voir si une implication dans la démarche lui semble pertinente pour son entreprise.

Tout d'abord, selon lui, la catégorisation est une condition obligatoirement nécessaire pour créer un signe distinctif de qualité, et tant que le marché ne fera pas de différenciation commerciale, on ne pourra pas développer des produits de qualité. Il lui paraît donc nécessaire de choisir un distributeur qui fait de la catégorisation avec une différenciation commerciale sur le prix. Ainsi, les GMS lui semblent être les mieux placés.
Ensuite, la traçabilité doit être maîtrisée et cela lui paraît difficile en l'état actuel des choses. Le logiciel qu'il prévoit d'acheter et le fonctionnement qu'il prévoit de mettre en place lui donnerait, selon lui, la capacité d'assurer la traçabilité nécessaire à une démarche qualité en viande d'origine Tarentaise.
Enfin, la campagne de communication requise pour le lancement de la démarche sera probablement très onéreuse et il faudra trouver les ressources financières pour couvrir ces dépenses.

5.3.4.3. Société LHIMA

➔ Fonctionnement de l'approvisionnement
Tout l'approvisionnement se fait en Tunisie, pour fournir de la viande fraîche :
- en carcasses auprès de chevillards, pour la grande majorité des besoins,
- en animaux vivants auprès de maquignons et d'éleveurs, cette voie d'approvisionnement est très restreinte,
- en animaux vivants provenant de son atelier d'engraissement, avec achat de taurillons maigres en provenance d'Uruguay et engraissement sur la ferme, cette voie d'approvisionnement est faible mais pourrait se développer.

Les besoins sont de 54 carcasses par semaine en moyenne. Pour satisfaire la demande de ses clients, la société Lhima achète les carcasses avec le 5ème quartier. Les besoins en approvisionnement sont variables au cours de l'année, mais sont moins irréguliers qu'en viande ovine (pic de consommation lors de l'Aïd).

➔ Transformation effectuée et fonctionnement de la vente
La société Lhima a une activité de découpe et de transformation, elle assure ensuite la distribution et livre ses clients.

Toutes les carcasses réceptionnées passent 24h en ressuyage. Ensuite, certains quartiers sont vendus tels quel alors que d'autres sont découpés.
Les principaux clients de la société Lhima sont les GMS : vente de quartiers à Carrefour pour alimenter leur filière viande provenant de taurillons nés en Uruguay ; vente de viande découpée à Monoprix, conditionnée en barquettes (UVC). Carrefour souhaite être approvisionné en carcasses de 280 à 350 kg. Pour la chaîne de découpe de Lhima, les carcasses ont un poids satisfaisant à partir de 220 kg.

Les GMS demande également à être approvisionner en tripes (foie, cœur, rognons, etc.), mais l'été, leur demande pour le 5ème quartier diminue fortement, et la valorisation de ces produits est alors difficile.

Après découpe en muscles, les bas morceaux sont transformés en merguez ou en viande hachée, ce qui leur permet de bien valoriser les avants. Ils ont également la possibilité de conditionner en muscles entiers sous vide quand ils ont la demande pour ce type de produits.

➔ Avis sur la démarche qualité
La société Lhima juge très favorablement la démarche qualité qui arrive à propos dans ses projets internes et leur semble être une bonne opportunité. En effet, Lhima souhaite développer une planification des apports via des contrats d'approvisionnement, qui lui permettraient aussi d'accompagner les éleveurs pour assurer la qualité des animaux produits. En effet, la société Lhima veut développer son offre en viande de qualité mais ce qui leur manque, selon eux, pour mettre en place un tel fonctionnement, « c'est la matière première ».

Dans le cadre d'une implication dans la démarche qualité viande d'origine Tarentaise, la société Lhima pourrait développer son approvisionnement en animaux vifs et se propose d'assurer leur abattage (dans un abattoir agréé). Cela permettrait de contrôler les conditions d'abattage et d'assurer la traçabilité à cette étape. En effet, l'étape d'abattage leur apparaît comme étant le maillon faible d'une démarche tracée en Tunisie, en raison des conditions sanitaires et de l'absence de traçabilité.

La société Lhima estime disposer d'une capacité de froid et de stockage suffisante pour inclure une phase de maturation dans le processus si cela était spécifié par le cahier des charges de la démarche qualité (jusqu'à 7 jours).

5.3.4.4. Synthèse des enquêtes auprès des sociétés de découpe

L'importance de la viande provenant d'animaux abattus en Tunisie varie du tout au tout selon que la société s'est spécialisée dans la distribution de viande congelée (Société Laabidi Viandes, 70 % des volumes traités), ou qu'elle n'ait pas cherché à pénétrer ce marché.

Pour ce qui est de la viande provenant d'animaux abattus en Tunisie, les sociétés de découpe se fournissent toutes majoritairement en carcasses auprès de chevillards, et plus rarement en animaux vivants auprès de maquignons. Le lien direct avec les éleveurs est presque inexistant. Deux des trois sociétés de découpe rencontrées disposent d'un atelier d'engraissement qui leur fournit des animaux en vifs.

La vente aux hôtels et collectivités se fait en quartier ou en muscle entier conditionné, elle concerne de gros volumes et c'est le prix (bas) qui est le principal critère pour l'acheteur. Ces utilisateurs de viande ne peuvent être, aux dires des personnes rencontrées, cibles d'une démarche qualité, et l'une des sociétés de découpe se dit même non intéressée par une démarche qualité car spécialisée sur un autre créneau (Société Laabidi Viandes).

La vente aux GMS se fait sous forme variée, de la carcasse entière à la portion individuelle conditionnée en barquette (UVC).

La race Tarentaise est globalement appréciée des sociétés de découpe, mais leur approvisionnement se faisant en carcasse, ils n'ont que rarement la possibilité de connaître le type racial des animaux, si bien que même en cas d'existence d'un cahier des charges d'approvisionnement (Société Farah), le type racial n'est pas un critère de choix.

Les trois sociétés se montrent intéressées et sont très favorables à la mise en place d'une démarche qualité, mais seule l'une d'elles se dit prête réellement à s'impliquer (Société Lhima). En effet, la Société Laabidi Viandes, bien que concernée et soutenant l'initiative, ne pense pas disposer de la clientèle adéquate ; la Société Farah, bien qu'étant la plus apte à garantir une traçabilité de ses actions (système de traçabilité interne en cours d'élaboration), juge l'initiative prématurée au vu des conditions de la filière (en particulier à cause de la non catégorisation et la non libéralisation des prix) et a également un cœur de cible qui ne lui semble pas pertinent dans le cadre d'une démarche qualité. La société Lhima se dit prête à

s'impliquer dans la démarche et est demandeuse de collaboration car cette initiative de démarche qualité est en adéquation avec les projets internes de l'entreprise.

Les trois sociétés s'accordent pour penser que les GMS sont le canal de distribution à privilégier dans le cadre d'une démarche qualité. Ces dernières leur semblent plus appropriées que les boucheries car elles pratiquent la catégorisation et vendent à des prix presque libres, ce qui permettrait de réaliser une plus value sur la vente et ainsi de financer le coût de la traçabilité et de rémunérer l'ensemble des opérateurs. De plus, ils jugent les GMS plus aptes à assurer la traçabilité nécessaire à la démarche.
Tous se rejoignent pour identifier un même maillon faible : l'étape d'abattage, et ce en raison des conditions sanitaires et de l'absence de traçabilité.

Le fait d'introduire une segmentation de l'offre chez les distributeurs, avec par exemple une portion seulement du linéaire qui propose de la viande tracée leur paraît risqué car il sera alors plus difficile à leurs yeux d'assurer la traçabilité de la viande d'origine Tarentaise.

5.3.5. Grandes et Moyennes Surfaces (GMS)

En Tunisie, le réseau des GMS est en développement, il comprend actuellement quelques chaînes de supermarchés (Monoprix, Champion, Magasin Général, Promogros et Magro) et deux hypermarchés (Carrefour et Géant). Ce réseau se trouve particulièrement concentré dans les grandes villes. Depuis quelques années, des points de vente avec des rayons spécialisés en viande apparaissent au niveau des GMS. Cette nouvelle tendance occupe une place très limitée sur le marché et ne dépasse pas le cap de 1 % des ventes en volume (700 à 800 tonnes pour l'année 2005). L'étude de l'évolution prospective des circuits de distribution tunisiens prévoit une multiplication des GMS et un développement de leur présence sur le marché de l'alimentation, avec une généralisation en leur sein de rayon pour la vente de viande (rayon boucherie). Ainsi, l'étude des nouvelles formes de distribution des viandes rouges (Promet 2007) estime la part de marché couverte par cette forme de distribution entre 3 et 5 % à l'horizon 2015 (soit 3 500 à 6 000 tonnes).

Les deux groupes d'enseignes dont les magasins proposent pour partie des rayons boucherie ont été rencontrés. Il s'agit des groupes Carrefour / Champion, et Géant / Monoprix.

a) Volume d'activité

Carrefour compte un hypermarché, situé dans la banlieue de Tunis. Ce magasin comporte un rayon boucherie qui écoule 15 carcasses par semaine.

Les magasins Champion sont au nombre de trois (4 magasins supplémentaires ouvriront en 2008) et débitent chacun 2,5 carcasses par semaine.

La centrale d'achat Gémo, commune à Géant et Monoprix, acquière 20 carcasses par semaine, pour alimenter l'hypermarché Géant et les 17 magasins Monoprix ayant un rayon boucherie. L'équipement de nouveaux Monoprix en rayon boucherie est en projet (rénovation de points de vente actuels, équipement des nouveaux points de vente).

b) Fonctionnement de l'approvisionnement

Le service des achats de Carrefour/Champion s'approvisionne en carcasses, auprès de 5 à 6 fournisseurs réguliers, tous grossistes en viande, qui amènent leur marchandise eux-mêmes. L'achat porte prioritairement sur des quartiers arrière (70% des commandes,

découpe ART8), et seuls quelques éléments du 5ème quartier sont achetés, faute de débouchés.

Le service des achats de Géant/Monoprix s'approvisionne en carcasses, régulièrement auprès des mêmes grossistes en viandes, et une partie des achats se fait en barquette (UVC) pour un écoulement dans les rayons des magasins Monoprix, auprès d'une société de découpe. Tous les fournisseurs amènent leur marchandise eux-mêmes.

Chez l'ensemble des GMS, l'approvisionnement est quotidien (5 jours par semaine). La transaction se fait au poids carcasse, avec un paiement des fournisseurs après au moins un mois. Dans tous les cas, le responsable des achats n'a pas de certitudes quant à la catégorie de l'animal dont est issue la carcasse et ne connaît pas la race avec assurance.

On peut ici signaler la vente de viande issue de taurillons nés en Uruguay, engraissés et abattus en Tunisie dans le magasin Carrefour. Un planning est établi avec le fournisseur (0,5 carcasse par jour), mais aucun moyen de contrôle n'existe pour assurer la traçabilité ni la véracité de l'origine uruguayenne. Une comptabilité matière est mise en place au niveau du magasin Carrefour qui traite la découpe des carcasses séparément pour assurer en interne la traçabilité, avec une identification des carcasses à la réception. Ainsi, c'est bien la viande reçue sous cette dénomination qui est ensuite identifiée en rayon comme provenant de « taurillons d'Uruguay ». Dans ce cas, la viande est distinguée en rayon, mais a été vendue, en phase de démarrage, au même prix que la viande non démarquée.

c) Transformation effectuée et fonctionnement de la vente

La découpe et le conditionnement en barquette (UVC) sont effectués par l'atelier de découpe du magasin chez Carrefour et Géant, tandis que Monoprix est livré en barquettes (UVC) directement (découpe et conditionnement réalisés par une société de découpe). Etant donné que le circuit de distribution est plus long que dans le cas des boucheries de détaillants, la viande est souvent vendue 48 heures après l'abattage, ce qui correspond au pic de dureté de la viande (maximum de *rigor mortis*).

Les magasins des GMS pratiquent la catégorisation des morceaux de viande, et vendent certains morceaux à des prix plus élevés que les prix fixés par arrêtés ministériels. Les employés de l'atelier de découpe ont été formés aux techniques de découpe suivant la catégorisation.

Les GMS jouissent aujourd'hui d'un état de fait qui leur permet de vendre la viande à prix presque libres, en partie parce qu'ils proposent aussi et simultanément certains morceaux aux prix conseillés par les arrêtés ministériels. Par ailleurs, les GMS ne sont pas intégrées, actuellement, aux circuits de distribution d'un point de vue légal et ne payent pas l'ensemble des taxes, mais la loi sur le commerce va être revue prochainement (Ministère du Commerce, UGP Circuits de distribution, communication personnelle). Il apparaît cependant aux dires des GMS que les prix plafonnés constituent tout de même le référentiel dans l'esprit du consommateur et qu'ils ne peuvent pas trop s'en éloigner.

La clientèle du rayon boucherie des GMS est une clientèle avec un pouvoir d'achat supérieure à la moyenne, et les prix de la viande y sont supérieurs à ceux pratiqués en boucheries traditionnelles.

d) Appréciation des animaux d'origine Tarentaise

Les responsables des achats rencontrés ne connaissent que très rarement la race des animaux dont sont issues les carcasses, aussi, ils n'ont que peu d'idées des caractéristiques raciales, de la race Tarentaise comme des autres races.

e) Position par rapport à une démarche qualité

Les GMS rencontrées se montrent toutes intéressées par un référencement en tant que distributeur de viande d'origine Tarentaise dans le cadre de la démarche. En effet, cela correspond à leur stratégie marketing, avec une segmentation de l'offre, la volonté d'être identifié comme fournisseur de produits de qualité, pour se construire une image moderne, de qualité. Les interlocuteurs des GMS rencontrés semblent voir dans cette démarche une opportunité pour satisfaire une partie de leur clientèle qui fait partie de leur cible. Selon eux, un segment réduit de la clientèle du magasin, qui va en augmentant, se préoccupe des conditions de production et des conditions sanitaires. Ainsi, selon eux, un segment de leur clientèle accepterait de payer plus cher pour accéder à des produits de qualité.

Les GMS font remarquer que nombre de clients fréquentent le magasin sans y réaliser leurs achats de viande. Proposer une offre de produit de qualité pourrait leur permettre d'amener une frange de consommateurs soucieux de la qualité à franchir le pas en favorisant l'instauration d'un capital-confiance par la présence de ces produits de qualité.

Certaines GMS (Carrefour, Monoprix) cherchent à assurer la traçabilité à partir de l'élevage mais n'ont pas encore trouvé de fournisseurs capables de le faire, elles sont donc intéressées par une démarche « viande de taurillons d'origine Tarentaise » qui leur proposerait un interlocuteur identifié et cherchent à construire un partenariat.

Du fait que le produit « viande de taurillons d'origine Tarentaise » concerne une unique race, sur laquelle il est possible de communiquer, et du fait qu'il soit produit en Tunisie, donc plus à même d'attirer la confiance du consommateur, les GMS se disent prêtes à proposer cette viande à un prix supérieur au prix standard, pour tenter de rémunérer l'ensemble des acteurs de la filière partenariale.

Les GMS rencontrées se disent prêtent à prendre les carcasses dans leur proportions naturelles, ainsi que certains éléments du 5ème quartier (foie, cœur, etc.). Elles souhaiteraient mettre en place des contrats d'approvisionnement, stables sur le long terme.

Les GMS se disent prêtes à accepter des contraintes pour assurer la traçabilité et à se soumettre à des contrôles, en particulier sur leur comptabilité matière.

Aux dires des GMS, le consommateur tunisien n'est pas très informé et n'a pas l'habitude qu'on lui présente des produits de qualité. Ainsi, la mise en place d'une présentation de fruit et légumes calibrés, vendus à un prix plus élevé pour certains calibres, le groupe Géant/Monoprix s'est rendu compte de la nécessité d'effort important sur la communication et la sensibilisation. C'est pourquoi une campagne de communication importante leur semblerait nécessaire dans le cadre d'une démarche « viande de taurillon d'origine Tarentaise », ils souhaiteraient pour cela disposé d'arguments pour pouvoir communiquer auprès du public, en concertation avec les producteurs.

5.3.6. Restauration de luxe

Seul un restaurateur a été rencontré dans le cadre des enquêtes auprès des acteurs de la filière. Le propos était de constater s'il y avait ou non possibilité d'envisager une distribution via des restaurateurs et de cibler quelles seraient alors les attentes et contraintes d'un tel circuit. Si la démarche s'oriente vers ce type de distributeur, il faudra alors démarcher les restaurateurs pour leur proposer les produits d'origine Tarentaise.

Les restaurants de luxe tel que celui enquêté (Hôtel Résidence) font état de difficultés d'approvisionnement en produits de qualité, en particulier pour la viande bovine. Leur priorité étant de ne pas décevoir leur clientèle, ils réduisent leur offre en viande bovine à la carte aux plats à base de filet. Ce faisant, la variabilité, attendue par leur clientèle, leur fait défaut. En effet, provenant essentiellement du pourtour méditerranéen, la clientèle est très exigeante sur la qualité et s'attend à trouver une qualité et une variabilité égales aux autres hôtels de ce standing qu'elle fréquente. Une clientèle locale existe également, la population aisée du Grand Tunis déjeunant ou dînant à l'occasion dans les 5 restaurants que compte l'hôtel.

A la carte, la portion de filet d'environ 230g est proposée à 30 DT. Le restaurateur rencontré utilise 200 kg de filet par mois, il s'approvisionne une fois par semaine et est livré en filets congelés sous vide. Ce sont des bouchers qui l'approvisionnent car le restaurateur estime qu'ils sont plus réactifs et que la relation est plus facile à gérer qu'avec une société de découpe. Il ne sait pas si la viande provient de mâles ou de femelles, et connaît encore moins la race. Les fournisseurs sont payés à 30 jours fin de mois, ce qui est la règle de l'hôtel.

La philosophie de ce restaurateur étant d'utiliser les produits locaux pour satisfaire sa clientèle, il serait très intéressé par un approvisionnement en viande bovine dans le cadre de la démarche qualité. Dans un premier temps, il conserverait son approvisionnement en filet auprès de ses fournisseurs actuels et serait intéressé par de la viande de première catégorie (rumsteck, train de côte, etc.), certains abats (rognons, cœur, foie) et dans une moindre mesure par des morceaux de seconde catégorie (pour les besoins de la restauration interne réservée au personnel). Il souhaiterait être approvisionné en muscles entiers congelés sous vide. Il pourrait ainsi réaliser des portions de la taille qu'il souhaite, et mieux gérer l'utilisation de ses stocks en fonction de ses besoins, se fournir en viande congelée est donc un aspect important.
Il serait demandeur de mentionner l'origine Tarentaise dans sa carte des plats car il considère que cela serait gage de qualité et de traçabilité. A terme, il voudrait s'approvisionner en deux types de filet : un filet sans traçabilité, auprès de ses fournisseurs actuels, pour les menus enfants et les produits transformés (viande hachée, etc.) et un filet identifié, avec traçabilité pour l'intégrer à sa carte.

Ses exigences porteraient sur la qualité (tendreté, tenue de cuisson, saveur) et surtout sur la régularité de cette qualité. La tendreté étant le critère essentiel de qualité car, si celle-ci n'est pas satisfaisante, le client le sanctionne et cela à des impacts sur l'hôtel (atteinte de l'image, moindre consommation de services, etc.). Il souhaiterait de la viande de mâles, plutôt grasse car le persillé est un critère apprécié de ses clients.
Il serait prêt à acheter plus cher mais ne peut se prononcer sur un prix seuil. Il souhaiterait que les acteurs de la démarche qualité lui proposent une grille de tarifs par type de morceaux à partir de laquelle il pourrait calculer ses coûts et prendre sa décision.

6. Identification des caractéristiques des taurillons d'origine Tarentaise

6.1. Caractérisation des animaux vivants

6.1.1. Résultats d'étude en France

a) Moyenne de la race : données générales concernant la race Tarentaise

Originaires de la vallée qui porte son nom, la Tarentaise est une race française forgée par le milieu alpin, milieu où le relief, le climat et les conditions d'élevage sont difficiles :
- Alimentation à base de fourrages dans la majorité des élevages, adaptation aux variations de régime alimentaire ;
- Altitude : 50 % des élevages sont situés au dessus de 1 000 m, les animaux de race Tarentaise supportent de grandes amplitudes thermiques, au cours d'une journée et au long de l'année ; en particulier au cours de la période d'alpage (de 1500 à 2500 m) pendant laquelle les animaux exploitent les pâturages d'altitude.
- Relief : 50 % des élevages sont situés dans des zones à forte pente, les animaux de race Tarentaise ont développé une excellente aptitude à la marche
- Stabulation entravée : pratiquée dans la majorité des élevages durant 180 jours, les animaux de race Tarentaise sont donc adaptés à de longue période en stabulation entravée.

Il s'agit d'animaux de format moyen : le poids des vaches adultes est en moyenne de 550 kg pour une taille au sacrum de 130,5 cm. La robe est fauve-froment et uniforme. Les principaux éléments de description de la race en France figurent dans le tableau 6, et une description plus complète est donnée en annexe 1.

Tableau 6 : Caractéristiques de la race Tarentaise en France (source : UPRA)

Production laitière (en 305 jours)	
Quantité de lait	4 762 litres
TB	35,8 ‰
TP	32,1 ‰
TB/TP	1,12
Production de viande	
Engraissement Taurillons – Age abattage	18 mois
Poids vif à l'abattage	550 Kg
Gain Moyen Quotidien	1 300 g/jour
Poids de carcasse	319 Kg
Rendement Carcasse	58 %

b) Etude de la croissance et du gain moyen quotidien (GMQ) des veaux mâles de race Tarentaise en station de contrôle individuel

Une analyse a été réalisée, à partir des données disponibles à l'UCEAR, pour les besoins de la présente étude. Cette analyse a porté sur 572 veaux mâles Tarentais, issus du schéma de sélection mené par l'UCEAR en race Tarentaise. Les animaux ont été suivis dans le cadre du contrôle individuel, que l'UCEAR réalise sur sa station de contrôle de performances située à la Motte-Servolex (Savoie, France).

Les veaux sont conduits selon « le protocole de contrôle individuel en station des taureaux de race laitière » réalisé par l'Institut de l'élevage et l'INRA. Le suivi des animaux, avec pesées régulières, est effectué jusqu'à leurs 10 mois, et les données ont été recueillies sur une période s'étalant de 1986 à 2007. L'objectif est d'uniformiser et de maîtrise la conduite

des animaux de manière à permettre une expression maximale des différences génétiques. La ration est élaborée de manière à obtenir une croissance soutenue, mais sans rechercher un engraissement des mâles qui seront destinés à produire de la semence. Pendant la période de contrôle (de 22 à 40 semaines), la ration quotidienne est constituée de 4,6 à 6,3 kg brut d'aliment concentré (0,9 UFV et 110g de PDI par kg brut) et de 0,8 à 0,9 kg de paille (à volonté).

Voici ci-dessous les principaux résultats :

Tableau 7 : Résultats de contrôle individuel sur 572 veaux mâles de race pure Tarentaise (source UCEAR)

	Age (en jours)	Poids Vif (en kg)	GMQ depuis la pesée précédente (en g/jour)
Naissance	0	42,3	
Entrée en nursery	53	81,5	820
Sevrage	97	121,2	902
Entrée en Contrôle Individuel	144	164,6	904
1ère Pesée	172	198,1	1 196
2ème Pesée	200	236,2	1 370
3ème Pesée	228	273,6	1 336
4ème Pesée	256	310,9	1 336
5ème Pesée	284	348,1	1 334
6ème Pesée	312	382,6	1 352

Figure 1 : Poids vif des mâles de race pure Tarentaise en fonction de l'âge (source : données de contrôle individuel, UCEAR)

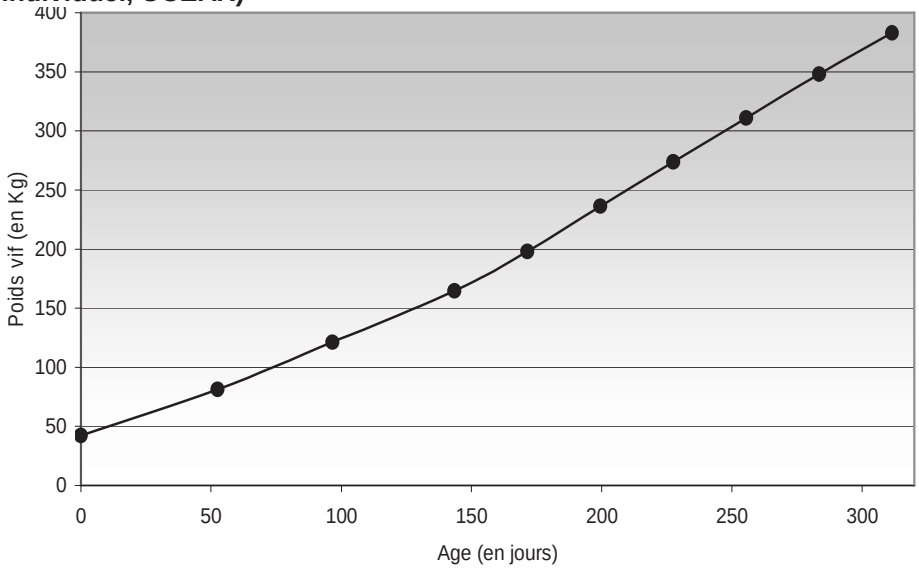
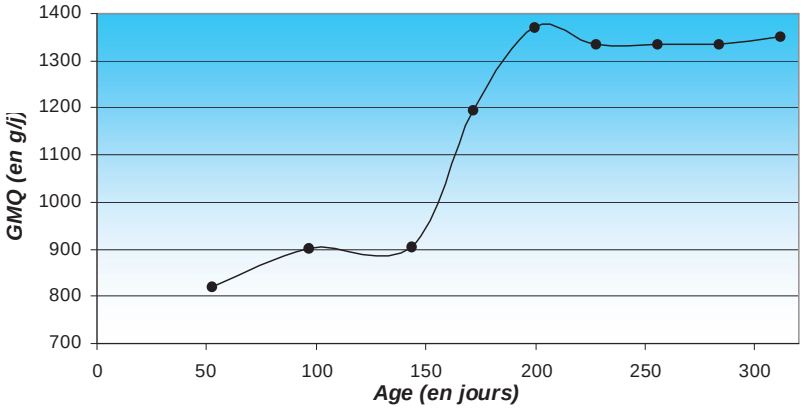


Figure 2 : Gain Moyen Quotidien (en g/jour) en fonction de l'âge des animaux (source : données de contrôle individuel, UCEAR)



6.1.2. Résultats en Tunisie

Peu d'informations qui soient spécifique à la race Tarentaise sont disponibles dans la bibliographie. Des données sont cependant disponibles auprès du GIVLAIT et de l'OEP.

a) Données du GIVLAIT

La base de données du GIVLAIT reprend les informations concernant l'attribution des primes à l'engraissement. Elle pourrait donc permettre d'avoir des données sur les performances des taurillons Tarentais et/ou Tarentais croisés à l'engraissement. Cependant, le code race affecté à chaque taurillon par le technicien qui monte le dossier avec l'éleveur (ex : code Tarentais) n'est pas rentré dans la base de données mais les différents codes sont regroupés en 3 catégories : race laitière, race mixte (dont Tarentaise), race à viande. Il n'est donc pas possible aujourd'hui de faire une extraction des résultats et un traitement statistiques pour accéder à des données de poids et de GMQ des taurillons d'origine Tarentaise. Pour cela, il faudrait adapter le logiciel en incorporant une rubrique supplémentaire pour permettre ce type d'analyse dans le futur.

b) Données de l'Office de l'Elevage et des Pâturages

L'Office de l'Elevage et des Pâturages a un programme de suivi d'ateliers d'engraissement. Ce suivi est assuré par la Direction de l'Elevage Intensif, et plus particulièrement par le Service Viande Bovine. Le gain moyen quotidien varie selon la race et selon les systèmes d'engraissement observés (tableau 8).

Tableau 8 : indicateurs techniques d'engraissement des mâles selon le type génétique et le système d'engraissement (OEP, 2007)

Système de production	Type génétique	GMQ (g/jour)	Poids moyen d'entrée à l'engraissement (kg)	Poids moyen final (kg)
Naisseur Engraisseur	Laitière	767-1098	137	448 (15 mois)
Engraisseur d'animaux à partir de 6 mois	Laitière	550-1476	197	560 (16 mois)
	Mixte	952-1143	190	590 (20 mois)
	Croisement Industriel	958-1152	290	715 (20 mois)
Engraisseur d'animaux à partir de 12 mois	Laitière	670-1220	372 (13 mois)	582 (19 mois)
	Mixte	820-1330	357 (13 mois)	603 (21 mois)
	Croisement Industriel	1250-2000	480 (15 mois)	670 (19 mois)
Veaux importés		714-1000	249 (12 mois)	440 (20 mois)

En plus des résultats précédents publiés par l'OEP à l'occasion du séminaire scientifique international sur la reproduction chez la vache laitière en 2007, le Service Viande Bovine de la Direction de l'Elevage Intensif de l'OEP nous a fourni les résultats détaillés dans le tableau 9, mais le facteur type génétique n'est pas pris en compte dans cette analyse.

Tableau 9 : Moyenne des Gain Moyen Quotidien des taurillons suivis par l'OEP en 2006

Gouvernorat	Nombre de taurillons suivis	Gain Moyen Quotidien (en g/jour)
Nabeul	1 518	1 000
Bizerte	894	900
Siliana	371	850
Jendouba	55	950
Total	2 838	946

c) Données issues de la bibliographie

Une synthèse des résultats des différents travaux de recherche menés dans le domaine de la production de viande bovine en Tunisie au cours des quatre dernières décennies a été réalisée en 2000 par Majdoub et al. Cette synthèse reprend en particulier des travaux réalisés depuis les années 70 au niveau de la station de l'INRAT à l'Afereg et des fermes de Frétissa et Sedjnane ont porté sur l'engraissement de taurillons et leur suivi de croissance. Certains de ces travaux concernent la race Tarentaise et les résultats des travaux d'Atti et Ben Dhia (1987) et Brahmia et Ben Dhia (1990) figurent dans les tableaux 10 et 11.

Tableau 10 : Poids en kg de taurillons métis Tarentais aux âges types. Atti & Ben Dhia (1987)

Type d'animaux	n	Poids à la naissance	Poids au sevrage 90 jours	Poids à 180 jours	Poids à 270 jours	Poids à 365 jours	Poids à la vente	Age à la vente (jours)
F1 Tarentais	48	31,5	92	130,5	188	260	432	586
F2 Tarentais	71	34	84	120,5	164,5	234	448,5	619
F3 Tarentais	45	33	82	111	162	235	437	637

Tableau 11 : Performances bouchères de différents types de croisement de la race Tarentaise avec la race bovine locale. Brahmia & Ben Dhia (1990)

Indicateur technique	Race Pure Tarentaise	F1 Tarentais	F2 Tarentais	F2 Tarentais	F2 Tarentais
Gain Moyen Quotidien(en g)	1016	916	970	990	967
Indice de Consommation (en UF/kg de gain de poids)	6,68	8,05	7,25	6,94	6,88

6.2. Caractérisation des carcasses : Performances techniques intéressant les opérateurs de la filière

Les performances techniques concernant les carcasses, tel que les poids carcasse, le rendement carcasse, le rendement viande ont d'importants impacts sur l'efficacité de la filière, c'est-à-dire sur la valorisation réalisée par les opérateurs. Les informations détaillées ci-dessous ont donc une grande importance pour les acteurs de la filière et peuvent influer sur leur décision de s'investir ou non dans une démarche qualité « viande d'origine Tarentaise ».

6.2.1. Caractérisation des carcasses d'origine Tarentaise

6.2.1.1. Résultats d'études menées en France

a) Etude de l'Institut National de la Recherche Agronomique, 1975

Une étude réalisée en France par l'Institut National de la Recherche Agronomique (INRA) en 1975, portant sur 10 taurillons Tarentais élevés dans des conditions intensives et abattus à 16 mois donne les résultats indiqués dans le tableau 12.

Tableau 12 : Performances des carcasses de taurillons de race pure Tarentaise (INRA 1975)

Poids vif avant abattage (kg)	483,00
Poids vif vide (kg)	443,00
Poids carcasse froide (kg)	283,30
Rendement commercial (1)	58,40
Rendement vrai (2)	64,80
% muscle 11ème côte	66,70
% gras 11ème côte	19,40
Os canon (g) en % carcasse froide	3,71
Longueur de la carcasse (cm)	127,90
Epaisseur moyenne du faux-filet (cm)	7,19
Epaisseur de la cuisse (cm)	25,60
Compacité de la carcasse (3)	2,21
Compacité de la cuisse (4)	0,33
Compacité du rein (5)	1,21

(1) $\frac{\text{Poids de carcasse chaude x 100}}{\text{Poids vif avant abattage}}$

(2) $\frac{\text{Poids de carcasse froide x 100}}{\text{Poids vif vide}}$

(3) $\frac{\text{Poids carcasse (kg)}}{\text{Longueur carcasse (cm)}}$

(4) $\frac{\text{Epaisseur cuisse}}{\text{Longueur cuisse}}$

(5) $\frac{\text{Epaisseur faux-filet}}{\text{Longueur rein}}$

Les taurillons Tarentais, bien qu'ayant un poids carcasse inférieur à 300 kg, obtiennent des rendements satisfaisants quasi-identique à ceux des races de plus grands formats. Cette étude a permis de démontrer également les performances de croissance et d'engraissement des taurillons Tarentais (tableau 13).

Tableau 13 : Performances de croissance et d'engraissement des taurillons Tarentais (INRA 1975)

Poids initial (kg)	289
Poids final (kg)	501
Gain Moyen Journalier (g/j)	1 169
Indice de consommation (kg de matière sèche/kg de gain)	7,89

Les mâles de race Tarentaise sont par ailleurs reconnus pour être de bons transformateurs de rations grossières et peu énergétiques.

b) Etude de l'Institut National de la Recherche Agronomique, 1993

Une étude réalisée en France par l'Institut National de la Recherche Agronomique (Larribe et al.) en 1993, portant sur 12 taurillons Tarentais élevés dans des conditions intensives et abattus à des âges différents (14 mois = lot précoce et 16 mois = lot tardif), et seule la durée d'engraissement change d'un lot à l'autre, donne les résultats détaillés ci-après.

Les animaux ont atteint des poids vifs élevés à l'abattage, 506 kg pour le lot précoce et 588 kg pour le lot tardif et produit des carcasses de 280 et 331 kg respectivement.
Les besoins en début d'engraissement sont de 3,4 UFV, 400 PDIN et 4,5 UEB. En fin d'engraissement ils sont de 8 UFV, 700 PDIN et 9,3 UEB. Les taurillons tarins ont donc consommés en moyenne ce qui correspond aux valeurs recommandées.

Les animaux du lot précoce ont les rendements les plus faibles (poids de carcasse chaude sur poids vif final, 55,42% contre 55,28%) et avec le moins de dépôt adipeux (16,4 kg de gras contre 26,3 kg, soit un dépôt adipeux total par poids vif vide supérieur de 1,6%).

Dans le cadre de cette étude de l'INRA, les résultats des taurillons Tarentais sont comparés à ceux des taurillons Pie-Noirs établit précédemment (source : croissance des bovins et qualité des viandes, développement musculaire, INRA – ENSA Rennes 1984). Il en résulte que les taurillons Tarentais sont plus musclés, moins gras et moins osseux que les taurillons Pie-Noirs à même poids vif. En effet, les résultats de composition corporelle obtenus sont meilleurs que ceux obtenus par des taurillons Pie-Noirs. Pour le dépôt adipeux des taurillons Pie-Noirs est supérieur de 6,4 % (21% de dépôt adipeux total par poids vif vide pour les Pie-Noirs, 14,6 % pour les Tarentais). Les taurillons Pie-Noirs déposent plus de gras intermusculaire et dans le 5ème quartier que les taurillons Tarentais. Les taurillons Tarentais ont 0,45% de muscles en plus que les taurillons Pie-Noirs et 0,915% de squelette en moins.

6.2.1.2. Résultats d'études en Tunisie

Aucune étude à ce sujet n'a été identifiée. La base de données du GIVLAIT reprend les informations concernant l'attribution des primes à l'engraissement. Elle pourrait donc permettre d'avoir des données sur les performances des taurillons Tarentais et/ou Tarentais croisés à l'engraissement. Cependant, le code race affecté à chaque taurillon par le technicien qui monte le dossier avec l'éleveur (ex : code Tarentais) n'est pas rentré dans la base de données mais les différents codes sont regroupés en 3 catégories : race laitière, race mixte (dont Tarentaise), race à viande. Il n'est donc pas possible aujourd'hui de faire une extraction des résultats et un traitement statistiques pour accéder à des données de

poids et de GMQ des taurillons d'origine Tarentaise. Pour cela, il faudrait adapter le logiciel en incorporant une rubrique supplémentaire pour permettre ce type d'analyse dans le futur.

6.2.2. Calculs des rendements carcasse et viande sur un échantillon d'animaux commerciaux en Tunisie

Les résultats présentés ci-dessous (tableau 14) ont été obtenus à partir d'un échantillon d'animaux commerciaux en Tunisie. Après abattage et pesées, ces animaux ont été impliqués dans l'essai d'analyse sensorielle (*cf.* protocole détaillé en partie 6.3.1).

Tableau 14 : Calculs des rendements carcasse et viande sur un échantillon d'animaux commerciaux en Tunisie

	Taurillon Tarentais Pur	Taurillon Tarentais Pur	Taurillon Tarentais Croisé	Taurillon Type Holstein
Lieu d'abattage	Abattoir de l'Ariana	Abattoir de Mateur	Abattoir de l'Ariana	Abattoir de l'Ariana
Date et heure d'abattage	14/08/07 à 07h46	25/07/2007 à 08h15	14/08/07 à 07h42	14/08/07 à 07h44
Age (mois)	15 mois	12 mois	17 mois	17 mois
Tour de Poitrine (cm) Mesure au ruban par M. Hamdane,	165,5	mesure poids vif par une bascule	174,5	175
Poids vif à l'abattage (kg) Estimé par la moyenne des lectures poids maigre et gras	381,5	480	446	449
Poids de carcasse chaude (kg)	219,5	274	255,6	229,5
Rendement Carcasse Chaude (%) = Poids chaud / poids vif	**57,54%**	**57,08%**	**57,31%**	**51,11%**
Poids de carcasse froide théorique (kg) (98% du poids de carcasse chaude)	215,11	268,52	250,49	224,91
Rendement Carcasse estimé (%) =Poids froid théorique / poids vif	**56,39%**	**55,42%**	**56,16%**	**50,09%**
Etat d'engraissement (note de 1 à 5)	**2 -**	**2 -**	**2 -**	**3 -**
Conformation (grille E.U.R.O.P.A)	**O +**	**O +**	**O -**	**P +**
pH après 24h de ressuyage	5,58	-	5,51	5,33
Appréciation couleur viande	normale	claire	normale	normale
Appréciation couleur gras	blanc	blanc	blanc	blanc

En Tunisie, il n'y a pas de système de classification des carcasses en routine dans les abattoirs municipaux. On a donc effectué une notation selon la grille EUROPA, par appréciation sur place et vérification par présentation de photos de ces carcasses à un expert français de l'Institut de l'Elevage (photos présentées en annexe 6). Cela a permis d'affecter une note de conformation et une note de l'état d'engraissement.

Ainsi, pour les taurillons de race Tarentaise pure et croisé, on arrive donc à un rendement carcasse chaude de 57,31 % et un rendement carcasse froide de 55,99 % en moyenne. Si on positionne ce résultat par rapport à la littérature existante en France, ce rendement correspond aux moyennes observées dans la race. Cela est supérieur de 6 points aux rendements observés sur le taurillon de type Holstein.

Les données recueillies montrent que les taurillons de race Tarentaise pure et croisé présente de bonnes aptitudes bouchères (rendement carcasse élevé, conformation acceptable en conditions tunisiennes). En particulier, on observe que la conformation des taurillons se décline comme suit : Tarentais de race pure > Tarentais croisé > Type Holstein. Ainsi, les taurillons d'origine Tarentaise apparaissent comme étant nettement plus performants que le taurillon de type Holstein croisé. Le taurillon croisé Tarentais a un rendement carcasse de + 6 % par rapport au taurillon type Holstein ; sa carcasse est plus maigre (1 écart de classe sur une échelle de 5) et mieux conformée (1/3 de classe sur une échelle de 6).

Il est important ici de souligner des limites à l'interprétation de ces données. En effet, en raison de contraintes de temps et de budget, il n'était pas envisageable d'aller au-delà du protocole mis en place. Pour une véritable caractérisation des poids carcasse, rendements

carcasse et viande, il serait nécessaire de faire porter l'exercice sur un nombre bien supérieur d'animaux. En effet, caractériser les populations de taurillons à l'abattage et la variabilité de ces populations demande un dispositif assez lourd, avec des effectifs importants. En France, l'accès aux fichiers d'abattoir, mentionnant âge, type racial, poids carcasse, et rendement carcasse) permet de travailler sur des milliers d'animaux pour de telle caractérisation. En Tunisie, un protocole basé sur plusieurs séries d'abattage pourrait être mis en place. Il faudrait prendre des animaux qui correspondent au cœur de cible de la population à caractériser (en terme d'âge, de conduite alimentaire, etc.) pour que les animaux choisis correspondent à la population globale. Une première série de 20 à 30 taurillons serait abattue, ce qui permettrait d'acquérir des données sur les moyennes de poids vifs, poids carcasse et rendement carcasse, ainsi que sur la variabilité de ces critères. Le même exercice serait ensuite réalisé sur une seconde série de 20 à 30 taurillons. Si la comparaison des deux séries, sur les moyennes et sur la variabilité, montre qu'elles sont proches, on peut estimer que la population est caractérisée par ces moyennes et variabilités ; sinon, cela indique qu'il faut continuer et renouveler d'autres séries, jusqu'à ce que les séries apparaissent comme régulières.

6.3. Caractérisation de la viande : Analyse sensorielle

6.3.1. Méthodologie

a) Objectifs de l'analyse sensorielle

Plusieurs facteurs exercent une influence sur la qualité sensorielle de la viande des ruminants. Ces facteurs peuvent être divisés en deux catégories : les facteurs intrinsèques (race, âge, sexe, etc.) et les facteurs externes, dits environnementaux (régime, climat, procédure d'abattage, etc.). Dans le cadre de cette étude, on s'intéresse à l'effet d'un facteur intrinsèque : la race.

L'expérience, ainsi que la bibliographie montre que pour caractériser les caractéristiques organoleptiques de la viande, les méthodes sensorielles faisant appel à un jury de dégustateurs restent indispensables (Touraille et Salé 1977, Touraille 1979). Cette constatation nous a amené à élaboré un protocole d'analyse sensorielle, mis en place dans le cadre de cette étude.

Lorsque les acteurs d'une démarche qualité recourent à l'analyse sensorielle, ils peuvent le faire avec des objectifs très différents selon la démarche qualité envisagée. Ainsi, dans le cadre d'un label, l'analyse sensorielle devra permettre de prouver que le produit labélisé est meilleur que le produit standard, c'est-à-dire qu'il est plus apprécié par les consommateurs. Au contraire, dans le cadre d'une Appellation d'Origine, l'analyse sensorielle devra permettre de prouver que le produit démarqué est typique, c'est-à-dire qu'il est différent des autres produits équivalents.

Les différents travaux de recherche sur la qualité des viandes ont montrés que les principaux facteurs différenciant la qualité sont en premier lieu le type de muscle, et en second lieu la durée de maturation. Par conséquent, la différenciation de la qualité sur des aspects organoleptiques est difficile en viande bovine lorsque le facteur discriminant est autre.

L'objectif de l'analyse sensorielle que nous avons mené est de situer les caractéristiques spécifiques de la viande des taurillons d'origine Tarentaise comparée à celles de bovin courant vendu sur le marché tunisien. Si les critères organoleptiques s'avèrent important dans le cadre de la démarche qualité « viande d'origine Tarentaise », cette caractérisation organoleptique devra être faite avec un dispositif de plus grande envergure que celui présenté ci-dessous (effectifs plus importants).

b) Choix des prestataires

Le Centre Technique de l'Agroalimentaire tunisien (CTAA) dispose d'un ensemble de trois laboratoires qui réalisent des analyses microbiologiques, physico-chimiques et sensorielles sur des produits alimentaires. Nous avons travaillé avec ce laboratoire tunisien et avons réalisé l'essai d'analyse sensorielle en étroite collaboration avec eux.

De plus, nous avons développé un partenariat avec la société de découpe LHIMA (Fouchana, Ben Harous), pour traiter les carcasses impliquées dans le dispositif, réaliser le prélèvement des échantillons sur les carcasses conformément au protocole (muscles prélevés, découpe identique, conditions d'abattage et de ressuyage identiques, etc.) et en assurant leur traçabilité.

c) Choix des génotypes et des animaux

Nous avons mis en place un protocole de manière à établir un profil sensoriel pour de la viande issue d'animaux de trois types génétiques bovins différents : le type race pure Tarentaise, le type Tarentais croisé et le type Holstein croisé.

En effet, il s'est avéré après consultation de nombreuses personnes et visite de marchés au bestiaux, que le taurillon type Holstein croisé correspondait le mieux au « bovin vendu couramment sur le marché tunisien ».

Nous avons travaillé avec un ou deux taurillons de chaque type génétique, âgé de 12 à 17 mois. Ces taurillons proviennent de deux gouvernorats, Bizerte et Nabeul, les deux principaux bassins d'engraissement tunisiens. Les deux taurillons de race pure Tarentaise proviennent de Mateur et d'El Alia (Bizerte, 12 et 15 mois) ; le taurillon croisé Tarentaise (17 mois) et le taurillon type Holstein (17 mois) viennent de Korba (Nabeul). Tous les taurillons recevaient des rations d'engraissement intensif à base de concentré et de paille. L'abattage a eu lieu à l'abattoir de Mateur pour un des taurillons et à l'abattoir de l'Ariana pour trois des taurillons (14 août 2007). Ce dernier a été choisi en raison de la présence d'une bascule pour peser les animaux en vif, malheureusement celle-ci n'était pas fonctionnelle le jour dit et il a fallu se contenter de prise de mesures barymétriques par un technicien du GIVLAIT pour pouvoir estimer le poids vif. Le détail des mesures ou estimation de poids vifs et carcasses est donné dans la partie 6.2.2.

Les morceaux ont été prélevés sur carcasses froides après 24 heures de ressuyage ; ils sont restés 24 heures à + 4°C puis ont été congelés jusqu'à la veille de la dégustation. La congélation s'est faite dans un congélateur industriel, sur un roll, en évitant la compression des morceaux et à une vitesse identique pour tous les échantillons. La décongélation a été réalisée le 4 septembre 2007, en même temps pour tous les échantillons, à une température comprise entre 5 et 10°C.

d) Choix des morceaux proposés à la dégustation et préparation de la viande

En France, les essais d'analyse sensorielle en viande bovine concernent quasi exclusivement les morceaux à griller. Ceci est dû aux habitudes alimentaires françaises et au fait que la plus-value financière permise par les signes de qualité porte en majorité sur les morceaux à griller.

Etant donné les habitudes alimentaires tunisiennes et la large place des cuissons braisée et rôtie dans la cuisine tunisienne, nous avons choisi de faire porter l'essai sur des morceaux à griller et sur des morceaux à braiser.

La tendreté de base d'une viande est principalement liée au type de morceau car c'est en particulier le type de fibre, la quantité, la solubilité et la répartition du collagène qui entrent en jeu. Nous avons donc tenu à faire porter l'essai sur trois types de morceaux, pour disposer d'une évaluation plus complète de ces viandes.

Le faux-filet, ou muscle long dorsal, est la référence utilisée dans tous les travaux d'analyse sensorielle en viande bovine. C'est un morceau à griller de première catégorie, relativement homogène. Les échantillons prélevés sont des tranches de 1 cm d'épaisseur, découpé perpendiculairement à l'orientation des fibres musculaires.

Le rond de gîte, ou muscle semi tendineux, est un morceau à griller de seconde catégorie. Lors de la découpe, nous avons réalisé la technique de l'affranchi pour éliminer les parties les plus tendineuses du muscle, selon le protocole proposé par l'Institut de l'Elevage (La codification de l'affranchi, 2001). Cette technique de l'affranchi permet d'obtenir un morceau plus homogène, ce qui diminue la variabilité. Les échantillons prélevés sont des tranches de 1 cm d'épaisseur, découpé perpendiculairement à l'orientation des fibres musculaires.

Le paleron, est un morceau à braiser. Les échantillons prélevés sont des cubes de 5 cm x 5 cm. Le tissu conjonctif présent au cœur du muscle a été retiré avant la cuisson de manière à améliorer l'homogénéité des échantillons.

La préparation des échantillons s'est fait selon deux protocoles de cuisson distincts, avec deux séances de dégustation : - une séance de dégustation portait sur la viande grillée, et concernait des échantillons de faux-filet et de rond de gîte. La viande a été cuite avec un grill thermostaté à 200°C, pendant 3 minutes sur ch aque face, ce qui a permis d'atteindre une température à cœur de 70°C.

- une séance de dégustation portait sur la viande cuite à la vapeur, pour approcher la cuisson braisé, et concernait des échantillons de rond de gîte et de paleron. La viande a été cuite dans des sachets imperméables, avec un bain marie thermostaté à 95°C, ce qui a permis d'atteindre une température à cœur de 85°C pendant 5 minutes.

e) Choix des attributs utilisés pour juger les échantillons

En référence à la bibliographie, on juge de la qualité sensorielle d'une viande bovine par la tendreté, la jutosité, la flaveur. Les attributs évalués sont définis comme suit :
- La tendreté se définit comme la résistance à la mastication. Elle correspond à la facilité avec laquelle la viande est découpée et broyée par les molaires pendant la mastication.
- La jutosité correspond à la quantité de jus qui s'écoule dans la bouche aux premières mastications.
- La flaveur correspond aux perceptions olfactives et gustatives ressenti une fois le morceau de viande en bouche. C'est un ensemble complexe formé des saveurs perçues par les papilles de la langue et par les arômes perçus par voie rétro nasale une fois le morceau en bouche. C'est l'intensité de flaveur qui est évaluée.

L'appréciation générale (plaisir) a aussi été évaluée, même si ce test n'était pas un test hédonique. En effet, cela permet un complément d'information pour éclairer l'analyse des résultats recueillis.

f) Choix de la grille de réponse

Il a été décidé d'utiliser une grille de notation sur 7 (de 0 à 7, soit 8 classes), car le Centre Technique Agro-Alimentaire avait l'habitude de travailler avec cette grille. En France, c'est davantage la grille de notation sur 10 qui est communément utilisée. La grille de réponse utilisée figure en annexe 7.

g) Choix du jury et entraînement

Le recrutement du jury a été assuré par le CTAA. Le jury s'est composé de 13 personnes. Nous avons organisé, conjointement avec le CTAA, des sessions d'entraînement du jury : le jury a suivi un entraînement à la dégustation de viande bovine sur les attributs choisis pour juger les échantillons. Cet entraînement s'est composé de trois séances en demi-groupe, pour permettre une meilleure animation.

6.3.2. Résultats

Les séances d'entraînement se sont déroulées les 5 et 6 septembre 2007 et ont permis de recueillir des résultats auprès de 13 dégustateurs. Ces résultats bruts ont ensuite été communiqués au service Biométrie de l'Institut de l'Elevage qui s'est chargé de l'analyse statistique dont les sorties sont détaillés en annexe 8, et dont les principaux résultats sont détaillés ici.

Les tableaux 15 et 16 détaillent les moyennes des notes données à chaque type d'animaux par les 13 dégustateurs, par mode de cuisson, par attribut et par muscle.

Tableau 15 : Moyenne des notes données par le jury par type d'animaux pour la cuisson au bain marie (TP=Tarentais Pur, TC=Tarentais Croisé, HO=Type Holstein), par attribut et par morceau (FF=Faux Filet, PAL=Paleron, RG=Rond de Gîte)

Cuisson	BAIN-MARIE											
Attribut	Tendreté			Jutosité			Flaveur			Satisfaction Globale		
Morceau	FF	PAL	RG	FF	PAL	RG	FF	PAL	RG	FF	PAL	RG
Moyenne TP	5,42	4,73	3,50	4,65	4,65	3,85	4,65	3,69	3,92	4,42	4,08	3,54
Moyenne TC	3,61	5,46	4,08	4,92	4,08	4,31	3,38	4,31	3,92	3,62	5,15	3,77
Moyenne HO	2,46	2,61	4,00	3,53	2,69	3,23	3,69	2,69	3,61	2,92	2,38	3,38

Tableau 16 : Moyenne des notes données par le jury par type d'animaux pour la cuisson grillée (TP=Tarentais Pur, TC=Tarentais Croisé, HO=Type Holstein), par attribut et par morceau (FF=Faux Filet, PAL=Paleron, RG=Rond de Gîte)

Cuisson	GRILLE							
Attribut	Tendreté		Jutosité		Flaveur		Satisfaction Globale	
Morceau	FF	RG	FF	RG	FF	RG	FF	RG
Moyenne TP	4,00	4,35	3,62	4,23	4,46	4,27	3,85	3,96
Moyenne TC	5,46	4,08	4,62	4,39	3,54	3,16	4,08	3,69
Moyenne HO	3,54	3,23	3,62	3,31	4,23	4,08	3,69	3,85

Le tableau 17 présente les différences constatées entre les animaux pressentis pour la démarche (Tarentais Pur et Tarentais Croisé) et le type pris comme standard de référence (Type Holstein) sur les deux premières lignes.
Les quatre dernières lignes du tableau 17 se définissent ainsi :
- La variance animale est calculée à partir des données des deux animaux Tarentais Purs (TP), ce qui permet de définir une variance animale intra-type (S2a). Cette variance intra-type n'a pu être calculée que pour le type Tarentais Pur, car c'est l'unique type d'animal pour lequel nous disposons de deux individus. On constate que dans certains cas la variance est estimée à zéro, car les notes moyennes des deux animaux Tarentais Purs sont identiques.

- L'erreur, ou variance d'erreur correspond à la variance d'interaction « juge x animaux intra type » (S2e).
- Le carré moyen entre animaux intra-type (S2r = S2a + S2e/13) nous donne la variance de référence qui a ensuite été utilisée pour comparer les types d'animaux. La même variance de référence est appliquée à tous les types d'animaux, en faisant l'hypothèse que la variabilité entre animaux intra-type est constante quelque soit le type.
- Le poids de l'erreur dans le carré moyen entre animaux intra-type (égale à (S2e/13)/S2r). Ce terme permet de quantifier le poids de la variabilité des juges dans les notations d'animaux. Ainsi, la variabilité apportée par les dégustateurs est une variabilité de reproductibilité (c'est-à-dire de l'erreur de mesure en quelque sorte si l'on assimile le dégustateur à un appareil de mesure) qui ne sert pas à discriminer les types d'animaux. Ce poids de l'erreur devient égal à 100% quand l'estimation de la variabilité animale est nulle.

Tableau 17 : Tableau des différences entre les notes moyennes par type d'animaux (TP=Tarentais Pur, TC=Tarentais Croisé, HO=Type Holstein) et des variances, par type de cuisson et par type de morceau (FF=Faux Filet, PAL=Paleron, RG=Rond de Gîte)

	BAIN-MARIE									GRILLE					
	Tendreté			Jutosité			Flaveur			Tendreté		Jutosité		Flaveur	
	FF	PAL	RG	FF	PAL	RG	FF	PAL	RG	FF	RG	FF	RG	FF	RG
TP - HO	2,96	2,12	-0,50	1,12	1,96	0,62	0,96	1,00	0,31	0,46	1,12	0,00	0,92	0,23	0,19
TC - HO	1,15	2,85	0,08	1,39	1,39	1,08	-0,31	1,62	0,31	1,92	0,85	1,00	1,08	-0,69	-0,92
variance animale	1,687	2,757	1,407	0,000	1,473	0,000	0,000	0,103	0,090	0,000	0,251	0,118	0,000	0,000	0,000
'erreur'	2,108	1,115	2,051	2,634	1,194	2,308	1,823	2,513	2,673	2,053	1,388	2,310	1,096	1,927	1,896
variance entre animaux	1,849	2,843	1,565	0,203	1,565	0,178	0,140	0,296	0,296	0,158	0,358	0,296	0,084	0,148	0,146
poids dégustateurs (%)	8,77%	3,02%	10,08%	100%	5,87%	100%	100%	65,33%	69,50%	100%	29,84%	60,09%	100%	100%	100%

6.3.3. Commentaires des résultats

L'examen des moyennes met en évidence que la différence observée est majoritairement en faveur des types d'animaux d'origine Tarentaise (Tarentais Pur et Tarentais Croisé). En effet, sur 30 postes de comparaison, 25 résultats sont en faveur des types origine Tarentaise, 1 résultats est nul, et 4 sont en leur défaveur (avec des écarts faibles, toujours inférieur à un point). Ce premier constat amène donc à situer les caractéristiques organoleptiques des animaux d'origine Tarentaise au dessus de ceux de type Holstein.

Les écarts sont plus marqués en cuisson au bain marie qu'en cuisson grillée. Par ailleurs, pour la cuisson au bain marie, les différences sur le faux-filet et le paleron sont plus grand que sur le rond de gîte ; et pour les deux modes de cuisson, ils sont plus marqué sur la tendreté et la jutosité que sur la flaveur.

La viande de Tarentais Pur est jugée plus favorablement que celle du Type Holstein pour tous les attributs, selon les deux modes de cuisson et avec tous les morceaux excepté un (Rond de Gîte jugé très faiblement moins tendre).

La viande de taurillon Tarentais Croisé apparaît comme étant plus tendre et plus juteuse, quelques soit le type de morceau pris en considération. La flaveur de la viande de taurillon Type Holstein présente une flaveur globalement plus intense sur les morceaux à griller (faux-filet, rond de gîte) avec les deux types de cuisson, et une flaveur moins intense sur le morceau à braiser (paleron).

Les notes attribuées aux échantillons de viande de type Tarentais Pur et Tarentais Croisé sont très similaires. En effet, la différence est tantôt en faveur du Tarentais Pur, tantôt en faveur du Tarentais Croisé avec une amplitude de +/- 1,8 point au maximum et une moyenne des différences très faible (0,04).

En conclusion, les résultats obtenus apportent des arguments pour établir la possibilité de différenciation de la viande issue de taurillon de race Tarentaise en comparaison avec le type de viande bovine vendu couramment sur le marché tunisien. En effet, la viande d'origine Tarentaise apparaît comme état plus tendre et plus juteuse, ce qui correspond aux deux critères de qualité principaux pour juger une viande aux dires des consommateurs tunisien (résultats à dires d'expert, confirmés par le groupe de discussion consommateurs). Cet essai permet aussi de montrer que la viande issue d'animaux croisés Tarentais est proche de celle issue d'animaux de race pure Tarentaise, ce qui apporte un élément de justification de l'intégration de ces animaux à la démarche qualité.

Le poids des dégustateurs dans la variabilité des résultats est correct. Ainsi, pour la tendreté par exemple, les juges pèsent 9 % dans les écarts entre animaux intra type pour « Bain Marie x Faux Filet », 3 % pour »Bain Marie x Paleron », 10 % pour « Bain Marie x Rond de Gîte ». On constate que le poids de l'erreur s'accroît dès que la composante de variance animale diminue, ce qui est logique. Ces résultats permettent de dire qu'il a été pertinent d'élargir le jury à 13 personnes car cela a participé à améliorer les résultats (lissage de l'erreur grâce au nombre de jugements d'un même échantillon), que le jury a bien fonctionné et qu'il serait opportun de continuer à investir sur sa formation pour disposer d'un jury d'expert à l'avenir.

La note de satisfaction est à discuter avec précaution car le jury de dégustation ne se voulait pas représentatif de la population. En effet, un test d'analyse sensorielle n'est pas un test hédonique. Malgré tout, ces résultats nous apportent quelques pistes : la satisfaction globale est toujours supérieure avec les types d'animaux Tarentais Pur et Tarentais Croisé, sauf dans un cas où la différence est en faveur du Type Holstein mais reste proche de zéro (rond de gîte grillé). Les écarts sont plus marqués en viande cuite au bain marie, ce qui semble cohérent avec les habitudes alimentaires : la cuisson grillée étant moins pratiquée, les juges détectent moins de différences avec ce mode de cuisson.

Après avoir commenté les résultats, il semble primordial de souligner les limites du protocole mis en place et donc des résultats obtenus. Ces limites viennent essentiellement du nombre d'animaux impliqués dans l'essai. En effet, c'est la variabilité intra-type qui permet de discriminer les types d'animaux entre eux, et il eut fallu disposer d'un nombre d'animaux plus important au sein de chaque type, à savoir : Tarentais Pur, Tarentais Croisé et Type Holstein. Ces limites sont principalement à imputer aux contraintes temporelles, aux difficultés rencontrées à recruter les animaux et à obtenir la confiance des éleveurs, et aux limites budgétaires du cadre de l'étude.

L'objectif de l'analyse sensorielle que nous avons mené était de situer les caractéristiques spécifiques de la viande des taurillons d'origine Tarentaise comparée à celles du bovin standard vendu sur le marché tunisien. Le dispositif mis en place a permis d'atteindre cet objectif. Cependant, si les critères organoleptiques s'avèrent important dans le cadre de la démarche qualité « viande d'origine Tarentaise », une véritable caractérisation organoleptique nécessiterait un dispositif de plus grande envergure.

L'analyse des résultats obtenus permet d'apporter des éléments essentiels à la construction d'un protocole calibré pour satisfaire une telle ambition. En effet, à partir des résultats observés on a pu calculer des abaques qui donne un ordre de grandeur des effectifs nécessaires par type d'animal pour espérer mettre en évidence, avec une puissance statistique de 90 %, un écart donné entre les notes moyennes de deux types d'animaux donnés, c'est-à-dire dans notre cas « Tarentais Pur *vs.* Type Holstein » et « Tarentais Croisé *vs.* Type Holstein ».

Cette analyse permet de construire des abaques, qui indiquent, pour un nombre d'animaux par type (n), la valeur seuil de différence entre les moyennes par type à partir de laquelle on peut conclure à une différence significative entre type d'animaux. Ces abaques sont présentés en annexe 9.

Le tableau 1 de l'annexe 9 indique donc par exemple, pour la tendreté « Bain Marie x Faux Filet », que pour pouvoir espérer détecter des écarts de l'ordre de deux points il faut environ 9 individus par type d'animal. Les écarts soulignés sont sensiblement ceux trouvés sur les données pour les écarts "Tarentais Pur – Type Holstein" et "Tarentais Croisé – Type Holstein" (différences reprises dans les deux dernières lignes des tableaux de l'annexe 9).

Certaines colonnes ne comportent pas d'information sur le nombre d'individus nécessaires car on ne peut évaluer l'effectif nécessaire en raison d'une estimation nulle de la composante de variance animale intra type d'animaux (ligne 'variance animale'). On atteint donc là les limites de nos analyses.

On observe que discriminer des types d'animaux sur les attributs tendreté et jutosité requiert des effectifs plus importants. Un dispositif basé sur 25 individus par type d'animaux devrait permettre de discriminer les types sur l'ensemble des attributs, pour la majorité des types de morceau. Si un tel protocole était mis en place dans l'avenir, nous soulignons ici l'importance de ne pas mélanger, au moment de la dégustation, la viande issue de plusieurs animaux du même type comme cela a pu être fait dans d'autres dispositifs (analyse sensorielle sur de la viande ovine de Noire de Thibar, 2007), car cela rend impossible tout calcul de variance intra-type et donc toute discrimination entre types d'animaux.

6.4. Perception du consommateur

6.4.1. Appréciation de la viande bovine par le consommateur tunisien à dires d'experts

Lors des enquêtes auprès des bouchers, ceux-ci ont fournis des éléments de caractérisation de la demande des consommateurs tunisiens. De même, les autres opérateurs, et la bibliographie permettent de préciser les préférences du consommateur tunisien en terme de viande bovine.

Le critère d'appréciation le plus important est, comme souvent, la tendreté. Sensibilisé aux méfaits du gras sur la santé et en raison de sa « hantise » du cholestérol, le consommateur recherche une viande maigre. La préférence va à la viande issue de mâles, la viande de vache de réforme étant mal perçue. Le consommateur se méfie donc des viandes foncées ou d'une couleur de gras jaune, ces deux caractéristiques signant, selon lui, une viande issue de femelle de réforme. Cependant, les bouchers insistent sur le fait que la viande de mâles âgés peut être de couleur foncée et la viande de mâles élevés au pâturage peut donner des couleurs de gras jaune.

Les aspects liés à l'aspect visuel du produit (couleur, exsudat) tiennent une place prépondérante dans l'acte d'achat, et les bouchers affirment que « le tunisien achète avec les yeux ». Pour être jugée favorablement, une viande devra être de couleur claire (rouge rosé), peu grasse, avec un gras de couleur blanche.

A dires d'experts, le consommateur est sensible à l'origine des animaux et une mention « élevé et abattu en Tunisie » rassurerait le consommateur et serait un facteur de confiance.

La viande bovine est essentiellement consommée en frais, ce qui constitue un gage de qualité pour le consommateur. Les boucheries modernes pratiquent souvent un ressuyage

de 24h, pour améliorer la qualité technologique de la carcasse (découpe plus facile), mais le dise peu aux consommateurs : c'est une carcasse fraîche qui est exposée devant l'étal.

Selon certains opérateurs, on assiste à un changement d'habitudes alimentaires lié à un changement sociétal. En effet, en raison du travail des femmes notamment, les gens cuisinent moins de plats traditionnels type ragoût et favorisent les cuissons grillées, avec un regain d'intérêt pour les morceaux nobles.

En conclusion, les préférences du consommateur tunisien au sujet de la viande bovine s'établissent ainsi : une viande jeune, maigre et de couleur rose clair, avec une préférence pour la viande issue d'animaux mâles élevés et abattus en Tunisie.

La viande issue d'animaux d'origine Tarentaise est réputée, auprès des bouchers, comme étant de couleur claire avec une couleur de gras blanche. L'aspect visuel de cette viande attire les consommateurs tunisiens qui, selon les bouchers, « se vend toute seule ». Par ailleurs, il est fréquent que les bouchers reconnaissent qu'exposer une carcasse et/ou une tête de taurillon d'origine Tarentaise permet d'écouler une plus large quantité de viande que ce que fournit l'animal lui-même. Autrement dit, exposer une carcasse de Tarentaise permet d'écouler deux à trois carcasses, en communiquant sur l'origine Tarentaise.

6.4.2. Résultats du groupe de discussion consommateurs

Un groupe de discussion, composé de 11 consommateurs, s'est réuni le 10 octobre 2007 dans les locaux du GIVLAIT, pour discuter de la possibilité de distinguer un type de viande bovine par la race ou la région d'origine, en particulier issu de la race Tarentaise.

L'objectif du groupe de discussion consommateurs était de consulter ces consommateurs sur : - leurs modes de consommation de produits d'origine animale, et plus particulièrement la viande bovine
- leurs critères d'achat pour la viande bovine
- leur position de consommateur vis-à-vis d'une telle démarche

a) Caractéristiques des participants

8 personnes de sexe masculin et 3 personnes de sexe féminin, cadres d'organismes ou d'administrations tunisiennes, essentiellement du secteur tertiaire agricole (OEP, GIVLAIT, INNORPI, CTAA, Ministère du Commerce, etc.). Tous résident dans le Grand Tunis, et une partie d'entre eux passe le week-end dans leur région d'origine, en famille. Les foyers comptent deux salaires en moyenne et le niveau de revenus est assez élevé, avec un pouvoir d'achat qu'ils jugent supérieur à la moyenne. C'est bien ce type de population qui est visée par les démarches de qualification des produits.

Âges :	< 35 ans :	6
	35 – 60 :	5
Taille du ménage :	Célibataire :	2
	3-4 personnes :	6
	5-7 personnes :	3
Région d'origine :	Nord :	5
	Centre :	2
	Sud :	4

b) Mode de consommation de la viande bovine

On a porté l'attention sur la viande consommée tout au long de l'année, achetée au détail découpée.

La fréquence minimale de consommation de viande bovine est d'environ 2 fois par semaine, et la fréquence maximale de 4 fois par semaine. Cette consommation est régulière, avec une consommation plus concentrée durant les week-ends pour certains. Les participants invoquent le prix ainsi que des raisons nutritionnelles comme principaux freins à une consommation plus fréquente.

La préparation la plus fréquente est la préparation en sauce ou en ragoût, pour accompagner légumes et féculents. Elle concerne, selon les participants, de la viande avec ou sans os coupée en dès par le boucher, ou des morceaux plus nobles (filet, faux filet).

Les cuissons en grillades et en rôtis sont pratiquées mais sont moins fréquentes, plutôt réservées aux week-ends et occasions spéciales (fêtes), sauf pour un jeune couple qui cuisine ainsi pour des raisons de goût, rapidité et praticité. La viande bovine est aussi consommée hors domicile, en particulier en grillade, que ce soit au restaurant ou chez des amis. Elle est par contre rarement proposée par les établissements de bord de route qui vendent plutôt de la viande ovine.

c) Perception de la viande bovine

La viande bovine est considérée comme une viande de tous les jours. Elle est perçue unanimement comme maigre, surtout en comparaison de la viande ovine, est jugée plus diététique, d'un goût moins prononcé, et de bonne valeur nutritionnelle (peu grasse, riche en fer).

Moins chargée d'une dimension identitaire que la viande ovine qui est consommée lors de l'Aïd, la viande bovine est tout de même destinée à des occasions spéciales et en particulier aux mariages. Par ailleurs, on peut préciser ici que pour les achats d'animaux vivants par les consommateurs à l'occasion de fêtes telles que les mariages, il apparaît que les taurillons de type local croisé Tarentais sont très prisés. Le besoin d'identification du type racial est alors satisfait par l'examen visuel de l'animal avant son abattage, car, par la couleur de sa robe, la race Tarentaise est facilement identifiable.

Près du tiers des participants précisent que si la viande bovine est appréciée par les adultes, les enfants, eux, ne l'apprécie qu'hachée, en raison de la consistance fibreuse et du manque de tendreté.

Ceux qui ont eu l'occasion de goûter de la viande bovine à l'étranger l'ont toujours trouvé bien meilleure que la viande tunisienne, car beaucoup plus tendre. C'est ce critère de tendreté qui est perçu comme prioritaire et qui manque souvent à la viande bovine qu'ils trouvent à acheter.

d) Pratiques d'achat

Les achats de viande bovine sont majoritairement effectués en boucheries, traditionnelles (n=5) ou modernes (n=4), et sont éventuellement complétés par des achats occasionnels en GMS (n=3). Deux jeunes personnes réalisent l'ensemble de leurs achats de viande bovine en GMS.

L'ensemble des participants fréquente les GMS, mais seule la moitié y achète occasionnellement ou régulièrement de la viande bovine. Ces derniers apprécie la praticité

des linéaires viande bovine, la possibilité de choisir les morceaux et la quantité alors que, selon eux, chez un boucher il est difficile d'accéder aux morceaux souhaités, surtout pour une faible quantité. Cette possibilité de choix leur plaît et leur évite la frustration qu'ils ressentent lors d'achat chez les bouchers. Ceux qui ne se fournissent pas en viande en GMS malgré leur fréquentation régulière de ces lieux pour d'autres types d'achat, se plaignent des prix élevés, et surtout sont méfiants vis-à-vis de l'hygiène de la viande qu'ils imaginent trop manipulée. En ce qui concerne les achats en boucheries, les clients mettent l'accent sur la proximité, l'existence d'une relation directe avec le boucher. Ils reconnaissent que pour accéder aux morceaux qu'ils souhaitent, il leur faut en prendre de grandes quantités, et donc les congeler.

Quelques soit le lieu d'achat, les participants jugent la traçabilité nettement insuffisante, et souhaiteraient avoir davantage d'informations sur le produit qu'ils consomment. Par ailleurs, l'hygiène et la qualité sont aussi jugée insatisfaisantes.

e) Sensibilité à une démarche qualité

La discussion fait apparaître le fait que la plupart des participants seraient demandeurs d'une viande identifiée, et démarquée. En effet, une telle démarche les rassurerait sur l'hygiène, et leur redonnerait confiance.

Ils pensent qu'une viande identifiée serait privilégiée lors de leurs achats, certains se disent même prêts à acheter leur viande en GMS s'ils ont une assurance de qualité, et surtout s'ils disposent d'informations quant au produit. Les avis sont partagés quant à la nécessité de distinction d'une telle viande par un goût différent : pour certains la viande doit nécessairement avoir des caractéristiques organoleptiques originales, tandis que les autres attendent surtout d'avoir des informations sur les origines du produits (mode d'élevage, aire géographique d'origine, etc.).

Après exposé du fonctionnement d'une démarche qualité, ils conviennent de l'existence de surcoûts et se disent prêts à payer pour cela, le fait de disposer d'informations sur le produit ayant une valeur pour eux. Un prix de 10 à 20 % leur paraît acceptable, et ils pensent privilégier ces achats, quitte à prendre une quantité moindre. Les informations suivantes leurs sembleraient intéressantes sur l'étiquette : catégorie ou sexe de l'animal, mode d'élevage, date et lieu d'abattage, marque, morceaux et type de cuisson, poids et gouvernorat d'origine.

Les participants s'attendraient à trouver cette viande identifiée en GMS, ou en boucheries modernes, à la condition qu'elles soient en exclusivité car sinon ils ne croiraient pas à la traçabilité proclamée. Ils souhaiteraient que leur soit garantie l'équipement en matériel de froid des distributeurs, ainsi que la formation des bouchers opérateurs.

Les participants étant « avertis » car travaillant majoritairement dans le secteur tertiaire agricole, ils connaissent relativement bien la race Tarentaise. Ils apparaissent intéressés par un signe distinctif de la viande bovine d'origine Tarentaise, et semblent penser que cette viande pourrait trouver son marché auprès de la clientèle aisée, soucieuse de disposer d'informations sur ce qu'elle consomme.

7. Démarche qualité : scénarii et appréciation de la faisabilité

7.1. Etat des lieux de la race Tarentaise en Tunisie et projections

7.1.1. Effectifs d'animaux d'origine Tarentaise

La race Tarentaise est présente en Tunisie depuis les années 40, à la suite d'importations de race pure et de croisement sur cheptel local. Aujourd'hui, la population de vaches de race pure compte 1 500 têtes, dont 500 issus d'accouplements utilisant de la semence testée et performante, d'origine française. La population de vaches croisées Tarentaise est estimée à 23 000 têtes.

7.1.2. Potentiel de production de taurillons d'origine Tarentaise

7.1.2.1. Les différentes voies d'obtention

a) Insémination Animale en race pure

L'Office de l'Elevage procède chaque année à une importation de semence de taureaux Tarentais testés améliorateurs. Ces semences sont aujourd'hui utilisées sur les femelles Tarentaise de race pure et permettent une amélioration génétique du noyau de race pure tunisien. Le GERT conseille les éleveurs utilisateurs pour leur utilisation optimale en proposant des conseils d'accouplement, veillant ainsi au maintien de la variabilité génétique.

De ces accouplements résultent des veaux de race pure Tarentaise, né dans des fermes identifiées et qui sont localisées sur circuits d'insémination. En effet, au cours des quatre dernières années, il apparaît qu'aucune insémination avec de la semence importée n'a été réalisé dans le cadre des opérations de synchronisation des chaleurs.

Le tableau 18 reprend les chiffres, fournit par l'OEP de Sidi Thabet dans le cadre de l'étude, d'utilisation de la semence Tarentaise testée favorablement sur descendance. Ces chiffres, relativement faibles au vu de la population de race pure estimée à 1 500 femelles par l'OEP, font état de quelques centaines d'inséminations animales premières annuelles. Ce sont les gouvernorats de Ben Harous, Bizerte et Ariana qui utilisent aujourd'hui le plus d'inséminations avec de la semence testée favorablement sur descendance.

Tableau 18 : Réalisations des inséminations en race pure par utilisation de semence importée de race Tarentaise, en nombre d'Inséminations Animales Premières (IAP)

Gouvernorat	2004	2005	2006	2007 (janvier à juillet)	Total de 2004 à 2007
	nb IAP sur circuit	nb IAP sur circuit	nb IAP sur circuit	nb IAP sur circuit	nb IAP sur circuit
Ariana	13	24	40	30	107
Beja	0	0	0	16	16
Ben Harous	390	76	80	20	566
Bizerte	84	96	55	44	279
Jendouba	0	0	0	0	0
Le Kef	0	0	0	35	35
Nabeul	3	0	0	8	11
Siliana	31	8	12	0	51
Zaghouan	0	0	4	8	12
TOTAL	521	204	191	161	1 077

b) Insémination Animale en croisement d'absorption

L'Office de l'Elevage produit de la semence locale de taureaux de race pure Tarentaise. Ces taureaux sont sélectionnés sur ascendance et en fonction de leur morphologie, ils ne sont pas testés sur descendance. Ces semences sont aujourd'hui utilisées sur les femelles croisées Tarentaise et sur les femelles de type local croisé. Elles permettent de démarrer un croisement d'absorption, et le schéma génétique actuel prévoit que les femelles F3 issus de ce croisement d'absorption soient ensuite inséminées avec de la semence de taureau testé favorablement sur descendance, augmentant ainsi le réservoir potentiel pour constituer une base de sélection par développement du contrôle laitier.

Il est également envisagé dans le programme de développement de la race Tarentaise en Tunisie de réaliser une partie du croisement d'absorption avec de la semence importée provenant de taureaux testés améliorateurs.

De ces accouplements résultent des veaux croisés Tarentais, avec un pourcentage se sang Tarentais plus ou moins élevé, forcément supérieur ou égal à 50 %. Ces veaux naissent dans des fermes identifiées par les services de l'insémination (OEP), mais pas toujours localisées sur circuits d'insémination (15% des réalisations des quatre dernières années sont faites sur synchronisation des chaleurs).

Le tableau 19 reprend les chiffres, fournit par l'OEP de Sidi Thabet dans le cadre de l'étude, d'utilisation de la semence Tarentaise produite localement. Pour plus de lisibilité, ce tableau est repris en annexe 2. Ces chiffres font état de plusieurs milliers d'inséminations animales premières annuelles, et on observe une forte augmentation au cours des ans. Ce sont les gouvernorats de Jendouba, Nabeul, Bizerte, Béja, et Siliana qui utilisent aujourd'hui le plus d'inséminations avec de la semence produite localement avec, dans chacun de ces gouvernorats plus d'un millier de réalisation en 2006.

Tableau 19 : Réalisations du croisement d'absorption par utilisation de semence locale de race Tarentaise, en nombre d'Inséminations Animales Premières (IAP)

Gouvernorat	2004			2005			2006			2007 (janvier à juillet)			Total de 2004 à 2007		
	nb IAP sur circuit	nb IAP sur synchro des chaleurs	Total	nb IAP sur circuit	nb IAP sur synchro des chaleurs	Total	nb IAP sur circuit	nb IAP sur synchro des chaleurs	Total	nb IAP sur circuit	nb IAP sur synchro des chaleurs	Total	nb IAP sur circuit	nb IAP sur synchro des chaleurs	Total
Ariana	83	0	83	145	0	145	160	0	160	0	0	0	388	0	388
Beja	596	0	596	452	98	550	882	624	1 506	969	480	1 449	2 899	1 202	4 101
Ben Harous	12	0	12	10	0	10	8	0	8	0	0	0	30	0	30
Bizerte	880	0	880	1 150	23	1 173	1 800	200	2 000	327	400	727	4 157	623	4 780
Jendouba	3 252	150	3 402	3 690	0	3 690	4 132	525	4 657			0	11 074	675	11 749
Le Kef	310	0	310	202	98	300	305	40	345	60	50	110	877	188	1 065
Nabeul	1 690	0	1 690	1 250	94	1 344	1 370	0	1 370	840	1 000	1 840	5 150	1 094	6 244
Siliana	842	0	842	927	90	1 017	870	200	1 070	384	400	784	3 023	690	3 713
Zaghouan	80	0	80	120	0	120	145	70	215	180	400	580	525	470	995
TOTAL	7 745	150	7 895	7 946	403	8 349	9 672	1 659	11 331	2 760	2 730	5 490	28 123	4 942	33 065

c) Saillie Naturelle

L'ODESYPANO a mis en place des centres de saillie naturelle. L'ODESYPANO fournit un taureau de 14-16 mois par centre, dont la race est choisit par les éleveurs locaux (comité de développement) et le technicien de l'ODESYPANO, parmi les races Brune des Alpes, Tarentaise et Holstein. Le taureau est confié à un éleveur, choisit le comité de développement, qui signe un contrat. L'éleveur entretient le taureau à ses frais, enregistre les saillies effectuées par le taureau, perçoit le prix des saillies (5 à 10 DT) et envoi un rapport d'activité mensuel à l'ODESYPANO. En cas de non gestation, la deuxième saillie et gratuite. La couverture sanitaire et l'assurance sont assumées par l'ODESYPANO. A la fin de la carrière reproductive du taureau (3 ans maximum), l'éleveur peut vendre l'animal pour en racheter un qui lui appartient en propre, avec l'accompagnement technique de l'ODESYPANO pour le choix du taureau.

Trente centres de saillie naturelle ont été mis en place avec des taureaux Tarentais de race pure (ODESYPANO, 2007). En moyenne, un centre de saillie naturelle déclare une centaine de « saillies premières » par an. 3 000 vaches sont donc déclarées saillies par des taureaux de race pure Tarentaise annuellement.

De ces accouplements résulte des veaux croisés Tarentais, avec un pourcentage se sang Tarentais plus ou moins élevé, forcément supérieur ou égal à 50 %. Ces veaux naissent dans des fermes non identifiées par les services de l'insémination, et non localisées sur circuits d'insémination. Elles sont cependant déclarées dans les rapports d'activité mensuels des centres de saillie naturelle.

Il y a aussi de nombreuses saillies naturelles qui sont effectuées par des taureaux Tarentais pur ou croisé situés à proximité, hors des centres de saillie organisés. De ces accouplements résulte des veaux croisés Tarentais, avec un pourcentage de sang Tarentais plus ou moins élevé, qui peut être supérieur ou égal à 50 %. Ces veaux naissent dans des fermes non identifiées par les services de l'insémination, et ces accouplements ne sont déclarés dans aucun document.

d) Diffusion de génisses de race Tarentaise

La diffusion de génisses de race Tarentaise permettrait d'accroître le troupeau de femelles reproductrices, source d'approvisionnement pour la filière qualité.

Une forte demande en génisses de race Tarentaise est enregistrée chaque année par le GERT (600 à 800 têtes / an), demande qui ne peut être satisfaite aujourd'hui en raison d'un manque de disponibilité résultant de plusieurs contraintes, en France et en Tunisie. En France, on fait face à une indisponibilité en génisses Tarentaise, en raison d'une part de la forte demande nationale (re-développement de la race en lien avec les filières fromagères AOC) et d'autre part du système d'élevage en zone de montagne contraignant les éleveurs à n'élever que l'effectif de génisses nécessaires au renouvellement de leur propre troupeau (coût des bâtiments élevé, faible disponibilité de fourrages pour l'hiver, etc.). En Tunisie, la population de race pure Tarentaise comprend seulement 1500 vaches, ce qui ne permet de proposer que quelques dizaines de génisses sur le marché après que les éleveurs ont pourvu aux besoins en renouvellement de leur troupeau.

La création en Tunisie d'un centre de procréation, d'élevage et de diffusion de génisses de race Tarentaise pourrait constituer une alternative à cet état de fait et permettre de satisfaire en partie la demande, de développer ainsi la race Tarentaise, et par là même de conforter l'approvisionnement de la filière qualité en taurillons d'origine Tarentaise. Ce centre produirait des génisses pour satisfaire en priorité la demande tunisienne et pourrait aussi à terme permettre d'exporter des génisses Tarentaises de Tunisie, en particulier vers l'Algérie et l'Egypte où la demande existante n'est pas satisfaite. L'étude technico-économique de la faisabilité d'un tel centre est à envisager pour juger de l'opportunité de sa mise en place, sachant que ce projet aurait pour vocation d'être porté par des investisseurs privés, tunisiens et français.

7.1.2.2. Potentiel actuel de production

Pour chiffrer le potentiel actuel de production, c'est-à-dire le nombre de taurillons ayant plus de 50 % de sang Tarentais, le calcul est basé sur les estimations de population de l'OEP (figure 3).

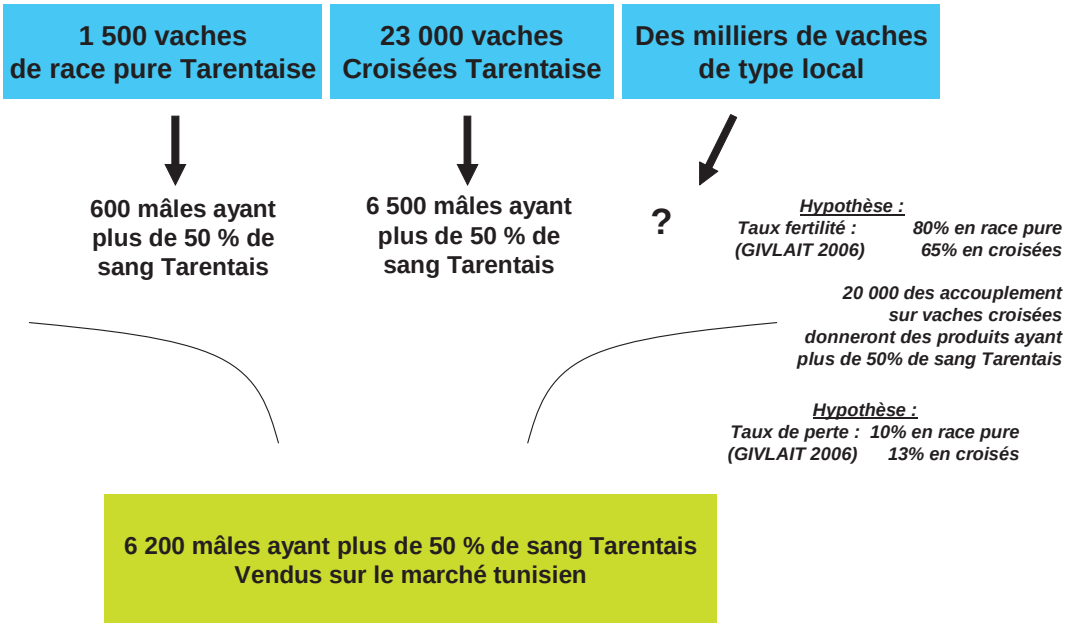


Figure 3 : Estimation du potentiel de production basée sur les estimations de population de l'OEP

Pour effectuer ce calcul, plusieurs hypothèses sont posées :
- Taux de fertilité de 80 % pour les animaux de race pure et 65 % pour les croisées (GIVLAIT, 2006)
- Sur les 23 000 vaches croisées Tarentaise, 20 000 accouplements donneront des produits ayant plus de 50 % de sang Tarentais, que ce soit par insémination animale ou par saillie naturelle. Le taux de couverture du cheptel de race locale ou croisée est de 22,3 % (OEP, 2007), mais on a pu constater au cours des enquêtes chez les producteurs que les vaches sont fréquemment remplies par des taureaux Tarentais pur ou croisé situés à proximité, sans passer par l'insémination animale ou les centres de saillies organisés.
- Taux de mortalité des veaux de 10 % pour les animaux de race pure et 13 % pour les croisées (GIVLAIT, 2006)

On arrive ainsi à un effectif de 6 200 taurillons ayant plus de 50 % de sang Tarentais abattus par an. Si on raisonne en nombre de taurillons abattus annuellement en Tunisie, on obtient une proportion de 4,4 % de taurillons ayant plus de 50 % de sang Tarentais, l'effectif total étant de 140 000 taurillons abattus par an (GIVLAIT 2006). La base de travail pour mettre en place une démarche qualité est donc intéressante et existante.

Avec cette approche, on sous estime les effectifs car on ne considère pas les saillies naturelles ou inséminations animales réalisées sur des vaches de type local croisé, avec des taureaux Tarentais ou croisé Tarentais. D'où le point d'interrogation qui figure sur la figure 3 sans que les effectifs issus de ces accouplements ne soient évalués.

On peut rappeler les chiffres relatifs aux activités d'insémination animale et de saillie naturelle de l'OEP et de l'ODESYPANO font état d'environ 10 000 inséminations animales premières en croisement d'absorption (semence locale), 200 inséminations animales

premières en race pure (semence testée amélioratrice), 3 000 saillie naturelle première. On ne peut pas croiser ces informations avec le calcul de potentiel de production car les statistiques ne font pas état de la race de la mère.

Ces calculs montrent bien la nécessité d'intégrer les animaux croisés dans la démarche pour conférer plus de poids à la démarche et augmenter le réservoir d'animaux potentiellement éligibles.

7.1.2.3. Projection du potentiel de production dans le cadre du programme de développement de la race Tarentaise

Le propos du programme de développement de la race est d'améliorer la population existante et, dans le même temps, d'augmenter la taille de la population par le croisement d'absorption. Le croisement d'absorption permet d'obtenir des animaux demi-sang qui sont inclus dans la dénomination « origine Tarentaise » et peuvent donc intégrer la démarche qualité Tarentaise.

Le croisement d'absorption est donc un outil puissant qui va permettre d'augmenter rapidement le potentiel de production en mâles d'origine Tarentaise au cours de la réalisation du programme de développement de la race Tarentaise.

Ce programme a une durée de cinq ans et prévoit l'utilisation de 170 000 doses provenant de taureaux testés favorablement sur descendance, (tableau 20).

Tableau 20 : Prévision du nombre de doses de semences de race Tarentaise utilisées de 2007 à 2011 (GERT-UCEAR 2006)

	2007	2008	2009	2010	2011
Prévision du nombre de doses testés favorablement sur descendance utilisées	10 000	15 000	25 000	40 000	80 000

Compte tenu d'un constat fait durant notre mission de montée en puissance de la diffusion de dose de semence Tarentaise très en deçà des objectifs annoncés ci-dessus, il sera retenu dans cette présente étude que les objectifs du tableau 20 intègrent toutes les doses de semence Tarentaise (taureaux testés ou non).

Pour effectuer la projection du potentiel de production on émet les hypothèses suivantes :
- utilisation de 2 doses par insémination fécondante,
- on admet que l'augmentation du nombre d'insémination avec de la semence Tarentaise aura pour conséquence une augmentation d'autant de l'effectif de mâle produit
- taux de fertilité de 72,5 % (moyenne des taux de fertilité annoncés par le GIVLAIT (2006) qui sont de 80 % pour les femelles de race pure et de 65 % pour les femelles locales et croisées),
- taux de mortalité des jeunes de 11,5 % (moyenne des taux de mortalité des veaux annoncés par le GIVLAIT (2006) qui sont de 10 % pour les animaux de race pure et de 13 % pour les croisées).

On arrive ainsi aux prévisions du tableau 21, avec un potentiel de production qui aura triplé en 5 ans pour atteindre les 19 000 mâles d'origine Tarentaise produits annuellement. En ce qui concerne les projections pour après la fin du programme de développement de la race Tarentaise, on peut émettre l'hypothèse que la production annuelle se stabilisera autour de 20 000 taurillons.

Tableau 21 : Projection du nombre de mâles d'origine Tarentaise disponibles sur le marché tunisien

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Augmentation du nombre de doses utilisées		+ 10 000	+ 5 000	+ 10 000	+ 15 000	+ 40 000
Nombre de mâles d'origine Tarentaise supplémentaires		+ 1 600	+ 800	+ 1 600	+ 2 400	+ 6 400
Projection de la production totale de mâles d'origine Tarentaise	6 200	7 800	8 600	10 200	12 600	19 000

La dynamique actuelle montre que si on le veut, on peut produire très rapidement des demi-sang pour augmenter le potentiel de production et alimenter une filière qualité, en particulier par insémination des vaches locales et croisées. Elle montre aussi que les objectifs du programme pourraient être dépassés du fait des influences conjointes des incitations de l'OEP et de l'existence de ce potentiel d'écoulement de la viande issue d'animaux d'origine Tarentaise.

En conclusion, le nombre de taurillons d'origine Tarentaise (ayant plus de 50 % de sang Tarentais) va dépendre de la demande et de la valorisation de ces mâles sur le marché dans le cadre de la filière tracée ; de l'ambition de développement des organisations tunisiennes (OEP, GERT, ODESYPANO) et de la maîtrise de la réalisation de ces objectifs.

7.1.2.4. Evaluation de la part de la production dont la mise en marché pourrait être organisé

La production dont la mise en marché pourrait être organisé ne correspond pas exactement au potentiel de production. En effet, plusieurs facteurs viennent réduire l'effectif de taurillons d'origine Tarentaise dont la mise en marché pourrait être organisée dans le cadre d'une démarche qualité : - le tri qualitatif : En effet, le cahier des charges lié à la démarche qualité sera à l'origine de l'exclusion des animaux qui ne correspondent pas aux critères d'âge, de poids, etc.

- la saisonnalité des sorties : c'est le mois le plus faible sur lequel on se base pour fixer la dimension de la démarche. Cette saisonnalité est beaucoup plus réduite qu'en viande ovine, mais n'est pas pour autant négligeable.

- la non expérience de filière organisée : aujourd'hui, les producteurs ne sont pas organisés entre eux pour assurer la commercialisation de leurs animaux, comme c'était le cas en France lors du lancement des premières démarches qualité. Ce manque d'expérience de la mise en marché va avoir des conséquences sur la dimension à donner à la démarche, surtout à ses débuts, avec une montée en puissance souhaitable.

Si on construit un plan de développement de la démarche sur 10 ans (tableau 22), on peut prévoir d'augmenter par étape l'envergure de la démarche. L'année 2008 serait consacrée à l'organisation de la démarche, au recrutement et à la qualification des acteurs pour pouvoir lancer la démarche en 2009 avec le début des actions de communication et la vente des premiers animaux dans le cadre de la filière qualité.

Tableau 22 : Plan de développement de la démarche sur 10 ans en termes de potentiel de production, de part de la production dont la mise en marché peut être organisée et d'effectifs intégrés à la démarche

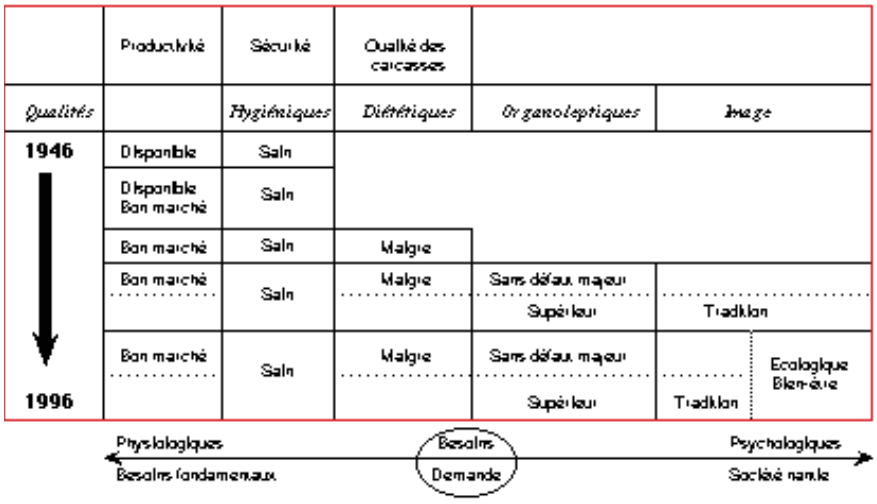
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Effectifs produits (projections)	8 600	10 200	12 600	14 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Part de la production dont la mise en marché est organisée		30%	30%	30%	50%	50%	50%	70%	70%	70%
Effectifs intégrés dans la démarche		3 060	3 780	5 700	10 000	10 000	10 000	14 000	14 000	14 000
Effectifs hebdomadaire potentiel		58	72	109	192	192	192	269	269	269

7.2. Quel signe distinctif pour une démarche qualité viande d'origine Tarentaise ?

7.2.1. Petit historique de la mise en place des démarches qualité et/ou origine appliqués à la viande bovine en France

Les démarches qualité et/ou origine se sont mises en place en France pour répondre à l'évolution de la demande des consommateurs en produits carnés. Celle-ci a évolué dans le temps (tableau 23) et a conditionné l'évolution des signes distinctifs.

Tableau 23 : Evolution dans le temps de la demande des consommateurs de produits carnés et des préoccupations de la recherche visant à la satisfaire (source : BONNEAU et al. 1996)



D'abord préoccupés de la seule satisfaction de leurs besoins fondamentaux, les consommateurs obéissent ensuite à des impératifs diététiques. Plus tard, le marché se scinde en deux segments, l'un relatif à la satisfaction des besoins de tous les jours, l'autre concernant une demande de produits "festifs". Enfin, le public s'attache de plus en plus à l'image des produits carnés qu'il achète.

Historiquement, le Label rouge constitue le premier signe de qualité utilisé dans la filière viande bovine en France. Pendant longtemps il a constitué le seul signe de qualité officiel utilisé pour différencier les produits viande bovine pour promouvoir la qualité supérieure.

Durant les années 1990, une certaine diversification est apparue bénéficiant des initiatives de l'Union européenne qui a créé d'une part les Appellations d'Origine Protégée (AOP), extension au niveau communautaire des Appellation d'Origine Contrôlées (AOC) qui existaient déjà en France essentiellement dans le domaine du vin et des fromages, et d'autre part les Indications Géographiques Protégées (IGP) ; ces deux signes de qualité permettant d'établir le lien entre un produit et son terroir ou son lieu d'origine. C'est également durant les années 1990 que s'est développé en France un nouveau signe de qualité franco-français : la

Certification de Conformité Produit (CCP), qui s'est particulièrement développé dans les filières viandes en raison d'une plus grande diversité des mentions valorisantes susceptibles d'être utilisées dans l'étiquetage des produits. Enfin, si de la viande bovine était déjà commercialisée avant 1990 avec la mention l'Agriculture Biologique à partir des troupeaux laitiers, c'est seulement au cours de cette décennie que sont apparus les premiers élevages spécialisés en production de viande bovine Agriculture Biologique.

Depuis le 1er janvier 2007, les signe de qualité et d'origine sont mis en œuvre en France dans le cadre d'une nouvelle législation qui modifie essentiellement l'organisation et le fonctionnement du dispositif appliqué à ces signes dont la nomenclature et la nature ne change pas à l'exception des CCP qui subsistent mais sortent du champ des Signes d'Identification de la Qualité et de l'Origine (SIQO). Un changement significatif concerne toutefois les IGP ; antérieurement la réglementation française imposait l'utilisation d'une IGP associée à un Label rouge ou une CCP ; désormais les IGP sont indépendantes ce qui devrait favoriser leur extension.

A l'heure actuelle le Label Rouge reste le signe de qualité qui conserve la meilleur notoriété auprès des consommateurs dans la filière viande bovine bien qu'il ne représente que moins de 5% de la consommation de viande. Il s'agit pour l'essentiel de Labels rouges adossés à une race de bovins spécialisée pour la production de viande (Charolaise, Limousine,..). Fil Rouge, organisme qui représente l'ensemble des Labels rouges en viande, recense actuellement pour les gros bovins, 32 Labels rouges associés à une IGP et 13 Labels rouges indépendants et pour la viande de veaux, 6 labels rouges.

L'arrêté du 16 mai 2007 référence 25 CCP relatives à la viande de gros bovins pour un total d'environ 73 000 tonnes équivalent carcasse (TEC) et 20 CCP relatives aux veaux pour un total d'environ 24 000 TEC (source CEPRAL).

Il existe trois AOC relatives à la viande de gros bovins ; elles concernent la viande de « Taureau de Camargue », de « Maine Anjou », et de « Fin Gras du Mézenc ».
Les démarches qualité : une réponse à une demande des consommateurs

Une large part des signes distinctifs français sont donc des marques collectives de producteurs, initiés, détenus et mises en place par eux, c'est-à-dire que les producteurs gardent la main sur la mise en œuvre de la démarche et se préservent ainsi un pouvoir de négociation de répartition de la valeur ajoutée. Ces marques collectives, maîtrisés par les producteurs, s'inscrivent dans le cadre de « filière descendante », relativement spécifique des SIQO (Didier Micol, communication personnelle).

Les démarches « marques de distributeur » sont construites à l'inverse, et sont en général basées sur des Certificat de Conformité Produit (CCP). Le distributeur engage sa marque sur un produit et récupère la plus grosse part de la plus-value (valeur ajoutée), dans le cadre d'une « filière ascendante ».

Le label reste la formule la plus utilisée car il bénéficie d'une bonne notoriété auprès du public et il est promut au travers d'un grand nombre de produits (pas seulement la viande). Ce n'est donc pas la filière viande qui supporte l'ensemble de l'effort de promotion de ce SOQ. Il en est de même pour l'Appellation d'Origine Contrôlée (AOC). En Tunisie, la filière viande est vierge de SOQ, et on ne dispose donc pas de capital notoriété sur un signe particulier. Cela permet donc d'avoir une approche différente et de vraiment penser le choix du signe officiel de qualité et/ou d'origine selon son adaptation à la démarche.

7.2.2. Panorama des signes distinctifs présents dans la législation tunisienne

Il a été établit lors du comité de lancement de l'étude du 5 juillet 2007 que la réglementation tunisienne relative aux signes de qualité ayant déjà été largement abordée dans les études précédentes, il n'était pas attendu d'en réaliser ici une description approfondie. C'est dans cet esprit que cette partie est rédigée, et l'analyse des textes réglementaires figurant dans l'étude de faisabilité d'un signe de qualité pour l'agneau de race Noire de Thibar (Promet 2007) est jointe en annexe 11.

Trois Signes Officiels de Qualité sont régit par la réglementation tunisienne : le label Agriculture Biologique, les Indications de Provenance et les Appellations d'Origine Contrôlée (loi n°99-57 du 28 juin 1999, relative aux appellat ions d'origine contrôlée et aux indications de provenance des produits agricoles (1)). Un décret d'application a été promulgué en 2000 (Décret n°2000-2389 du 17 octobre 2000), fixant la composition et les modalités de fonctionnement de la commission technique consultative des appellations d'origine contrôlée et des indications de provenance des produits agricoles. Pour les deux indications géographiques (AOC, IGP), le produit doit provenir d'une aire définie, et répondre à certaines caractéristiques et méthodes d'obtention indiquée dans un cahier des charges. La conformité du produit et des procédures d'obtention est vérifiée régulièrement. Aucun Signe Officiel de Qualité n'a encore été mis en place dans le domaine des viandes rouges.

Une autre alternative prévue par le législateur tunisien pour mettre en valeur officiellement un produit est de créer une marque privée, qui peut être individuelle ou collective, et est gérée par le code de la propriété intellectuelle. Une loi relative à la protection des marques de fabrique, de commerce et de services fixe les règles relatives à la protection de ces marques et comporte un chapitre sur les marques collectives (loi n°2001-36 du 17 avril 2001, relative à la protection des marques de fabrique, de commerce et de services, chapitre VII). Ainsi, selon l'article 66, la marque est dite collective lorsqu'elle peut être exploitée par des opérateurs s'engageant à respecter un « règlement d'usage » établi par le « titulaire » de l'enregistrement. L'exploitation de la marque collective est accordée par une licence non exclusive. C'est l'Institut des Normes et de la Propriété Industrielle (INORPI) qui enregistre les marques, les protège et gère les conflits.

La loi sur l'élevage fixe quant à elle le cadre législatif pour la traçabilité, l'hygiène des abattoirs, l'agrément sanitaire des unités de découpe, des unités de transformation et des bouchers, etc. A première analyse, il semble que tous les décrets d'application sur la loi sur l'élevage et de la loi sur les SOQ ne soient pas promulgués.

7.2.3. Pertinence des signes distinctifs existant pour cette démarche qualité

Il semble peu pertinent de chercher à mettre en place un signe de qualité sur la viande de Tarentaise qui soit basé sur l'origine géographique, type AOC ou IGP. En effet, les zones d'utilisation de la race Tarentaise et les systèmes de production rencontrés sont trop variés. De plus, la race Tarentaise est une race bovine d'origine française, et il serait difficile d'argumenter son lien au terroir, bien qu'elle ait fait preuve, depuis longtemps déjà, de sa bonne adaptation aux conditions tunisiennes.

Le label Agriculture Biologique ne semble pas non plus adapté à la démarche. En effet, les modes de productions rencontrés sont souvent basés sur une période de finition relativement intensive qui demande à la presque totalité des éleveurs de recourir à l'achat de concentré, et souvent à un approvisionnement total ou complémentaire en fourrages. Les filières d'approvisionnement en intrants labellisés « Agriculture Biologique » n'existant pas en

Tunisie, il faudrait importer ces aliments, ce qui augmenterait les coûts de production et ne nous paraît pas réaliste.

Au vu des éléments de contexte appréhendés au cours de l'étude, la création d'une marque privée nous apparaît comme l'alternative la plus pertinente. En effet, en comparaison avec l'indication géographique, le cahier des charges n'a pas besoin d'être approuvé et enregistré, son application n'est contrôlée que par le titulaire, et son contenu peut être évolutif. Cela permet une souplesse commerciale, et la possibilité d'évolution des critères facilitera la mise en œuvre. Dans le cadre d'une démarche qualité « viande d'origine Tarentaise », la marque pourrait être individuelle, ce serait alors une marque commerciale d'entreprise, ou collective, elle pourrait être déposée par un organisme de gestion de la marque et de la démarche. Dans ce dernier cas, le titulaire serait alors apte à autoriser ou non des personnes extérieures à utiliser la marque.

Il existe plusieurs scenarii quant au titulaire de la marque privée, ce qui induit différents types d'organisation de la démarche qui sont envisagés dans la partie 7.3 : la marque pourrait être détenue par l'amont, c'est-à-dire les éleveurs (scénario 1) ; par l'aval, c'est-à-dire les distributeurs (scénario 2) ; ou codétenue par les producteurs et les distributeurs (scénario 3).

7.2.4. Quel nom choisir pour le produit « viande d'origine Tarentaise » ?

Le choix du nom du produit et donc le choix du nom de la marque sera à réfléchir selon les contraintes inhérentes au règlement technique de l'INNORPI. L'article 4 de la loi n°2001-36 du 17 avril 2001 (relative à la protection des marques de fabrique, de commerce et de services) établi que la provenance géographique ainsi que l'espèce sont dépourvus de caractère distinctif et ne peuvent donc être de nature à constituer une marque. On peut imaginer, après analyse de la version arabe de la loi, que le nom de la race ne peut pas non plus faire l'objet d'une marque (la traduction arabe d'espèce serait l'équivalent de « type »). D'autre part, rien ne peut empêcher un opérateur économique (éleveur, boucher, société de découpe, distributeur, etc.) de faire état de la race de l'animal qu'il vend ou dont il vend la viande, même s'il n'est pas impliqué dans une démarche qualité.

A priori, le nom de « race Tarentaise » ne pourrait donc pas être utilisé tel quel, mais un nom complémentaire pourrait être proposé, tel que « Origine Tarentaise», « Tendre Tarentaise », ou « Tarentaise Gourmet » par exemple. En associant le nom de Tarentaise à un mot « statut » qui a une signification propre, on donne au produit un nom qui peut parler aux consommateurs et ainsi donner une image au produit. Le choix du nom « statut » sera donc à choisir en cohérence avec les aspects sur lesquels la démarche souhaitera apporter des garanties et communiquer.

7.3. Exploration des scenarii possibles

7.3.1. Scénario n°1 : Prise en main de la démarche par l'amont : la marque collective de producteurs

Dans le cas d'une prise en main de la démarche par l'amont, ce sont les producteurs, c'est-à-dire les éleveurs, qui décident de s'organiser entre eux pour monter une filière qualité et qui déposent une marque collective au nom d'une organisation d'éleveurs qui les représente (groupement). Cette organisation pourrait être le GERT car celui-ci à une dimension nationale.

Les producteurs organisent eux-mêmes la mise en marché et les autres opérateurs (abatteur, transformateur, distributeur) interviennent en tant que partenaires, ils sont impliqués après qualification par l'organisation d'éleveurs détentrice de la marque. En particulier, les distributeurs de la marque (bouchers et/ou GMS) doivent alors formuler une demande pour se voir accorder une licence.

Un tel scénario se retrouve dans de nombreuses démarches qualité en France. Il permet aux producteurs de garder le contrôle sur le devenir de leur démarche, de disposer d'un pouvoir de négociation pour la répartition de la valeur ajoutée. Cette formule nécessite une organisation forte de la profession, avec l'existence d'un réseau organisé d'éleveurs identifiés et habitués à travailler ensemble, pour que l'organisation de la mise en marché puisse fonctionner et satisfaire à la demande (en particulier pour assurer la régularité de l'approvisionnement).

Compte tenu du stade d'organisation des producteurs, la marque collective de producteurs pourrait, au début au moins, faire l'objet d'une gestion partenariale et partagée au sein d'un groupement interprofessionnel. Mais le groupement des éleveurs étant jeune et n'ayant pas d'expérience de la gestion collective de la commercialisation des animaux, dans un contexte d'atomisation de l'offre en animaux maigres avec un nombre élevé de petits éleveurs dispersés, et la difficulté pressentie à organiser les éleveurs naisseurs dans un premier temps, il nous paraît préférable d'envisager une autre voie (cf. scénario n°3)

7.3.2. Scénario n°2 : Prise en main de la démarche par l'aval

Dans le cas d'une prise en main de la démarche par l'aval, ce sont des distributeurs qui décident de s'organiser pour monter une filière qualité et qui déposent une marque privée. La marque peut être détenue par une entreprise unique, c'est alors une marque commerciale d'entreprise (marque individuelle) qui est déposée, a priori par une GMS ; ou bien la marque peut être détenue par un groupement de distributeurs, c'est alors une marque collective, avec a priori un groupement de bouchers titulaire de la marque.

Ce scénario ne nous paraît pas être pertinent. En effet, les distributeurs n'ont ni la légitimité ni la représentativité pour organiser la production en qualité, quantité et régularité. Ils seraient identifiés, en tant que détenteurs de la marque, comme seuls bénéficiaires de la marque, avec un risque de non adhésion des producteurs. Les distributeurs n'auraient donc pas intérêt à développer ce scénario car ils ont besoin de la coopération des producteurs pour l'organisation de la production et ils ont besoin de la légitimité des producteurs pour communiquer auprès des consommateurs.

7.3.3. Scénario n°3 : Une marque codétenue collectivement par les acteurs de la filière

La marque pourrait être codétenue par les producteurs et les distributeurs ; ce serait alors une marque collective dont un groupement interprofessionnel spécifique à créer, le « Groupement Qualité », pourrait être le détenteur. Le « Groupement Qualité » serait l'organisme de gestion de la marque (cf. partie 7.4 présentant la composition et les missions du Groupement Qualité). Le « Groupement Qualité » étant composé de représentants de la production, de la transformation, de la distribution, c'est l'ensemble de la filière qui s'engage ensemble, dans un partenariat fort. Ce scénario nous apparaît comme le plus pertinent et le plus à même de réussir.

Plusieurs canaux de distribution semblent possibles : distribution via un réseau de boucheries modernes et/ou distribution via les GMS. Une distribution via des boucheries traditionnelles n'est pas envisagée car les enquêtes auprès des acteurs de la filière nous ont persuadées que ces boucheries n'étaient pas un lieu adéquat à la distribution d'un signe de qualité (type de clientèle, niveau d'équipement et de formation, non catégorisation des morceaux, etc.).

Distribution par un réseau de boucheries modernes

Suite aux rencontres avec des représentants des bouchers, il apparaît qu'il existe une réelle volonté des bouchers modernes de voir la démarche qualité viande d'origine Tarentaise être construite en partenariat avec un réseau de boucheries modernes.

Les bouchers intéressés formeraient un « groupement de bouchers » qui les représenterait au sein du Groupement Qualité et qui pourrait dialoguer avec l'organisation des producteurs (GERT). Les bouchers membres du « groupement de bouchers » écouleraient la production de « viande de taurillons d'origine Tarentaise » sur leurs points de vente. Le nombre de membres de ce groupement de bouchers sera à calibrer progressivement en fonction des volumes de production réellement disponibles. Selon les représentants syndicaux, 10 à 15 bouchers pourraient potentiellement être intéressés, mais ils seraient favorables à un dimensionnement plus modeste au début puis à une montée en puissance.

Le « groupement de bouchers » s'engagerait à prendre un certain nombre d'animaux par semaine auprès des producteurs. Il jouerait le rôle d'abatteur et assurerait ensuite la répartition des carcasses selon les besoins de chaque boucher membre du réseau de distribution, qui prendrait les carcasses entières, 5ème quartier inclus.

En théorie, deux possibilités existent : les boucheries peuvent travailler en exclusivité et s'engager à ne vendre que de la « viande de taurillons d'origine Tarentaise », ou travailler en double rayon avec une partie seulement dédiée au produit identifié. En pratique, à l'expérience des démarches mises en œuvre en France, seule la première solution est envisageable : pour l'ensemble des démarches qualité proposant une viande identifiée via un tel réseau de détaillants, les boucheries sont toujours en exclusivité. Cela favorise le respect de la traçabilité, la clarté du message délivré aux consommateurs, et le contrôle des volumes écoulés dans le cadre de la démarche, qui doivent évidemment être égaux à ceux fournis par la filière qualité. Nous préconisons donc de fonctionner avec des boucheries en exclusivité.

Il est nécessaire que la vente de la viande se fasse avec une catégorisation des morceaux, cela nous paraît en effet indispensable dans le cadre d'une démarche qualité. Les bouchers modernes pratiquent déjà cette catégorisation, mais sont du même coup en porte à faux vis-à-vis des arrêtés ministériels qui plafonnent les prix de la viande car ils vendent souvent les morceaux les plus nobles à des prix supérieurs, et s'exposent à des pénalités. La

libéralisation des prix constitue donc un pré-requis à une distribution via un réseau de boucheries modernes.

Une possibilité serait de proposer un double rayon avec une partie de viande identifiée, vendue avec une catégorisation, à des prix rémunérateurs pour l'ensemble des acteurs ; et une autre partie de viande standard vendue aux prix plafonnés selon la classification des arrêtés ministériels (viande désossée, viande avec os, entrecôte, basse côte). Un entretien auprès de la Direction des Prix (Ministère du Commerce) nous a appris que cette double vitrine permettrait d'autoriser un tel type de vente de la « viande de taurillons d'origine Tarentaise ». Cela nous paraît source de confusion (sur le message et pour la traçabilité) mais on peut toutefois imaginer que ce soit les vaches de réforme Tarentaise qui jouent cet office. En effet, les bouchers se sont montrés très intéressés par un approvisionnement conjoint en réformes Tarentaises qui selon eux ne feraient pas partie du signe de qualité mais permettraient de satisfaire d'autres clients de leur boucherie, avec une segmentation de leur offre.

Un plan de communication adapté, ciblant une frange de consommateurs, devra être mis en place, avec en particulier de la PLV (publicité sur les lieux de vente) sur les boucheries modernes membres du réseau. Le matériel de PLV serait mis à disposition par le « Groupement Qualité », resterait sa propriété, et pourrait être retiré à tout moment.

Les bouchers se disent prêts à faire des essais de découpe, désossage, vente en toute transparence avec le « Groupement Qualité » pour fixer les prix en concertation dans le cadre de la démarche.

Les avantages d'une distribution via un réseau de boucheries modernes sont :
- la capacité des bouchers à assumer le rôle d'abatteur ;
- la bonne connaissance de la découpe avec catégorisation des bouchers modernes de Bizerte et du Grand Tunis qui sont de véritables professionnels et ont une bonne connaissance du métier ;
- la capacité à supporter une montée en charge progressive de la démarche, en jouant sur le nombre de bouchers membres du réseau ;
- l'objectif affiché des boucheries modernes de proposer des produits de qualité à leur client
- la capacité des bouchers modernes à avoir un rôle de médiateur auprès des consommateurs, à communiquer sur le produit qu'ils proposent et à apporter du conseil à leur clientèle ;
- le fait que la clientèle des boucheries modernes correspond sans doute au cœur de cible d'une démarche qualité (clientèle aisée).

Les inconvénients d'une distribution via un réseau de boucheries modernes sont :
- l'absence de budget communication de ces acteurs, mais cela pourrait peut-être devenir un des objets du groupement de bouchers ;
- la non libéralisation des prix chez ces commerçants au détail, qui les obligeraient à avoir un double rayon et qui nous semble être un frein organisationnel et une limite à la mise en place de traçabilité.

Distribution en GMS

Suite aux discussions amorcées avec plusieurs GMS, il apparaît qu'il existe une réelle volonté de ces distributeurs à développer leur offre en produit de qualité et qu'une démarche « viande de taurillons d'origine Tarentaise » s'inscrirait bien dans leur stratégie marketing.

Un ou plusieurs groupe de GMS pourrait être impliqué, sachant que chaque groupe est constitué de plusieurs enseignes et de ^plusieurs magasins (Carrefour/Champion et Géant/Monoprix).

Les GMS n'assurant pas la fonction d'abattage, un grossiste-abatteur serait impliqué dans la démarche. Parmi les sociétés de découpe rencontrées, certaines se sont montrées motivées par l'intégration d'une filière qualité. Le produit fournit par le grossiste-abatteur dépendra des besoins des GMS. En effet, certaines se font livrer des carcasses et assurent la découpe sur leur propre atelier, tandis que d'autres se font livrer de la viande découpée, conditionnée en barquettes (UVC).

Le volume commercialisé de carcasses issue de la démarche qualité serait probablement modeste au début pour tester l'engouement créé auprès des consommateurs et renforcer cet attrait par une communication adaptée, puis pourrait augmenter jusqu'à une proportion de 20 à 30 % du rayon viande bovine selon les GMS rencontrées. Il apparaît que certaines GMS écoulent davantage de quartiers arrière que de quartiers avant, et n'ont pas de débouchés pour la totalité du 5ème quartier, mais elles se disent cependant prête à ce que la démarche qualité « viande de taurillon d'origine Tarentaise » porte sur un approvisionnement en carcasse dans leur proportion naturelle. Par contre il faudrait trouver un débouché autre pour les éléments du 5ème quartier qui ne sont pas distribués en GMS.

Pour la mise en rayon, deux possibilités : les GMS peuvent travailler en exclusivité et s'engager à ne vendre que de la « viande de taurillons d'origine Tarentaise », ou travailler en double rayon avec une partie seulement dédiée au produit identifié. En France, pour la plupart des démarches qualité proposant une viande identifiée via des GMS, c'est une portion du linéaire seulement qui est concerné. En effet, l'objectif poursuivi par les GMS en proposant un produit démarqué est principalement une segmentation de la clientèle via une diversification de la gamme. Le prix supérieur du produit sous marque n'étant acceptable que par un segment des consommateurs. Cela permet par ailleurs de réduire le risque de rupture de stock, les GMS ayant un approvisionnement en produits standards. Le double rayon permet une montée en charge progressive des volumes écoulés dans le cadre de la démarche. Ce double rayon amènera la nécessité de faire des comptabilités matière différentes pour assurer la traçabilité du produit démarqué.

De même que dans le cas d'une distribution via un réseau de boucheries modernes, il est nécessaire que la vente de la viande se fasse avec une catégorisation des morceaux. Les GMS pratiquent déjà en partie cette catégorisation, et sont dans une situation plus confortable que les bouchers pour cela, avec certains morceaux qui sont proposés à la vente à des prix supérieurs aux prix plafonnés.

D'après le groupe de discussion consommateur, la présence dans les rayons d'une GMS de viande tracée démarquée, sur laquelle des informations sont communiquées amènerait certains clients qui fréquentent les GMS sans s'y approvisionner en viande à modifier leur pratique si la démarche leur inspire confiance. Un plan de communication adapté, ciblant une frange de consommateurs, devra être mis en place, avec en particulier de la PLV (publicité sur les lieux de vente).

Les avantages d'une distribution via les GMS sont :
- la capacité à vendre avec une catégorisation à des prix « libres », étant donné le nécessaire double rayonnage ;
- la capacité à supporter une montée en charge progressive de la démarche, étant donné le double rayonnage ;
- leur capacité à mettre en œuvre une communication basée sur de multiples outils, et l'existence d'un budget pour cela ;
- le fait qu'une partie de leur clientèle correspond sans doute au cœur de cible d'une démarche qualité (clientèle aisée).

Les inconvénients d'une distribution via les GMS sont :
- des difficultés à l'écoulement des carcasses entières, dans leur proportion naturelle, avec le 5ème quartier ;
- leur incapacité à jouer le rôle d'abatteur, ce qui rallonge la filière en introduisant la nécessité de faire appel à un grossiste-abatteur ;
- l'absence de médiateur autre que l'étiquette et les supports de communication pour établir le lien avec le consommateur et lui apporter du conseil ;
- le manque de capital-confiance auprès de leur clientèle pour ce qui concerne le rayon viandes.

Complémentarité de plusieurs réseaux de distribution

Les deux circuits de distributions peuvent être envisagés simultanément. En effet, ils peuvent être complémentaires et permettre de toucher différents segments de clientèle. De telles démarches existent en France, dans lesquelles le même produit est distribué via un réseau de boucheries et via les GMS, sous des noms différents. Dans la situation tunisienne, il ne semble pas nécessaire de distribuer les produits « viande de taurillons d'origine Tarentaise » sous des noms différents, et utiliser les deux circuits pourraient permettre d'accélérer la reconnaissance du produit et la création de renommée.

On a vu que les projections de potentiel de production (tableau 21) prévoit pour 2009 un effectif dont la mise en marché pourrait être organisée et qui serait intégrés à la démarche de 58 taurillons d'origine Tarentaise par semaine. Si on met cela en face des besoins potentiels des distributeurs rencontrés et intéressés, on peut répartir ce dont on dispose et calibrer le circuit de distribution. Cela peut être évolutif et monter en charge au fur et à mesure que la démarche s'organisera et intègrera davantage d'éleveurs.

Tableau 24 : Répartition possible du potentiel de production entre plusieurs distributeurs

	Besoin total en carcasse par semaine	Dont besoin pour la démarche en carcasse par semaine	Observation
Géant – Monoprix	20	5	Portion de linéaire
Carrefour	15	4	Portion de linéaire
Champion	3,5	1	Portion de linéaire
1 boucher moderne	8	8	Exclusivité
6 bouchers modernes	40	40	Exclusivité
Total	121,5	58	

Enfin, on peut mentionner ici, pour une étape ultérieure, l'éventuelle distribution dans les restaurants de luxe. Fournir des restaurants de luxe tel que le Résidence permettrait, plus que l'écoulement de volumes importants, de participer à la création d'une image de produit de qualité, haut de gamme, de part la mention dans la carte de l'hôtel et amènerait la clientèle aisée tunisienne à découvrir et à identifier ce produit. Cela faciliterait ensuite l'acte d'achat de viande d'origine Tarentaise par la clientèle aisée, pour les besoins du foyer, dans les boucheries modernes ou en GMS selon le type de distributeur partenaire dans le cadre de la démarche.

Une distribution via ce canal est souhaitable à terme, mais il nous apparaît que le niveau de contraintes (ce sont principalement les morceaux nobles qui sont concernés, en faible quantité, sous forme congelée, avec une demande de qualité et de réactivité très élevée) suppose que la démarche ait atteint un volume de carcasses conséquent, pour pouvoir approvisionner simultanément en morceaux nobles ses points de vente et les restaurants impliqués. C'est donc dans un second temps qu'il nous paraîtrait opportun de développer cette piste complémentaire. Les restaurants de luxe ou de qualité jugée élevée ont été

recensés auprès de plusieurs personnes fréquentant habituellement ces lieux. Cela facilitera la prise de contact et le démarchage dans le cas où cette option serait retenue (cf. liste non exhaustive en annexe 5).

7.4. Proposition d'une instance pour la mise en œuvre et la gestion de la démarche qualité : le Groupement Qualité

Pour que les différents maillons de la filière puissent se consulter, débattre et s'organiser ensemble, il serait souhaitable de mettre en place un groupement interprofessionnel dédié à la mise en œuvre et à la gestion de la marque. On appellera par la suite ce groupement interprofessionnel « Groupement Qualité ».

Ce « Groupement Qualité » pourrait réunir des représentants :
- de la production, c'est-à-dire des éleveurs, dont la représentation majoritaire serait souhaitable, avec par exemple un poids de 50% et une représentation spécifique des engraisseurs, des naisseur-engraisseurs, et une représentation générale de tous les éleveurs de race Tarentaise par les président et vice président du GERT ;
- de la transformation, avec par exemple un poids de 25% et une représentation par le biais de représentants des grossiste-abatteurs, de boucher-abatteurs ;
- de la distribution, avec par exemple un poids de 25% et une représentation par le biais de représentants des GMS, de bouchers détaillants.

Le « Groupement Qualité » serait dédié à la mise en œuvre et à la gestion de la marque. Il déciderait du contenu de la démarche qualité (cahier des charges), de sa mise en œuvre (organisation, plan de contrôles, etc.), de la promotion de la marque (communication, animation).

Par ailleurs, le « Groupement Qualité » procédera à l'agréage (habilitation) des acteurs de la démarche : éleveurs naisseurs, naisseur-engraisseurs et engraisseurs, abattoirs, grossiste-abatteurs et/ou boucher-abatteur, sociétés de découpe, et distributeurs. Cette habilitation, qui tiendra compte de la capacité et de l'engagement des acteurs de la filière à respecter le cahier des charges, serait un préalable à leur intégration dans la démarche.

Le « Groupement Qualité » constituerait une instance où les différents opérateurs pourraient se rencontrer et discuter de la répartition de la valeur ajoutée, avec pour objectif une répartition homogène le long de la filière, de manière à impliquer chaque maillon et à être gage de durabilité de l'engagement des partenaires. En effet, on constate en France que les filières qualité ne réussissent que lorsque l'ensemble des maillons trouvent leur intérêt dans la démarche. Le « Groupement Qualité » pourrait recommander des grilles de prix indicatives, ainsi que des modes d'achat pour fixer les règles de fonctionnement des transactions au sein de la démarche qualité, de manière à assurer la répartition de la valeur ajoutée et une certaine stabilité.

Pour assurer ses différentes missions, le « Groupement Qualité » devrait être doté d'un animateur connaissant bien la filière et ayant à sa disposition les moyens nécessaires pour mener à bien ses objectifs (moyens de déplacement et de fonctionnement). Le profil d'un tel animateur peut se définir comme suit : personne qualifiée (ingénieur) connaissant les filières viandes, capable de réaliser la promotion de la marque, d'assurer le lien entre les différents maillons de la filière qualité, les contrôles et la formation des agents de contrôle ainsi que la gestion de la démarche sous l'autorité du conseil d'administration du « Groupement Qualité ».

Pour que cette coordination puisse se faire également au niveau local, il pourrait être envisagé de créer des comités regroupant, par zone géographique, des représentants

locaux des collèges du « Groupement Qualité » présents dans la zone (production transformation, distribution) et de représentants locaux des institutions comme l'OEP, les Services Vétérinaires, etc. La vocation de ces comités serait de participer à l'animation de la démarche et de veiller à la bonne marche de la démarche qualité au niveau local en : (1) développant et contrôlant l'identification chez les éleveurs agréés ou cherchant à obtenir l'agrément ; (2) assurant le suivi sanitaires de ces élevages, conformément au cahier des charges qui sera retenu par le « Groupement Qualité » ; (3) informant les acteurs de l'actualité de la démarche (évolution du cahier des charges, de la grille des prix, etc.) ; (4) transmettant l'information concernant les planifications de sorties pour permettre au « Groupement Qualité » d'organiser la mise en marché globale. L'espace géographique concerné correspond à la zone d'extension de la race Tarentaise, et les gouvernorats en question (Bizerte, Nabeul, Jendouba, Le Kef, Siliana, Ben Harous, Ariana, Zaghouan) sont impliqués dans le développement de la race Tarentaise en tant que partenaires (Directions Régionales de l'OEP, ODESYPANO, CRDA, etc.). Le GERT entretient déjà des relations avec ces interlocuteurs, ce qui faciliterait la mise en place des comités locaux liés au « Groupement Qualité ».

L'organisation de la production et de la mise en marché, même si elle concerne le « Groupement Qualité » serait essentiellement du ressort du GERT. Il faudra donc que le GERT soit doté d'un technicien dédié à cette mission et qui sera en particulier chargé de qualifier les élevages qui souhaitent s'impliquer dans la démarche, réalisera le suivi technique de ces élevages en leur apportant conseils et informations sur la démarche, assurera l'instauration des liens entre opérateurs pour les flux d'animaux vivants.

Enfin, un comité de suivi et de surveillance pourrait être constitué pour assurer un suivi du bon fonctionnement de la démarche. Ce comité pourrait regrouper des experts et des personnalités qualifiées avec en particulier une représentation du GIVLAIT, de l'OEP, de la DSV, et de l'Association de Défense des Consommateurs (ADC). Ce comité n'aurait pas de rôle de gestion mais aurait un rôle consultatif, c'est-à-dire qu'il rapporterait ses observations, formulerait des propositions (évolution du CDC, plan de contrôle, tec.), éclairerait le Groupement Qualité en matière de fixation des règles et de suivi de la démarche. Ce comité s'assurerait en particulier par l'adaptation du plan de contrôle et le suivi des résultats de ce plan, que tout est mis en œuvre pour que les promesses faites aux consommateurs soient bien tenues (respect du CDC).

7.5. La traçabilité et l'organisation de la mise en marché : les deux défis d'une démarche qualité en Tunisie

7.5.1. Traçabilité : Passer de la promesse faite au consommateur à l'assurance qualité

Le propos d'une démarche qualité est de passer de la promesse faite au consommateur lors de la vente, sur les caractéristiques du produit, à une assurance qualité. Par conséquent, une démarche qualité doit se donner les moyens d'apporter des garanties aux informations apportées aux consommateurs ; la mise en place de la traçabilité est donc un pré-requis indispensable au fonctionnement d'une démarche qualité.

Selon la norme ISO 9001 : 2000, la traçabilité est définie comme « l'aptitude à retrouver l'historique, la mise en œuvre ou l'emplacement de ce qui est examiné ». Cette norme peut s'appliquer à tous les domaines d'activité.
D'après les normes CEE-ONU, la traçabilité dans la filière viandes rouges exige l'application d'une méthode vérifiable d'identification des bovins, des carcasses, des cartons, des découpes à toutes les étapes de la production. Les données concernant la traçabilité doivent

permettre de déterminer si une affirmation est fondée, et la procédure suivi doit être certifiée conforme.

Dans le cadre d'une filière qualité, la démarche est volontaire et les exigences spécifiques des partenaires les amènent à mettre en place un système de traçabilité qui permet d'aller au-delà des obligations réglementaires ; et la traçabilité pourra être valorisée par la mise en œuvre d'un système de communication auprès du consommateur.

Situation en Tunisie

Actuellement, il n'y a pas de système de traçabilité généralisé dans les filières viandes rouges.
Le point de départ d'un tel système est l'identification des animaux, qui permet de suivre l'animal depuis l'élevage jusqu'à l'étal du distributeur grâce à un numéro unique attaché à l'animal et à un passeport qui suit le bovin lors des déplacements, sur lequel figurent les informations le concernant (identité, attestation sanitaire, enregistrement des déplacements).

Au sujet de l'identification, l'arrêté du ministre de l'agriculture et des ressources hydrauliques du 18 mai 2006 fixe la liste des animaux concernés par l'identification. Le champ d'application actuel de l'identification comprend, pour les bovins, les animaux importés ou élevés dans des centres d'élevage d'animaux racés pour la production de femelles et de géniteurs de bonne qualité et à productivité élevée ou inscrit dans le programme du contrôle de la productivité (contrôle de performances). Aujourd'hui, un programme d'identification nationale du cheptel est en cours en Tunisie, mais l'identification des animaux n'est pas encore généralisée. L'identification porte actuellement majoritairement sur les femelles (avec une fréquente pose de boucle lors de la première insémination des génisses) et concerne rarement les veaux mâles. L'identification des mâles se fait surtout lors de l'entrée en atelier d'engraissement pour les ateliers qui souhaitent bénéficier des primes à l'alourdissement du GIVLAIT et qui sont donc visités par des techniciens de l'OEP ou du GIVLAIT lors de l'arrivée de nouveaux animaux sur l'élevage. Une réflexion est en cours sur la manière d'atteindre la généralisation de l'identification. Les perspectives actuelles d'élargissement de l'identification correspondent aux objectifs d'une filière organisée et d'une démarche qualité.

Parallèlement, le Ministère du Commerce, et en particulier l'UGP circuits de distribution, a pour projet de mettre en place la traçabilité des animaux, des carcasses et des viandes dès leur entrée dans les circuits de distribution, c'est-à-dire à partir de leur entrée sur les marchés aux bestiaux dans la plupart des cas. Ce système serait basé sur un système d'information qui permettrait d'assurer un suivi tout au long du processus, qui serait reliée à l'observatoire national de l'approvisionnement et des prix (Ministère du Commerce), à l'observatoire national de l'agriculture (ONAGRI, Ministère de l'Agriculture) et à la direction régionale du commerce chargée du contrôle (Ministère du Commerce). Un appel d'offre à la construction de ce système d'information a été lancé. En attendant l'aboutissement de ce projet et pour permettre la mise en place d'une démarche qualité « viande de taurillons d'origine Tarentaise », l'UGP circuits de distribution a proposé, lors d'un entretien, qu'un système provisoire de suivi du produit au cours de la production soit élaboré en concertation avec les acteurs de la démarche pour les informations qui seront ensuite tracée par le système national et réglementaire. Cela nécessitera une collaboration avec le Ministère du Commerce, le Ministère de l'Agriculture et le Ministère de l'Intérieur qui est propriétaire des abattoirs.

Proposition d'organisation de la traçabilité dans le cadre d'une démarche qualité « viande d'origine Tarentaise »

Il convient de distinguer ce qu'est un dispositif d'identification de ce qu'est un dispositif d'identification et traçabilité. Le premier permet de repérer sur le territoire un animal par un numéro individuel unique, apposé sur l'animal selon une modalité pérenne. Le second enregistre tous les mouvements des animaux ou de leur produit viande (carcasse, quartier, morceaux), avec leurs différents détenteurs et lieux de détention, permettant, à partir d'une pièce de la carcasse de remonter jusqu'au naisseur.

En Tunisie, le ministère de l'agriculture et des ressources hydrauliques a décidé la mise en place d'un dispositif national d'identification et traçabilité, dont la maîtrise d'œuvre pour les bovins a été confiée à l'OEP.

Le projet d'une filière viande tracée et démarquée d'origine Tarentaise s'appuiera sur ce dispositif officiel au fur et à mesure que celui-ci sera fonctionnel. Dans la phase de mise en place du dispositif, cette filière tracée requérra la mise en place prioritaire par l'OEP des moyens nécessaires à la traçabilité complète des produits.

Nonobstant ce dispositif national tunisien, la filière « viande de taurillons d'origine Tarentaise » aura en outre à gérer un système d'information complémentaire spécifique, pour suivre et contrôler le fonctionnement de sa marque (habilitation des acteurs, agrément des carcasses, destination des carcasses et des morceaux, etc.).

Notons que l'appellation système d'information regroupe à la fois le dispositif nécessaire à l'enregistrement et à la notification des informations, et le dispositif informatique (logiciels et bases de données) qui facilite la gestion et la valorisation de ces informations. L'incrémentation de ce système d'information repose sur des notifications, effectués par les acteurs, qui notifient des événements et/ou mouvements dans le système d'information - traçabilité national, voire complémentairement dans le système d'information spécifique à la démarche, à l'organisme gestionnaire de la marque.

a) Une traçabilité mise en place progressivement

Etant donné la situation actuelle, il est nécessaire de déterminer à quel endroit on place le curseur de la traçabilité, c'est-à-dire quel niveau d'exigences se fixer pour trouver le bon compromis entre crédibilité et réalisme technique et économique.

Nous proposons une mise en place progressive, avec une **phase de démarrage** au cours de laquelle **la traçabilité débuterait à partir des engraisseurs et naisseur-engraisseurs**. La qualification des engraisseurs et naisseur-engraisseurs aurait entre autre pour condition l'identification des mâles.

Chez les engraisseurs, l'identification serait réalisé, comme c'est le cas actuellement, par les techniciens de l'OEP ou du GIVLAIT lors de l'arrivée des animaux sur la ferme. A ce stade, un agrément de l'origine Tarentaise serait nécessaire pour qu'un taurillon puisse entrer dans la démarche qualité. Ces informations seront notifiées à la base de données du système interne de gestion de la marque. Nous avons pu constater que les techniciens de l'OEP des bassins d'engraissement connaissent bien la race Tarentaise, reconnaissent bien les animaux purs et croisés, et passent régulièrement dans les ateliers impliqués dans le système de prime à l'alourdissement du GIVLAIT pour réaliser l'identification et inscrire les animaux dans le système de primes. Une formation complémentaire pourrait être proposée à tous les techniciens « agréeurs ». Ceci implique évidemment l'accord de l'OEP, à ce que ses techniciens participent à cette démarche via cet agrément. Cette logistique devrait pouvoir s'insérer assez facilement dans l'organisation actuelle, elle ne demanderait pas a priori de

passages plus fréquents, et apporterait un soutient important à la mise en place d'une filière tracée.

Pour pouvoir intégrer les naisseur-engraisseurs à la démarche, il faudrait faire porter l'effort sur leur identification en tant qu'acteur potentiel de la filière, leur qualification et la mise en place de l'identification animale sur leur élevage. En parallèle, un travail similaire serait progressivement entrepris chez les naisseurs.

Dans une **seconde phase**, **l'identification serait généralisée chez les naisseurs**, ce qui permettrait une **traçabilité complète** avec une meilleure maîtrise des conditions de production avant l'arrivée chez l'engraisseur. Etant donné le nombre importants d'éleveurs naisseurs (atomisation de l'offre), cela demandera une importante mobilisation des opérateurs de l'identification, ainsi qu'une sensibilisation des éleveurs impliqués qui devront solliciter les opérateurs pour identifier leurs mâles.

b) Transmission de l'information sur les animaux vivants entre opérateurs

Lors de déplacements et de transactions d'animaux dans le cadre de la démarche, le passeport bovin remis à l'éleveur lors de l'identification devra suivre l'animal. Par ailleurs, pour permettre la transmission d'informations ne figurant pas sur le passeport bovin (en fonction des exigences du cahier des charges), un système documentaire sera mis en place. Ce système documentaire sera évolutif, et s'étoffera selon les contraintes que se fixeront les acteurs de la démarche. Les mouvements d'animaux et les changements de propriétaires feront l'objet de notifications à la base de données nationale identification - traçabilité.

Un fichier des acteurs habilités sera également tenu et actualisé dans une base de données spécifique à la marque.

c) Transmission de l'information lors de l'abattage des animaux et agréage des carcasses

Muni des documents nécessaires (passeport bovin, etc.), l'opérateur assurant l'abattage se rendra dans des abattoirs agréés par le Groupement Qualité. Un agent agréé assurera la traçabilité des carcasses à l'abattoir, et réalisera l'agréage des carcasses dans la marque selon les exigences qu'aura fixé le Groupement Qualité. L'ensemble des informations qui lui seront nécessaires pour réaliser l'agrément des carcasses dans la marque sera remis à cet opérateur, à partir de la base de données spécifique.

Si la Direction des Services Vétérinaires en est d'accord, l'agent des services vétérinaires dans chaque abattoir agréé pourrait être lui-même agréé pour faire ces opérations. La gestion de la traçabilité à l'abattoir et l'agréage des carcasses lui serait délégués par le « Groupement Qualité » qui assurerait la formation et la supervision de cette délégation. Cela supposerait l'accord des services vétérinaires. De même que pour l'agréage des taurillons à l'engraissement, cela demanderait peu de logistique supplémentaire et constituerait un soutien appréciable à la mise en place d'une démarche qualité. Nous pouvons ici souligner le fait que c'est ainsi que se sont mises en place plusieurs démarches qualité en France, avec le concours des services vétérinaires des abattoirs.

Pour assurer la traçabilité, après examen des documents fournis par le détenteur de l'animal, l'agent des services vétérinaires apposerait donc une vignette par quartier, reprenant les informations qu'il est nécessaire de transmettre (numéro de l'animal, provenance, agréage origine Tarentaise, etc.).

d) Transmission de l'information lors de la découpe des carcasses

La destination des carcasses ou quartiers agréés sera notifiée à la base de données spécifique de la marque, c'est-à-dire que le système d'information permettra de savoir chez quel distributeur une carcasse agréée a été débitée.

Dans le cas d'une distribution en boucherie, la vignette figurant sur la carcasse sera affichée à la vue de la clientèle pour les animaux en cours de débitage. La boucherie sera en exclusivité, c'est-à-dire qu'elle ne distribuera que de la « viande de taurillons d'origine Tarentaise », ce qui facilitera l'assurance de la traçabilité.

Dans le cas d'une distribution en GMS, le conditionnement se fera en barquettes (UVC), et l'étiquette reprendra les informations que le Groupement Qualité aura décidé de communiquer aux consommateurs.

Dans les deux cas, la tenue d'une comptabilité matière sera nécessaire pour contrôler que les volumes écoulés par le distributeur correspondent bien aux expéditions de carcasses agréées d'origine Tarentaise. La boucherie étant en exclusivité, la comptabilité matière globale du magasin pourra être utilisée, tandis que pour les GMS, la viande identifiée ne représentant qu'une portion du linéaire viande bovine, il sera nécessaire de gérer les entrée-sorties sur un compte spécial.

e) Stockage des informations et plan de contrôle

Un plan de contrôle de la traçabilité devra être élaboré par le « Groupement Qualité », fixant les procédures de contrôles internes et externes, et les délais d'archivage des informations pour chaque opérateur. Il apparaît que ce plan de contrôle pourrait éventuellement être élaboré en collaboration avec l'INORPI pour ce qui est des contrôles externes. Les contrôles internes seront menés par l'animateur du Groupement Qualité, ou délégué par lui à des agents de la filière, avec pour objectif le bon fonctionnement de la filière.

7.5.2. Organisation de la mise en marché : assurer une régularité de la quantité et de la qualité

L'organisation de l'offre et de sa mise en marché est un volet primordial de la réussite d'une démarche qualité, l'objectif étant d'approvisionner les distributeurs en quantité et qualité régulière, chaque semaine de l'année. Une organisation de l'offre est nécessaire à plusieurs échelons pour faire parvenir la production aux distributeurs : les mouvements d'animaux maigres, les mouvements d'animaux engraissés et finis et enfin, les mouvements de carcasse ou viande jusqu'au distributeur final.

Un schéma bilan des flux de circulation pour une organisation de l'offre en taurillons d'origine Tarentaise dans le cadre de la démarche qualité est proposé en figure 4, puis commenté.

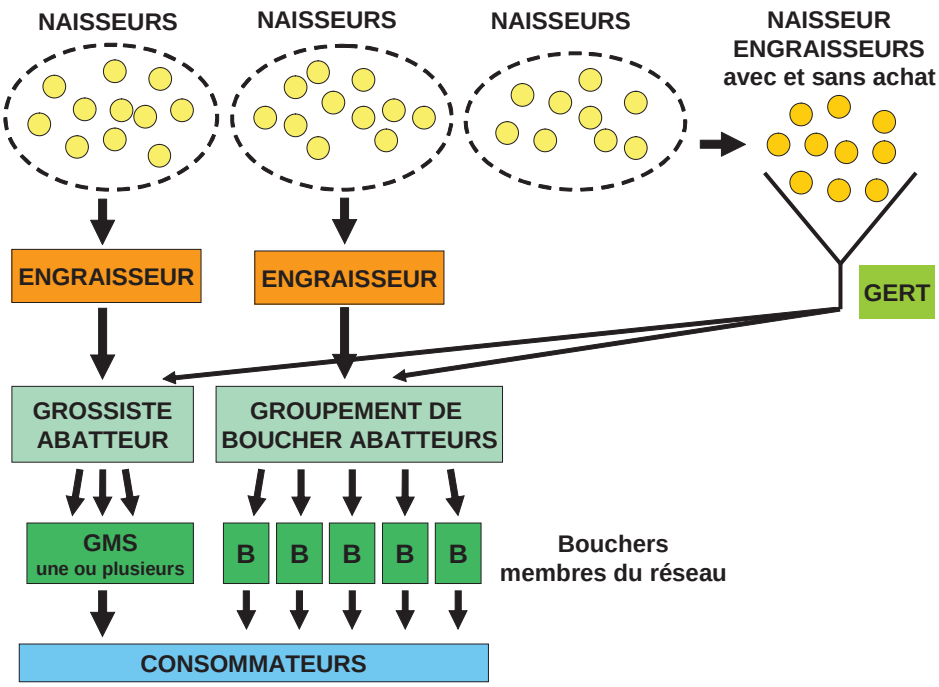


Figure 4 : Schéma bilan des flux de circulation pour une organisation de l'offre en taurillons d'origine Tarentaise dans le cadre de la démarche qualité

Proposition d'organisation des flux d'animaux maigres

Les éleveurs naisseurs sont très nombreux et dispersés ce qui fait que l'offre en animaux maigres est très atomisée, avec une grande diversité de situation : petits éleveurs mixtes ou allaitants commercialisant un très faible effectif d'animaux maigres chaque année, éleveurs laitiers avec des cheptels de taille plus importante vendant les mâles maigres, etc. De plus l'âge à la vente par le naisseur est également très variable : veaux non sevrés, veaux sevrés, taurillon maigres, taurillons pré-engraissés.

L'organisation des flux d'animaux maigres passera donc par l'établissement d'un lien entre chaque naisseur et un engraisseur. Cet engraisseur pourra soit être un atelier d'engraissement qualifié (plus ou moins spécialisé), soit un naisseur-engraisseur qualifié avec achat. Chacun de ces acteurs de l'engraissement précisera, lors de la qualification de son élevage, l'âge à partir duquel il accepte d'accueillir les animaux maigres, de manière à faciliter la mise en relation qui relèvera du technicien GERT.

Le GERT proposera des formes de partenariats types entre naisseurs et acteurs de l'engraissement (engraisseurs et naisseur-engraisseurs avec achat). La nécessité de sécurisation de l'approvisionnement des distributeurs en matière pour un bon fonctionnement de la filière qualité conduit vers l'établissement de relations contractuelles. En effet, une démarche qualité requière une fidélisation des acteurs, à l'inverse des habitudes de maquignonnage qui prédominent dans les pratiques des naisseurs. Cependant, on observe une certaine réticence chez les naisseurs à s'engager sous forme de contrat. Ainsi, le niveau de prix proposé aux naisseurs pour leurs animaux maigres et sa stabilité vont constituer des éléments clés de la réussite de la démarche. En effet, malgré l'existence d'un contrat, les enquêtes montrent que le prix est l'élément de décision qui amènera les naisseurs à vendre leurs animaux maigres dans le cadre de la démarche ou en dehors. S'ils vendent en dehors, ceci représente un volume de taurillons qui sont perdus pour les débouchés de la filière qualité. Les engraisseurs sont quant à eux demandeurs d'une contractualisation.

Parallèlement à ce flux régulier d'approvisionnement, on peut citer un autre canal qui pourrait être développé de façon volontariste : ce sont les opérations de collecte d'animaux maigres. En effet, l'OEP, en partenariat avec l'UTAP et la Société des Eleveurs Réunis, est en train d'organiser une opération de collecte d'animaux maigres dans le gouvernorat de Jendouba. Ce gouvernorat est un bassin de naisseurs, et cela permettrait d'orienter ces animaux légers (180 à 250 kg de poids vif) vers les bassins d'engraissement (Bizerte et Nabeul). Un enclos de collecte a été aménagé à Fernana, le prix d'achat serait fixé par les organisateurs au kilo vif, les animaux seront transportés à un centre d'allotement de l'OEP proche de Tunis, puis seront placés chez des engraisseurs via la Société des Eleveurs Réunis. Une première opération était prévue en août 2007 mais n'a pas réussie en raison du prix proposé aux éleveurs qui n'était pas attractif. Si de telles opérations se mettaient en place régulièrement, comme c'est le souhait de la direction régionale de l'OEP de Jendouba, ce pourrait être une occasion de collecte de maigres d'origine Tarentaise. En effet, les taurillons pourraient être agréés « origine Tarentaise » au centre d'allotement par des techniciens de l'OEP habilités dans le cadre de la démarche (technicien réalisant l'agréage des taurillons en atelier d'engraissement parallèlement à l'instruction des dossiers de primes à l'alourdissement), puis dirigés vers les ateliers d'engraissement impliqués dans la démarche qualité.
De telles opérations contribueraient à l'approvisionnement de la filière en permettant de capter des animaux éligibles dans la démarche et en bénéficiant de la logistique mise en place par ailleurs. Par contre, les naisseurs de ces animaux ne seraient pas qualifiés dans le cadre de la démarche donc on ne maîtriserait pas les conditions de production avant l'arrivée chez l'engraisseur. Ce dispositif pourrait donc être utilisé dans une première phase pour alimenter la filière tout en identifiant des naisseurs potentiels. Pour motiver les naisseurs de taurillons d'origine Tarentaise à proposer leurs animaux lors de ces actions, et à s'impliquer ensuite dans la démarche, il faudrait imaginer un dispositif qui permette de faire bénéficier l'éleveur d'une partie de la plus-value, avec par exemple un prix supérieur au prix de base fixé par les organisateurs, pour les animaux qui seraient alors agréés par les techniciens de l'OEP sur les lieux de collecte au lieu de l'être dans les centres d'allotement.

C'est le prix qui sera le facteur déterminant de la réussite de la collecte de maigre.

Proposition d'organisation des flux d'animaux engraissés et finis

Les taurillons engraissés et finis proviennent de deux types d'élevages : les engraisseurs et les naisseur-engraisseurs. Le bon déroulement de la mise en marché repose sur la planification des sorties et la circulation de l'information. Par ailleurs, c'est le prix qui sera le facteur déterminant de la collecte du maigre.

Les naisseur-engraisseurs sont nombreux et souvent de petites tailles (offre atomisée), ils proposent individuellement un volume de production faible avec des sorties d'animaux très irrégulières. Il sera donc difficile de planifier les sorties de ces élevages à l'avance. Lors de la qualification des naisseur-engraisseurs, un mode de fonctionnement des sorties pourrait être établi avec la nécessité pour l'éleveur de notifier à l'avance au GERT une prochaine sortie (par téléphone 15 jours à l'avance par exemple), de manière à permettre au GERT de disposer d'informations sur l'offre et de créer le lien occasionnel avec un abatteur (abatteur-grossiste et/ou groupement de boucher-abatteurs). Par ailleurs, il pourrait aussi être envisagé de concentrer les sorties d'animaux provenant des élevages naisseur-engraisseurs de très petite taille pour faciliter la collecte de ces animaux qui sont très dispersés. Ainsi, en France, une Appellation d'Origine Contrôlée de viande bovine, le Fin Gras du Mézenc, est basée sur des petites unités de production. Pour canaliser les sorties d'animaux de chez ces petits producteurs, des foires commerciales sont organisées. Cela permet de concentrer les animaux en un lieu et d'amener les éleveurs à organiser leur engraissement de manière à finir les animaux pour une date donnée.

Les engraisseurs s'appuient sur des structures de taille plus importantes, avec de plus gros volumes et des sorties régulières. Planifier la production à partir de ces structures apparaît donc plus aisé à mettre en place. Les engraisseurs qualifiés dans le cadre de la démarche ne seraient pas forcément spécialisés en totalité dans l'engraissement de taurillons d'origine Tarentaise.

De même que pour les animaux maigres, l'organisation des flux d'animaux engraissés passera donc par l'établissement d'un lien entre chaque fournisseur d'animaux finis (engraisseur et naisseur-engraisseur) et un abatteur-transformateur (abatteur-grossiste et/ou groupement de boucher-abatteurs), pour ce qui concerne les taurillons d'origine Tarentaise. Le Groupement Qualité proposera des formes de partenariat types entre engraisseurs et abatteur-transformateurs. La nécessité de sécurisation de l'approvisionnement des distributeurs conduit là encore vers l'établissement de relations contractuelles. Il apparaît que la position des éleveurs naisseur-engraisseurs vis-à-vis de la contractualisation est la même que les éleveurs naisseurs alors que les engraisseurs, qui traitent de plus gros volumes et assurent plus de gestion (système de primes, etc.) semblent être plus favorables à une contractualisation. Les abatteur-transformateurs sont quant à eux demandeurs d'une contractualisation.

Proposition d'organisation des flux de carcasse ou viande jusqu'au distributeur

En fonction du ou des circuits de distribution choisis par le « Groupement Qualité », les abatteur-transformateurs seront :
- des grossiste-abatteurs si la distribution se fait en GMS, avec une vente du produit en carcasse ou en barquette (nécessité de découpe) en fonction de l'équipement et de la demande de chaque GMS. Dans tous les cas, la viande serait conditionnée en barquette (UVC) pour la vente au consommateur.
- un groupement de boucher-abatteurs si la distribution se fait dans un réseau de boucheries modernes, avec vente du produit en carcasse à chaque boucher membre du réseau. Les carcasses seront débitées par chaque boucher, et vendues à la coupe.

L'abattage des animaux sera réalisé dans un abattoir agréé par le « Groupement Qualité ». Le Groupement Qualité déterminera le nombre d'abattoirs qu'il sera opportun d'agréer et ceux qui sont le plus aptes à satisfaire les exigences de la démarche (emplacement, équipement, etc.). Il semble que l'agrément de trois points d'abattage pourrait convenir : un pour la région de Bizerte, un pour la région du Cap Bon, un pour le Grand Tunis. La législation définit des périmètres d'actions à chaque abattoir, mettant des conditions supplémentaires à la circulation de la viande considérée comme « foraine » dès lors qu'elle quitte ce périmètre. Une attention sera donc à porter à ces contraintes lors du choix des abattoirs agréés, car s'il est difficile de déplacer la viande du lieu d'abattage au lieu de consommation, il faudra envisager de déplacer les animaux en vif pour les rapprocher des bassins de consommation avant l'abattage.

De même que pour les autres flux, un lien sera établi entre l'abatteur se chargeant éventuellement de la découpe (grossiste abatteur et/ou groupement de boucher-abatteurs) et le distributeur de la viande démarquée (GMS et/ou réseau de boucheries modernes). Le Groupement Qualité proposera des formes de partenariat types entre abatteur-transformateurs et distributeurs. La nécessité de sécurisation de l'approvisionnement des distributeurs poussera là encore à l'établissement de relations contractuelles.

Nécessité de moyens

Pour assurer l'organisation de la mise en marché, des moyens humains seront absolument nécessaires et il y a donc nécessité d'allocation de moyens. En particulier, il sera nécessaire que la production s'organise et la gestion des éleveurs assurant le naissage, que ce soit les naisseurs ou les naisseur-engraisseurs, relèvera du GERT. Le Groupement Qualité sera quant à lui plus impliqué dans la promotion de la marque et dans la gestion des relations avec les différents opérateurs (éleveurs, abatteur-transformateurs, distributeurs), les agréages des opérateurs, les contrôles, etc.

On peut souligner ici que si le GERT aura un rôle important dans le développement et l'organisation de la production, mais sa vocation dans cette proposition d'organisation n'est pas d'acquérir les animaux. En effet, pour cela il faudrait transformer le GERT en groupement de commercialisation et cette activité nécessiterait énormément de moyens. Cette alternative ne nous semble pas opportune au jour d'aujourd'hui.

La démarche qualité de « viande de taurillons d'origine Tarentaise » peut être une démarche pilote dans le secteur des viandes rouges. Nous avons rencontrés suffisamment d'acteurs motivés pour devenir des partenaires impliqués dans une telle démarche. Cependant, comme cela a été le cas en France, il faut bien considérer que cette démarche ne pourra se mettre ne place sans un soutien fort des pouvoirs publics tunisiens. En effet, la mise en place d'une telle démarche représente un investissement lourd au démarrage que les acteurs économiques ne peuvent réaliser sur leurs propres fonds et qui devra être financé à 100 % sur fonds publics. Quant au fonctionnement de la marque, il est suggéré un financement au démarrage de 50% des pouvoirs publics.

Les investissements nécessaires sont : un technicien production GERT (+ moyen de déplacement, de communication, etc.) ; un animateur du Groupement Qualité (+ moyen de déplacement, de communication, etc.) ; un budget communication /promotion (matériel de PLV pour équipement des points de vente, campagne de communication, etc.) ; un système d'information spécifique pour assurer la traçabilité interne (logiciel + base de données). Le matériel PLV est confié aux distributeurs mais reste la propriété du Groupement Qualité et peut être retiré à tout moment.
Le fonctionnement va également demander des ressources, en particulier pour supporter le coût des contrôles. Il est donc nécessaire de prévoir, dès le démarrage, des redevances qui constitueront les ressources du Groupement Qualité : par exemple un montant fixe annuel par « filière » et des redevances au kilogramme, facturée aux distributeurs par les abatteurs et reversée au Groupement Qualité.

8. Quelques préconisations

8.1. Préconisations sur le positionnement marketing du produit

La valeur ajoutée : une nécessité

La création de valeur ajoutée dans une filière qualité est une absolue nécessité, et ce pour :

- supporter le coût de la traçabilité, de l'organisation de l'offre et des contrôles
- intéresser les opérateurs et les inciter à intégrer la démarche de manière durable,
- positionner le produit

L'expérience des démarches qualité françaises a permis de situer l'acceptation du consommateur en matière de prix. Ainsi, il apparaît que le consommateur sensibilisé est prêt à payer en moyenne jusqu'à 20 % de plus pour accéder à un produit viande identifié et tracé. Ce seuil d'acceptation a été confirmé par le groupe de discussion consommateurs tunisiens organisé dans le cadre de la présente étude. Des propositions de niveau de prix pourraient être émises par le Groupement Qualité, suite à des débats impliquant l'ensemble des acteurs, dont les consommateurs. Une valeur ajoutée de 20 % sur le produit viande tracé et démarqué « d'origine Tarentaise » paraît être une estimation crédible.

Pour que les distributeurs de viande bovine identifiée dans le cadre d'une démarche qualité puissent vendre à un prix libre, en vue d'une différenciation par le prix, et ainsi créer la valeur ajoutée nécessaire à l'ensemble des acteurs de la démarche, une évolution de la politique des prix est nécessaire.

Dans ce contexte, cette démarche pourrait être considérée comme « pilote », et il pourrait y avoir obtention de dérogation par les distributeurs du produit tracé (boucheries du réseau et/ou GMS) pour une vente à prix libres. Dans le cas des boucheries, les boucheries modernes susceptibles d'intégrer le réseau se situent toutes en zone urbaine et côtoient donc forcément des boucheries traditionnelles, on peut donc considérer que le consommateur a le choix et que les conditions ne sont pas imposées au consommateur.

Segment de marché préconisé

En France, les Signes Officiels de Qualité se sont développés pour faire face à la demande des consommateurs. Dans la situation actuelle tunisienne, la demande n'est pas exprimée d'emblée par les consommateurs, malgré leur bonne réceptivité lors du groupe de discussion consommateur. Cette évolution serait davantage issue d'une volonté politique de développer les produits agricoles de qualité. Il est vraisemblable qu'il faudra donc être d'autant plus vigilant lors du lancement de la démarche car il sera nécessaire d'éduquer le consommateur, de le sensibiliser et de « créer la demande ». En effet, la distinction d'un produit ne garantit pas son succès commercial.

Pour le produit démarqué « viande de taurillons d'origine Tarentaise », le créneau de commercialisation à cibler serait les consommateurs aisés. Ces clients ont le pouvoir d'achat nécessaire à l'achat d'un produit plus cher, et ils ont surtout une sensibilité plus développée aux arguments qu'une telle démarche peut mettre en avant dans sa communication (recherche de confiance, etc.). Ainsi, il va s'agir de mettre en œuvre une certaine segmentation du marché tunisien de la viande bovine en valorisant les caractéristiques particulière de la « viande de taurillon d'origine Tarentaise » auprès de consommateurs avertis, dans des canaux de commercialisation appropriés.

Les éléments sur lesquels asseoir le produit identifié dépendent du public cible. En France, les démarches qualité en viande bovine portent essentiellement sur les morceaux à griller

car ces morceaux, considérés comme nobles, correspondent à la consommation française. Ainsi, le constat que l'on peut formuler en France est que les SOQ ne sont véritablement valorisés que sur les parties nobles, le consommateur n'étant pas prêt à payer plus cher pour des morceaux de 2ème catégorie. La situation tunisienne est quelque peu différente, avec une consommation important de morceaux de 2ème catégorie et des habitudes culinaires de préparation en sauce ou en ragoût prédominantes, même si une nouvelle demande tunisienne en viande à griller se développe chez les jeunes ménages aisés.

Politique de communication à envisager

Etant donné qu'il n'y a pas d'antécédent de démarche qualité dans le domaine des viandes rouges en Tunisie, il est nécessaire de prévoir une politique de communication réservant une large place à l'animation des points de vente. Il sera pour cela souhaitable d'organiser des journées d'information et de formation des distributeurs, pour transmettre le message cohérent que l'on veut faire parvenir aux consommateurs et mettre à leur disposition du matériel de communication pour ce faire.

Pour améliorer les chances de réussite et asseoir la démarche il serait préférable d'argumenter sur un aspect réellement perçu par le consommateur, ou auquel il puisse être sensible. La traçabilité du produit est nécessaire et pourra servir au départ de base de communication, mais elle ne peut être suffisante. En effet, d'ici dix ans, le gouvernement prévoit le fonctionnement d'une traçabilité complète et il faudra donc au produit « viande de taurillons d'origine Tarentaise » d'autres caractéristiques pour se démarquer. Le contenu du message à faire passer et les éléments à mettre en avant dépendront des choix qui seront fait au niveau de la définition du produit et du cahier des charges à mettre en œuvre. Le cahier des charges serait donc à construire en conséquence.

La race Tarentaise étant présente dans les zones difficiles du Nord-Ouest, souvent chez de petits et moyens éleveurs, nous suggérons d'inclure une communication sur le volet social de cette démarche, en informant la clientèle de l'implication des éleveurs et du fait que leur acte d'achat permet d'améliorer les conditions de vie de ces familles de petits et moyens éleveurs tunisiens. Leur achat permettrait aux consommateurs d'être acteur dans le développement de l'agriculture tunisienne, c'est le concept de « consomm'acteur ».

8.2. Préconisations relatives aux Cahiers Des Charges à mettre en œuvre

Une démarche qualité est adossée à un cahier des charges (CDC) qui implique les différents acteurs qui vont fonctionner ensemble à l'élaboration du produit démarqué, avec la définition des exigences propres à chaque niveau.

La qualité se définit comme « l'aptitude d'un bien ou d'un produit à satisfaire les attentes escomptées » (D. Micol, communication personnelle). Le CDC à mettre en œuvre dans le cadre d'une démarche qualité a pour objectif de permettre de disposer d'un produit de qualité, au regard de cette définition. Il sera donc nécessaire de définir les attentes escomptées par le consommateur, de manière à bien positionner le produit. L'objectif de la phase d'élaboration du CDC est de comprendre les contraintes qui cautionnent l'élément différenciant à la base du produit certifié, pour ensuite intégrer des mesures au CDC à chaque étape de la filière.

La construction du CDC du produit sous signe de qualité devra impliquer tous les opérateurs de la filière qui travaillent le produit, de l'éleveur au distributeur. L'organisation de cette construction pourrait se faire au sein du « Groupement Qualité », avec le concours du comité de suivi et de surveillance.

Sitôt le Groupement Qualité constitué, il faudrait confier à un expert externe la rédaction d'un projet de CDC. La concertation pourrait ensuite être enclenchée, avec la réunion de groupes de travail pour mener une réflexion sur la construction du projet et aboutir au CDC final. L'objectif est d'amener les acteurs de la démarche à une définition collective des conditions et donc d'aboutir à un consensus autour du produit et de son processus de « fabrication ». En effet, la marque collective est un projet collectif qui met en œuvre dans sa construction des négociations entre différents acteurs sur les choix des éléments constitutifs qui doivent être partagés par l'ensemble des acteurs.

Le CDC entraîne inévitablement des contraintes, et élimine donc des acteurs économiques qui ne peuvent les respecter. Cela restreint l'offre en produit, ce qui a des conséquences quand le marché est déjà limité, et fait que la démarche s'adresse à des bénéficiaires moins nombreux. Si le CDC est trop contraignant, la démarche qualité peut alors paraître élitiste, alors que l'objectif du programme de développement de la race Tarentaise est justement d'augmenter le nombre d'éleveurs utilisant la race Tarentaise. Un intérêt particulier est également à porter à l'acceptabilité des contraintes imposées à chaque opérateur de la filière, en termes d'organisation et de surcoûts.

Les exigences du CDC seront donc à définir en concertation. Des visites de terrain de l'ensemble des membres du « Groupement Qualité » auprès de tous les types d'acteurs permettraient de constituer une base commune pour se comprendre et faciliter la mise en œuvre de la démarche, en particulier au cours de l'élaboration du CDC.

Les éléments du CDC pourront porter sur différents points :
- le volet sanitaire, avec la mise en place de mesure permettant de garantir la sécurité sanitaire pour rassurer le consommateur vis-à-vis du produit et lui conférer une valeur hygiénique ;
- le volet alimentaire, avec la volonté d'obtenir un produit de qualité supérieur d'un point de vue gustatif ;
- le volet technique concernant le processus de la viande après abattage, avec la volonté d'obtenir un produit de qualité supérieur d'un point de vue gustatif ;
- le volet social, avec la volonté par exemple d'assurer un retour d'une partie de la plus value aux éleveurs ;
- le volet environnemental, avec la mise en place de mesures garantissant des pratiques ayant un impact acceptable sur l'environnement.

Les paragraphes qui suivent ne constituent que des préconisations, et nous insistons de nouveau sur la nécessité de concertation et de rédaction collective du CDC qui constitueront en soi une étape décisive de la démarche.

8.2.1. Au sujet du système de production

Les contraintes du CDC quant au système de production (alimentation, pâturage, race, etc.) sont délicates à établir car elles auront des conséquences très importantes en termes de volume de production disponible. En effet, plus les conditions seront restrictives, plus le nombre d'éleveurs pouvant potentiellement y souscrire sera restreint. De plus, si on met en avant un système, on pénalise l'autre. Par exemple, si on fait la promotion du système extensif comme c'est fréquemment le cas au niveau international dans le cadre des objectifs de l'agriculture durable, on pénalise l'élevage intensif qui est pourtant le plus à même de garantir une régularité de la production et le seul à permettre de dégager un revenu pour les petits producteurs tunisiens.

Les enquêtes réalisées auprès des éleveurs ont permis de souligner la grande diversité des systèmes de production rencontrés, comme nous l'avions pressentie. Cependant, en France,

sous un même label on retrouve aussi nombre de système de production différents. L'objectif ne doit pas être de standardiser ou d'homogénéiser les conditions de production, mais d'identifier les pratiques à exclure, par le biais d'interdits dans le cahier des charges.

a) Origine génétique des taurillons

L'origine génétique des taurillons étant à base de cette étude de faisabilité, il semblerait que la contrainte minimale à inclure porterait sur le type génétique des taurillons pouvant être inclus dans la démarche. Les taurillons éligibles avoir au minimum 50% de sang Tarentais, c'est-à-dire que la démarche concernerait les animaux de race pure et les animaux croisés Tarentais à partir des demi-sang.

Il nous paraît essentiel d'inclure la population croisée, cette étude ayant montré que cela serait cohérent en termes de qualité de carcasse et de volumes disponibles. En effet, se limiter aux animaux de race pure limiterait beaucoup l'envergure potentielle de la filière à construire, elle concernerait trop peu d'éleveurs et la rendrait anecdotique. Au contraire, inclure une condition sur l'« origine Tarentaise », définit comme les animaux ayant au minimum 50 % de sang Tarentais, permettrait de toucher un public d'éleveurs plus large. Ce public d'éleveurs bénéficiaires de la démarche pourrait d'ailleurs s'élargir rapidement, via le croisement d'absorption, et la démarche qualité conforterait ainsi le programme de développement de la race Tarentaise.

b) Exploitation d'élevage – Qualification d'élevage

Le « Groupement Qualité » serait en charge de l'établissement des critères de qualification. Le CDC définit par le Groupement Qualité doit bien sûr prendre en compte les questions de sécurité du consommateur. Ce doit être un critère absolu mais sans attitude maximaliste. De ce point de vue il ne paraît pas possible de limiter la production aux seuls élevages aujourd'hui indemnes de tuberculose et de brucellose. Cela serait très restrictif au vu de la situation sanitaire tunisienne, peu d'élevage pourraient prétendre à une qualification, si bien que l'offre en taurillons d'origine Tarentaise serait très réduite.

Le Groupement Qualité établira les exigences sanitaires que se fixe la démarche, et déterminera les conditions à l'obtention d'une qualification sur les exploitations d'élevage, ainsi que les pratiques sanitaires à mettre en place une fois l'élevage qualifié (vaccinations, traitements, etc.). Nous préconisons en particulier d'interdire les antibiotiques dans l'alimentation, l'utilisation des hormones et plus généralement des activateurs de croissance.

c) Conduite du troupeau

La conduite des animaux éligibles à la démarche devra être précisée dans le cahier des charges. Elle doit assurer la production de viande dans des conditions naturelles.

De nombreuses démarches qualité françaises fixent des contraintes sur l'alimentation des animaux selon différentes modalités : exclusion de certains aliments (ex : interdiction des farines animales,…), conditions sur les aliments autorisés (ex : concentré à acheter chez des fabricants référencés).

Les contraintes peuvent aussi porter sur la durée minimale de présence sur l'exploitation avant l'abattage, la durée minimum de finition, le bien-être animal (ex : surface minimale par tête de bétail), l'âge à la vente, le mode et les périodes de reproduction, etc.

Etant donné la diversité des situations, il nous semble que les mesures à prendre ne devront pas être trop exclusives, du moins dans un premier temps.

8.2.2. Au sujet du transport et de l'abattage des animaux, du traitement des carcasses et de leur découpe

Le transfert des animaux de l'élevage à l'abattoir et les conditions d'abattage sont sources d'altération des qualités des viandes. Les stress de toute nature contribuent à diminuer le taux de glycogène musculaire du muscle et par suite à élever le pH de la viande. Ce phénomène entraîne des pertes économiques importantes surtout chez les bovins (viandes à coupe sombre), c'est pourquoi certaines démarches incluent des conditions sur les conditions de transport des animaux de manière à limiter les sources de stress.

L'agrément d'abattoirs par le Groupement Qualité et la définition avec ces abattoirs du processus recommandé permettrait de fixer un fonctionnement commun aux différents abattoirs agréés, en particulier pour l'acceptation des animaux (ex : présence obligatoire du passeport bovin et du document d'agrément « origine Tarentaise », âge maximal des animaux) et la qualification des carcasses (ex : refus des viandes dites fiévreuse après contrôle du pH, conditions sur la couleur de gras, la couleur de viande, les poids carcasses). Ces critères de qualification seront déterminés au sein du « Groupement Qualité », en fonction des besoins de chacun (ex : les transformateurs peuvent avoir des préférences de poids carcasses), puis les agents de qualification seront formés à leur application.

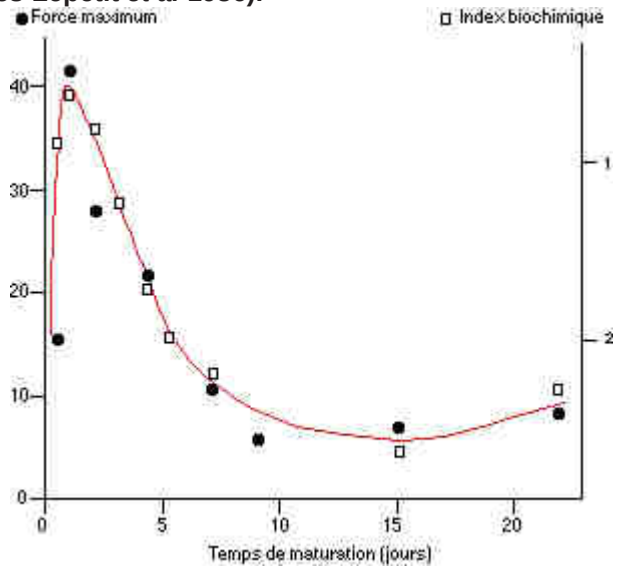
Les modalités de transport des carcasses seront à définir (ex : véhicule réfrigéré, re-qualifié périodiquement).

Le traitement des carcasses, et en particulier la maturation est un point qui serait à discuter, et quelques éléments suivent ci-dessous comme support au débat.

La maturation de la viande est un phénomène enzymatique, résultat de l'action de diverses protéases (Ouali et Valin 1981, Ouali 1990a, Ouali et Talmant 1990), dont l'intensité est modulée par des inhibiteurs et dépend des conditions de température, de pH et de concentration des ions (Ouali et Valin 1984, Ouali 1990b). Les travaux menés dans ce secteur, qui visent à mieux comprendre les mécanismes impliqués dans la maturation, ont permis de mettre en évidence une extrême variabilité individuelle dans le cas du bovin (Ouali 1980, 1990b). La maturation joue un rôle considérable dans l'élaboration de la qualité des viandes bovines, alors que son importance est moindre dans le cas des viandes porcines et quasiment négligeable pour les viandes de poulet ou la chair de poisson.

Au cours de ce processus biochimique, la tendreté du muscle évolue selon une forme de courbe telle que montrée sur la figure 5. Cette courbe dépend des conditions de température et du type de muscle. Pour le filet, la hampe et l'onglet, la maturation n'est pas nécessaire. Ce processus biochimique ne dépend pas du fait que le muscle soit en carcasse ou non, qu'il soit découpé ou non, qu'il soit sous vide ou non.

Figure 5 : Evolution des indices mécanique et biochimique de dureté, lors de la maturation des viandes bovines (d'après Lepetit *et al* 1986).



En cas d'intégration d'une phase de maturation, il est nécessaire d'établir une procédure d'enregistrement garantissant la traçabilité des viandes, comportant la référence des lots concernés par la maturation, ainsi que les dates prévues de début et de fin de maturation de ces lots. La connaissance de la date d'abattage de l'animal constitue un moyen de gérer la durée de maturation. Il faut alors que la date d'abattage figure sur la vignette fixée à chaque quartier de la carcasse. Si la date d'abattage n'est pas connue, comme ce peut être le cas pour la viande sous vide, on utilise la date de conditionnement du muscle pour calculer la durée de maturation.

En Tunisie, la viande est communément consommée fraîche, dans la journée suivant l'abattage, ce qui fait que la tendreté n'a pas le temps de diminuer (cf. figure 5). Mais dans le cas des GMS, la chaîne de distribution est plus longue (48 heures aux dires des GMS rencontrées) et les carcasses sont donc plus fréquemment au maximum de la rigueur cadavérique au moment de la découpe, sans que la maturation permette un développement de la tendreté. La viande est donc susceptible d'être moins tendre que celle des bouchers, et le recours à la maturation peut donc présenter un intérêt pour les GMS.

Une manière de renforcer la spécificité du produit viande d'origine Tarentaise et d'en rehausser la qualité serait d'introduire une période de maturation dans le processus (4-5 jours par exemple). C'est ce que font nombre de démarche qualité française, en particulier Label Rouge, pour assurer une qualité supérieure de leurs produits et se démarquer des produits standards du marché. Cependant, la filière viandes rouges tunisienne ne pratiquant pas la maturation, il faudrait vérifier la faisabilité technique et financière de l'introduction d'une telle condition dans le CDC. En effet, la réalisation d'une période de maturation introduits trois types de surcoût : des surcoûts liés au matériel (frigos), à la trésorerie (nécessité d'un fond de roulement pour couvrir l'immobilisation du stock pendant la période de maturation), et à l'organisation. Il faudrait donc apprécier l'acceptabilité par les opérateurs de ces contraintes et estimer les surcoûts que cela représente. Par ailleurs, les habitudes de consommations font que le consommateur apprécie la viande fraîche et qu'il pourrait être suspicieux vis-à-vis d'une viande ayant maturée. Enfin, les conditions sanitaires d'abattage n'étant pas toujours maîtrisé, introduire une période de maturation signifie aussi prendre un risque sanitaire potentiel.

Selon le produit cible défini, il est possible d'envisager une maturation des seuls quartiers arrière si la démarche se concentre sur ces parties. Ceci est possible car ce sont les

sociétés de découpe et les bouchers qui traitent la réfrigération et qui disposent de la capacité de froid et non les abattoirs. La maturation pourrait aussi se faire en sous vide, et ainsi porter sur les seuls muscles qui seraient sélectionnés. Cette solution pourrait être plus acceptable par la filière car elle demanderait moins de travail et d'organisation spécifique, par contre la maturation concernerait alors un faible volume. L'avantage du sous vide est que, contrairement à la maturation en carcasse, il n'y a pas de perte de poids par dessiccation. Les enquêtes d'une étude INRA (Bonneau et al. 1996) ont montré que cette dessiccation est un facteur limitant car les pertes de poids amoindrissent la valorisation financière du distributeur. Par ailleurs, le sous vide permet de conserver la viande en anaérobiose, ce qui favorise une flore lactique et empêche ainsi l'installation des flores d'altération. Enfin, cette technique, si elle est couplée au froid, permet d'allonger la durée de conservation et de repousser la DLC (date limite de consommation).

Ensuite, la découpe pourrait être effectuée par des opérateurs agréés, ayant le savoir faire pour une découpe catégorisée.

8.2.3. Au sujet de la distribution de la viande

Dans le cas d'une commercialisation via un réseau de boucheries modernes, l'exclusivité des points de vente nous semble nécessaire. En effet, si une communication de la marque est mise en place dans chaque point de vente, il est indispensable que ce marketing se rapporte à l'ensemble des produits proposés aux consommateurs sur le point de vente. Le boucher s'engagerait alors à ne vendre, en l'état dans sa boucherie, que de la viande certifiée « origine Tarentaise ». L'approvisionnement se ferait auprès des fournisseurs agréés, sous une forme à définir (a priori en quartiers et pièces de gros). Un article du CDC pourrait toutefois permettre aux bouchers qui fournissent des restaurants et des collectivités de s'approvisionner pour ces activités en dehors de la nomenclature « origine Tarentaise ». Cela nécessiterait alors la mise en place d'une comptabilité matière spécifique pour les achats et vente hors nomenclature « origine Tarentaise ».

Dans le cas d'une distribution en GMS, l'exclusivité des points de vente ne nous paraît pas nécessaire ni souhaitable, mais une portion de linéaire serait réservée à l'exposition des produits issue de la démarche, conditionnée en barquettes (UVC). L'approvisionnement se ferait auprès des fournisseurs agréés, sous une forme à définir, qui pourrait varier selon les GMS (en quartiers, en pièces de gros ou en UVC). L'engagement dans la démarche nécessiterait la mise en place d'une comptabilité matière spécifique pour les achats et vente dans le cadre de la démarche qualité.

Les mentions figurant sur les étiquettes seront à définir en fonction de la législation tunisienne et des points sur lesquels le Groupement Qualité aura décidé de mettre l'accent.

Le contrôle de la qualité sensorielle, par des analyses sensorielles effectuées périodiquement nous paraît être un dispositif lourd et non forcément nécessaire. Ce serait au Groupement Qualité de déterminer la nécessité de tels contrôles, qui n'ont pas toujours lieu dans les démarches qualité françaises. La mise en place d'un dispositif de caractérisation de la viande tel que décrit en partie 6.3.3 nous paraîtrait plus intéressante.

8.2.4. Contrôle du respect du CDC

Il sera impératif que les acteurs rentrant dans la démarche soient identifiés (nom, coordonnées, etc.), après avoir satisfaits aux conditions pour la qualification. Ces acteurs seraient ensuite contrôlés pour vérifier qu'ils respectent bien le CDC qui les concerne. Ainsi, les acteurs bénéficiant du signe distinctif seraient tous engagés et contrôlés.

Ces contrôles nous paraissent nécessaires en interne pour conforter la crédibilité du signe, assurer la qualité, maîtriser le produit, et réagir si des insuffisances apparaissent pour être prêt en cas de contrôle externe. Il y aura lieu de considérer, dans un second temps, des contrôles externes pour des aspects légaux, un organisme tiers effectuerait alors des contrôles sporadiques et inopinés sur l'ensemble des critères composant le CDC.

Il est nécessaire de définir un plan de contrôle, et dans le cas d'une marque collective, c'est au « Groupement Qualité » de le définir. Ce plan de contrôle contient les procédures de vérification des informations applicables en cas de contrôle externe.

Cela suppose de construire un système de transmission de l'information qui permette à l'opérateur final, le distributeur vendant ce produit certifié avec une étiquette, de disposer des éléments de preuve.

Le tableau 25 reprend ci-dessous des moyens de contrôle envisageable, pour quelques caractéristiques que le Groupement Qualité pourrait choisir d'intégrer au CDC.

Tableau 25 : Tableau de synthèse comparant les produits courant et certifié : critères du cahier des charges

Caractéristiques	Produit courant standard	Produit certifié	Moyen de contrôle
Origine génétique des taurillons	Non spécifiée	Origine Tarentaise (plus de 50 % de sang Tarentais)	enregistrement de la saillie en CSN ou bulletin d'IA ou agréage par technicien agréé
Exploitation d'élevage	Aucune obligation	Exploitation qualifiée Qualification accordée après une visite du groupement qualité, critères de qualification à établir à partir du CDC	Compte-rendu de visite de qualification de l'agent du groupement qualité Engagement de l'éleveur à respecter le CDC par signature d'une charte ou d'un contrat
Traçabilité	Aucune spécification	Taurillons identifiés et suivis de l'élevage naisseur ou de l'élevage engraisseur dans un premier temps au distributeur	Identification Passeport Bovin Etiquetage des carcasses et des pièces
Conduite des animaux	Tous systèmes autorisés	Contraintes sanitaires (à spécifier) Contraintes alimentaires (à spécifier)	Certificats vétérinaires Contrôle visuel des stocks alimentaires
Age à l'abattage	Aucune spécification	Age minimum et maximum d'abattage (à spécifier)	Passeport Bovin Contrôle visuel des agents agréés à l'abattoir
Condition de transport et d'abattage		Transport avec le passeport bovin	Contrôle à l'arrivée à l'abattoir
Qualité de carcasse	Toute catégorie	Couleur de gras blanche Couleur de viande claire Poids carcasse (à spécifier)	Contrôle par pesée individuelle sur la bascule de l'abattoir

			Qualification individuelle des carcasses à l'abattoir par l'agent agréé (âge, poids, couleur de gras et de viande)
Traitement des carcasses	Aucune spécification	Identification des carcasses Eventuellement maturation des carcasses Transport en véhicule réfrigéré	Présence d'étiquetage sur les carcasses, existence de lien avec l'animal (enregistrement des données)
Découpe	Aucune spécification	Opérateur qualifié Découpe par des opérateurs agréés, ayant le savoir faire pour une découpe catégorisée	Compte-rendu de visite de qualification de l'agent du groupement qualité Engagement de l'opérateur (boucher ou société de découpe) à respecter le CDC par signature d'une charte ou d'un contrat
Contrôle	Aucun	Contrôle interne, voire contrôle par un organisme tiers dans un second temps	Plan de contrôle à établir par le groupement qualité

8.3. Préconisations relative à l'organisation des producteurs bovin viande

Recommandations d'évolution du Groupement des Eleveurs de la Race Tarentaise

Au vu des résultats de cette étude, et de la perspective de mise en place d'une démarche qualité en viande de « taurillon d'origine Tarentaise », il nous paraît opportun de formuler quelques recommandations d'évolution du GERT :
- Ouverture du GERT à tous les éleveurs utilisant la race Tarentaise, et non seulement ceux qui conduisent un troupeau de mères Tarentaise de race pure. Cela pourrait se faire grâce à la différenciation de deux sections au sein du GERT : une branche « éleveurs sélectionneurs » avec des éleveurs adhérents au Livre Généalogique et une section « éleveurs commerciaux » pouvant inclure tous les éleveurs conduisant des animaux d'origine Tarentaise, y compris les engraisseurs.
- Augmentation du nombre d'adhérents par l'instauration d'une cotisation minime pour assurer une représentation générale des éleveurs utilisateurs de la race Tarentaise. Ceci est déjà en train de se mettre en place et nous paraît très essentiel. Cette cotisation minime n'empêchera pas l'offre complémentaire d'un certain nombre de services, qui feront l'objet d'une facturation et d'un financement spécifiques (ex : enregistrement au livre généalogique).
- Organisation de réunions annuelles par section régionale pour assurer la transmission d'information et le lien au terrain
- Nécessité de mener une réflexion interne pour définir le rôle souhaité et le positionnement dans une démarche qualité.

Nous souhaitons insister une fois encore sur la nécessité d'une représentation forte des producteurs de bovin d'origine Tarentaise pour qu'une démarche qualité soit un succès. En effet, la capacité à réussir l'organisation de l'offre sera décisive, et reposerait sur l'organisation des producteurs, qui en a la légitimité.

Propositions de collaboration avec la Société des Eleveurs Réunis

La Société des Eleveurs Réunis est une société de service créée en 2005 qui assure l'approvisionnement, la distribution et les services pour le secteur de l'élevage en Tunisie. L'actionnaire majoritaire en est l'Union Tunisienne de l'Agriculture et de la Pêche (UTAP), plusieurs éleveurs en sont également actionnaires.

Cette société est notamment connue pour son organisation d'opérations d'importation de taurillons maigres en provenance d'Uruguay. Elle dispose d'un large fichier d'engraisseurs qui sont ses clients et qui lui achètent les taurillons maigres d'Uruguay. Cette société est également impliquée, en partenariat avec l'OEP, à l'organisation d'opérations pilotes de collecte d'animaux maigres dans les régions du Nord-Ouest (cf partie 7.5.2). Ces opérations, si elles perdurent, pourraient être l'occasion de centraliser des animaux maigres pour lesquels un technicien agréerait l'« origine Tarentaise » et qui entreraient alors dans la filière qualité viande d'origine Tarentaise. Ces taurillons pourraient alors être orientés vers des ateliers d'engraissement habilité par la démarche. Une telle organisation nécessiterait donc la collaboration de la Société des Eleveurs Réunis.

8.4. Préconisation pour favoriser l'insertion d'une démarche qualité dans la stratégie nationale des viandes rouges

Par ailleurs, on peut remarquer que le programme de croisement du XIème plan pourrait constituer une formidable opportunité pour cette démarche qualité, si la proportion d'insémination avec de la semence Tarentaise était augmenté, la race Tarentaise étant référencée comme potentiellement utilisable, en tant que race mixte. Cela permettrait de favoriser la production de viande, tout en : (1) permettant un développement durable de zones défavorisées (les produits femelles obtenues constituant un véritable outil pour les éleveurs, au contraire des femelles issues de croisement terminal qu'ils ne peuvent conserver) ; (2) soutenant l'organisation de la traçabilité dans les filières viandes rouges ; (3) favorisant la création de filière qualité en Tunisie en augmentant l'offre en animaux et en améliorant les possibilités d'organisation de l'offre (enregistrement des inséminations permettant la localisation des produits potentiellement éligibles) ; (4) contribuant au (re)développement des races mixtes qui sont un des objectifs de la stratégie des viandes rouges bovines.

Par ailleurs, l'Office de l'Elevage et des Pâturages souhaite aujourd'hui mettre en œuvre un système de traçabilité des viandes rouges pour plusieurs raisons : (1) l'adhésion de la Tunisie à l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce) et l'ouverture des marchés, ainsi que la libre circulation des marchandises qui requièrent une conformité des produits aux normes internationales du *Codex Alimentarus* et à celles de l'Union Européennes ; (2) l'émergence de nouvelles maladies infectieuses qui touchent aussi bien l'animal que l'Homme ; (3), les exigences de plus en plus de consommateurs tunisiens en matière de qualité et de transparence ; (4) l'existence de nouvelles formes de distribution des viandes rouges en Tunisie. Ces raisons amènent aujourd'hui le Ministère de l'Agriculture et des Ressources Hydrauliques et l'OEP à formuler une proposition de projet pilote sur la « Mise en Place d'un système de traçabilité des viandes rouges » qui apportera à la filière des viandes rouges un appui pour permettre la mise en place progressive d'un système de traçabilité tout au long de la chaîne alimentaire : de l'éleveur à l'abattoir jusqu'à l'assiette du consommateur. Cet appui couvrirait aussi bien les aspects organisationnels que techniques et de formation.

La volonté politique des autorités tunisiennes de mise en place d'un système de traçabilité des viandes rouges constitue une opportunité pour la mise en place d'un signe de qualité pour le bovin d'origine Tarentaise. En effet, ce projet pilote pourrait se concentrer sur le

projet de filière tracée en viande d'origine Tarentaise, pour laquelle nombre de partenaires sont déjà identifiés. Un tel choix renforcerait encore la faisabilité d'un signe de qualité en viande d'origine Tarentaise. En effet, une telle démarche qualité ne peut se mettre en place qu'avec un soutien fort de l'Etat : la mise en place du dispositif de valorisation des taurillons d'origine Tarentaise nécessitera un encadrement par la puissance publique, à la fois d'un point de vue réglementaire et institutionnel (reconnaissance, enregistrement de la marque, protection, promotion), du point de vue technique (soutien à l'organisation et aux infrastructures nécessaires, implications de personnel des organismes étatiques pour l'agrément des animaux, la qualification des carcasses, etc.) et du point de vue financier (investissement, fonctionnement de la démarche dans un premier temps).

8.5. Préconisation sur la succession des étapes à mettre en œuvre

Cette étude aboutit à la proposition d'un guide méthodologique pour la mise en œuvre d'une démarche qualité « viande de taurillon d'origine Tarentaise », proposé dans le tableau 26.

Tableau 26 : Etapes pour la mise en œuvre d'une marque collective « viande de taurillon d'origine Tarentaise »

Etapes	Acteurs concernés	Comment faire ?
Constitution du Groupement Qualité et de son comité de suivi et de surveillance	Tous les acteurs motivés par la démarche	- Consultation, réunions à l'initiative du GERT et du GIVLAIT - Montage juridique, dépôt des statuts du groupement
Choix du nom du produit démarqué	Groupement Qualité	- Recherche de nom - Dépôt de la marque collective
Voyage d'étude en France des opérateurs de la démarche qualité en construction Coût estimé : 23 000 €	Groupement Qualité GIVLAIT	- Etude approfondie d'une démarche qualité viande en France - Compréhension de l'organisation de chaque étape - Consolidation de la dynamique collective entre partenaires tunisiens concernés et échanges pour la construction de la démarche tunisienne
Concertation et élaboration du cahier des charges Coût estimé : 11 000 €	Groupement Qualité, avec le concourt d'une expertise externe (Institut de l'Elevage ?) et consultation du comité de suivi et de surveillance	- Rédaction d'un projet de CDC par un expert externe - Réunions de concertation et de délibération au sein du Groupement Qualité, animé par l'expert externe - Finalisation du CDC par l'expert externe
Elaboration du cahier des procédures	Groupement Qualité, avec le concourt d'une expertise externe et consultation du comité de suivi et de surveillance	
Système d'information spécifique (logiciel + base de données) de suivi et de gestion de la marque (fonctionnement des habilitations, agrément des carcasses,...) Coût estimé : 20 000 €	Développeur spécialisé	

Recrutement des ressources humaines nécessaires - 1 Technicien production GERT - 1 Animateur Groupement Qualité	GERT Groupement Qualité	- Trouver des financements publics pour assurer ces recrutements et financer ces postes plus des moyens de déplacement et de communication pendant les premières années de la démarche - Réalisation du recrutement
Inventaire et organisation de l'offre	GERT	- Communication auprès des producteurs - Qualification des producteurs - Mise en lien des producteurs entre eux et avec les abatteurs
Animation et organisation de la mise en marché	Groupement Qualité	- Communication auprès des opérateurs de la filière - Qualification des opérateurs - Mise en lien des abatteurs et des distributeurs
Organisation de la traçabilité des animaux et des viandes au sein de la marque	Groupement Qualité	- Qualification d'agent "agréeurs" pour les animaux et les carcasses - Généralisation de l'identification animale dans la filière qualité et du système d'information traçabilité
Communication /promotion Coût estimé : 25 000 € + 600 € / point de vente	Groupement Qualité, avec consultation du comité de suivi et de surveillance	- Matériel de PLV (publicité sur les lieux de vente) pour équiper les points de vente (panneaux porte vignette, panneau info-prix, enseigne, pique prix, affiches, etc.) - Campagne de communication auprès des consommateurs
Lancement de la démarche dans les points de vente	Groupement Qualité	
Assistance technique à la mise en place de la démarche qualité, les deux premières années de fonctionnement Coût estimé : 27 000 € / an	Expertise externe (Institut de l'Elevage ?)	Formation, encadrement, appui à distance
Agrément des animaux	OEP GIVLAIT GERT	Participation des techniciens OEP et GIVLAIT
Agrément des carcasses	DGSV Groupement Qualité	Participation des préposés vétérinaires en abattoir de la DGSV
Fonctionnement du système d'information Coût estimé : 20 000 € /an	Tous les opérateurs concernés par la marque Groupement Qualité	
Contrôle interne du bon fonctionnement de la démarche Coût estimé : 0,05 €/kg carcasse	GERT Groupement Qualité	Elaboration d'un plan de contrôle Qualification des agents de contrôle Supervision des contrôles
Contrôle externe	GIVLAIT	

9. Conclusion

Cette étude a permis de vérifier l'existence d'un potentiel de production, qui devrait monter en puissance dans le cadre du programme en cours de développement de la race Tarentaise ; la capacité du produit « viande de taurillons d'origine Tarentaise » à être l'objet d'une démarche spécifique (qualité suffisante et reconnue par les opérateurs) ; la motivation des acteurs et leur volonté de s'impliquer, que ce soit au niveau de la production de maigre, de l'engraissement des taurillons, de la découpe et de la distribution ; et la possibilité de constituer un groupement interprofessionnel qui dépose la marque collective, mette en œuvre la démarche et en assure la gestion.

Ces résultats nous amène à apprécier favorablement la faisabilité de la mise en place d'un signe de qualité en viande de taurillons d'origine Tarentaise, à la condition que : (1) la possibilité, dans ce projet pilote, d'une différenciation des prix ; (2) la démarche bénéficie d'un soutient fort des pouvoirs publics, avec l'allocation de ressources (humaines et financières), dans le cadre d'une démarche pilote de qualité tracée dans le secteur des viandes rouges par exemple ; (3) que les acteurs s'organisent et s'impliquent suffisamment pour en devenir les moteurs. Par ailleurs, nous recommandons d'étudier la faisabilité technico-économique d'un centre de procréation, d'élevage et de diffusion de génisses de race pure Tarentaise en Tunisie. En effet, un tel centre pourrait jouer un rôle essentiel dans le développement de la race Tarentaise en Tunisie, ce qui conforterait l'approvisionnement de la filière qualité en taurillons d'origine Tarentaise.

Cette étude nous a amené à formuler des recommandations, en donnant un éclairage sur les choix à faire, mais n'entend pas imposer une « solution », c'est aujourd'hui aux opérateurs de s'entendre, s'organiser et définir un cahier des charges. Pour commencer à bâtir le partenariat en suivant tel ou tel scénario, il est maintenant nécessaire de réaliser des choix, qui reviennent à la profession agricole dans un premier temps.

Nous souhaitons enfin souligner le fait qu'une démarche qualité est évolutive et n'est en rien figée. Dans un premier temps il nous semble opportun d'être peu restrictif, avec un faible nombre de contraintes, de manière à intégrer le plus de monde possible à la démarche et à ne pas rejeter des opérateurs qui se montreraient intéressés, en particulier au niveau des éleveurs naisseurs, naisseur-engraisseurs et des engraisseurs. En effet, une trop forte restriction signerait à l'avance l'échec de la démarche car elle en limiterait trop la portée. Par ailleurs, la mise en place de la traçabilité au long de la filière est déjà un progrès vers la qualité car on assure au consommateur que le produit correspond bien à ce qu'on lui promet ; et une filière tracée qui fonctionne confortera les programmes d'identification et de mise en place de la traçabilité. Après instauration de la démarche, mise en place d'un fonctionnement de traçabilité et de mise en marché, l'évolution du CDC sera souhaitable et pourra être plus restrictif, avec des actions plus précises, pour renforcer la spécificité du produit sous marque collective.

Bibliographie

ACTIA, 1999. Evaluation sensorielle, guide de bonnes pratiques.

ACTIA, 2007. Traçabilité, guide pratique pour l'agriculture et l'industrie alimentaire.

PROMET, 2007. Etude des nouvelles formes de distribution des viandes rouges, APIA, 84p.

PROMET, 2007. Etude de faisabilité d'un signe de qualité pour l'agneau « Noire de Thibar », APIA et GIVLAIT, rapport provisoire.

AUREJAC R. et al. Institut de l'Elevage, 2007. Etude sur la filière de l'élevage ovin laitier en Tunisie, rapport final, APIA et GIVLAIT.

BASTIEN D., Institut de l'Elevage, 2003. AOC et IGP en viande : Perspectives de ces démarches et intérêt pour le troupeau allaitant. Compte rendu n° 2032211 de l'Institut de l'Elevage, OFIVAL 2002, 61p+annexes

BONNEAU M., TOURAILLE C., PARDON P., LEBAS F., FAUCONNEAU B., REMIGNON H., 1996. Amélioration de la qualité des carcasses et des viandes. INRA Prod. Anim., hors série, 95-110.

CARROTTE G., Institut de l'Elevage, janvier 2002. Signe de qualité ou d'origine : aperçu synthétique sur les signes distinctifs applicables en France aux produits agricoles et alimentaires.

CEE-ONU, 2004. Normes de Qualité ONU-CEE, Viande bovine : carcasses et découpes, Commission Economique pour l'Europe, Nations Unies, 53p.

GERT – UCEAR, 2006. Programme de coopération Tuniso-Française pour le développement de la race Tarentaise en Tunisie, 14p.

GERT – UCEAR, 2006. Programme de coopération Tuniso-Française pour le développement de la race Tarentaise en Tunisie, déclinaison des propositions d'actions, 6p.

GERT – UCEAR, décembre 2006. Programme de coopération Tuniso-Française pour le développement de la race Tarentaise en Tunisie, protocole d'accord, 2p.

Institut de l'Elevage, novembre 2001. La codification de l'affranchi. Compte rendu final n°2013224, Service Viande, 18p.

Institut de l'Elevage et INRA, rédigé en 1981, mise à jour 2004. Protocole de contrôle individuel en station des taureaux de race laitière.

LARRIBE H., MICOL D., JAILLER R., 1993. Le taurillon Tarin. Mémoire d'étude, INRA de Clermont-Ferrand / Theix, 52p.

LASSANT B., INRA-UREQUA le Mans, novembre 2001. Etat des lieux sur les signes de qualité et d'origine en France.

MAJDOUB A., LAHMAR M., DJEMALI M., 2000. Synthèse des résultats des différents travaux de recherche menés dans le domaine de la production de viande bovine en Tunisie au cours des quatre dernières décennies. Revue de l'INAT Vol. 15 n°2, 30p.

MANUEL M.C., 2003. La race Tarentaise : sa situation au niveau mondial, thèse vétérinaire de l'ENV Lyon.

Ministère de l'Agriculture et des Ressources Hydrauliques, Office de l'Elevage et des Pâturages, 2007. Indicateurs du secteur de l'élevage produits du système d'information de l'OEP et résultats du contrôle des performances, 44p.

NIGOUL, JOURNE H., 1977. Etudes des performances des taurillons « Tarentais », SEPAJEBO et ITEB, 10p.

OFIVAL. Les signes de qualité dans les filières animales.

OUALI A., 1990a. Meat tenderization: Possible causes and mechanisms. A review. J. Muscle Foods, 1, 129-165.

PARGUEL P., Institut de l'Elevage, décembre 1999. Les différents aspects de la qualité – Enjeux – Outils – Démarches.

TOURAILLE C., 1979. La dégustation: Une méthode d'évaluation de qualités organoleptiques de la viande. Bull. Tech. CRZV Theix, INRA, 38, 47-55.

Liste des sigles utilisés

ADC	Association de Défense des Consommateurs
AOC	Appellation d'Origine Contrôlée
CCP	Certification de Conformité Produit
CDC	Cahier des Charges
CRDA	Commissariat Régional de Développement Agricole
GERT	Groupement des Eleveurs de la Race Tarentaise
GIVLAIT	Groupement Interprofessionnel des Viandes Rouges et du Lait
IGP	Indication Géographique Protégée
OEP	Office de l'Elevage et des Pâturages
ODESYPANO	Office de Développement Sylvo-pastoral du Nord-Ouest
PLV	Publicité sur les Lieux de Vente
SIQO	Signe d'Identification de la Qualité et de l'Origine
SOQ	Signe Officiel de Qualité
UVC	Unité de Vente aux Consommateurs

Experts français consultés

- BASTIEN Didier, Chef du projet Production, qualité, technologie et hygiène de la viande, Institut de l'Elevage
- BOUTONNET Jean-Pierre, UMR Innovation, Département Sciences pour l'Action et le Développement, INRA Montpellier
- CAROTTE Georges, expert en démarche qualité, Institut de l'Elevage
- DENOYELLE Christophe, Chef du Service Production et qualité, Hygiène et technologie de la viande, Institut de l'Elevage
- HARDIT Valérie, Responsable du laboratoire et experte en analyses physico-chimiques, analyses micro-biologiques et prélèvements terrain, Laboratoire de Villers Bocage, Institut de l'Elevage
- JAILLER Roland, Directeur de l'abattoir expérimental, INRA Clermont Ferrand – Theix
- LAJUDIE Philippe, technicien expert du contrôle des aptitudes individuelles en ferme et en station, Institut de l'Elevage de Limoges
- LOPEZ Carlos, Chef du service Biométrie, Institut de l'Elevage
- MICOL Didier, chercheur, Unité de Recherche sur les Herbivores, INRA Clermont Ferrand
- TURIN Françoise, experte en analyse sensorielle de viandes rouges, Laboratoire de Villers Bocage, Institut de l'Elevage

Experts tunisiens consultés (hors éleveurs et bouchers)

- ABDELHEDY Chedly, CRDA Jendouba, docteur vétérinaire
- ABDELMELEK Azouz, OEP Korba, responsable identification et contrôle de performances
- BELTAIEF Adel, Office de l'Elevage et des Pâturages
- BEN LAARBI Ahmed, OEP Siliana, responsable ateliers d'engraissement
- BEN MUSTAPHA Ezzedine, Groupement des Eleveurs de la Race Tarentaise, secrétaire
- BEN SALEM Farhat, OEP Nabeul, directeur régional
- BEN SASSI Hatem, CRDA Béja, docteur vétérinaire
- BEN SASSI Mohsen, OEP Tunis, direction de l'élevage intensif, responsable service viande bovine
- BEN OTHMANE Hedi, OEP Nabeul, responsable ateliers d'engraissement
- BENZA Maurice, GMS Géant / Monoprix, directeur commercial et marketing
- BOUKHALSA Taoufik, OEP Jendouba, chargé du projet viandes rouges
- BOUZAIEM Mohamed Sghaier, APIA, Directeur central de la promotion et de la coopération
- BRAHIMI Ahmed, GEMO, responsable des achats produits frais
- CHEBBI Mohsen, OEP Sidi Thabet, directeur de l'amélioration génétique
- CHAMMAKHI Lotfi, GIVLAIT, sous / directeur
- DALLAI Houcine, ODESYPANO, Directeur de l'élevage
- Dr DAOUD Karim, Groupement des Eleveurs de la Race Tarentaise, président
- DAVOINE, GMS Carrefour, directeur commercial et marketing
- DE JANOU Bertha, Société Lhima, Directrice
- DHIFELLAH Ammar, ODESYPANO, conseiller élevage
- FEKI Mohamed Malek, Carrefour, directeur marchandises adjoint
- FERCHIOU Sadri, Société Farah, directeur général
- FERCHIOU Slaheddine, UTICA, président de la chambre syndicale des grossistes des viandes
- GASNI Najib, ODESYPANO Joumine, inséminateur
- GHARBI Ali, Ministère du Commerce, direction des prix, directeur du contrôle économique
- GMS Magasin Général, directeur commercial et marketing
- HACHICA Nadia, INNORPI
- HAJJAJI Saber, Carrefour, responsable des achats produits frais
- HAMDANE Mohsen, GIVLAIT Korba, technicien

- HAMDI Mouna Dhaouadi, Société des Eleveurs Réunis, responsable commerciale et administrative
- HOSNI Abdelkarim, OEP Béja, responsable de l'amélioration génétique
- HOUYEM Bali, Ministère du Commerce, direction des prix, direction du contrôle économique
- KARMOUS Haj, inséminateur privé sur El Alia et Ras Jebel
- KHADDADA Hanadi, Société Lhima, vétérinaire
- KHADDECH Anis, Centre Technique Agroalimentaire, responsable du laboratoire
- KHAROUI Slim, Président de la chambre syndicale des bouchers de Bizerte
- KHATACHI Mohamed, ODESYPANO Sejnane, animateur conseil
- KHELLIFA Tounakti, Ministère du Commerce, direction des prix, directeur
- LAABIDI Nourredine, Société Laabidi Viande, Président adjoint de la chambre syndicale
- LAHADEB Sadok, Ministère du Commerce et de l'Artisanat, UGP circuits de distribution
- LAHMAR Jamil, Direction Générale des Services Vétérinaires
- MAMI Abderhaman, APIA, Secrétaire Général
- MAOUIA Nabil, APIA, zootechnicien
- MEGDICHE Raouf, GEMO, directeur des achats
- MERSNI Ali, OEP Jendouba, directeur régional
- MIGHIR Mongi, Association pour la promotion de l'Emploi et du Logement (APEL) Jendouba, directeur
- MILIANI Heddi, UTICA, Président de la chambre syndicale des bouchers des grossistes et trésorier de la chambre syndicale des bouchers
- NAJAR Taha, INAT-IRESA, enseignant chercheur
- NAJAR BACCOURI Amina, Groupement des Eleveurs de la Race Tarentaise, vice-présidente
- NASRI Mohamed, OEP Béja, directeur régional
- ORABI Abdelaziz, OEP Beja, responsable ateliers d'engraissement - OUALI Malek, APIA
- RIKHI Hadi, Ministère du Commerce, direction du commerce intérieur
- SAIDANI Fayçal, ODESYPANO
- SAÏDI Cheriffa, OEP Tunis, direction de l'élevage intensif, chargée suivi atelier engraissement
- SKHIRI Taoufik, OEP Siliana, directeur régional
- SLAHEDDINE Cherif, OEP El Alia et Ras Jebel, chef d'antenne
- SLEÏMI Ali, Centre d'Initiation, de Formation, de Documentation, d'Etude et de Recherche de Tabarka (CIFDER), directeur
- SLIMENE Ahmed, GIVLAIT, ingénieur qualité des produits
- TOUBAKRI Abdelmoumen, APIA, administrateur en chef
- TOUIL Samir, Dr vétérinaire à Amdoun, CRDA Béja
- TOUMI Abir, INNORPI, département certification
- TURKI Jamel, Ministère du Commerce, UGP circuits de distribution

ANNEXES

ANNEXE 1 : Présentation générale de la race Tarentaise

ANNEXE 2 : Réalisations du croisement d'absorption par utilisation de semence locale de race Tarentaise, en nombre d'Inséminations Animales Premières (IAP)

ANNEXE 3 : Guide d'entretien utilisé lors des enquêtes chez les éleveurs

ANNEXE 4 : Guide d'entretien utilisé lors des enquêtes auprès des acteurs de la filière

ANNEXE 5 : Liste non exhaustive de restaurants haut de gamme du Grand Tunis

ANNEXE 6 : Photos de carcasses et notations

ANNEXE 7 : Grille de réponse utilisée pour l'analyse sensorielle

ANNEXE 8 : Analyse statistique des résultats d'analyse sensorielle par le service biométrie de l'Institut de l'Elevage

ANNEXE 9 : Abaques indiquant, pour un nombre d'animaux par type (n), la valeur seuil de différence entre les moyennes par type à partir de laquelle on peut conclure à une différence significative entre type d'animaux

ANNEXE 10 : Planche de photos prises sur le terrain

ANNEXE 11 : Analyse des textes réglementaires figurant dans l'étude de faisabilité d'un signe de qualité pour l'agneau de race Noire de Thibar (Promet 2007)

ANNEXE 12 : Fiches de compte-rendu individuel des enquêtes éleveurs

ANNEXE 1 : Présentation générale de la race Tarentaise (source UPRA Tarentaise)

ORIGINES	Continent Indo-Européen
ROBE	Couleur fauve - Muqueuses et sabots noirs
LOCALISATION GEOG.	Alpes du Nord - Massif Central
EFFECTIFS	Population totale : 13 500 vaches
CARACTERISTIQUES MORPHOLOGIQUES Mensurations adultes :	Format moyen Mâles Femelles Poids à la naissance 45 Kg 40 Kg Poids adulte 800 Kg 550 Kg Hauteur au garrot 145 cm 135 cm Tour de poitrine 215 cm 190 cm Profondeur poitrine 80 cm 69 cm Largeur aux hanches 57 cm 52 cm Largeur aux trochanters 51 cm 49 cm Longueur bassin 57 cm 51 cm Age vêlage 33 mois
PRODUCTION LAITIERE 2004 Résultats officiels FCL	Effectif 7 727 vaches Lait en 305 jours (équivalent adulte) 4 101 Kg Taux butyreux 35.8 ‰ Taux protéique 32.1 ‰ Durée lactation 273 jours Ecart entre vêlages 390 jours
PRODUCTION VIANDE	Engraissement taurillons - Age abattage 18 mois Poids vif à l'abattage 550 Kg Gain moyen journalier 1 300 g/jour Poids carcasse 310 Kg
MODE D'ELEVAGE	Troupeaux de taille moyenne : 20 vaches Hiver : stabulation entravée Eté : alpage - Printemps et automne : autour village
ALIMENTATION	Fourrages grossiers : herbe, foin - Complémentation faible, céréales broyées
VELAGE	Très bonne aptitude
REPRODUCTION	Très bonne fertilité % réussite 90 jours IA : 67.0
LONGEVITE	Cause de réforme pour accident stérilité inférieure de 7% aux autres races laitières françaises
ADAPTATIONS AUX VARIATIONS BRUTALES DE TEMPERATURE	Comportement des animaux inchangé en alpage avec des écarts journaliers de température importants. Amplitude - 10 °C le matin à + 35 °C l'après midi.
EXCELLENTE APTITUDE A LA MARCHE	S'explique par la dureté de la corne des sabots et la qualité des aplombs
RESISTANCE AUX MALADIES PARASITAIRES ET OPHTALMIE	Constats faits dans les Alpes du Sud, en Afrique du Nord et en Egypte Protection = présence de l'auréole noire entourant les yeux.
EXPANSION INTERNATIONALE	Afrique du Nord - Amérique du Nord - Amérique du Sud - Egypte - Inde Sud Est Asiatique

ANNEXE 2 : Réalisations du croisement d'absorption par utilisation de semence locale de race Tarentaise, en nombre d'Inséminations Animales Premières (IAP)

Gouvernorat	2004			2005			2006			2007 (janvier à juillet)			Total de 2004 à 2007		
	nb IAP sur circuit	nb IAP sur synchro des chaleurs	Total	nb IAP sur circuit	nb IAP sur synchro des chaleurs	Total	nb IAP sur circuit	nb IAP sur synchro des chaleurs	Total	nb IAP sur circuit	nb IAP sur synchro des chaleurs	Total	nb IAP sur circuit	nb IAP sur synchro des chaleurs	Total
Ariana	83	0	83	145	0	145	160	0	160	0	0	0	388	0	388
Beja	596	0	596	452	98	550	882	624	1 506	969	480	1 449	2 899	1 202	4 101
Ben Harous	12	0	12	10	0	10	8	0	8	0	0	0	30	0	30
Bizerte	880	0	880	1 150	23	1 173	1 800	200	2 000	327	400	727	4 157	623	4 780
Jendouba	3 252	150	3 402	3 690	0	3 690	4 132	525	4 657			0	11 074	675	11 749
Le Kef	310	0	310	202	98	300	305	40	345	60	50	110	877	188	1 065
Nabeul	1 690	0	1 690	1 250	94	1 344	1 370	0	1 370	840	1 000	1 840	5 150	1 094	6 244
Siliana	842	0	842	927	90	1 017	870	200	1 070	384	400	784	3 023	690	3 713
Zaghouan	60	0	60	120	0	120	145	70	215	180	400	580	525	470	995
TOTAL	7 745	150	7 895	7 946	403	8 349	9 672	1 659	11 331	2 760	2 730	5 490	28 123	4 942	33 065

ANNEXE 3 : Guide d'entretien utilisé lors des enquêtes chez les éleveurs

1- Identification de l'éleveur
Nom
Village
Délégation
Gouvernorat
Téléphone
Age
Niveau d'étude

2- Main d'œuvre
Nb d'associés : _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
Nb d'ouvriers pour les activités d'élevage : _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

3- Productions animales de l'exploitation

- Atelier bovin
Composition génétique du troupeau : Races : _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
Nombre de vaches reproductrices : _ _ _ _ _
Orientation de l'atelier bovin (laitier / mixte / allaitant) : _ _ _ _ _
Vente de lait et si oui, quantité : _ _ _ _ _ _ _
Type d'atelier pour la production viande (naisseur / naisseur-engraisseur / engraisseur) : _
Si engraisseur, avec ou sans achat) : _ _ _ _
Importance relatives des revenus lait / viande : _ _ _ _ _ _ _
Rôle de l'atelier viande dans l'exploitation (financement des investissements, etc.) : _ _ _
Identification des animaux et opérateur : _ _ _ _

- Autre atelier, précisez : _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

4- Conduite des mâles
a- Inventaire animal

		Effectif moyen présent
Vaches reproductrices		
Génisses de renouvellement		
Génisses grasses (destinées à la boucherie)		
Taureaux		
Taurillons (12-24 mois)	Mâles Femelles	
Broutards (6-12 mois)	Mâles Femelles	
Veaux (0-6 mois)	Mâles Femelles	

b- Conduite de la reproduction

Périodes de vêlage : _ _ _ _ _ _
Pourcentage de premiers vêlages : _ _ _ _ _ _
Type racial des reproducteurs : _ _ _ _ _ _
Type de reproduction (Saillie Naturelle / IA): _ _ _ _ _ _
Ferme sur circuit d'IA (oui, non) : _ _ _ _ _ _
Type de semence utilisée si Insémination Animale (locale / importée) : _ _ _ _ _ _

Proportion d'IA, taux de réussite: _ _ _ _ _ _
Critères de choix du type de reproduction : _ _ _ _ _ _

c- Conduite sanitaire
Participation aux campagnes du CRDA : _ _ _ _ _ _
Actions annuelles : _ _ _ _ _ _
Actions à l'arrivée de nouveaux animaux sur la ferme : _ _ _ _ _ _
Intervention vétérinaires : _ _ _ _ _ _
Utilisation d'antibiotiques : _ _ _ _ _ _
Identification de problèmes sanitaires sur l'exploitation : _ _ _ _ _ _

d- Encadrement technique
Personnes intervenant sur la ferme : _ _ _ _ _ _

e- Conduite de l'alimentation

- Les surfaces
SAU (ha) : _ _ _ _ _ _ _
Type de cultures (sulla, orge, avoine, colza, bersim, luzerne, ray-grass, etc.) : _ _ _ _ _
Possibilité d'irrigation (oui/non) : _ _ _ _ _ _ _
Pratique de l'ensilage : _ _ _ _ _ _ _
Utilisation des chaumes : _ _ _ _ _ _ _
Pâturage des animaux (oui/non, saisons) : _ _ _ _ _ _ _
Parcours (surface et statut collectif ou privé) : _ _ _ _ _ _ _
Achats de fourrages et concentré (quantité, saison, part d'autosuffisance, composition) : _

- Alimentation des mâles
Age au sevrage : _ _ _ _ _ _ _
Mode d'apport du lait : _ _ _ _ _ _ _
Ration de pré-engraissement (composition et quantité) : _ _ _ _ _ _ _
Age mise à l'engraissement : _ _ _ _ _ _ _
Ration d'engraissement (composition et quantité) : _ _ _ _ _ _ _
Durée d'engraissement : _ _ _ _ _ _ _
Différence de gestion des animaux d'origine Tarentaise (oui, non) : _ _ _ _ _ _ _
Appréciation des animaux d'origine Tarentaise : _ _ _ _ _ _ _

- Description atelier d'engraissement
Nombre de places : _ _ _ _ _ _ _
Nombre de bandes par an : _ _ _ _ _ _ _
Nombre de mâles engraissés et vendus par an : _ _ _ _ _ _ _
Nombre de mâles d'origine Tarentaise engraissés par an : _ _ _ _ _ _ _
Pourcentage de mâles d'origine Tarentaise engraissés par an : _ _ _ _ _ _ _
Evolution du nombre de mâles d'origine Tarentaise engraissés par an : _ _ _ _ _ _ _
Races recherchées en priorité : _ _ _ _ _ _ _
Lieu d'achat d'animaux maigres : _ _ _ _ _ _ _
Age, prix et poids du maigre à l'achat : _ _ _ _ _ _ _
Implication dans le système de primes à l'engraissement (oui, non) : _ _ _ _ _ _ _

5- Commercialisation des mâles d'origine Tarentaise

a- Catégories vendues
Catégories vendues en maigre : _ _ _ _ _ _ _
Catégories vendues engraissées : _ _ _ _ _ _ _
Age à la vente : _ _ _ _ _ _
Critères de mise en vente (poids, âge, besoin de trésorerie, saison, etc.) : _ _ _ _ _ _

b- Caractéristiques de la vente
Lieux de vente (ferme, marché, etc.) : _ _ _ _ _ _
Type d'acheteur (boucher abatteur, maquignons, etc.) : _ _ _ _ _ _
Régularité, nombre d'acheteurs : _ _ _ _ _ _
Poids à la vente : _ _ _ _ _ _
Prix de vente : _ _ _ _ _ _
Mode d'achat (au poids, à la tête, etc.) : _ _ _ _ _ _
Capacité de l'éleveur à apprécier le poids : _ _ _ _ _ _
Connaissance des cours par l'éleveur / capacité de négociation : _ _ _ _ _ _
Fréquence de commercialisation : _ _ _ _ _ _
Saisonnalité des ventes : _ _ _ _ _ _
Si oui, périodes de creux et de pointe : _ _ _ _ _ _

6- Position par rapport à une démarche qualité en viande d'origine Tarentaise

Perception et intérêt des éleveurs : _ _ _ _ _ _
Freins potentiels cités : _ _ _ _ _ _
Conditions de réussite : _ _ _ _ _ _
Position par rapport au prix nécessaire pour s'impliquer : _ _ _ _ _ _
Acceptabilité d'une évolution des pratiques, de contraintes d'un CDC, etc. : _ _ _ _ _

ANNEXE 4 : Guide d'entretien utilisé lors des enquêtes auprès des acteurs de la filière

1) Identification de l'enquêté

Nom
Village
Délégation
Gouvernorat
Téléphone
Age
Niveau d'étude
Nb d'associés
Nb d'ouvriers
Qualification de l'activité (boucher, société de découpe, GMS, etc.) : _ _ _ _ _ _ _ _ _
Autres activités : _ _ _ _ _ _ _ _ _

2) Fonctionnement des achats

- Type de produits achetés (animaux vifs maigres, animaux vifs finis, carcasses entières, part de carcasses, viande découpée, etc.)
- Lieu d'achat pour chaque type de produit (souk, ferme, chambre frigorifique d'un boucher, atelier de découpe, etc.)
- Caractéristiques principales pour chaque produit acheté (poids et âge recherchés, poids carcasses recherchés, races recherchées, etc.)
- Type de vendeur (éleveur, maquignon, boucher, etc.)
- Régularité, nombre de vendeurs
- Fréquence d'achat, volume et saisonnalité
- Mode d'achat (à la tête, au poids carcasse, etc.)
- Fréquence d'éleveurs étant dans le système de primes à l'engraissement GIVLAIT et volume que cela représente
- Prix des produits achetés
- Documents transmis par le vendeur
- Identification des animaux ou carcasse d'origine Tarentaise dans votre activités (volume, différenciation des débouchés, etc.)

3) Fonctionnement de la transformation effectué par l'acteur enquêté

- Zone d'abattage si achat d'animaux vivants
- Délai entre l'achat et l'abattage si achat d'animaux vivants
- Délai entre l'abattage et la vente aux clients si fonction d'abatteur
- Transformation effectuées (abattage, découpe en quartier, découpe en pièce, conditionnement, livraison, etc.)
- Partenaires associés à ces transformations et coût de leurs prestation (ex : abatage), relations entretenues avec ces opérateurs, fréquence des contacts, informations transmises, etc.
- Caractéristiques principales pour chaque produit transformé par l'opérateur enquêté (poids carcasses, rendements carcasse et viande, races utilisées, etc.)
- Evaluation des quantités concernées et des variations saisonnières (débit hebdomadaire, etc.)
- Appréciation technique des produits d'origine Tarentaise

4) Fonctionnement de la commercialisation effectué par l'acteur enquêté

- Lieu de vente
- Type de clients
- Régularité, nombre de clients
- Fréquence de vente, volume et saisonnalité
- Mode de vente, type de produits vendus
- Prix des produits vendus
- Documents transmis aux clients
- Identification des animaux ou carcasse d'origine Tarentaise dans vos activités (volume, différenciation des débouchés, etc.)
- Valorisation du type racial
- Positionnement marketing de la viande bovine de Tarentaise
  des viandes marketées (autres démarches)
- Moyens de régulation de l'approvisionnement (stockage sur pied dans leur structure, stockage en frigo, etc.)

- Chiffre d'affaire annuel
- Part des produits issus d'animaux d'origine Tarentaise dans votre activité

5) Organisation des opérateurs

- Recensement des organisations auxquelles il adhère ou peut adhérer (organisations de développement, fédérations d'opérateurs, centres techniques, organismes de gestion…..).
- Historique de ces organisations, rôles, fonctions
- Evolutions possibles de ces structures dans le cadre de la mise en place d'un Signe Distinctif de Qualité et/ou d'Origine.

6) Position par rapport à une démarche qualité

- Perception et intérêt des opérateurs pour une démarche qualité en viande d'origine Tarentaise
- Intérêt pour une organisation des opérateurs et la mise en place d'une filière tracée
- Freins potentiels cités par les opérateurs / conditions de réussite
- Cible potentielle, selon eux, pour de la viande bovine identifiée, à un pris plus élevé que la viande bovine locale
- Appréciation de la plus-value minimum qui les ferait s'impliquer dans la démarche
- Acceptabilité de contraintes d'un CDC, d'une évolution, d'une nécessité de transmission d'information (traçabilité)

QUESTIONS SPECIFIQUES PAR TYPE D'OPERATEURS DE LA FILIERE

Bouchers
Zone (rurale / urbaine)
Etes-vous également abatteur ?
Si oui, où vous fournissez-vous en animaux ?
Type de clientèle (consommateur, boucher, restaurateurs)
Caractérisation du profil socioprofessionnel des consommateurs clients
Délai entre l'abattage et la vente au consommateur
Débit hebdomadaire
Arbitrage entre les différents morceaux (entre les différents débouchés)
Différentiation des prix selon les morceaux
Ecoulement de la totalité de la carcasse (problématique ou non)
Appréciation du rendement en carcasse par rapport aux autres races
Appréciation de la teneur en gras
Traçabilité des carcasses (cachet sanitaire, estampille)

Sociétés de commerce en gros des viande
Identification de leur capacité à découper et commercialiser de la viande bovine provenant du marché intérieur tunisien
Qui assure le transport des carcasses
Organisation de la traçabilité
Caractérisation de la clientèle (restauration collective publique ou privée, bouchers, GMS, restaurateurs, etc.) et quantification des parts de marchés de chaque débouché
Type de produits vendus (carcasses, quartiers, muscles prêts à découper, gros conditionnement, barquettes, etc.)
Type de conditionnement (sous vide, congélation, etc.)

Appréciation du rendement en découpe par rapport aux autres races
Appréciation de la teneur en gras
Traçabilité des carcasses (cachet sanitaire, estampille)

GMS
Fournisseurs
Type de produits achetés aux fournisseurs (carcasses, quartiers, muscles prêts à découper, barquettes, etc.)
Type de produits vendus
Différentiation des morceaux (prix, étiquetage)
Traçabilité des Unités de Vente aux Consommateurs (barquettes)
Intérêt pour l'élargissement de leur gamme par une viande bovine distinguée par un signe de qualité
Intérêt pour la « viande de Tarentaise »
Quelle catégorie d'animaux les intéresserait
Quels morceaux les intéresseraient
Quantités exigées par le magasin
Exigences par rapport à un tel type de produit (traçabilité, qualité, disponibilité immédiate lors des commandes, régularité de l'approvisionnement, etc.)

Restaurateurs
Type de clientèle
Intérêt pour l'intégration au menu d'une viande bovine distinguée par un signe de qualité
Intérêt pour la « viande de Tarentaise »
Exigences par rapport à un tel type de produit (traçabilité, qualité, disponibilité immédiate lors des commandes, régularité de l'approvisionnement, etc.)
Quelle catégorie d'animaux les intéresserait
Quels morceaux les intéresseraient

ANNEXE 5 : Liste non exhaustives de restaurants haut de gamme du Grand Tunis

Restaurant	Adresse	Téléphone
L'Astragale	17, avenue Charles Nicolle Tunis	71 288 864
Le Milanais	20, rue de l'Inde Tunis	
Les Cyprès Hôtel Mercure	Avenue Ouled Affouz Tunis	71 783 200
Villa Didon	Rue Pierre Mendès France Carthage	71 733 433
Les Ombrelles	107, avenue Taieb M'Hiri Gammarth	71 727 364
L'Olivier Hôtel Résidence	Les côtes de Carthage Carthage	71 913 300
El Médina Hôtel Abou Nawas	Avenue Mohamed V Tunis	71 350 355
Chez Nous	Rue de Marseille Tunis	71 254 043
Cerclo Italiano	102, avenue de la Liberté Tunis	
La Closerie	La Soukra	70 938 537
Le Chewap	Carthage	71 277 089
Hilton Sheraton		71 782 100
Le Golf		71 743 880
Chez Slah	Tunis	71 258 588

ANNEXE 6 : Photos de carcasses et notations

Carcasse de taurillon Tarentais de race pure

Classement : O + **Etat d'engraissement : 2 -**

Carcasse de taurillon Tarentais croisé

Classement : O - **Etat d'engraissement : 3 -**

Carcasse de taurillon Type Holstein

Classement : P + **Etat d'engraissement : 3 -**

ANNEXE 7 : Grille de réponse utilisée pour l'analyse sensorielle, une par assiette

DATE : NOM : PRENOM :
N°DEGUSTATEUR :

ASSIETTE 1

Quatre échantillons de viande cuite au bain marie vous sont proposés sous les codes suivants :

Vous examinerez tout d'abord de manière comparative leur **tendreté** (résistance à la mastication), puis leur **jutosité** en bouche (quantité de jus qui s'écoule dans la bouche aux premières mastications), puis l'**intensité de leur flaveur** (perceptions olfactives et gustatives en bouche) et enfin votre **satisfaction globale**.

TENDRETE
Placez les 4 numéros sur l'échelle de **tendreté** ci-dessous, selon la **résistance à la mastication.** Le point 1 correspondant à une viande extrêmement dure, le point 7 à une viande extrêmement tendre, le point 4 à une viande moyenne.

0	1	2	3	4	5	6	7
Très Dure							Très Tendre

JUTOSITE
Puis sur l'échelle de **jutosité** ci-dessous, selon la **quantité de jus qui s'écoule dans la bouche aux premières mastications**. Le point 1 correspondant à une viande très sèche, le point 7 à une viande très juteuse, le point 4 à une viande moyenne.

0	1	2	3	4	5	6	7
Très Sèche							Très Juteuse

INTENSITE DE FLAVEUR
Puis sur l'échelle d'**intensité de flaveur**, selon les **perceptions olfactives et gustatives que vous en avez en bouche**. Le point 1 correspondant à une viande avec une absence de flaveur, le point 7 à une viande avec une flaveur très prononcée, le point 4 à une viande moyenne.

0	1	2	3	4	5	6	7
Flaveur Absente							Flaveur Très prononcée

SATISFACTION GLOBALE

Puis sur l'échelle de **satisfaction globale**, selon **l'ensemble des perceptions que vous en avez en bouche**.

0	1	2	3	4	5	6	7
Non satisfaisant Très désagréable							Très Satisfaisant Très Agréable

Présence de flaveur anormale ou atypique : oui - non (rayer la mention inutile)
Si oui, lesquelles : _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

ANNEXE 8 : Sorties des analyses statistiques des résultats d'analyse sensorielle par le service biométrie de l'Institut de l'Elevage

Cette annexe présente les sorties d'analyses statistiques obtenues à partir des résultats d'analyse sensorielle, et effectuée par le service Biométrie de l'Institut de l'élevage. Ce fichier reprend les moyennes obtenues pour chaque type génétique (Tarentais Pur, Tarentais Croisé, Type Holstein), par type de cuisson et par type de morceau.

Signification des abréviations utilisées :

Type_animal : type génétique des animaux
- HO : Animaux de type Holstein
- TC : Animaux de type Tarentais Croisé
- TP : Animaux de type Tarentais Pur

m_tendrete LSMEAN :	Moyenne des notes de tendreté données par le jury de dégustation
m_jutosite LSMEAN	Moyenne des notes de jutosité données par le jury de dégustation
m_flaveurLSMEAN	Moyenne des notes d'intensité de flaveur données par le jury de dégustation
m_satisfaction_globale LSMEAN	moyenne des notes de satisfaction globale données par le jury de dégustation

Erreur standard : Ecart type de la moyenne

---------- Type de cuisson=Bain Marie / Morceau=Faux Filet ----------

The GLM Procedure
Least Squares Means

Type_ animal	m_tendrete LSMEAN	Erreur standard
HO	2.46153846	1.35982073
TC	3.61538462	1.35982073
TP	5.42307692	0.96153846

Type_ animal	m_jutosite LSMEAN	Erreur standard
HO	3.53846154	0.05439283
TC	4.92307692	0.05439283
TP	4.65384615	0.03846154

Type_ animal	m_flaveur LSMEAN	Erreur standard
HO	3.69230769	0.27196415
TC	3.38461538	0.27196415
TP	4.65384615	0.19230769

Type_ animal	m_satisfaction_ Globale LSMEAN	Erreur standard
HO	2.92307692	0.70710678
TC	3.61538462	0.70710678
TP	4.42307692	0.50000000

---------- Type de cuisson=Bain Marie / Morceau=Paleron ----------

The GLM Procedure
Least Squares Means

Type_ animal	m_tendrete LSMEAN	Erreur standard
HO	2.61538462	1.68617771
TC	5.46153846	1.68617771
TP	4.73076923	1.19230769

Type_ animal	m_jutosite LSMEAN	Erreur standard
HO	2.69230769	1.25103507
TC	4.07692308	1.25103507
TP	4.65384615	0.88461538

Type_ animal	m_flaveur LSMEAN	Erreur standard
HO	2.69230769	0.54392829
TC	4.30769231	0.54392829
TP	3.69230769	0.38461538

Type_ animal	m_satisfaction_ Globale LSMEAN	Erreur standard
HO	2.38461538	1.08785659
TC	5.15384615	1.08785659
TP	4.07692308	0.76923077

---------- Type de cuisson=Bain Marie / Morceau=Rond de Gîte ----------

The GLM Procedure
Least Squares Means

Type_ animal	m_tendrete SMEAN	Erreur standard
HO	4.00000000	1.25103507
TC	4.07692308	1.25103507
TP	3.50000000	0.88461538

Type_ animal	m_jutosite LSMEAN	Erreur standard
HO	3.23076923	0.32635698
TC	4.30769231	0.32635698
TP	3.84615385	0.23076923

Type_ animal	m_flaveur LSMEAN	Erreur standard
HO	3.61538462	0.54392829
TC	3.92307692	0.54392829
TP	3.92307692	0.38461538

Type_ animal	m_satisfaction_ Globale LSMEAN	Erreur standard
HO	3.38461538	0.32635698
TC	3.76923077	0.32635698
TP	3.53846154	0.23076923

---------- Type de cuisson=Grillée / Morceau=Faux Filet ----------

The GLM Procedure
Least Squares Means

Type_ animal	m_tendrete LSMEAN	Erreur standard
HO	3.53846154	0.21757132
TC	5.46153846	0.21757132
TP	4.00000000	0.15384615

Type_ animal	m_jutosite LSMEAN	Erreur standard
HO	3.61538462	0.54392829
TC	4.61538462	0.54392829
TP	3.61538462	0.38461538

Type_ animal	m_flaveur LSMEAN	Erreur standard
HO	4.23076923	0.00000000 .
TC	3.53846154	0.00000000 .
TP	4.46153846	0.00000000 .

Type_ animal	m_satisfaction_ Globale LSMEAN	Erreur standard
HO	3.69230769	0.00000000 .
TC	4.07692308	0.00000000 .
TP	3.84615385	0.00000000 .

---------- Type de cuisson=Grillée / Morceau=Rond de Gîte ----------

The GLM Procedure
Least Squares Means

Type_ animal	m_tendrete LSMEAN	Erreur standard
HO	3.23076923	0.59832112
TC	4.07692308	0.59832112
TP	4.34615385	0.42307692

Type_ animal	m_jutosite LSMEAN	Erreur standard
HO	3.30769231	0.00000000 .
TC	4.38461538	0.00000000 .
TP	4.23076923	0.00000000 .

Type_ animal	m_flaveur LSMEAN	Erreur standard
HO	4.07692308	0.16317849
TC	3.15384615	0.16317849
TP	4.26923077	0.11538462

Type_ animal	m_satisfaction_ Globale LSMEAN	Erreur standard
HO	3.84615385	0.16317849
TC	3.69230769	0.16317849
TP	3.96153846	0.11538462

ANNEXE 9 : Abaques indiquant, pour un nombre d'animaux par type (n), la valeur seuil de différence entre les moyennes par type à partir de laquelle on peut conclure à une différence significative entre type d'animaux

Tableau 27 : Abaque du nombre d'animaux nécessaire par type pour espérer mettre en évidence un écart significatif avec une puissance statistique de 90 % (α=5 % ; β= 10 %) dans le cas de la cuisson au bain-marie

	BAIN-MARIE								
Attribut	**Tendreté**			**Jutosité**			**Flaveur**		
Morceau	**FF**	**PAL**	**RG**	**FF**	**PAL**	**RG**	**FF**	**PAL**	**RG**
variance entre animaux	**1,850**	**2,843**	**1,565**	**0,003**	**1,565**	**0,107**	**0,074**	**0,296**	**0,296**
n	**D_FF**	**D_PAL**	**D_RG**	**D_FF**	**D_PAL**	**D_RG**	**D_FF**	**D_PAL**	**D_RG**
2	6,5	8,1	6,0		6,0			2,6	2,6
3	4,1	5,0	3,7		3,7			**1,6**	1,6
4	3,3	4,0	3,0		3,0			1,3	1,3
5	**2,8**	3,5	2,6		2,6			1,1	1,1
6	2,5	3,1	2,3		2,3			**1,0**	1,0
7	2,3	**2,8**	2,1		2,1			0,9	0,9
8	2,1	2,6	1,9		**1,9**			0,8	0,8
9	2,0	2,5	1,8		1,8			0,8	0,8
10	1,9	2,3	1,7		1,7			0,7	0,7
11	1,8	2,2	1,6		1,6			0,7	0,7
12	1,7	**2,1**	1,6		1,6			0,7	0,7
13	1,6	2,0	1,5		1,5			0,6	0,6
14	1,6	1,9	1,4		**1,4**			0,6	0,6
15	1,5	1,9	1,4		1,4			0,6	0,6
16	1,4	1,8	1,3		1,3			0,6	0,6
17	1,4	1,7	1,3		1,3			0,6	0,6
18	1,4	1,7	1,3		1,3			0,5	0,5
19	1,3	1,6	1,2		1,2			0,5	0,5
20	1,3	1,6	1,2		1,2			0,5	0,5
21	1,3	1,6	1,2		1,2			0,5	0,5
22	**1,2**	1,5	1,1		1,1			0,5	0,5
23	1,2	1,5	1,1		1,1			0,5	0,5
24	1,2	1,4	1,1		1,1			0,5	0,5
25	1,1	1,4	1,1		1,1			0,5	0,5
26	1,1	1,4	1,0		1,0			0,4	0,4
27	1,1	1,4	1,0		1,0			0,4	0,4
28	1,1	1,3	1,0		1,0			0,4	0,4
29	1,1	1,3	1,0		1,0			0,4	0,4
30	1,0	1,3	1,0		1,0			0,4	0,4
TP - HO	2,96	2,12	-0,50	1,12	1,96	0,62	0,96	1,00	0,31
TC - HO	1,15	2,85	0,08	1,39	1,39	1,08	-0,31	1,62	0,31
			n>30	Détermi-nation impossible		Détermi-nation impossible	Détermi-nation impossible		**n>30**

Tableau 2 : Abaque du nombre d'animaux nécessaire par type pour espérer mettre en évidence un écart significatifs avec une puissance statistiques de 90 % (α=5 % ; β= 10 %) dans le cas de la cuisson grillée

	GRILLE					
Attribut	**Tendreté**		**Jutosité**		**Flaveur**	
Morceau	**FF**	**RG**	**FF**	**RG**	**FF**	**RG**
variance entre animaux	**0,047**	**0,358**	**0,296**	**0,000**	**0,000**	**0,027**
n	**D_FF**	**D_RG**	**D_FF**	**D_RG**	**D_FF**	**D_RG**
2		2,9	2,6			
3		1,8	1,6			
4		1,4	1,3			
5		1,2	1,1			
6		**1,1**	**1,0**			
7		1,0	0,9			
8		0,9	0,8			
9		**0,9**	0,8			
10		0,8	0,7			
11		0,8	0,7			
12		0,7	0,7			
13		0,7	0,6			
14		0,7	0,6			
15		0,7	0,6			
16		0,6	0,6			
17		0,6	0,6			
18		0,6	0,5			
19		0,6	0,5			
20		0,6	0,5			
21		0,6	0,5			
22		0,5	0,5			
23		0,5	0,5			
24		0,5	0,5			
25		0,5	0,5			
26		0,5	0,4			
27		0,5	0,4			
28		0,5	0,4			
29		0,5	0,4			
30		0,5	0,4			
TP - HO	0,46	1,12	0,00	0,92	0,23	0,19
TC - HO	1,92	0,85	1,00	1,08	-0,69	-0,92
	Détermi-nation impossible		n non estimable pour TP vs HO	Détermi-nation impossible	Détermi-nation impossible	Détermi-nation impossible

ANNEXE 10 : Planche de photos prises sur le terrain

Photo 1 : Naisseur-engraisseur mixte avec une de ses trois vaches reproductrices (Siliana)

Photo 2 : Naisseur-engraisseur mixte avec une de ses deux vaches reproductrices au pâturage sur résidus de culture (Béja)

Photo 3 : Naisseur-engraisseur mixte avec ses deux vaches reproductrices au pâturage (Béja)

Photo 4 : Naisseur mixte avec un taurillon maigre d'origine Tarentaise prêt à la vente (Béja)

Photo 5 : Naisseur mixte avec une de ses trois vaches reproductrices et son veau mâle (Jendouba)

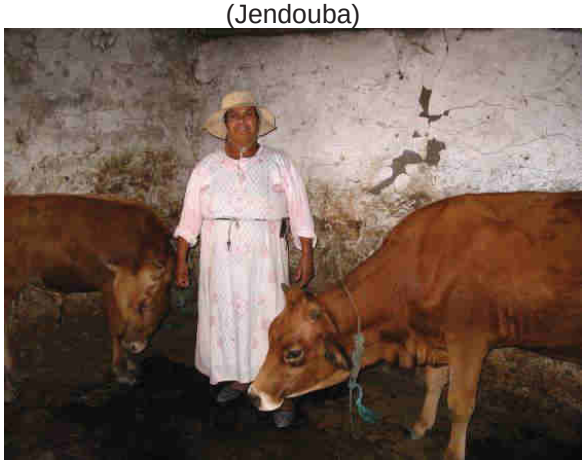


Photo 6 : Veaux mâles de race pure Tarentaise en élevage, chez un naisseur-engraisseur (Bizerte)

Photo 7 : Taurillons Tarentais à l'engrais en vue du Ramadan, atelier d'engraissement (Nabeul)

Photo 8 : Engraisseur avec un de ses taurillons Tarentais croisé de 17 mois (Nabeul)

Photo 9 : Prise de mesure barymétrique avec un ruban offert par l'UCEAR sur un taurillon d'origine Tarentaise par un naisseur-engraisseur avec achat

Photo 10 : Taureau reproducteur d'origine Tarentaise chez un naisseur-engraisseur (Bizerte)

Photo 11 : Génisses de race pure Tarentaise chez un naisseur-engraisseur du GERT (Bizerte)

Photo 12 : Marché aux bestiaux de Mateur, présence de taurillons Tarentais croisés

Photo 13 : Marché aux bestiaux de Mateur, négociations pour la transaction d'un taurillon Tarentais croisé

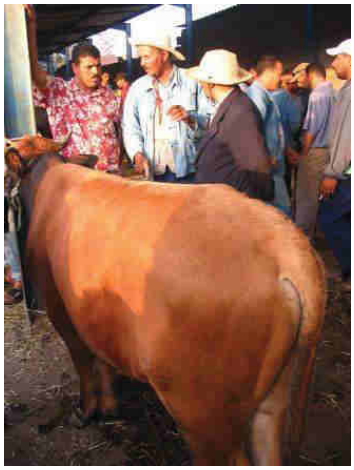


Photo 14 : Vente d'un taurillon d'origine Tarentaise, prix fixé à la tête, payé comptant en espèce (marché de Mateur)

Photo 15 : Vente d'un taurillon Tarentais pur, prix fixé au kilo de carcasse (abattoir de Mateur)

Photo 16 : Vitrine d'une boucherie traditionnelle (Bizerte)

Photo 17 : Vitrine d'une boucherie moderne (Ariana)

Photo 18 : Rayon viande d'une GMS

Photo 19 : Essai d'analyse sensorielle, préparation des échantillons, cuisson au grill

Photo 20 : Essai d'analyse sensorielle, préparation des échantillons, cuisson au bain marie

Photo 21 : Entrainement du jury de dégustation en vue de l'essai d'analyse sensorielle

Photo 22 : Essai d'analyse sensorielle, dégustation des échantillons par un membre du jury

Photo 23 : Essai d'analyse sensorielle, dégustation des échantillons par les membres du jury

ANNEXE 11 : Analyse des textes réglementaires figurant dans l'étude de faisabilité d'un signe de qualité pour l'agneau de race Noire de Thibar (Promet 2007)

« A travers une recherche documentaire sur le sujet, il a été possible d'identifier les textes pouvant servir de cadrage pour la mise en place d'un dispositif spécifique à un signe distinctif pour l'agneau de race Noire de Thibar.

Ces textes sont pour la plupart récents datant de la dernière décennie et s'inscrivent bien dans le cadre des préoccupations des pouvoirs publics pour orienter et encadrer les efforts de développement et de modernisation à préconiser en vue d'une meilleure valorisation de la qualité des produits agricoles et de la pêche.

1 – La loi N° 2005-95 du 18 Octobre 2005 relative à l'élevage et aux produits animaux

Cette loi vise particulièrement l'organisation du secteur de l'élevage, l'amélioration génétique du cheptel et l'augmentation de la productivité, la préservation et la diversification des sources génétiques locales, la préservation du cheptel et sa protection sanitaire, ainsi que le développement des produits animaux et l'assurance de leur qualité et de leur salubrité.

Elle a l'avantage de traiter un certain nombre d'aspects qui ont une relation d'une façon ou d'une autre avec les conditions techniques d'instauration du signe distinctif dont particulièrement :

- l'instauration de la pratique d'identification des animaux domestiques selon des procédures bien établies qui sont fixées par un arrêté du Ministre de l'Agriculture le 18 Mai 2006 où il est spécifié que les animaux concernés par l'identification sont les bovins, les ovins, les caprins, les camélidés et les lapins importés ou élevés dans des centres d'élevage d'animaux racés pour la production de géniteurs et de femelles de bonne qualité et à productivité élevée.
- la création de centres d'élevage d'animaux racés par la production de géniteurs et de femelles de bonne qualité à productivité par un arrêté du Ministre de l'Agriculture et des ressources hydrauliques.
- la création de centres spécialisés dans le contrôle de la productivité des animaux selon un cahier de charges approuvé par arrêté du ministre de l'Agriculture et des ressources hydrauliques.
- la soumission de la conception et de l'aménagement des bâtiments d'élevage à un cahier de charges approuvé par un arrêté où sont spécifiées les normes techniques à respecter par les éleveurs.
- la création de réseaux de veille et de contrôle sanitaire permanent des troupeaux d'élevage.

- la soumission du transport des animaux concernés par l'identification à des conditions techniques et sanitaires particulières qui sont fixées par un arrêté du Ministre de l'Agriculture promulgué le 11 Janvier 2007. Cet arrêté prévoit entre autres que le transport des animaux identifiés est soumis au contrôle des agents habilités à cet effet et que le transporteur assurant cette tâche doit présenter à chaque demande aux agents de contrôle tout document et pièces justificatives. Les animaux transportés doivent être identifiés clairement et accompagnés d'une pièce attestant leur origine.
- la même loi stipule dans son chapitre II / Titre IV les conditions d'abattage, de traitement, de transport et de commerce des viandes. Les principes et obligations énoncés dans ce chapitre concernent notamment :
    - le lieu d'abattage des animaux de boucherie qui ne peut être que dans des abattoirs agréés et implantés conformément aux stipulations du plan directeur des abattoirs approuvé par décret. Toutefois, la même loi prévoit une dérogation à cette règle en autorisant l'abattage de boucherie en dehors des abattoirs agréés et ce à l'occasion des fêtes religieuses et des festivités familiales ou par crainte de mort de l'animal sous réserve bien évidemment de respecter les réglementations sanitaires en vigueur.
    - les conditions d'abattage et les règles d'hygiène et de contrôle sanitaire vétérinaire à l'intérieur des abattoirs de bétail qui doivent être respectées. Ces règles sont fixées par arrêté conjoint des Ministres chargés des collectivités locales, de l'Agriculture, de l'Environnement et de la Santé Publique.
    - les conditions sanitaires des Etablissements de traitement, de transformation et de stockage des viandes et abats qui concernent l'hygiène et la tenue des locaux, ainsi que la conduite et la propreté du personnel. Ces conditions sont fixées par arrêté.
    - la soumission des établissements de toutes catégories de production, de transformation et de conditionnement des produits animaux au contrôle sanitaire des services vétérinaires relevant du Ministère de l'Agriculture. Les modalités pratiques de ce contrôle sont fixées par le Ministre de l'Agriculture. De plus, les animaux et les produits animaux sont soumis aux conditions de la traçabilité qui sont fixés par arrêté conjoint du Ministre de l'Agriculture et de la Santé Publique.
    - l'obligation des viandes objet de transactions commerciales et exposées à la vente de porter une estampille sanitaire prouvant leur salubrité et engageant la responsabilité de l'autorité de contrôle qui l'a effectuée. La forme et le contenu de l'estampille sanitaire ainsi que les catégories de viande sont fixés par arrêté du Ministre de l'Agriculture.
    - l'obligation aux commerçants de s'assurer de la qualité des viandes qu'ils exposent à la vente en se référant à l'estampille sanitaire et de prouver, à toute demande, leur catégorie et leur origine.
    - l'obligation de respecter les règles instaurées par un cahier de charges spécifique officiel pour ce qui concerne le transport des viandes et abats. Dans tous les cas, ce transport doit être effectué dans des véhicules appropriés équipés de moyens d'accrochage et d'une caisse se fermant hermétiquement et convenant au transport des denrées alimentaires périssables.

2 – La loi N°99-57 du 28 Juin 1999 relative aux ap pellations d'origine contrôlée et aux indications de provenance des produits agricoles

La présente loi vise la protection et la valorisation des particularités et des spécificités des produits agricoles en leur donnant la possibilité de porter un signe distinctif sous la forme d'une appellation d'origine ou d'une indication de provenance. Elle s'applique aux produits agricoles et alimentaires en l'état ou transformés, qu'ils soient d'origine végétale ou animale.

L'appellation d'origine contrôlée est accordée au produit agricole par référence au pays ou la région naturelle d'où il provient en précisant sa valeur et les particularités de son environnement qui est constitué du milieu géographique (aire bioclimatique) et de tout ce qui se rapporte aux méthodes et techniques de production et de transformation, ainsi qu'au savoir-faire de la région concernée. Les méthodes de production doivent découler des traditions locales anciennes stables et notoires.

L'indication de provenance désigne par contre le nom du pays ou d'une région naturelle duquel le produit agricole, mis sur le marché en l'état ou transformé, tire sa particularité et sa renommée.

La délimitation de la zone d'appellation d'origine ou de l'indication de provenance est effectuée à la demande du ou des producteurs concernés ou encore des organismes dont ils dépendent et ce après avis de la commission technique consultative compétente.

Le projet de délimitation est soumis en fin de parcours au Ministre de l'Agriculture pour décision par arrêté ministériel qui fixe particulièrement l'aire géographique, les méthodes de production et la nature du produit, ainsi que les spécificités qui le caractérisent.

De part les stipulations de cette loi, tout producteur et/ou tout transformateur ne peut bénéficier d'une appellation d'origine contrôlée ou d'une indication de provenance que s'il remplit les conditions qui sont fixées par un cahier de charges spécifique approuvé officiellement par arrêté du Ministre de l'Agriculture. Ce cahier de charges comprend particulièrement les éléments suivants :

- le nom du produit provenant de l'aire de l'appellation d'origine contrôlée ou de l'indication de provenance
- la caractérisation du produit au plan naturel, chimique, microbiologique et organoleptique
- la délimitation de son aire de production
- les éléments prouvant l'origine ou la provenance du produit
- la description de la méthode de production et/ou de transformation du produit
- la fixation éventuelle des quantités annuelles objet d'appellation d'origine contrôlée ou d'indication de provenance.

Les appellations d'origine contrôlée et les indications de provenance sont soumises au contrôle technique de l'autorité compétente ; le but étant de s'assurer de la conformité des produits concernés par rapport aux conditions énoncées dans le cahier de charges officiel. Le contrôle technique est assuré par un organisme de certification désigné officiellement à cet effet.

L'organisme de contrôle certifie, par déclaration qu'il remet au producteur et/ou transformateur, que le produit est conforme aux stipulations du cahier de charges.

3 – La loi N°2001-36 du 17 Avril 2001 relative à la protection des marques de commerce et de services

Elle définit la signification portée par la marque de fabrique, de commerce et de services et fixe aussi les procédures de son enregistrement et les règles de sa protection.

D'après les termes de cette loi, la marque de fabrique, de commerce ou de services se définit comme étant un signe visible permettant de distinguer les produits mis sur le marché et proposés à la vente par une personne physique ou morale. Constituent notamment un tel signe distinctif :

- les dénominations sous toutes les formes telles que les mots, les assemblages de mots, les noms géographiques, les sigles…
- les signes figuratifs tels que les dessins, les reliefs, les formes notamment celles du produit ou de son conditionnement…
- les signes sonores tels que les sons et les phrases musicales.

La même loi donne une définition de la marque collective comme étant celle qui peut être exploitée par toute personne respectant un règlement d'usage établi par le titulaire de l'enregistrement. La marque collective est par ailleurs accordée par une licence non exclusive.

La propriété de la marque s'acquiert, d'après les stipulations de cette loi, par l'enregistrement étant entendu que son appropriation peut être acquise en copropriété. L'enregistrement ainsi réalisé produit ses effets à partir de la date de dépôt de la demande et ce pour une durée de dix ans indéfiniment renouvelable par simple déclaration écrite s'il n'y a pas modification du signe ou extension de la liste des produits.

La demande de dépôt d'enregistrement d'une marque ou la déclaration de son renouvellement s'effectue auprès de l'organisme désigné comme l'autorité compétente en la matière.

4 – La loi N°99-30 du 05 Avril 1999 relative à l'Agriculture biologique

Cette loi s'applique aux produits agricoles naturels ou transformés qui portent ou sont destinés à porter des indications se référant au mode de production biologique.

D'après les termes de cette loi, un produit est considéré comme portant des indications se référant au mode de production biologique lorsque son étiquetage, sa publicité, ses documents de commerce ou ses ingrédients comportent des indications suggérant à l'acheteur qu'il a été obtenu selon le mode de production biologique.

Le mode de production biologique obéit à des conditions techniques faisant l'objet d'un cahier de charges type qui est approuvé par arrêté du Ministre chargé de l'Agriculture après avis de la commission nationale de l'Agriculture biologique.

Les conditions auxquelles est obligé de se soumettre et de respecter toute personne physique ou morale désirant produire selon le mode biologique, se réfèrent généralement à : la nature du produit, l'exploitation ou l'aire de production, le système de production, le mode de conduite du cheptel, les intrants utilisés, l'identification des animaux produits selon le mode biologique, l'enregistrement des informations utiles devant permettre d'assurer la traçabilité en cas de besoin…

De plus, la même loi soumet les exploitations et les produits biologiques au contrôle et à la certification par des organismes accrédités et ayant compétence en la matière. De même, elle définit les attributions de la commission nationale consultative qui a la charge d'étudier techniquement les dossiers qui lui sont soumis et statuent sur l'octroi ou le retrait d'agrément aux organismes de contrôle et de certification.

Elle donne aussi au producteur de produits biologiques droit à une distinction commerciale sur le marché qu'il peut prévaloir et valoriser en se conformant à la réglementation en vigueur.

5 – La loi N°59-154 du 07 Novembre 1959 relative à la création et au fonctionnement des Associations amendées par la loi N°92-25 du 02 Avril 1992

Cette loi, dans sa première version, définit l'Association comme étant la convention par laquelle deux ou plusieurs personnes mettent en commun d'une façon permanente leurs connaissances ou leurs activités dans un but autre que de partager des bénéfices.

Amendée en 1992, elle introduit en plus une classification des Associations selon la nature de leurs missions. On y trouve, entre autres, la catégorie des Associations de développement.

L'Association peut aussi revêtir un intérêt national à la demande de ses adhérents ou de leurs représentants ; et après autorisation des autorités compétentes. La demande à formuler dans ce cas doit être accompagnée d'un argumentaire expliquant et justifiant cette démarche.

6 – La loi N°99-43 du 10 Mai 1999 relative aux gro upements de développement dans le secteur de l'Agriculture et de la Pêche

Cette loi définit les missions, les conditions de création et les modalités de fonctionnement (statut-type approuvé par Décret) des groupements de développement intervenant dans le secteur de l'Agriculture et de la Pêche. Le but recherché à travers cette forme de coopération collective est d'assurer les besoins des adhérents (exploitants agricoles et pêcheurs) en moyens de production et de services liés à toutes les étapes de production, de transformation, de fabrication et de commercialisation et de les aider à valoriser au mieux leurs produits. Ils sont dotés de la personnalité civile.

Les missions d'un groupement de développement telles qu'arrêtées par la loi en question s'articulent notamment autour de :

- la protection des ressources naturelles, la nationalisation de leur utilisation et leur sauvegarde
- l'équipement de leur périmètre d'intervention en infrastructure de base agricole et rurale
- la participation à l'encadrement de leurs adhérents et leur orientation vers les techniques agricoles et d'élevage les plus appropriées dans le but d'améliorer la productivité de leur exploitation agricole et de leur système d'élevage
- l'établissement de relations de coopération et d'échange des expériences dans le domaine de l'Agriculture avec des organismes agricoles locaux et étrangers
- l'accomplissement d'une manière plus globale de toute mission de nature à appuyer les intérêts collectifs de leurs adhérents.

L'organisation et le fonctionnement des groupements de développement dans le secteur agricole sont fixés dans leur statut par référence aux statuts-types qui sont arrêtés par Décret.

Ces statuts-types ont été approuvés par le Décret N°99-1819 du 23 Août 1999 puis modifiés respectivement par le Décret N°2005-978 du 24 Mars 2005 et le Décret N°2006-2559 du 25 Septembre 2006.

Par ailleurs, le groupement de développement est administré par un Conseil d'Administration constitué de 3 à 6 membres élus parmi les adhérents par l'Assemblée Générale.

7 – La loi N°2005-94 du 18 Octobre 2005 relative aux Sociétés mutuelles de services agricoles

Les Sociétés mutuelles objet de cette loi sont des Sociétés à capital et actionnaires variables ayant pour mission d'encadrer et de fournir des services agricoles à leurs adhérents en amont et en aval de la production.

Le but recherché, à travers cette forme de coopération, c'est d'aider à la mise à niveau des exploitations agricoles en innovant et en améliorant leur système de production afin qu'elles puissent optimiser et valoriser au mieux leur système de production et la qualité de leurs produits agricoles et éventuellement agro-alimentaires. D'une façon plus générale, elles sont appelés à :

- orienter et encadrer leurs adhérents dans le but de les appuyer à améliorer leur système d'exploitation agricole et d'améliorer la qualité de leurs produits
- fournir à leurs adhérents les intrants et autres services nécessaires à l'exercice de l'activité agricole
- commercialiser les produits agricoles en passant en cas de besoin par la collecte, le stockage, la transformation, le conditionnement dans le but de valoriser au mieux la qualité de ces produits sur le marché.

La Société mutuelle peut être constituée de personnes physiques ou de personnes morales ou encore les deux à la fois conformément à un statut-type qui fixe entre autres l'organisation administrative et financière, ainsi que les règles de son fonctionnement.

Elle couvre généralement un espace géographique donné délimité administrativement. Ce critère peut lui conférer le statut de Société mutuelle de base ou le statut de Société mutuelle centrale selon des règles qui sont définies par la présente loi.

8 – La loi N°91-44 du 1er Juillet 1991 portant organisation du commerce de distribution

Au sens de la présente loi, est réputée activité de distribution, toute activité à but lucratif exercée habituellement ou à titre professionnel et ayant pour objet l'achat sur le marché local ou extérieur de produits ou marchandises en vue de leur revente en l'état sur le marché intérieur.

L'exercice de l'activité de commerce de distribution est libre et n'est pas soumis à agrément préalable.

Le producteur, de part les stipulations de cette loi, peut, au niveau de son entreprise de production et en sa qualité de producteur, exercer l'activité de commerce de distribution en gros ou au détail. A ce titre, le producteur procède à des ventes directes au consommateur selon des conditions et modalités qui sont définies par Décret.

Par ailleurs, le commerçant distributeur est tenu d'assurer au consommateur les services de garantie et d'après-vente nécessaire pour les produits qu'il commercialise.

9 – La loi N°92-117 du 07 Décembre 1992 relative à la protection du consommateur

La présente loi fixe les règles générales afférentes à la sécurité des produits agricoles entre autres, à la loyauté des transactions économiques et à la protection du consommateur. Elle préconise notamment que :

- dès la première mise sur le marché, les produits doivent être conformes aux spécifications légales et réglementaires en vigueur les concernant
- le responsable de la première mise sur le marché d'un produit (agricole entre autres) est tenu de vérifier sa conformité aux spécifications légales et réglementaires les concernant
- la garantie de sécurité, à laquelle tout consommateur peur légitimement s'attendre, concerne notamment la nature, l'espèce, les qualités substantielles, la composition et les principes utiles du produit mis sur le marché.
- La même garantie de sécurité du produit proposé à la vente couvre aussi l'emballage et le conditionnement qui doivent comporter particulièrement les éléments d'identification du produit, l'origine, la provenance, la date de fabrication, de production…
- Les éléments constituant la garantie de sécurité sont fixés par arrêté du Ministre chargé du commerce après avis des organismes professionnels concernés par le produit.

En conclusion, la réglementation juridique développée plus haut comporte beaucoup d'éléments qui pourraient concerner ou inspirer la faisabilité du signe distinctif « Agneau Noire de Thibar » et servir pour l'établissement de son cadrage réglementaire. »

ANNEXE 12 : Fiches de compte-rendu individuel des enquêtes éleveurs

Eleveur n°1, gouvernorat de Béja

Identification éleveur	
Gouvernorat	Béja

Qualification élevage vente mâles
Naisseur avec vente de mâles maigres Eleveur avec Tarentaise croisé

Orientation atelier bovin	
(1 laitier ; 2 mixte ; 3 allaitant)	2- mixte
Vente lait	oui
Quantité vendu	vente de 18 litres / jour / vache, à 400 millimes le litre au centre de collecte
Nb vaches et races	3 vaches croisée BDA (a une vêle croisée Tarentaise)
Identification (oui, non, partiel)	oui
Opérateur de l'identification	inséminateur

Autres ateliers
non

Conduite reproduction	
Type reproduction (IA, SN, IA+SN)	IA
Type semence utilisée si IA	locale
Type racial des reproducteurs	BDA ou TA
Sur circuit IA (oui, non)	oui
Conditions de vêlages	bonnes

Conduite sanitaire	
Participation aux campagnes CRDA	oui, 1 fois / an
Actions annuelles	vaccination contre le charbon (2DT /tête) piroplasmose, télériose et charbon sont présents dans la région, donc les gens ont peur et font vacciner
Intervention véto	non

Encadrement technique	
Personnes intervenant sur la ferme	Inséminateur (IA, conseils, identification) campagne CRDA participation à des journées de vulgarisation du CRDA (2-3 jours/an) sur des thèmes variés come IA, hygiène de traite, collecte du lait, etc.

Conduite alimentation des mâles	
Age au sevrage	3 mois
Mode d'apport du lait	tête la mère
Ration de pré-engraissement	4 kg/jour de concentré n°5 + 2 kg de fève + 5-7 kg/j de paille
Age mise à l'engraissement	vente à 8-12 mois
Achat de concentré (oui, non)	oui
Type concentré (acheté, mélange ferme)	acheté
Composition du concentré	concentré n°5
Production de fourrages (oui, non)	oui
Achat de fourrage (oui, non)	non
Variations saisonnières des rations	
Pâturage des mâles	non, trop risqué
Pâturage des femelles	oui
Différence de gestion ax origine Tarentaise	non

Commercialisation des mâles	
Catégorie vendue	mâles maigres, en vif
Age à la vente	8 à 12 mois
Critère de mise en vente	vente en maigre par manque de trésorerie pour acheté le concentré vend dès que les besoins lui semblent trop importants
Lieu de vente	souk
Type d'acheteur	maquignons
Régularité des acheteurs, nb	non, au plus offrant
Poids à la vente	ne sait pas
Prix de vente	1200 DT
Mode d'achat (au poids, à la tête)	à la tête
Capacité de l'éleveur à apprécier le poids	très faible
Connaissance des cours par l'éleveur Capacité de négociation	très faible
Fréquence de commercialisation	1 à 2 fois par an

Position par rapport à une démarche qualité	
Perception et intérêt de l'éleveur	fait très peu de volume, s'interroge sur l'existence d'un filière spéciale pas spécialement intéressé

Eleveur n°2, gouvernorat de Béja

Identification éleveur et main d'œuvre	
Délégation	Nefza
Gouvernorat	Beja

Qualification élevage vente mâles
Naisseur avec achat de veaux mâles non sevrés et vente de veaux mâles maigres

Orientation atelier bovin	
(1 laitier ; 2 mixte ; 3 allaitant)	2 mixte
Vente lait	oui vente de fromage
Quantité vendu	traite après prélèvement pour les veaux 15 kg par semaine (=45 litres de lait)
Nb vaches et races	5 vaches utilisées en nourrice, toutes les races

Autres ateliers
non

Conduite reproduction	
Type reproduction (IA, SN, IA+SN)	IA
Type racial des reproducteurs	le même que celui de la mère
Sur circuit IA (oui, non)	oui
Conditions de vêlages	ok

Encadrement technique	
Personnes intervenant sur la ferme	éleveur bénéficiant du conseil individuel de l'ODESYPANO

Conduite alimentation des mâles	
Age au sevrage	3 mois
Mode d'apport du lait	lait au seau 6 litres / jour
Ration de pré-engraissement	foin d'avoine + concentré

Age mise à l'engraissement	vente de maigre
Pâturage des mâles	non
Pâturage des femelles	non
Différence de gestion ax origine Tarentaise	non

Description atelier de sevrage	
Nb place	20 places, en stabulation libre
Nb bandes / an	2,5 bandes par an
Nb mâles sevrés et vendus par an	50 veaux sevrés / an
% de mâles origine Tarentaise	très peu de Tarentais, plutôt spécialisé en Holstein
Races recherchées en priorité	préfère Holstein car ce sont des veaux qui prennent de la taille plus vite, et comme il les vend jeune ensuite, une grande taille lui permet de mieux les valoriser
Lieu d'achat	souks de la région
Fréquence d'achat	ajuste l'effectif en fonction de la production de lait
Age des veaux non sevrés à l'achat	1 - 1,5 mois
Prix d'achat	500 - 600 DT
Système prime à l'engraissement (oui, non)	non

Commercialisation des mâles	
Catégorie vendue	veaux mâles maigres de 5-6 mois pour les mariages veaux mâles maigres de 8 mois
Age à la vente	8 mois
Critère de mise en vente	selon la demande sur le marché, avec des animaux jeunes
Lieu de vente	à des particuliers pour les mariages (800 DT) à des bouchers achetant en vif sur Tunis
Type d'acheteur	maquignons
Régularité des acheteurs, nb	non
Poids à la vente	250 à 300 kg de poids vif
Prix de vente	1500 DT
Mode d'achat (au poids, à la tête)	à la tête
Capacité de l'éleveur à apprécier le poids	faible
Connaissance des cours par l'éleveur Capacité de négociation	faible
Saisonnalité des ventes	oui
Si oui, périodes de pointe Période de creux	période de pointe = printemps - été pour les mariages

Position par rapport à une démarche qualité	
Perception et intérêt de l'éleveur	Fait très peu de Tarentaise donc serait peu concerné
Acceptabilité d'une évolution des pratiques, de contraintes d'un CDC	

Eleveur n°3, gouvernorat de Béja

Identification éleveur et main d'œuvre			
Gouvernorat	Béja	Nb associés	0
Age	23 ans	Nb ouvriers pour l'élevage	2 personnes de la famille travaillent à l'élevage
Niveau étude	6ème année primaire		

Qualification élevage vente mâles

3 - Naisseur engraisseur
Eleveur mixte de croisés Tarentaise
Changement pour la Tarentaise depuis 2 ans, son père travaille à Tunis et s'est procuré les animaux Tarentais sur Ben Harous

Orientation atelier bovin	
(1 laitier ; 2 mixte ; 3 allaitant)	mixte
Vente lait	oui vente de fromage
Quantité vendu	Traite après le passage des veaux environ 1200 litres/vache/an, en plus du lait pour le veau
Nb vaches et races	2 vaches Tarentaise 1 génisse Tarentaise pleine
Importance revenu lait / viande	revenu viande supérieur mais le soin apporté aux vaches est prioritaire dans leur esprit volonté d'agrandir le cheptel femelle
Identification (oui, non, partiel)	oui
Opérateur de l'identification	ODESYPANO

Conduite reproduction	
Type reproduction (IA, SN, IA+SN)	Saillie Naturelle car pas de circuit d'IA, chez un voisin
Type racial des reproducteurs	BDA car il n'y a pas de reproducteur Tarentais à proximité
Sur circuit IA (oui, non)	non
Conditions de vêlages	bonnes

Conduite sanitaire	
Participation aux campagnes CRDA	non, il participait avant aux campagnes et le vétérinaire du CRDA venait
Intervention véto	oui, appel à un véto privé en cas de problème

Encadrement technique	
Personnes intervenant sur la ferme	ODESYPANO élevage identifié dans le cadre du programme de conseil individuel par les techniciens (Amar Dhifellah intervient régulièrement)

Conduite alimentation des mâles	
Age au sevrage	4 mois
Mode d'apport du lait	veau tête sa mère
Ration de pré-engraissement	de 4 à 7 mois : 8 kg/j foin d'avoine + 1,5 kg/j de concentré pâturage à partir de 7 mois, pdt les périodes favorables, pas de foin pendant la période de pâturage
Age mise à l'engraissement	15 mois
Ration d'engraissement	en stabulation 8 kg/j foin d'avoine + 5 kg/j de concentré
Durée engraissement	3 mois
Achat de concentré (oui, non)	oui, achat de son
Type concentré (acheté, mélange ferme)	mélange ferme
Composition du concentré	33% son + 13% féverole + 54% orge + 1 sac CMV pour 750kg
Production de fourrages (oui, non)	oui, production de foin d'avoine, de la féverole et de l'orge
Achat de fourrage (oui, non)	non
Variations saisonnières des rations	oui
Pâturage des mâles	oui, à partir de 7 mois
Pâturage des femelles	oui
Différence de gestion ax origine Tarentaise	non
Appréciation ax origine Tarentaise	il n'a encore jamais vendu de Tarentaise (conversion récente) mais il apprécie cette race et la rusticité des mères

Commercialisation des mâles	
Catégorie vendue	animaux finis, vendu en vif
Age à la vente	18-24 mois
Critère de mise en vente	quand il juge les animaux prêts, selon l'état d'engraissement
Lieu de vente	sur l'élevage en général, va au souk si le prix proposé ne lui convient pas
Type d'acheteur	maquignons
Régularité des acheteurs, nb	le maquignon venant sur la ferme est un parent, c'est toujours le même
Poids à la vente	ne sait pas estimer le poids
Prix de vente	1500 DT
Mode d'achat (au poids, à la tête)	à la tête
Capacité de l'éleveur à apprécier le poids	faible
Connaissance des cours par l'éleveur Capacité de négociation	faible
Fréquence de commercialisation	1 à 2 mâles par an

Position par rapport à une démarche qualité	
Perception et intérêt de l'éleveur	très intéressé, il aimerait avoir un vis-à-vis pour écouler les animaux prêt à vendre à un circuit identifié
Freins potentiels cités	il insiste sur la nécessité d'avoir un prix qui lui convient, et d'avoir le choix de son client, ne veut pas d'engagement disponibilité des services vétérinaires
Position par rapport au prix nécessaire pour s'impliquer	il insiste sur la nécessité d'avoir un prix qui lui convient et de pouvoir négocier
Acceptabilité d'une évolution des pratiques, de contraintes d'un CDC	serait prêt à accepter des contraintes, sur le sanitaire en particulier (vaccinations, traitements) mais il faudrait que les services concernés soit davantage disponibles souhaiterait faire de l'IA si un circuit se créé

Eleveur n°4, gouvernorat de Béja

Identification éleveur et main d'œuvre			
Gouvernorat	Béja	Surface (ha)	0 ha

Qualification élevage vente mâles
6- engraisseur finisseur

Orientation atelier bovin	
(1 laitier ; 2 mixte ; 3 allaitant)	pas de troupeau femelle
Identification (oui, non, partiel)	oui

Autres ateliers
Il est aussi vaccinateur au CRDA

Conduite sanitaire	
Participation aux campagnes CRDA	oui
Actions à l'arrivée de nouveaux animaux	isolement ; déparasitage interne et externe
Intervention véto	non, fait lui-même
Utilisation antibiotiques	curatif

Encadrement technique	
Personnes intervenant sur la ferme	OEP ; CRDA

Conduite alimentation des mâles	
Age mise à l'engraissement	ce sont des animaux déjà âgés qui arrivent assure la finition avant de les vendre

Ration d'engraissement finition	fourrages à volonté : 8kg/j Concentré 4 kg/j
Durée engraissement finition	2-3 mois
Achat de concentré (oui, non)	oui
Type concentré (acheté, mélange ferme)	mélange ferme
Composition du concentré	33% féverole + 67% triticale + 1 sac de CMV pour 150kg
Appréciation ax origine Tarentaise	la Tarentaise est la race la plus recherchée par les acheteurs, elle est très demandée

Description atelier d'engraissement	
Nb place	12 places
Nb bandes / an	3 bandes de 5
Nb mâles engraissés et vendus par an	15 animaux par an
Nb mâles origine Tarentais par an	3 d'origine tarentaise par an
% de mâles origine Tarentaise	20%
Races recherchées en priorité	1- TA, 2-BDA, 3- Hol recherche des animaux de plus de 24 mois, non engraissés avec une bonne conformation ces animaux viennent d'élevage extensif qui dépense très peu et espère que leur animal sera exceptionnel
Lieu d'achat	sur les souks et chez les éleveurs
Age et poids à l'achat	+ de 24 mois 250 kgV
Système prime à l'engraissement (oui, non)	non

Commercialisation des mâles	
Catégorie vendue	animaux finis âgés
Age à la vente	+ de 24 mois
Lieu de vente	souk de Mateur
Type d'acheteur	bouchers ou maquignons
Régularité des acheteurs, nb	non, au plus offrant
Poids à la vente	300 kgV
Mode d'achat (au poids, à la tête)	à la tête
Connaissance des cours par l'éleveur Capacité de négociation	bonne

Position par rapport à une démarche qualité	
Perception et intérêt de l'éleveur	ne se prononce pas trop, a un créneau très spécifique qui intéresse peu de monde. Pas d'objectif de qualité

Eleveur n°5, gouvernorat de Béja

Identification éleveur et main d'œuvre			
Gouvernorat	Béja	Nb associés	0
Age	48 ans	Nb ouvriers pour l'élevage	0
Niveau étude	pas d'école	Surface (ha)	1,5 ha
		Irrigation	non

Qualification élevage vente mâles
Naisseur Vente de mâles maigres Eleveur de Tarentaise croisé

Orientation atelier bovin	
(1 laitier ; 2 mixte ; 3 allaitant)	2- mixte
Vente lait	oui

Quantité vendu	vend 4 litres /jour / vache = 20 litres par jour vente au centre de collecte
Nb vaches et races	5 vaches dont 2 coisées Tarentaise
Importance revenu lait / viande	système mixte, revenus équivalents
Identification (oui, non, partiel)	oui
Opérateur de l'identification	inséminateur
Autres ateliers	
non	
Conduite reproduction	
Type reproduction (IA, SN, IA+SN)	IA
Type semence utilisée si IA	ne sait pas
Type racial des reproducteurs	ne connaît pas les races, fait confiance à son inséminateur
Sur circuit IA (oui, non)	oui
Conditions de vêlages	bonnes
Conduite sanitaire	
Participation aux campagnes CRDA	oui, 1 fois /an
Actions à l'arrivée de nouveaux animaux	n'introduit pas d'animaux extérieurs
Intervention véto	très rare
Utilisation antibiotiques	non

Encadrement technique	
Personnes intervenant sur la ferme	inséminateur principalement campagne CRDA
Conduite alimentation des mâles	
Age au sevrage	6-7 mois
Mode d'apport du lait	tête sa mère
Ration de pré-engraissement	concentré + fève : 5 kg/j foin +< paille : 6 kg/j
Age mise à l'engraissement	vente à 12 mois en général, garde dès fois plus longtemps mais sans procéder à un engraissement proprement dit, continue le même régime
Achat de concentré (oui, non)	oui
Type concentré (acheté, mélange ferme)	acheté
Composition du concentré	concentré n°5
Production de fourrages (oui, non)	oui
Achat de fourrage (oui, non)	oui
Variations saisonnières des rations	pas pour les mâles car pas de pâturage
Pâturage des mâles	non
Pâturage des femelles	oui
Différence de gestion ax origine Tarentaise	non
Appréciation ax origine Tarentaise	oui, s'élève bien, sans problème sanitaire ou de pattes
Commercialisation des mâles	
Catégorie vendue	mâles maigres
Age à la vente	12 à 18 mois
Critère de mise en vente	besoin de trésorerie
Lieu de vente	vente sur la ferme car ne dispose pas de moyen de déplacement
Type d'acheteur	maquignon de la zone
Régularité des acheteurs, nb	oui, toujours le même
Poids à la vente	ne sait pas l'estimer
Prix de vente	faible 1000DT pour un mâle de 12 mois
Mode d'achat (au poids, à la tête)	à la tête
Capacité de l'éleveur à apprécier le poids	très faible
Connaissance des cours par l'éleveur Capacité de négociation	très faible
Fréquence de commercialisation	1 à 2 par an
Autres références de prix cités	vente à 1400 DT à 18 mois l'année dernière

Position par rapport à une démarche qualité	
Perception et intérêt de l'éleveur	Ne paraît pas intéressé par une telle démarche car cela lui semble compliqué la commercialisation de ses animaux lui pose problème car elle n'a peu ou pas le choix de son client ne peut pas assurer de gestion ou de transmission de document car analphabète
Acceptabilité d'une évolution des pratiques, de contraintes d'un CDC	Ne veut pas avoir de gestion à faire, ni à manipuler des documents

Eleveur n°6, gouvernorat de Béja

Identification éleveur et main d'œuvre			
Gouvernorat	Béja	Surface (ha)	2,5 ha
Nb associés	seul	Irrigation	non
Nb ouvriers pour l'élevage	0		
Qualification élevage vente mâles			
Naisseur, vente de mâles pré-engraissés Eleveur de Tarentaise croisés			
Orientation atelier bovin			
(1 laitier ; 2 mixte ; 3 allaitant)	2- mixte		
Vente lait	oui		
Quantité vendu	vend 70 litres de lait / jour a part la quantité de lait produit, il préfère la tarentaise car il a moins de problèmes sanitaire, un meilleure fertilité et des animaux plus rustiques donnant un lait de meilleure qualité		
Nb vaches et races	4 vaches dont 1 Tarentaise croisée son père avait des Tarentaise, cette race était alors prépondérante sur la zone les Holstein produisent davantage mais l'alimentation est différente, pour la consommation familiale, il ne prennent que du lait de Tarentaise (beurre + lait).		
Importance revenu lait / viande	répartition équivalente		
Identification (oui, non, partiel)	oui		
Opérateur de l'identification	inséminateur		
Autres ateliers			
non			
Conduite reproduction			
Type reproduction (IA, SN, IA+SN)	IA		
Type semence utilisée si IA			
Type racial des reproducteurs	identique à la mère		
Sur circuit IA (oui, non)	oui		
Conditions de vêlages	bonnes		
Conduite sanitaire			
Participation aux campagnes CRDA	oui, 1 fois/an : fièvre aphteuse, brucellose, charbon		
Intervention véto	oui, si besoin		
Utilisation antibiotiques	oui, en curatif		
Pb sanitaire identifié sur l'exploitation	non		
Encadrement technique			
Personnes intervenant sur la ferme	campagne CRDA inséminateur vétérinaire à la demande		
Conduite alimentation des mâles			
Age au sevrage	3 mois		
Mode d'apport du lait	pendant 15 jours, lait à volonté ; ensuite il contrôle la quantité		
Ration de pré-engraissement	5 kg/j Concentré n°5 + féverole broyée + foin d'avoine		
Age mise à l'engraissement	15 mois		

Ration d'engraissement	8-10 kg/j Concentré n°5 + fé verole broyée + 5kg/j foin d'avoine
Achat de concentré (oui, non)	oui
Type concentré (acheté, mélange ferme)	concentré acheté préparé
Achat de fourrage (oui, non)	oui, produit du foin d'avoine (50% de ses besoins) et en achète 50%
Pâturage des mâles	oui
Pâturage des femelles	oui,1h de pâturage selon les saisons
Différence de gestion ax origine Tarentaise	non
Commercialisation des mâles	
Catégorie vendue	vente d'animaux finis ou ré-engraissé, il ne sait pas quelle est leur destination (engraissement ou boucherie)
Age à la vente	20-24 mois
Critère de mise en vente	vente avant 24 mois, quand l'animal lui paraît prêt
Lieu de vente	souk de Tunis ou Béja
Type d'acheteur	maquignons
Régularité des acheteurs, nb	non, vente au plus offrant
Mode d'achat (au poids, à la tête)	à la tête
Capacité de l'éleveur à apprécier le poids	faible
Connaissance des cours par l'éleveur Capacité de négociation	faible
Fréquence de commercialisation	1 à 2 fois par an
Position par rapport à une démarche qualité	
Perception et intérêt de l'éleveur	Est d'accord pour vendre ses taurillons tarentais à un acheteur spécial et identifié dans le cadre d'une démarche qualité Cela ne lui pose pas de problème de ne plus aller au souk, ce n'est pas un élément social important pour lui
Acceptabilité d'une évolution des pratiques, de contraintes d'un CDC	Prêt à effectuer des opérations spécialement pour la démarche (vaccins, etc.)

Eleveur n°7, gouvernorat de Béja

Identification éleveur et main d'œuvre			
Gouvernorat	Béja	Nb associés	0
Age	68 ans	Nb ouvriers pour l'élevage	0
Niveau étude	école coranique (kouteb)	Surface (ha)	
Qualification élevage vente mâles			
Eleveur mixte naisseur-engraisseur de croisés Tarentaise Vente animaux finis en vif système fréquent dans la région : vente d'une partie des mâles en veaux sevrés pour les besoins de trésorerie et engraissement des autres			
Orientation atelier bovin			
(1 laitier ; 2 mixte ; 3 allaitant)	2 - mixte		
Vente lait	oui vente de fromage à Béjà, fromage destiné à être rapé vente de 290 kg de fromage par an (= 870 litres de lait)		
Quantité vendu	traite après le passage du veau		
Nb vaches et races	2 vaches croisées Tarentaise		
Importance revenu lait / viande	c'est l'atelier viande qui constitue le revenu le revenu tiré du lait sert à couvrir les dépense quotidiennes, le transport, les études vente fromage : 36% du revenu / vente viande : 64% du revenu		
Identification (oui, non, partiel)	non		
Opérateur de l'identification	-		
Conduite reproduction			
Type reproduction (IA, SN, IA+SN)	Saillie Naturelle car il n'y a pas de circuit, à 1 km, gratuitement		

Type racial des reproducteurs	géniteur Tarentais, va spécialement chez cet éleveur pour accéder à la race Tarentaise
Sur circuit IA (oui, non)	non souhaiterait faire de l'IA, un nouveau circuit va peut être voir le jour sur cette zone
Conditions de vêlages	ok
Conduite sanitaire	
Participation aux campagnes CRDA	oui, 1 fois/an, sur les points de concentration charbon , fièvre aphteuse, brucellose, tuberculose quand grand effectifs fièvre charbonneuse présente dans la région
Actions à l'arrivée de nouveaux animaux	pas d'arrivée d'animaux extérieur
Intervention véto	non, très rare
Utilisation antibiotiques	non
Pb sanitaire identifié sur l'exploitation	non
Encadrement technique	
Personnes intervenant sur la ferme	aucun encadrement technique n'a jamais participé à une réunion de l'ODESYPANO
Conduite alimentation des mâles	
Age au sevrage	sevrage au tarissement de la mère à 6 mois si la mère est gestante, à 8 mois si elle est vide
Mode d'apport du lait	tête la mère
Ration de pré-engraissement	été - automne - hiver : foin d'avoine 8 kg/j + concentré 3 kg/j + bersim en vert en saison + pâturage printemps : pas de distribution de fourrage
Age mise à l'engraissement	15 mois
Ration d'engraissement	foin d'avoine 8 kg/j concentré 5 kg/j
Durée engraissement	3 mois
Achat de concentré (oui, non)	oui
Type concentré (acheté, mélange ferme)	mélange ferme
Composition du concentré	20% orge + 20% féverole + 20% son + 40% concentré n°5 + 1 sac CMV pour 250 kg concentré orge et féverole de l'exploitation, achat du reste
Production de fourrages (oui, non)	oui, du foin d'avoine
Achat de fourrage (oui, non)	non
Variations saisonnières des rations	oui
Pâturage des mâles	oui, à partir de 4 mois, jusqu'à 15 mois
Pâturage des femelles	oui
Différence de gestion ax origine Tarentaise	non
Appréciation ax origine Tarentaise	la race Tarentaise est très appréciée par les éleveurs de la zone, elle est très sollicités sur le marché local (Fernana) la couleur de la robe Tarentaise attire les acheteurs, les éleveurs vendent vite et avec de bons prix dans son village, 5 éleveurs sur 6 ont des croisés Tarentaise En général, les éleveurs de croisés Tarentaise de la région ont 3-4 vaches, ils vendent un veaux mâle au sevrage pour les besoins de trésorerie et engraisse les autres
Commercialisation des mâles	
Catégorie vendue	mâles finis de 18 mois animaux vendus en vif
Age à la vente	18 à 24 mois
Critère de mise en vente	quand il le juge prêt
Lieu de vente	souks proches (Béja, Fernana, Mateur)
Type d'acheteur	maquignons
Régularité des acheteurs, nb	non, vente au plus offrant
Poids à la vente	450 à 500 kg de poids vif
Prix de vente	1000 à 1500 DT selon la conformation
Mode d'achat (au poids, à la tête)	à la tête

Capacité de l'éleveur à apprécier le poids	faible
Connaissance des cours par l'éleveur Capacité de négociation	faible
Fréquence de commercialisation	1 mâle / an
Position par rapport à une démarche qualité	
Perception et intérêt de l'éleveur	serait intéressé par une démarche qualité et l'intégration d'une filière
Freins potentiels cités	isolement des éleveurs, dispersion

Eleveur n°8, gouvernorat de Béja

Identification éleveur et main d'œuvre			
Gouvernorat	Béja	Nb associés	2 frères
Qualification élevage vente mâles			
5- Engraisseur abatteur, avec achat boucher abatteur, vendant aussi en vif le plus gros engraisseur de la région			
Orientation atelier bovin			
(1 laitier ; 2 mixte ; 3 allaitant)	pas de femelles		
Identification (oui, non, partiel)	partielle		
Autres ateliers			
1 boucherie dans le souk de Béja			
Conduite sanitaire			
Participation aux campagnes CRDA	oui		
Actions à l'arrivée de nouveaux animaux	déparasitage		
Intervention véto	si nécessaire		
Conduite alimentation des mâles			
Age mise à l'engraissement	12 mois		
Ration d'engraissement	ration fonction du poids vif, pour 200 kg PV : 2 kg/j concentré n°5 + 2 kg/j de fèves		
Durée engraissement	6 mois		
Achat de concentré (oui, non)	oui		
Type concentré (acheté, mélange ferme)	acheté		
Composition du concentré	concentré n°5		
Production de fourrages (oui, non)	non		
Achat de fourrage (oui, non)	oui		
Variations saisonnières des rations	non		
Pâturage des mâles	non		
Différence de gestion ax origine Tarentaise	non		
Appréciation ax origine Tarentaise	appréciation très élevée, se plaint du manque de disponibilité mais il voudrait en faire davantage		
Description atelier d'engraissement			
Nb place	480 places, sur 2 ateliers d'engraissement		
Nb bandes / an	ne fonctionne pas en bande, n'utilise pas toute la capacité des ateliers		
Nb mâles engraissés et vendus par an	450 animaux par an		
Nb mâles origine Tarentais par an	5 tarentais par an		
% de mâles origine Tarentaise	1%		
Evolution du nombre ax Tarentais	diminue en raison de la plus faible disponibilité, il n'en trouve pas		
Races recherchées en priorité	1- Tarentaise pure , 2- Tarentaise croisé ou BDA croisé 3 Holstein		
Lieu d'achat	souks, fermes organisées beaucoup au souk de Béja car la région de Béja fournit beaucoup de maigres aux autres régions		
Fréquence d'achat	élevée		
Age et poids du maigre à l'achat	12 mois		
Système prime à l'engraissement (oui, non)	non, les carcasses qu'ils font sont trop légères pour que ce système de primes soit intéressant. Les techniciens (CRDA, OEP) n'incitent pas les engraisseurs de la zone à s'incrire dans cette démarche		

Description activité abatteur et boucherie	
Abattage	
Achat animaux finis en vif (oui, non)	oui
Nombre animaux finis en vif acheté par an	70 par an
Nombre animaux abattus par semaine	10 ventes par semaine : 4 abattages par semaine et 6 ventes en vif sur Tunis
Fréquence d'abattage	quotidienne
Saisonnalité des abattages	non
Vente de carcasses (oui / non)	non, vente en vif d'une partie de sa production
Matériel de froid	chambre froide
Boucherie	
Nb point de vente en propre (boucherie)	1 boucherie + 1 triperie
Situation de ces points de vente (rurale, urbaine)	rurale (Béja)
Nb carcasses écoulées par semaine	4 carcasses sur sa boucherie
Saisonnalité des ventes à la boucherie	non
Type de clientèle	rurale
Délai entre abattage et vente aux consommateurs	24h à 48h
Catégorisation des morceaux	non, seulement les classes figurant dans la réglementation des prix
Problème d'écoulement carcasse entière (oui, non)	non, transforme en merguez quand il a des invendus
Appréciation Tarentaise	
Appréciation générale	apprécie la race Tarentaise
Appréciation poids carcasse	
Appréciation rendement carcasse	très bons rendements viande et carcasse, donc très bonne rentabilité
Appréciation teneur en gras	
Appréciation couleur de viande	couleur plus claire pour la tarentaise, plus appréciée par les consommateurs
Commercialisation des mâles	
Catégorie vendue	mâles engraissés vendu en vif, ou en carcasse, ou en viande
Age à la vente	18 mois
Critère de mise en vente	état d'engraissement
Lieu de vente	selon destination, souk en vif ou en viande sur sa boucherie
Type d'acheteur	bouchers de Tunis, Béja ou Tabarka
Mode d'achat (au poids, à la tête)	à la tête
Capacité de l'éleveur à apprécier le poids	très bonne
Connaissance des cours par l'éleveur Capacité de négociation	très bonne
Fréquence de commercialisation	hebdomadaire
Position par rapport à une démarche qualité	
Perception et intérêt de l'éleveur	il serait très intéressé par une collecte de maigre d'origine Tarentaise serait prêt à acheter plus cher à l'éleveur car il sait que derrière il aurait une meilleure valorisation.
Freins potentiels cités	disponibilité en mâles Tarentais
Acceptabilité d'une évolution des pratiques, de contraintes d'un CDC	prêt à accepter des contraintes, en particulier sur la traçabilité

Eleveur n°9, gouvernorat de Bizerte

Identification éleveur et main d'œuvre			
Gouvernorat	Bizerte	Nb associés	seul
Surface (ha)	5 ha	Nb ouvriers pour l'élevage	1 ouvrier
Irrigation	oui	Niveau étude	secondaire
Qualification élevage vente mâles			
3 naisseur-engraisseur, sans achat de maigre Eleveur mixte de Tarentaise pure			

Orientation atelier bovin	
(1 laitier ; 2 mixte ; 3 allaitant)	2 mixte
Vente lait	oui, vente à la coopérative 400 millimes/litre, la coopérative apprécie le lait Tarentais mais ne la paye pas davantage
Quantité vendu	15 litres/vaches/jours, traite des bonnes productrices, les autres alimentent les veaux non sevrés
Nb vaches et races	Il a du diminué la taille de son troupeau pour des raisons de personnel 10 vaches Tarentaise en lactation, 1 vache croisée Holstein 5 génisses pleine Tarentaise + 1 génisse pleine croisé Holstein 7 vêles
Importance revenu lait / viande	importance équivalent
Identification (oui, non, partiel)	oui
Opérateur de l'identification	inséminateur
Autres ateliers	
pas d'autre élevage loue ses services de transporteur avec son camion fait l'intermédiaire dans des transactions sur les marchés	
Conduite reproduction	
Type reproduction (IA, SN, IA+SN)	IA
Type semence utilisée si IA	importée
Type racial des reproducteurs	Tarentaise
Sur circuit IA (oui, non)	oui
Conditions de vêlages	ok préfère vêlage en hiver + printemps
Conduite sanitaire	
Intervention véto	oui, si besoin
Utilisation antibiotiques	en curatif
Pb sanitaire identifié sur l'exploitation	non
Encadrement technique	
Personnes intervenant sur la ferme	Inséminateur GERT
Conduite alimentation des mâles	
Age au sevrage	4-5 mois
Mode d'apport du lait	tête les vaches non traites
Ration de pré-engraissement	concentré : 2-3 kg /jour foin + paille
Age mise à l'engraissement	12 mois
Ration d'engraissement	concentré : monte jusqu'à 8-10 kg/jour foin + paille
Durée engraissement	6 mois
Achat de concentré (oui, non)	oui
Type concentré (acheté, mélange ferme)	concentré différent de celui des vaches laitières
Composition du concentré	acheté
Production de fourrages (oui, non)	oui foin d'avoine, ray-grass, sorgho, maïs
Achat de fourrage (oui, non)	oui, achat de paille
Variations saisonnières des rations	oui car apport de fourrage en vert quand c'est la saison
Pâturage des mâles	non
Pâturage des femelles	non
Différence de gestion ax origine Tarentaise	non
Appréciation ax origine Tarentaise	Apprécie beaucoup la race Tarentaise, passionné Commercialisation aisé pour les animaux de race Tarentaise, forte demande et il a la réputation de faire de la bonne viande Appréciée par les bouchers qui expose la carcasse et en vendent d'autres en bénéficiant de cette image
Description atelier d'engraissement	
Système prime à l'engraissement (oui, non)	oui

Commercialisation des mâles		
Catégorie vendue	taurillons engraissés	
Age à la vente	20 mois	toujours moins de 24 mois pour éviter une dépréciation de la valeur car marché non favorable
Critère de mise en vente	état d'engraissement des animaux	
Lieu de vente	marchés les bouchers l'appellent pour savoir s'il a des animaux prêts, mais il préfère emmener ses animaux au souk pour bénéficier d'un meilleur prix, met en compétition les bouchers Transporte lui-même ses animaux avec son camion	
Type d'acheteur	bouchers	
Régularité des acheteurs, nb	oui, souvent les mêmes	
Poids à la vente	poids carcasse supérieur à 400 kgC	
Prix de vente	2400 à 2700 DT	
Mode d'achat (au poids, à la tête)	à la tête, mais connait les poids carcasses car il va à l'abattoir pour avoir le papier d'abattage pour les primes GIVLAIT	
Capacité de l'éleveur à apprécier le poids	très bonne	
Connaissance des cours par l'éleveur Capacité de négociation	très bonne	
Fréquence de commercialisation	mensuelle	
Saisonnalité des ventes	non	
Autres références de prix cités	vente des taurillons environ 4 DT / kg V = 6,8 DT/kgC	
Position par rapport à une démarche qualité		
Perception et intérêt de l'éleveur	Les bouchers communiquent déjà sur le fait que c'est de la viande Tarentaise quand ils en ont. Il la vende alors le même prix mais cela leur attire les consommateurs et leur permet d'écouler d'avantage de viande de moindre qualité en bénéficiant de l'image Tarentaise. Les bouchers reconnaissent que la viande de Tarentaise est peu grasse, a une viande tendre, les os sont fins	
Conditions de réussite	il faut nécessairement une plus-value sur le prix de vente des animaux	
Position par rapport au prix nécessaire pour s'impliquer	nécessité d'une plus-value	
Acceptabilité d'une évolution des pratiques, de contraintes d'un CDC	prêt à changer son organisation si les conditions sont bonnes	

Eleveur n°10, gouvernorat de Bizerte

Identification éleveur et main d'œuvre			
Gouvernorat	Bizerte	Nb associés	seul
Niveau étude	Ingénieur Agronome	Nb ouvriers pour l'élevage	2
		Surface (ha)	50 ha
		Irrigation	non
Qualification élevage vente mâles			
naisseur-engraisseur de race pure Tarentaise sans achat de maigres vente mâles engraissés en vif			
Orientation atelier bovin			
(1 laitier ; 2 mixte ; 3 allaitant)	mixte		
Vente lait	oui, à un collecteur		
Quantité vendu			
Nb vaches et races	15 vaches de race pure Tarentaise, 4 génisse de 18 mois, 4 génisses de 12 mois, 3 vêles		
Importance revenu lait / viande	50% lait (finance salaire des ouvriers et une partie du concentré) 50% viande (crée la marge et le revenu)		
Identification (oui, non, partiel)	oui, mâles et femelles à la naissance		
Opérateur de l'identification	inséminateur		

Autres ateliers	
pour vente : 5 ha vigne, 5ha avoine grain, 3ha pois chiche, 20 ha de blé tendre (vente grain + 2/3 paille pour vente), 10ha fenouil grec (vente du foin, garde 100 balles pour les veaux) pour l'élevage : 1ha ray-grass (fourrage vert), 5ha ensilage triticale,	
Conduite reproduction	
Type reproduction (IA, SN, IA+SN)	IA
Type semence utilisée si IA	importée
Type racial des reproducteurs	Tarentaise
Sur circuit IA (oui, non)	oui
Conditions de vêlages	vêlages sept à mai, quelques cas de vêlages difficiles
Conduite sanitaire	
Participation aux campagnes CRDA	oui, 1 fois/an
Actions à l'arrivée de nouveaux animaux	pas d'entrée d'animaux extérieur pour des raisons sanitaires serait très intéressée pour prendre des veaux tarentais importés por ces raisons sanitaires
Intervention véto	appel véto quand problème
Utilisation antibiotiques	en curatif uniquement
Encadrement technique	
Personnes intervenant sur la ferme	Contrôle laitier Inséminateur Vétérinaire OEP Commercial de CMV Professeur / nb rencontres à l'extérieur de la ferme
Conduite alimentation des mâles	
Age au sevrage	3 mois
Mode d'apport du lait	lait au seau, concentré à volonté à partir de 1 mois
Ration de pré-engraissement	foin jusqu'à 6 mois, à volonté concentré à volonté (5 kg/jour à 6 mois)
Age mise à l'engraissement	6 mois
Ration d'engraissement	concentré : 8 kg/jour paille traitée à l'urée : 2 kg/jour
Durée engraissement	6 mois
Achat de concentré (oui, non)	non
Type concentré (acheté, mélange ferme)	mélange ferme
Composition du concentré	
Production de fourrages (oui, non)	oui, paille de blé tendre pour les mâles
Achat de fourrage (oui, non)	non
Variations saisonnières des rations	non
Pâturage des mâles	non
Pâturage des femelles	non
Différence de gestion ax origine Tarentaise	seulement des ax tarentais
Appréciation ax origine Tarentaise	très forte
Commercialisation des mâles	
Catégorie vendue	mâle engraissé, vendu en vif mâles reproducteurs partant au centre production de semence de Sidi Thabet
Age à la vente	12 mois 500 kgV
Critère de mise en vente	âge, après 12 mois ils commencent à faire du gras dans ce système d'alimentation
Lieu de vente	sur la ferme
Type d'acheteur	maquignons, vient d'essayer avec un boucher
Régularité des acheteurs, nb	3 maquignons réguliers
Poids à la vente	500 kgV
Prix de vente	2000-2100 DT
Mode d'achat (au poids, à la tête)	à la tête habituellement, commence à faire au kgC avec objectif entrer dans système primes GIVLAIT
Capacité de l'éleveur à apprécier le poids	bonne sur les animaux finis
Connaissance des cours par l'éleveur Capacité de négociation	bonne

Saisonnalité des ventes	non
Autres références de prix cités	Mâle reproducteur de 1 an : 3000 DT
Position par rapport à une démarche qualité	
Perception et intérêt de l'éleveur	tout à fait partante pense y trouver son intérêt prête à vendre à un partenaire identifié de la démarche la démarche la motiverait pour augmenter son activité engraissement Prête à changer la conduite pour alourdir les carcasses et vendre des animaux plus vieux si on lui prouve la rentabilité
Freins potentiels cités	elle ne pourra pas s'impliquer autant qu'elle le voudrait, souhaiterait développer l'activité d'engraissement mais seulement en faisant rentrer des ax sains sur sa ferme. Si elle trouve un moyen (ex veau tarentais importés), elle pourrait agrandir ses bâtiments, et ce devpt de l'engraissement lui permettrait d'optimiser l'utilisation des ouvriers.
Acceptabilité d'une évolution des pratiques, de contraintes d'un CDC	Prête à accepter un CDC sur son mode de production, Prête à fournir les documents nécessaires, tient déjà des fiches individuelles

Eleveur n°11, gouvernorat de Bizerte

Identification éleveur et main d'œuvre			
Gouvernorat	Bizerte	Nb associés	3 associés au total
		Nb ouvriers pour l'élevage	5 ouvriers
Qualification élevage vente mâles			
Engraisseur avec achat de maigre Eleveur allaitant pour croisement industriel Boucher abatteur, 1 boucherie traditionnelle			
Orientation atelier bovin			
(1 laitier ; 2 mixte ; 3 allaitant)	3- allaitant		
Vente lait	non		
Quantité vendu	-		
Nb vaches et races	2 vaches type locale croisé Tarentaise		
Importance revenu lait / viande	revenu exclusivement issu de la viande		
Identification (oui, non, partiel)	oui		
Opérateur de l'identification	technicien OEP		
Autres ateliers			
boucherie traditionnelle tenue par un frère			
Conduite reproduction			
Type reproduction (IA, SN, IA+SN)	IA		
Type semence utilisée si IA	importée		
Type racial des reproducteurs	croisement industriel		
Sur circuit IA (oui, non)	oui		
Conditions de vêlages	ok		
Conduite sanitaire			
Actions à l'arrivée de nouveaux animaux	Pesée Isolement et diète de 24h déparasitage interne et externe		
Intervention véto	rares		
Utilisation antibiotiques	en curatif		
Pb sanitaire identifié sur l'exploitation	non		
Encadrement technique			
Personnes intervenant sur la ferme	Technicien OEP Inséminateur		
Conduite alimentation des mâles			
Mode d'apport du lait	tête la mère		
Age mise à l'engraissement	12-14 mois		

Ration d'engraissement	concentré : 4 à 7kg / jour paille : 3 kg/jour	
Durée engraissement	4-5 mois	
Achat de concentré (oui, non)	oui	
Type concentré (acheté, mélange ferme)	acheté	
Production de fourrages (oui, non)	non	
Achat de fourrage (oui, non)	oui	
Pâturage des mâles	non	
Pâturage des femelles	non	
Différence de gestion ax origine Tarentaise	non	
Appréciation ax origine Tarentaise	oui, animaux très facile à engraisser, de bonne qualité	
Description atelier d'engraissement		
Nb place	250 places	
Nb bandes / an	2 bandes par an	
Nb mâles engraissés et vendus par an	500 animaux par an	
Nb mâles origine Tarentais par an	40	
% de mâles origine Tarentaise	8%	
Evolution du nombre ax Tarentais	diminution, car ces animaux sont chers sur le marché	
Races recherchées en priorité	1- croisement industriel 2- Tarentais, Tarentais croisé, BDA Evite les Holstein, surtout en été Apprécie la praticité d'acheté des taurillons maigres importés, car ça lui permet d'acheter des lots de grande taille (100 têtes) et c'est pratique, mais c'est moins rentable car quand il achète sur le marché il négocie bien les prix. Il recherche les animaux avec potentiel pas trop cher.	
Lieu d'achat	marchés	
Fréquence d'achat	hebdomadaire	
Age et poids du maigre à l'achat	12-14 mois	n'achète pas plus jeune car sinon ils ne réussissent pas l'engraissement
Prix d'achat	4 DT / kg Vif	à la tête, mais les pèse à l'arrivée chez eux
Système prime à l'engraissement (oui, non)	oui	
Description activité abatteur et boucherie		
Abattage		
Achat animaux finis en vif (oui, non)	non	
Nombre animaux finis en vif acheté par an	-	
Nombre animaux abattus par semaine	10 animaux abattus par semaine	
Fréquence d'abattage	quotidienne	
Saisonnalité des abattages	non	
Vente de carcasses (oui / non)	oui	
Nb carcasse vendu / semaine	5 carcasses par semaine	
Prix de vente des carcasses	7 DT /kgC	
Type de Clients pour carcasses	4 à 5 bouchers du Grand Tunis, qui viennent chercher la marchandise	
Vente carcasse entière	oui, propose aussi vente en quartier et écoule plus de quartiers arrière	
Matériel de froid	véhicule réfrigéré	
Boucherie		
Nb point de vente en propre (boucherie)	une boucherie traditionnelle	
Situation de ces poinst de vente	rurale	
Nb carcasses écoulées par semaine	5 carcasses par semaine	
Type de clientèle	rurale	
Délai entre abattage et vente aux consommateurs	24h maximum	
Catégorisation des morceaux	non, vente selon les classes types	
Problème d'écoulement carcasse entière (oui, non)	vende peu cher chez eux, car ils intègrent l'engraissement donc ont déjà une marge élevée. Cela leur permet de proposer des prix attractifs et d'écouler du volume	

Appréciation Tarentaise	
Appréciation générale	la qualité des animaux Tarentais est excellente, mais comme l'achat est plus cher et que la viande est vendue au même prix, ce n'est as très rentable
Appréciation rendement carcasse	meilleur rendement carcasse et viande en race Tarentaise
Commercialisation des mâles	
Catégorie vendue	taurillons engraissés
Age à la vente	18 mois
Critère de mise en vente	âge et état d'engraissement
Lieu de vente	font abattre eux-mêmes, vente en carcasse ou viande pour l'ensemble des animaux
Position par rapport à une démarche qualité	
Perception et intérêt de l'éleveur	son système fonctionne bien, il écoule tout sur sa propre boucherie, donc pas intéressé si il doit vendre en dehors de sa boucherie
Freins potentiels cités	prix d'achat élevé des taurillons maigres
Acceptabilité d'une évolution des pratiques, de contraintes d'un CDC	Il tient déjà des fiches individuelles de suivi des animaux (date arrivée, pesée à l'arrivée, prix d'achat, race, poids carcasse, prix vente, durée engraissement)

Eleveur n°12, gouvernorat de Bizerte

Identification éleveur et main d'œuvre			
Gouvernorat	Bizerte	Nb associés	4 frères
Surface (ha)	hors sol 0 ha	Nb ouvriers pour l'élevage	10 pour l'élevage 2 pour la boucherie
Irrigation	non		
Qualification élevage vente mâles			
engraisseur abatteur, avec achat boucher abatteur 5 ateliers d'engraissement et 2 boucheries			
Orientation atelier bovin			
(1 laitier ; 2 mixte ; 3 allaitant)	pas de femelle aujourd'hui, est en train de monter un atelier bovin lait en BDA		
Nb vaches et races	0		
Identification (oui, non, partiel)	oui		
Opérateur de l'identification	OEP dans le cadre du système de primes à l'engraissement du GIVLAIT		
Autres ateliers			
2 boucheries traditionnelles			
Conduite sanitaire			
Participation aux campagnes CRDA	non		
Actions à l'arrivée de nouveaux animaux	déparasitage interne et externe passage du vétérinaire à chaque achat		
Intervention véto	Accord avec le vétérinaire, il est intermédiaire entre le vétérinaire et les petits éleveurs (le contacte, l'emmène chez eux, etc.) et en échange le vétérinaire vient très régulièrement suivre son élevage		
Utilisation antibiotiques	oui, en curatif		
Pb sanitaire identifié sur l'exploitation	non		
Encadrement technique			
Personnes intervenant sur la ferme	technicien de l'OEP une fois par mois pour : suivre les GMQ, identifier, agréé les animaux pour la prime (ceux qui reste plus de 3 mois seulement)		
Conduite alimentation des mâles			
Age mise à l'engraissement	8-9 mois		
Ration d'engraissement	9 kg/j concentré paille à volonté		
Durée engraissement	10 mois sur son élevage		
Achat de concentré (oui, non)	oui, élevage hors sol, il n'a aucune surface		
Type concentré (acheté, mélange ferme)	mélange ferme		

Composition du concentré	orge 22% + son 44% + féverole 34% pas de CMV
Production de fourrages (oui, non)	non
Achat de fourrage (oui, non)	oui, achat de paille
Variations saisonnières des rations	non
Pâturage des mâles	non
Pâturage des femelles	-
Appréciation ax origine Tarentaise	Préfère les Tarentais purs car ils présentent une meilleur conformation apprécie la Tarentaise en tant qu'engraisseur et en tant que boucher car amène de bons rendements et des gains élevés (animaux trapus, même les animaux de petits gabarit permettent de gagner de l'argent)
Description atelier d'engraissement	
Nb place	300 places, sur 5 ateliers d'engraissement
Nb bandes / an	4 bandes par an
Nb mâles engraissés et vendus par an	450 animaux par an
Nb mâles origine Tarentais par an	100 animaux d'origine Tarentaise par an
% de mâles origine Tarentaise	22%
Evolution du nombre ax Tarentais	la disponibilité en Tarentais a diminué, il en faisait plus avant (il y a 5-7 ans)
Races recherchées en priorité	1- croisement industriel, 2- TA et BDA
Lieu d'achat	achat du maigre sur les souks
Fréquence d'achat	très élevée
Age et poids du maigre à l'achat	8-9 mois (toujours moins d'un an) parfois achat de veaux sevré de 3 mois si trouve un lot intéressant
Système prime à l'engraissement (oui, non)	oui
Description activité abatteur et boucherie	
Abattage	
Achat animaux finis en vif (oui, non)	oui achat sur les souks et auprès de nombreux petits engraisseurs de la région, activité de collecte et d'abattage qu'il est le seul à faire sur la région de Raf Raf Transmet le certificat d'abattage aux éleveurs pour qu'ils puissent recevoir la prime à l'engraissement.
Nombre animaux finis en vif acheté par an	500 mâles par an
Nombre animaux abattus par semaine	20 têtes par semaine, la moitié provient se ses élevages, l'autre est acheté fini en vif
Fréquence d'abattage	quotidienne
Vente de carcasses (oui / non)	oui
Nb carcasse vendu / semaine	vente de 11 carcasses par semaine
Type de Clients pour carcasses	bouchers de Tunis
Vente carcasse entière	vente de carcasse entière ou de quartiers arrière
Matériel de froid	oui, chambre froide et véhicule réfrigéré
Boucherie	
Nb point de vente en propre (boucherie)	2 points de vente
Situation de ces points de vente	rurale
Nb carcasses écoulées par semaine	écoulement de 9 carcasses par semaine, sur 2 points de vente
Saisonnalité des ventes à la boucherie	
Type de clientèle	clientèle rurale de la région et clientèle urbaine de Tunis venant s'approvisionner en viande
Délai entre abattage et vente aux consommateurs	24 à 48 heures maximum sur sa boucherie stocke les carcasses dans sa chambre froide pour la vente aux bouchers
Catégorisation des morceaux	non, vente selon les classes officielles désossée : 10,5 DT / avec os : 9,5 DT / ...
Problème d'écoulement carcasse entière (oui, non)	non a une clientèle qui apprécie les avants et le 5ème quartier, peut donc vendre des arrière à des bouchers de Tunis et augmenter ainsi son volume d'activité

Appréciation Tarentaise	
Appréciation rendement carcasse	apprécie la Tarentaise en tant qu'engraisseur et en tant que boucher car amène de bons rendements et des gains élevés (animaux trapus, même les animaux de petits gabarit permettent de gagner de l'argent)
Commercialisation des mâles	
Catégorie vendue	mâles engraissés, vente en carcasses et/ou en viande
Age à la vente	18 mois
Critère de mise en vente	objectif 250 à 300 kg de carcasses parfois, pour des animaux exceptionnels, les amène à 500 kgC à 36 mois
Lieu de vente	sur ses magasins, vente de carcasse entière ou de quartiers arrières à des bouchers de Tunis sur ses boucheries, vente de viande aux consommateurs
Type d'acheteur	bouchers
Régularité des acheteurs, nb	oui, souvent les mêmes
Mode d'achat (au poids, à la tête)	en carcasse entière ou quartiers
type d'acheteur	très bonne
Connaissance des cours par l'éleveur Capacité de négociation	très bonne
Fréquence de commercialisation	quotidienne
Position par rapport à une démarche qualité	
Perception et intérêt de l'éleveur	il travaille déjà avec une boucherie de Bizerte qui ne lui achète que des carcasses de Tarentais purs, avec une plus-value de 1DT/kg carcasse par rapport aux cours. la Tarentaise est très intéressante, il aimerait bien se spécialiser en Tarentaise et il est prêt à accepter des contraintes de CDC pour cela.
Freins potentiels cités	Le problème vient de la disponibilité en mâles Tarentais
Acceptabilité d'une évolution des pratiques, de contraintes d'un CDC	prêt à accepter des contraintes de CDC car il est persuadé que c'est un bon moyen pour gagner de l'argent OK pour devoir assurer une traçabilité

Eleveur n°13, gouvernorat de Bizerte

Identification éleveur et main d'œuvre			
Gouvernorat	Bizerte	Nb associés	3 frères 2 travaillent pour l'élevage 1 pour la boucherie
		Nb ouvriers pour l'élevage	1 ouvrier
Qualification élevage vente mâles			
Engraisseur abatteur, avec achat boucher abatteur			
Orientation atelier bovin			
(1 laitier ; 2 mixte ; 3 allaitant)	pas de femelles		
Nb vaches et races	pas de femelles		
Identification (oui, non, partiel)	oui		
Opérateur de l'identification	OEP, 1 fois par trimestre		
Autres ateliers			
1 boucherie traditionnelle			
Conduite sanitaire			
Participation aux campagnes CRDA	non		
Actions à l'arrivée de nouveaux animaux	achète à des éleveurs qu'il connaît, donc il sait s'il y a besoin de traitement		
Intervention véto	oui, si besoin		
Utilisation antibiotiques	curatif		
Pb sanitaire identifié sur l'exploitation	non		

Encadrement technique	
Personnes intervenant sur la ferme	
Conduite alimentation des mâles	
Age mise à l'engraissement	12 mois
Ration d'engraissement	4kg/j concentré + 1,5 kg/j fève alimentaire + 4kg/j paille + 3kg/j de foin de fenouil grec stoppe le fenouil grec 15 jours avant l'abattage pour éviter que la viande ne sente
Durée engraissement	4 à 8 mois
Achat de concentré (oui, non)	oui
Type concentré (acheté, mélange ferme)	mélange ferme avec concentré acheté
Composition du concentré	33% concentré n°5 (maïs + son) + 67% son
Production de fourrages (oui, non)	non
Achat de fourrage (oui, non)	oui
Variations saisonnières des rations	non
Pâturage des mâles	non
Pâturage des femelles	-
Différence de gestion ax origine Tarentaise	non
Appréciation ax origine Tarentaise	oui, les jugent très favorablement
Description atelier d'engraissement	
Nb place	50 places
Nb bandes / an	3 bandes
Nb mâles engraissés et vendus par an	150 animaux par an
Nb mâles origine Tarentais par an	10 Tarentais par an
% de mâles origine Tarentaise	7%
Lieu d'achat	souks proches (Ras Jebel) achat à des éleveurs sur le souk
Fréquence d'achat	1 fois par trimestre
Age et poids du maigre à l'achat	12-16 mois
Système prime à l'engraissement (oui, non)	oui, primes à l'engraissement du GIVLAIT
Description activité abatteur et boucherie	
Abattage	
Achat animaux finis en vif (oui, non)	oui
Nombre animaux finis en vif acheté par an	100 animaux finis par an acheté sur le souk de Ras Jebel
Nombre animaux abattus par semaine	5 animaux par semaine en moyenne
Fréquence d'abattage	quotidienne selon la saison
Saisonnalité des abattages	oui
Si oui, périodes de pointe Période de creux	période de pointe : été
Vente de carcasses (oui / non)	oui
Nb carcasse vendu / semaine	2 carcasses vendues par semaine
Prix de vente des carcasses	
Type de Clients pour carcasses	bouchers de Tunis
Vente carcasse entière	oui, vente de quartiers arrière quand il y a la demande car écoule bien les avants sur sa boucherie
Matériel de froid	non
Boucherie	
Nb point de vente en propre (boucherie)	1 boucherie
Situation de ces poinst de vente (rurale, urbaine)	rurale, souk de Ras Jebel
Nb carcasses écoulées par semaine	3 carcasses par semaine
Saisonnalité des ventes à la boucheries	oui
Si oui, périodes de pointe Période de creux	période de pointe : été 1 carcasse par jour sinon 3 carcasses par semaine
Type de clientèle	rurale sa clientèle recherche le moins cher possible et il écoule donc surtout des avants

Délai entre abattage et vente aux consommateurs	24h à 48h
Catégorisation des morceaux	non
Problème d'écoulement carcasse entière (oui, non)	non, vente arrière sur Tunis écoule le 5ème quartier sur sa boucherie
Appréciation Tarentaise	
Appréciation générale	Quand il fini des animaux Tarentais, il les garde prioritairement pour sa boucherie et ne les vend pas à l'extérieur
Appréciation poids carcasse	appréciation de la Tarentaise car les carcasses ne sont pas trop lourdes
Appréciation couleur de viande	très bonne qualité de viande
Commercialisation des mâles	
Catégorie vendue	animaux finis, après abattage, en carcasse ou en viande au consommateur voir description de l'activité boucherie
Age à la vente	18 mois en moyenne, 16 mois minimum - 24 mois maximum
Critère de mise en vente	objectif poids carcasse de 300 kg
Capacité de l'éleveur à apprécier le poids	très bonne
Connaissance des cours par l'éleveur Capacité de négociation	très bonne
Fréquence de commercialisation	hebdomadaire ou quotidienne
Saisonnalité des ventes	oui
Autres références de prix cités	taurillon Tarentais pur vendu 2500DT à 16 mois avec 450 kg PV
Position par rapport à une démarche qualité	
Perception et intérêt de l'éleveur	Quand il fini des animaux Tarentais, il les garde prioritairement pour sa boucherie et ne les vend pas à l'extérieur, il n'est donc pas intéressé par la démarche si il doit ensuite vendre les carcasses Tarentaise. Par contre il est très intéressé d'être approvisionner en maigre Tarentais si il peut ensuite les vendre sur sa propre boucherie
Freins potentiels cités	capacité financière de sa clientèle qui cherche le moins cher, difficulté à introduire un prix supérieur pour un viande identifiée

Eleveur n°14, gouvernorat de Bizerte

Identification éleveur et main d'œuvre			
Gouvernorat	Bizerte	Nb associés	seul
Surface (ha)	110 ha	Nb ouvriers pour l'élevage	4 ouvriers
Irrigation	oui		
Qualification élevage vente mâles			
Naisseur engraisseur avec achat, vente en vif Eleveur de Tarentaises allaitantes			
Orientation atelier bovin			
(1 laitier ; 2 mixte ; 3 allaitant)	2- mixte		
Vente lait	oui, surplus		
Quantité vendu	traite après le prélèvement des veaux vente de 1400 litres / vache /an		
Nb vaches et races	50 vaches de race Tarentaise, BDA et Holstein		
Importance revenu lait / viande	c'est le revenu viande qui créé le revenu		
Identification (oui, non, partiel)	non		
Autres ateliers			
maraîchage, grande culture, arboriculture, etc. ovins (100 brebis)			
Conduite reproduction			
Type reproduction (IA, SN, IA+SN)	IA + SN depuis cette année, il diminue l'IA et augmente la SN		

Type racial des reproducteurs	le même que la mère
Sur circuit IA (oui, non)	oui
Conditions de vêlages	bonnes
Conduite sanitaire	
Participation aux campagnes CRDA	non
Actions à l'arrivée de nouveaux animaux	droguage des veaux maigres achetés
Intervention véto	très rares
Utilisation antibiotiques	oui, en curatif
Pb sanitaire identifié sur l'exploitation	teigne sur les jeunes mâles locaux
Encadrement technique	
Personnes intervenant sur la ferme	personne, se tient en dehors des circuits pour le moment
Conduite alimentation des mâles	
Age au sevrage	5 mois
Mode d'apport du lait	tête leur mère
Ration d'engraissement	concentré + paille + foin d'avoine
Achat de concentré (oui, non)	non, autoproduction de la totalité sauf du blé 3ème choix
Type concentré (acheté, mélange ferme)	mélange ferme
Achat de fourrage (oui, non)	oui
Pâturage des mâles	non
Pâturage des femelles	non
Différence de gestion ax origine Tarentaise	non
Appréciation ax origine Tarentaise	oui, très motivé par la Tarentaise, en fait depuis 10 ans déjà
Description atelier d'engraissement	
Nb place	100 places
Nb bandes / an	2 bandes par an
Nb mâles engraissés et vendus par an	200 animaux par an
Nb mâles origine Tarentais par an	tous ceux qui naissent sur l'exploitation
% de mâles origine Tarentaise	8%
Races recherchées en priorité	race locale, pour son engraissement en vue des mariages cela donne des animaux légers mais il gagne de l'argent de part le volume
Lieu d'achat	souks, dans la région de Sejnane
Fréquence d'achat	achat par bandes, regroupe les achats sur 2 bandes
Age et poids du maigre à l'achat	6-8 mois
Prix d'achat	500 DT
Système prime à l'engraissement (oui, non)	non, ne veut pas de prime pour ne pas dépendre de l'extérieur de plus vend les animaux assez jeunes pour la plupart (en cas d'engraissement avec achat) et ne serait pas dans les normes des primes
Commercialisation des mâles	
Catégorie vendue	Mâles jeunes de 12-15 mois vendus engraissés pour les mariages, l'Aïd et les bouchers au bord des routes Mâles 18 mois engraissés vendu en vif
Age à la vente	12-15 mois
Poids à la vente	120 kc carcasse
Prix de vente	1200 DT, rentable par le nombre de taurillon locaux traités ainsi
Mode d'achat (au poids, à la tête)	vente à la tête au particulier et au kg de carcasse aux bouchers
Capacité de l'éleveur à apprécier le poids	très bonne
Connaissance des cours par l'éleveur Capacité de négociation	très bonne
Saisonnalité des ventes	oui
Si oui, périodes de pointe Période de creux	période de pointe : été
Position par rapport à une démarche qualité	
Perception et intérêt de l'éleveur	serait intéressé par une démarche qualité cela l'amènerait à augmenter les croisement d'absorption Tarentais, et il pourrait ainsi vendre les mâles également dans la démarche

Acceptabilité d'une évolution des pratiques, de contraintes d'un CDC	prêt à faire l'identification, à recommencer à faire davantage d'IA et à tenir des registres pour être dans la démarche qualité et s'investir dans le GERT

Eleveur n°15, gouvernorat de Bizerte

Identification éleveur et main d'œuvre			
Gouvernorat	Bizerte	Nb associés	2 frères
Surface (ha)	3 ha	Nb ouvriers pour l'élevage	1 ouvrier
Irrigation	non		

Qualification élevage vente mâles
Naisseur vente de veaux non sevrés Eleveur de Tarentaise pure

Orientation atelier bovin	
(1 laitier ; 2 mixte ; 3 allaitant)	1- laitier
Vente lait	oui
Quantité vendu	vend 120 litres/jour à un fromager à 420 millimes par litres de lait = 2 500 litres par vaches, en plus du sevrage des veaux
Nb vaches et races	18 vaches dont 13 Tarentaise pure, 2 Tarentaise croisé Avait un troupeau Holstein avant, il les a toutes éliminées pour se convertir à la Tarentaise en 2003, par conviction. il cherche la race pure à tout prix et a la volonté de faire de l'amélioration génétique. Augmente son cheptel par auto accroissement avec un objectif de 30 vaches
Importance revenu lait / viande	revenu essentiellement tiré du lait
Identification (oui, non, partiel)	non, identification faite par l'éleveur et non officielle cet éleveur ne figure pas dans l'application de l'OEP

Autres ateliers
a une entreprise de matériaux de construction

Conduite reproduction	
Type reproduction (IA, SN, IA+SN)	IA (réalisées par l'inséminateur malgré l'absence d'identification officielle) 1ère IA à 18 mois sur les génisses
Type semence utilisée si IA	locale
Type racial des reproducteurs	tarentais
Sur circuit IA (oui, non)	oui
Conditions de vêlages	bonnes obtiennent 1 veau / vache / an , pas de problème de fertilité

Conduite sanitaire	
Participation aux campagnes CRDA	non
Actions annuelles	rien sur les mâles 1 test tuberculinisation / vache / an (10DT le test fait par le véto)
Actions à l'arrivée de nouveaux animaux	déparasitage et vaccination, seules des femelles extérieures arrivent sur la ferme, pas d'achat de mâles
Intervention véto	oui, quand nécessaire
Utilisation antibiotiques	oui, en curatif
Pb sanitaire identifié sur l'exploitation	non

Encadrement technique	
Personnes intervenant sur la ferme	pas l'OEP un vétérinaire se renseigne sur internet inséminateur

Conduite alimentation des mâles	
Age au sevrage	3-4 mois
Mode d'apport du lait	au seau (8 litres /jour / veau)
Ration vache laitière	6 à 8 kg/j concentré + 6 kg/j foin + 2 kg/j paille
Achat de concentré (oui, non)	oui
Type concentré (acheté, mélange ferme)	acheté tout fait
Composition du concentré	
Production de fourrages (oui, non)	oui : fourrage en vert (triticale) en hiver
Achat de fourrage (oui, non)	oui (paille)
Variations saisonnières des rations	oui, avec les fourrages en vert
Pâturage des mâles	-
Pâturage des femelles	non
Différence de gestion ax origine Tarentaise	non
Appréciation ax origine Tarentaise	Apprécie énormément la Tarentaise et est en phase de conversion
Commercialisation des mâles	
Catégorie vendue	veaux non sevrés de 10 jours veaux sevrés de 3-4 mois
Critère de mise en vente	passage des acheteurs sur la ferme, détermine la vente en veaux sevrés ou non
Lieu de vente	sur leur élevage, engraisseurs viennent les collecter et recherchent les veaux tarentais
Type d'acheteur	éleveurs engraisseurs
Régularité des acheteurs, nb	oui
Prix de vente	800 DT à 1,5 mois
Mode d'achat (au poids, à la tête)	à la tête
Capacité de l'éleveur à apprécier le poids	faible
Connaissance des cours par l'éleveur Capacité de négociation	faible
Position par rapport à une démarche qualité	
Perception et intérêt de l'éleveur	N'engraisse pas les mâles par manque d'infrastructure et en raison du prix élevé du concentré qui diminue la rentabilité de l'engraissement Avant il faisait de l'engraissement et appréciait beaucoup les performances de la race Tarentaise. Il vendait à un boucher, mais sans valoriser le fait qu'il faisait de la qualité, donc il a arrêté à cause du prix de la viande. Si la démarche assure la traçabilité, ça l'intéresse. Il serait prêt à recommencer l'engraissement s'il avait l'assurance de pouvoir vendre toute l'année et que les débouchés soient assurés.
Conditions de réussite	assurer aux éleveurs des débouchés réguliers et sûrs
Acceptabilité d'une évolution des pratiques, de contraintes d'un CDC	prêt à supporter un CDC et à transmettre des informations

Eleveur n°16, gouvernorat de Bizerte

Identification éleveur et main d'œuvre			
Gouvernorat	Bizerte	Nb associés	seul
Age	31 ans	Nb ouvriers pour l'élevage	3 ouvriers
Niveau étude	niveau BAC	Surface (ha)	80 ha
		Irrigation	non
Qualification élevage vente mâles			
Naisseur, vente de mâles sevrés Eleveur de Tarentaise pures			
Orientation atelier bovin			
(1 laitier ; 2 mixte ; 3 allaitant)	1- laitier		
Vente lait	oui		

Quantité vendu	17 litres /jour /vache
Nb vaches et races	9 vaches Tarentaise pures (achetées récemment) Veut augmenter l'effectifs jusqu'à 100 vaches et veut faire de l'amélioration génétique
Importance revenu lait / viande	tire le revenu de la vente de lait (veau = sous-produit)
Identification (oui, non, partiel)	oui, a acheté des animaux identifiés, ne l'a pas encore fait sur les nouveaux nés, va le faire prochainement
Autres ateliers	
A une entreprise immobilière, s'occupe des terres agricoles familiales par passion Atelier ovin viande : 30 brebis Noire de Thibar 4 Chevaux Bretons	
Conduite reproduction	
Type reproduction (IA, SN, IA+SN)	IA
Type semence utilisée si IA	locale voudrait avoir accès aux semences importées car ses vaches sont de races pures et il veut faire de l'amélioration génétique
Type racial des reproducteurs	tarentaise
Sur circuit IA (oui, non)	oui, mais peu accessible, doit aller chercher l'inséminateur et l'emmener sur sa ferme en jeep
Conditions de vêlages	bonnes
Conduite sanitaire	
Participation aux campagnes CRDA	vient d'avoir ses animaux, n'est pas encore en situation de routine
Encadrement technique	
Personnes intervenant sur la ferme	inséminateur
Conduite alimentation des mâles	
Age au sevrage	3 mois
Mode d'apport du lait	distribution au seau
Achat de concentré (oui, non)	oui, achète le maïs, le soja, le son et le CMV
Type concentré (acheté, mélange ferme)	mélange ferme
Composition du concentré	20% maïs + 15% soja + 40% son + 20% orge et triticale + 5% CMV
Production de fourrages (oui, non)	oui
Variations saisonnières des rations	oui, fourrage en vert l'hiver
Pâturage des femelles	non
Appréciation ax origine Tarentaise	apprécie beaucoup le tarentaise, veut aller vers la race pure et l'améliorer
Commercialisation des mâles	
Catégorie vendue	veaux mâles sevrés
Age à la vente	3 mois
Critère de mise en vente	après le sevrage
Lieu de vente	sur la ferme
Type d'acheteur	engraisseur
Régularité des acheteurs, nb	oui, font partie de ses connaissances
Prix de vente	1250 à 1500 DT
Mode d'achat (au poids, à la tête)	à la tête
Capacité de l'éleveur à apprécier le poids	moyenne
Connaissance des cours par l'éleveur Capacité de négociation	moyenne
Position par rapport à une démarche qualité	
Perception et intérêt de l'éleveur	serait intéressé si il y trouvait son intérêt si les conditions sont bonnes, il est prêt à monter une activité d'engraissement pour finir ses mâles au lieu de les vendre si tôt

Eleveur n°17, gouvernorat de Bizerte

Identification éleveur et main d'œuvre		
Gouvernorat	Bizerte	Nb associés
Qualification élevage vente mâles		
Naisseur engraisseur avec achat de mâles sevrés Eleveur avec des Tarentaises croisées (F2 ou F3)		
Orientation atelier bovin		
(1 laitier ; 2 mixte ; 3 allaitant)	2- mixte	
Vente lait	oui, surplus	
Quantité vendu	50 litres par jours au total = 900 litres / vache /an	
Nb vaches et races	12 vaches dont 5 Tarentaises croisées (F2 ou F3) souhaite agrandir le pourcentage de Tarentais et se convertir complètement	
Importance revenu lait / viande	revenu viande prépondérant	
Identification (oui, non, partiel)	oui	
Opérateur de l'identification	OEP	
Autres ateliers		
non		
Conduite reproduction		
Type reproduction (IA, SN, IA+SN)	SN ou IA préfère la SN s'ils ont un mâle tarentais qui leur plaît car ils ne font pas confiance à la semence locale et ne peuvent accéder à la semence importée	
Type semence utilisée si IA	locale	
Type racial des reproducteurs	Tarentaise	
Sur circuit IA (oui, non)	oui	
Conditions de vêlages	bonnes	
Appréciation ax origine Tarentaise	Bonne qualité de viande donc ces animaux sont recherchés par les bouchers et sont facile à vendre, et il en tire un bon prix	
Description atelier d'engraissement		
Nb place	20 places	
Nb mâles engraissés et vendus par an	26 par an : 20 acheté par an, en plus de son autoproduction (6)	
Races recherchées en priorité	Tarentaise ou BDA cherche des animaux à bon potentiel de rendement	
Lieu d'achat	sur les fermes	
Fréquence d'achat	hebdomadaires, pour achat ou vente	
Age et poids du maigre à l'achat	10-12 mois	
Système prime à l'engraissement (oui, non)	oui	
Commercialisation des mâles		
Catégorie vendue	mâles finis vendus en vif	
Age à la vente	20 - 24 mois	
Critère de mise en vente	cherche à bien finir ses animaux pour optimiser la qualité de viande objectif : carcasse de 400 kg, les bouchers acceptent	
Lieu de vente	sur le souk aime aller au souk pour l'aspect social et reconnaissance, ils sont connus pour la bonne qualité de leurs animaux	
Type d'acheteur	bouchers locaux	
Régularité des acheteurs, nb	oui, 5-6 bouchers qui cherchent la qualité et sont de bons clients	
Prix de vente	obtient de meilleurs prix quand ce sont des Tarentais	
Mode d'achat (au poids, à la tête)	à la tête	
Capacité de l'éleveur à apprécier le poids	moyenne	
Connaissance des cours par l'éleveur Capacité de négociation	moyenne	
Fréquence de commercialisation	hebdomadaires, pour achat ou vente	

Position par rapport à une démarche qualité	
Perception et intérêt de l'éleveur	leur objectif est de chercher la qualité de viande, de faire de bons produits, ils se sentent donc très concernés par la démarche qualité. Ils seraient très intéressés par la mise en place d'un approvisionnement en Maigres Tarentais Veulent se spécialiser en Tarentaise et agrandir leurs effectifs
Acceptabilité d'une évolution des pratiques, de contraintes d'un CDC	oui, prêt à assurer davantage de gestion le fils a fait des études en gestion et cherchent un projet tel que celui-ci pour développer leur élevage

Eleveur n°18, gouvernorat de Jendouba

Identification éleveur et main d'œuvre			
Gouvernorat	Jendouba	Surface (ha)	7ha en location, pour le pâturage des vaches au printemps
Age	53 ans		
Niveau étude	BAC		
Nb associés	seul	Irrigation	-
Nb ouvriers pour l'élevage	1		
Qualification élevage vente mâles			
engraisseur avec achat de maigre vente animaux finis en vif aussi naisseur engraisseur avec son élevage laitier			
Orientation atelier bovin			
(1 laitier ; 2 mixte ; 3 allaitant)	élevage laitier mets ses veaux mâles Holstein à l'engrais		
Vente lait	oui		
Quantité vendu	lait vendu en direct aux cafés, à 450 millimes/litre		
Nb vaches et races	8 vaches Holstein		
Identification (oui, non, partiel)	oui		
Opérateur de l'identification	OEP, lors des visites mensuelles identification des males maigres achetés entre chaque visite		
Autres ateliers			
infirmier de nuit à l'hôpital de Tabarka engraissement d'agneaux			
Conduite reproduction			
Type reproduction (IA, SN, IA+SN)	IA		
Type racial des reproducteurs	Holstein		
Sur circuit IA (oui, non)	oui		
Conditions de vêlages	ok		
Conduite sanitaire			
Participation aux campagnes CRDA	oui		
Actions à l'arrivée de nouveaux animaux	isolation sans apport d'eau ni de nourriture déparasitage		
Pb sanitaire identifié sur l'exploitation			
Encadrement technique			
Personnes intervenant sur la ferme	suivi régulier par OEP (visite mensuelle du technicien) suivi régulier par CRDA (visite mensuelle) et sur appel à tout moment inséminateur		
Conduite alimentation des mâles			
Age mise à l'engraissement	8-14 mois		
Ration d'engraissement	concentré : 6 à 12 kg/jour fourrage : 5 kg/jour (foin en printemps/été ; paille en automne/hiver)		
Durée engraissement	3-6 mois		
Achat de concentré (oui, non)	oui, 100% achat		
Type concentré (acheté, mélange ferme)	acheté à l'usine d'aliment		
Achat de fourrage (oui, non)	oui, 100% achat		
Variations saisonnières des rations	oui, arbitrage paille ou foin selon la saison		

Appréciation ax origine Tarentaise	Finition des ax origine Tarentaise plus rapide, mais ne les trouve pas sur le marché
Description atelier d'engraissement	
Nb place	56 places
Nb bandes / an	3 bandes
Nb mâles engraissés et vendus par an	150 - 180 par an
Nb mâles origine Tarentais par an	5 - 8 ax / an
% de mâles origine Tarentaise	4%
Evolution du nombre ax Tarentais	diminution car en trouve peu sur les marchés
Races recherchées en priorité	1- BDA et croisés BDA ; 2 – TA et croisés TA ; 2- Hol, races à viande très rares
Lieu d'achat	souks éloignés (Tunis, Mateur, Béja)
Fréquence d'achat	2-3 souks par semaine achat en grosses quantité quand les cours sont intéressant
Age et poids du maigre à l'achat	8-14 mois
Système prime à l'engraissement (oui, non)	oui
Commercialisation des mâles	
Catégorie vendue	mâles engraissés en vif
Age à la vente	16-20 mois
Critère de mise en vente	c'est le boucher qui choisit ne pas dépasser 24 mois pour obtenir la prime GIVLAIT
Lieu de vente	sur sa ferme, les bouchers viennent choisir
Type d'acheteur	bouchers
Régularité des acheteurs, nb	réguliers, 6 bouchers de Tabarka
Mode d'achat (au poids, à la tête)	vente au kg C
Capacité de l'éleveur à apprécier le poids	très bonne mesure avec son ruban pour faire son calcul
Connaissance des cours par l'éleveur Capacité de négociation	bonne
Fréquence de commercialisation	hebdomadaire, 3 par semaine en moyenne
Saisonnalité des ventes	oui
Si oui, périodes de pointe Période de creux	haute-saison : été (3-4 ax / semaine) basse saison : printemps (à cause de la consommation d'agneaux, 1-2/sem)
Autres références de prix cités	
Position par rapport à une démarche qualité	
Perception et intérêt de l'éleveur	intéressé par la démarche prêt à prendre plus de maigres Tarentais si des fournisseurs sont identifiés souhaite acheter des mâles maigres de 12 mois car il connaît mieux l'engraissement des ax de cet âge. Ne souhaite pas les prendre plus tôt
Acceptabilité d'une évolution des pratiques, de contraintes d'un CDC	Fait déjà les dossiers pour les primes, donc ok pour transmission d'info pour la traçabilité est prêt à accepter de faibles contraintes de CDC production

Eleveur n°19, gouvernorat de Jendouba

Identification éleveur et main d'œuvre			
Gouvernorat	Jendouba	Nb associés	4 (père + 3 frères dt lui)
Age	48 ans	Nb ouvriers pour l'élevage	2
Niveau étude	3ème année secondaire	Surface (ha)	0 (hors sol)
Qualification élevage vente mâles			
engraisseur boucher			
Orientation atelier bovin			
(1 laitier ; 2 mixte ; 3 allaitant)	laitier, sans rapport avec acté engraissement		
Vente lait	oui		
Nb vaches et races	3 vaches PH		

Autres ateliers	
élevage laitier PH engraissement d'ovins et de caprins	
Conduite reproduction	
Type reproduction (IA, SN, IA+SN)	SN sur atelier laitier, avec un taurillon à l'engrais
Type racial des reproducteurs	PH ou croisé PH
Sur circuit IA (oui, non)	non
Conduite sanitaire	
Participation aux campagnes CRDA	oui, visite tous les mois
Actions à l'arrivée de nouveaux animaux	Actions mensuelles, par le CRDA : 1 vaccination fièvre aphteuse (gratuit) 1 déparasitage interne et externe (achat) 1 test de tuberculinisation si ax importés (gratuit)
Encadrement technique	
Personnes intervenant sur la ferme	OEP : une visite par mois pour identification, suivi croissance, constitution du dossier primes, sélection ax à potentiel et ax à abattre rapidement,
Conduite alimentation des mâles	
Age mise à l'engraissement	8-12 mois
Ration d'engraissement	concentré 6-10 kg/jour féverole 2 kg/jour paille 3-5 kg/jout
Durée engraissement	4 à 5 mois
Achat de concentré (oui, non)	oui 100%
Type concentré (acheté, mélange ferme)	acheté, concentré n°5
Achat de fourrage (oui, non)	oui 100%
Description atelier d'engraissement	
Nb place	70 places
Nb bandes / an	3 bandes par an
Nb mâles engraissés et vendus par an	200 par an
Nb mâles origine Tarentais par an	20 par an
% de mâles origine Tarentaise	10%
Evolution du nombre ax Tarentais	stable
Races recherchées en priorité	1 BDA, 2 TA, 3 Locale croisé, 4 PH Tarentais pures c'est le mieux, mais n'est plus disponible sur les marchés
Lieu d'achat	souks de la région et lointain (Tunis, Bizerte)
Fréquence d'achat	fait les marchés 6 jours / 7
Age et poids du maigre à l'achat	8-13 mois 190-420 kgV
Système prime à l'engraissement (oui, non)	oui
Commercialisation des mâles	
Catégorie vendue	vente des excédents en vif, groupé avec une vente tous les 3 mois, sur Tunis environ 50 ax / an
Age à la vente	18 mois 320 - 500 kgV selon la race
Critère de mise en vente	excédent si commence à faire du gras
Lieu de vente	souks de Tunis
Type d'acheteur	bouchers
Régularité des acheteurs, nb	irrégulier, au plus offrant
Mode d'achat (au poids, à la tête)	à la tête
Capacité de l'éleveur à apprécier le poids	très bonne
Connaissance des cours par l'éleveur Capacité de négociation	très bonne
Fréquence de commercialisation	1 fois par trimestre
Saisonnalité des ventes	non
Description activité abatteur et boucherie	
Abattage	
Achat animaux finis en vif (oui, non)	non

Nombre animaux finis en vif acheté par an	-
Nombre animaux abattus par semaine	3 abattage / semaine
Matériel de froid	1 véhicule frigorifique
Boucherie	
Nb point de vente en propre (boucherie)	2 points de vente en propriété
Situation de ces points de vente (rurale, urbaine)	rurale (Aïn Draham)
Type de clientèle	toutes catégories socioprofessionnelles
Délai entre abattage et vente aux consommateurs	1 journée
Catégorisation des morceaux	classes habituelles (fixées par gvt)
Problème d'écoulement carcasse entière (oui, non)	fait des merguez pour faciliter l'écoulement des avants

Eleveur n°20, gouvernorat de Jendouba

Identification éleveur et main d'œuvre			
Gouvernorat	Jendouba	Nb associés	seul
Age	42 ans	Nb ouvriers pour l'élevage	0
		Surface (ha)	1 ha de pâturage fait du foin sauvage
Qualification élevage vente mâles			
naisseur de Tarentaise élevage mixte vente mâles à 12-18 mois			
Orientation atelier bovin			
(1 laitier ; 2 mixte ; 3 allaitant)	élevage mixte		
Vente lait	oui		
Nb vaches et races	2 vaches (1 Tarentaise, 1 Holstein) Il avait plus de vaches avant, a réduit effectif, mais veut maintenant des vêles Tarentaise pour agrandir en Tarentaise		
Importance revenu lait / viande	vente du lait : achat du concentré vente viande : le plus important pour le revenu		
Identification (oui, non, partiel)	oui		
Autres ateliers			
Une épicerie			
Conduite reproduction			
Type reproduction (IA, SN, IA+SN)	IA		
Type semence utilisée si IA (locale / importée)	locale		
Type racial des reproducteurs	Tarentaise pour Ta et Hol sur Hol		
Sur circuit IA (oui, non)	oui		
Conditions de vêlages	pas de problème veau un peu plus lourd en Tarentais		
Conduite sanitaire			
Participation aux campagnes CRDA	participe aux campagnes pour vaccins annuels, aussi pour les mâles le véto CRDA vient sur la ferme		
Actions annuelles	déparasitage interne et externe		
Encadrement technique			
Personnes intervenant sur la ferme	APPEL CRDA inséminateur		
Conduite alimentation des mâles			
Age au sevrage	3 mois		
Mode d'apport du lait	au seau (suite à formation APPEL)		
Ration de pré-engraissement	concentré : 1 kg/jour foin sauvage		
Age mise à l'engraissement	8 mois		

Ration d'engraissement	concentré : 5 kg/jour foin sauvage
Durée engraissement	4 mois
Achat de concentré (oui, non)	oui
Type concentré (acheté, mélange ferme)	acheté
Production de fourrages (oui, non)	oui, foin sauvage
Achat de fourrage (oui, non)	oui, quand il en manque
Pâturage des mâles	non, jamais car sinon commence à chevaucher et s'affaiblit
Pâturage des femelles	oui, à partir de 8 mois
Différence de gestion ax origine Tarentaise	ne garde que les mâles tarentais, vends les mâles Holstein à 3 jours car ils sont trop sensibles
Appréciation ax origine Tarentaise	préfère la Tarentaise, plus résistante et lui convient mieux
Commercialisation des mâles	
Catégorie vendue	veau Holstein de 3 jours, 550 DT, ne les garde pas mâles Tarentais de 12 mois, ne sait pas si ils partent à la boucherie ou chez des engraisseurs
Age à la vente	12 mois
Critère de mise en vente	durée d'engraissement de 4 mois maximum
Lieu de vente	sur sa ferme
Type d'acheteur	maquignon
Régularité des acheteurs, nb	toujours le même
Prix de vente	1200 DT
Mode d'achat (au poids, à la tête)	à la tête
Position par rapport à une démarche qualité	
Perception et intérêt de l'éleveur	- prêt à vendre à des partenaires identifiés - aucun problème pour contribuer à une équipe qui veut développer et améliorer les conditions des éleveurs

Eleveur n°21, gouvernorat de Jendouba

Identification éleveur et main d'œuvre			
Gouvernorat	Jendouba	Surface (ha)	2 ha terre hydromorphe utilisé pour pâturage
Age	53 ans	Irrigation	bientôt irriguées, veut cultiver fourrages, en vendre une partie pour acheter concentré et élever mâle plus longtemps
Nb associés	un couple		
Nb ouvriers pour l'élevage	0		
Qualification élevage vente mâles			
naisseur de Tarentaise éleveur allaitant			
Orientation atelier bovin			
(1 laitier ; 2 mixte ; 3 allaitant)	3 allaitant		
Vente lait	non	consommation familiale	
Quantité vendu	nul mais en vendrait s'il avait plus de femelles		
Nb vaches et races	1 vache tarentaise et 1 génisse tarentaise veut augmenter le nb de femelles tarentaise par auto accroissement car a suffisamment de pâturages		
Importance revenu lait / viande	100 % revenu viande touche une retraite		
Identification (oui, non, partiel)	non pour les mâles oui pour les femelles, lors de la 1ère IA		
Opérateur de l'identification	inséminateur		

Autres ateliers	
engraissement d'agneaux pour l'Aïd	
Conduite reproduction	
Type reproduction (IA, SN, IA+SN)	IA
Type semence utilisée si IA	semence locale
Type racial des reproducteurs	Tarentaise
Sur circuit IA (oui, non)	sur circuit IA
Conditions de vêlages	pas de problème au vêlage
Conduite sanitaire	
Participation aux campagnes CRDA	oui
Actions annuelles	rien sur les veaux mâles
Intervention véto	non
Utilisation antibiotiques	non
Pb sanitaire identifié sur l'exploitation	ont eu la piroplasmose, situation rétablit
Encadrement technique	
Personnes intervenant sur la ferme	APEL Inséminateur
Conduite alimentation des mâles	
Age au sevrage	5 mois
Mode d'apport du lait	tête la mère
Production de fourrages (oui, non)	non, pâturage
Achat de fourrage (oui, non)	non
Variations saisonnières des rations	complémentation en concentré seulement au pic de lactation
Pâturage des mâles	non
Pâturage des femelles	oui, toute l'année
Appréciation ax origine Tarentaise	Tarentaise lui convient bien, vu ses ressources et la nécessité du pâturage
Commercialisation des mâles	
Catégorie vendue	veaux sevrés
Age à la vente	5 mois
Critère de mise en vente	critère = besoin d'argent vente tôt car n'a pas assez de trésorerie pour pouvoir acheter du concentré et élever les mâles
Lieu de vente	sur sa ferme
Type d'acheteur	maquignons
Régularité des acheteurs, nb	toujours les mêmes maquignons, venant de Tabarka
Prix de vente	1000 DT / veau sevré Tarentais
Mode d'achat (au poids, à la tête)	à la tête
Capacité de l'éleveur à apprécier le poids	faible
Connaissance des cours par l'éleveur Capacité de négociation	très faible
Fréquence de commercialisation	1 mâle / 2 ans
Position par rapport à une démarche qualité	
Perception et intérêt de l'éleveur	veut bien vendre à un engraisseur identifié comme partenaire, mais ne veut pas être obligé par un contrat
Freins potentiels cités	ne veut pas s'engager, veut rester libre et vendre à qui il veut et surtout au moment où il veut (besoin d'argent)
Conditions de réussite	prix fixé garanti qu'il y ait vraiment un intérêt pour l'ensemble des gens

Eleveur n°22, gouvernorat de Jendouba

Identification éleveur et main d'œuvre			
Gouvernorat	Jendouba	Nb associés	seule
Age	55 ans, veuve	Nb ouvriers pour l'élevage	0
Niveau étude	cours alphabétisation de l'APPEL	Surface (ha)	5 ha
		Irrigation	-
Qualification élevage vente mâles			
naisseur de Tarentaise mixte vente de mâles maigres de 9 mois			
Orientation atelier bovin			
(1 laitier ; 2 mixte ; 3 allaitant)	mixte		
Vente lait	oui, vente occasionnelle aux voisins, elle obtient un meilleur prix come cela qu'avec le collecteur		
Nb vaches et races	2 vaches		
Importance revenu lait / viande	le lait est un produit secondaire, le revenu vient principalement de la vente du veau elle préfère avoir des mâles la vente des mâles lui permet d'investir et d'améliorer ses conditions de vie (agrandissement de la maison) et de financer la création d'activités génératrices de revenus (a financé un kiosque épicerie que tient sa fille)		
Identification (oui, non, partiel)	partiel mâles non identifiés		
Autres ateliers			
2 chèvres pour la production de viande			
Conduite reproduction			
Type reproduction (IA, SN, IA+SN)	IA		
Type semence utilisée si IA (locale / importée)	locale		
Type racial des reproducteurs	Tarentaise		
Sur circuit IA (oui, non)	oui		
Conditions de vêlages	ok		
Conduite sanitaire			
Participation aux campagnes CRDA	n'entend pas parlé de regroupement d'ax pour les campagnes sanitaire, alors qu'elle pâture avec tout le monde		
Actions annuelles	non		
Intervention véto	jamais de visite		
Utilisation antibiotiques	non		
Pb sanitaire identifié sur l'exploitation	non		
Encadrement technique			
Personnes intervenant sur la ferme	APPEL Inséminateur		
Conduite alimentation des mâles			
Age au sevrage	4-5 mois		
Mode d'apport du lait	tête sa mère		
Ration de pré-engraissement	*entre le sevrage et la vente* concentré : 700g/jour fourrage en vert (bersim) quand disponible foin sauvage (mouillé avec un peu de sel)		
Age mise à l'engraissement	vente en maigre		
Ration d'engraissement	alimentation des vaches avec : orge, féverole, pain sec, son		
Achat de concentré (oui, non)	oui, pour les vaches, donné après le vêlage		
Type concentré (acheté, mélange ferme)	utilise les deux		

Composition du concentré	produit de l'avoine grain pour l'alimentation de ses ax orge, féverole, pain sec, son
Production de fourrages (oui, non)	oui
Achat de fourrage (oui, non)	non, vente d'un peu de fourrage (foin sauvage)
Variations saisonnières des rations	oui, fourrage en vert seulement en saison
Pâturage des mâles	non, seulement les femelles, car le veau mâle est le capital fondamental et elle a peur de se le faire voler
Pâturage des femelles	oui
Commercialisation des mâles	
Catégorie vendue	mâles maigres de 9 mois
Age à la vente	9 mois
Critère de mise en vente	âge
Lieu de vente	sur sa ferme
Type d'acheteur	maquignon
Régularité des acheteurs, nb	régulier, ce maquignon l'appelle quand il sait que son veau a 9 mois
Poids à la vente	250 à 280 kgV
Prix de vente	1000 DT/tête
Mode d'achat (au poids, à la tête)	à la tête
Capacité de l'éleveur à apprécier le poids	faible
Connaissance des cours par l'éleveur Capacité de négociation	demande conseil pour le prix à ses connaissance, se renseigne avant la venue du maquignon meilleur prix pour les ax Tarentais, atout dans la négociation
Fréquence de commercialisation	1 mâle par an
Saisonnalité des ventes	non
Position par rapport à une démarche qualité	
Perception et intérêt de l'éleveur	prête à vendre ses mâles à un engraisseur identifié, serait d'accord pour contacter par téléphone un partenaire identifié lorsque son mâle est prêt, à la condition que le prix ne soit pas inférieur à ce qu'elle peut gagner par ailleurs
Freins potentiels cités	si les prix ne sont pas motivants

Eleveur n°23, gouvernorat de Nabeul

Identification éleveur et main d'œuvre			
Gouvernorat	Nabeul	Nb associés	1
		Nb ouvriers pour l'élevage	4
Qualification élevage vente mâles			
Engraisseur avec achat			
Orientation atelier bovin			
Nb vaches et races	pas de femelles reproductrices		
Identification (oui, non, partiel)	oui, à leur arrivée sur la ferme en général		
Opérateur de l'identification	OEP		
Conduite sanitaire			
Participation aux campagnes CRDA	non		
Actions à l'arrivée de nouveaux animaux	isolement déparasitage interne et externe		
Intervention véto	oui, rarement		
Utilisation antibiotiques	en curatif		
Conduite alimentation des mâles			
Age mise à l'engraissement	12 mois		
Ration d'engraissement	concentré : 5 à 10 kg /jour paille		
Durée engraissement	6 mois		
Achat de concentré (oui, non)	oui		

Type concentré (acheté, mélange ferme)	mélange ferme, avec une grosse mélangeuse, vend du concentré à ses voisins
Composition du concentré	20 % féverole 20 % maïs 40% orge 20 % son complément CMV
Production de fourrages (oui, non)	non
Achat de fourrage (oui, non)	oui, achat de paille
Variations saisonnières des rations	non
Pâturage des mâles	non
Différence de gestion ax origine Tarentaise	non
Appréciation ax origine Tarentaise	Apprécie beaucoup les taurillons tarentais qu'il engraisse car ils sont rustique et ont un bon rendement carcasse
Description atelier d'engraissement	
Nb place	250 places
Nb bandes / an	2 bandes par an
Nb mâles engraissés et vendus par an	500 taurillons par an
Nb mâles origine Tarentais par an	30
Races recherchées en priorité	1- Tarentais quand il en trouve à un bon prix, car s'engraisse bien 2- Holstein (la majorité de ce qu'il achète)
Lieu d'achat	marchés et vente aux enchères des fermes organisées
Fréquence d'achat	hebdomadaire
Age et poids du maigre à l'achat	12 mois
Système prime à l'engraissement (oui, non)	oui
Commercialisation des mâles	
Catégorie vendue	taurillons engraissés
Age à la vente	18 mois
Critère de mise en vente	état engraissement
Lieu de vente	sur la ferme
Type d'acheteur	bouchers
Régularité des acheteurs, nb	oui, toujours les mêmes
Poids à la vente	300 à 400 kg carcasse
Prix de vente	7 DT /kg carcasse
Mode d'achat (au poids, à la tête)	prix au kg carcasse, pesée à l'abattoir
Capacité de l'éleveur à apprécier le poids	très bonne
Connaissance des cours par l'éleveur Capacité de négociation	très bonne
Fréquence de commercialisation	quotidienne, 1 à 2 bêtes par jour
Saisonnalité des ventes	faible
Position par rapport à une démarche qualité	
Perception et intérêt de l'éleveur	Aujourd'hui il est plutôt spécialisé dans l'engraissement de taurillons Holstein ou importé d'Uruguay Prêt à faire plus de Tarentais si disponibilité et prix pas trop élevé

Eleveur n°24, gouvernorat de Nabeul

Identification éleveur et main d'œuvre			
Gouvernorat	Nabeul	Nb associés	2 son associé amène la capital, lui le savoir-faire, ils partagent les frais et les bénéfices
Age	47 ans	Nb ouvriers pour l'élevage	1
Niveau étude	technicien agricole	Surface (ha)	0
		Irrigation	-

Qualification élevage vente mâles	
engraisseur, vente ax engraissés en vif	
Orientation atelier bovin	
Nb vaches et races	0
Identification (oui, non, partiel)	oui
Autres ateliers	
Technicien au CRDA au service PA Avant de créer l'atelier d'engraissement bovin, avait un projet cunicole, puis avicole (poulet), puis pigeon	
Conduite sanitaire	
Actions à l'arrivée de nouveaux animaux	déparasitage interne et externe (ivomec) pas de vaccination, sauf quand il sait qu'il y a une épidémie
Utilisation antibiotiques	curatif uniquement
Encadrement technique	
Personnes intervenant sur la ferme	CRDA GIVLAIT OEP
Conduite alimentation des mâles	
Age mise à l'engraissement	9-12 mois
Ration d'engraissement	concentré : 5 à 9 kg/jour paille : 2,5 kg/jour
Durée engraissement	4 à 6 mois
Achat de concentré (oui, non)	oui
Type concentré (acheté, mélange ferme)	mélange ferme
Composition du concentré	25% fève et fèverole, 30% son de blé, 40% orge, 5% CMV
Production de fourrages (oui, non)	non, élevage hors sol
Achat de fourrage (oui, non)	oui
Variations saisonnières des rations	non
Pâturage des mâles	non
Pâturage des femelles	-
Différence de gestion ax origine Tarentaise	non
Appréciation ax origine Tarentaise	Tarentaise appréciée et recherchée car plus facile à engraisser, plus rustiques, ax petits qui prennent peu de places Carcasse rentable donc très apprécié, les vend facilement
Description atelier d'engraissement	
Nb place	40 places
Nb bandes / an	2 bandes /an
Nb mâles engraissés et vendus par an	80 ax/an
Nb mâles origine Tarentais par an	10 ax origine Tarentaise
% de mâles origine Tarentaise	13%
Races recherchées en priorité	1- race pure TA, 2- croisé TA et BDA, 3- croisé CHA et 3B, 4- croisé Hol bonne qualité, 5- Hol
Lieu d'achat	souks
Fréquence d'achat	toute l'année, 2-3 souks /sem
Age et poids du maigre à l'achat	9-12 mois
Système prime à l'engraissement (oui, non)	oui
Commercialisation des mâles	
Catégorie vendue	mâles engraissés, vendu en vif
Age à la vente	18 mois
Type d'acheteur	90% aux bouchers 10% aux souks, quand la demande des bouchers diminuent
Régularité des acheteurs, nb	6-7 bouchers réguliers
Poids à la vente	320 kgC ; 550 kgV
Mode d'achat (au poids, à la tête)	au kgC sauf en été car rdt carcasse diminue en été et vend alors à la tête
Capacité de l'éleveur à apprécier le poids	très bonne

Connaissance des cours par l'éleveur Capacité de négociation	très bonne
Position par rapport à une démarche qualité	
Perception et intérêt de l'éleveur	prêt à se spécialiser en Tarentais car apprécie vraiment cette race et achètent déjà tous les ax TA qu'ils trouvent
Conditions de réussite	Existence d'une convention pour lui assurer un approvisionnement régulier et un prix raisonnable
Acceptabilité d'une évolution des pratiques, de contraintes d'un CDC	ok pour transmettre de l'info et si contraintes techniques faibles

Eleveur n°25, gouvernorat de Nabeul

Identification éleveur et main d'œuvre	
Gouvernorat	Nabeul
Qualification élevage vente mâles	
Engraisseur avec achat	
Orientation atelier bovin	
Nb vaches et races	pas de vaches
Identification (oui, non, partiel)	oui, à leur arrivée sur la ferme
Opérateur de l'identification	technicien OEP
Autres ateliers	
non	
Conduite sanitaire	
Actions à l'arrivée de nouveaux animaux	isolement, déparasitage interne et externe
Intervention véto	oui, quand c'est nécessaire
Utilisation antibiotiques	en curatif
Pb sanitaire identifié sur l'exploitation	non
Encadrement technique	
Personnes intervenant sur la ferme	technicien OEP pour suivi prime GIVLAIT
Conduite alimentation des mâles	
Age mise à l'engraissement	14 mois
Ration d'engraissement	concentré : 6 à 10 kg /jour paille
Durée engraissement	4-5 mois
Achat de concentré (oui, non)	oui
Type concentré (acheté, mélange ferme)	mélange ferme
Composition du concentré	25% féverole 35% orge 15% caroubier 25% son
Production de fourrages (oui, non)	non
Achat de fourrage (oui, non)	oui, achat de paille
Variations saisonnières des rations	non
Pâturage des mâles	non
Différence de gestion ax origine Tarentaise	non
Appréciation ax origine Tarentaise	oui, mais moins que les races à viande
Description atelier d'engraissement	
Nb place	315 places
Nb bandes / an	2,5 bandes par an
Nb mâles engraissés et vendus par an	600-700 têtes par an
Nb mâles origine Tarentais par an	faible car rare et recherche en priorité les races à viande

Races recherchées en priorité	1- race à viande 2- Apprécie beaucoup les taurillons provenant d'Uruguay (mange tout, tout le temps, bon rendement) 3- Tarentaise et BDA
Lieu d'achat	marchés
Fréquence d'achat	hebdomadaire, sauf quand il vient de rentrer beaucoup de taurillon d'Uruguay
Age et poids du maigre à l'achat	14 mois
Système prime à l'engraissement (oui, non)	oui, mais le système n'est pas valable pour les animaux importés trouve le système lourd, et lent (délai de un an), mais continue d'envoyer les papiers requis
Commercialisation des mâles	
Catégorie vendue	taurillons engraissés
Age à la vente	18-20 mois
Critère de mise en vente	état d'engraissement vend les moins bon assez rapidement, pousse ceux qui ont du potentiel plus longtemps
Lieu de vente	sur sa ferme
Type d'acheteur	bouchers
Régularité des acheteurs, nb	toujours les mêmes
Poids à la vente	280 à 350 kg carcasse
Prix de vente	7,2 à 7,3 DT /kgC
Mode d'achat (au poids, à la tête)	au kg carcasse, va à l'abattoir pour obtenir les pesées certifiées pour les primes GIVLAIT. Le boucher paye l'abattage.
Capacité de l'éleveur à apprécier le poids	très bonne
Connaissance des cours par l'éleveur Capacité de négociation	très bonne
Fréquence de commercialisation	12 têtes par semaine
Saisonnalité des ventes	oui
Si oui, périodes de pointe Période de creux	diminution de l'effectif l'été, donc plus de vente en début d'été
Position par rapport à une démarche qualité	
Perception et intérêt de l'éleveur	faible satisfait de son système avec des races à viande et des animaux importés plutôt intéressé par l'achat de broutard français Charolais

Eleveur n°26, gouvernorat de Nabeul

Identification éleveur et main d'œuvre			
Gouvernorat	Nabeul	Nb associés	0
		Nb ouvriers pour l'élevage	4
Qualification élevage vente mâles			
Naisseur-engraisseur, avec achat de veaux non sevrés Engraisseur avec achat de maigre			
Orientation atelier bovin			
(1 laitier ; 2 mixte ; 3 allaitant)	allaitant		
Vente lait	non		
Quantité vendu	0		
Nb vaches et races	30 vaches toutes races, dont 2 Tarentaises pures		
Importance revenu lait / viande	100% viande		
Identification (oui, non, partiel)	oui		
Opérateur de l'identification	GIVLAIT		
Autres ateliers			
la femme s'occupe du projet, début 2003 le mari est ingénieur directeur d'une entreprise de pièces mécaniques			
Conduite reproduction			

Type reproduction (IA, SN, IA+SN)	IA
Type semence utilisée si IA	importée ou locale
Type racial des reproducteurs	race identique à la mère pour les bonnes vaches, croisement industriel sinon
Sur circuit IA (oui, non)	oui
Conditions de vêlages	ok
Conduite sanitaire	
Intervention véto	rares
Utilisation antibiotiques	en curatif
Pb sanitaire identifié sur l'exploitation	non
Encadrement technique	
Personnes intervenant sur la ferme	GIVLAIT Inséminateur
Conduite alimentation des mâles	
Age au sevrage	5 mois, veaux en box individuel
Mode d'apport du lait	au seau, à deux veaux par vache, traite au pot trayeur apport de concentré à partir d'1 mois
Ration de pré-engraissement	concentré acheté 2 à 4 kg/jour (concentré de pré-engraissement) foin 3 kg/jour stabulation libre
Age mise à l'engraissement	9-10 mois
Ration d'engraissement	concentré 6 kg/jour paille
Ration de finition	passe à la finition quand atteigne 320-330 kgV ; à 12-14 mois concentré 12 kg/jour + paille a une bascule et fait des pesées mensuelle le mois dernier il avait un GMQ de 1,4 kg gain/jour sur l'atelier finition
Durée engraissement + finition	8 mois
Achat de concentré (oui, non)	oui
Type concentré (acheté, mélange ferme)	acheté
Production de fourrages (oui, non)	oui
Achat de fourrage (oui, non)	oui
Variations saisonnières des rations	non
Pâturage des mâles	non
Pâturage des femelles	non
Différence de gestion ax origine Tarentaise	non
Appréciation ax origine Tarentaise	GMQ des ax TA et CHA sont très proches cherche à monter un troupeau de tarentaise pure
Description atelier d'engraissement	
Nb place	70 places
Nb bandes / an	1,5
Nb mâles engraissés et vendus par an	100-100 ax /an
Nb mâles origine Tarentais par an	5-6 ax TA /an
% de mâles origine Tarentaise	6%
Evolution du nombre ax Tarentais	voudrait augmenter cette proportion, en développant son élevage de mère de race Tarentaise
Races recherchées en priorité	Tarentaise
Lieu d'achat	marchés
Age et poids du maigre à l'achat	très variable, achète ce qui lui semble bon, du veau non sevré au taurillon pré engraissé
Système prime à l'engraissement (oui, non)	oui
Commercialisation des mâles	
Catégorie vendue	Ax finis vendus en vif Pas de vente de maigre
Critère de mise en vente	état engraissement
Lieu de vente	sur la ferme au souk si n'obtient pas le prix souhaité
Type d'acheteur	boucher
Régularité des acheteurs, nb	5 bouchers viennent régulièrement sur la ferme

Mode d'achat (au poids, à la tête)	à la tête
Capacité de l'éleveur à apprécier le poids	très bonne, a une balance sur la ferme
Connaissance des cours par l'éleveur Capacité de négociation	très bonne
Fréquence de commercialisation	toutes les semaines en haute saison, toutes les quinzaines en basse saison
Saisonnalité des ventes	oui
Si oui, périodes de pointe Période de creux	haute-saison : juillet à septembre basse saison : hiver / printemps
Position par rapport à une démarche qualité	
Perception et intérêt de l'éleveur	serait très intéressé d'être un atelier référencé pour collecter les ax Tarentais maigres semble motivé par la démarche
Freins potentiels cités	Garantir l'approvisionnement
Acceptabilité d'une évolution des pratiques, de contraintes d'un CDC	oui, prêt à changer leur pratique pour s'insérer dans une filière qualité

Eleveur n°27, gouvernorat de Nabeul

Identification éleveur et main d'œuvre			
Gouvernorat	Nabeul	Nb associés	0
Age	42 ans	Nb ouvriers pour l'élevage	4
Niveau étude	4ème année secondaire	Surface (ha)	11 ha en location
		Irrigation	oui
Qualification élevage vente mâles			
Engraisseur Eleveur allaitant pour croisement industriel avec achat de veau non sevrés Vente animaux engraissés en vif et vente de maigre			
Orientation atelier bovin			
(1 laitier ; 2 mixte ; 3 allaitant)	allaitant		
Vente lait	non, pas de traite		
Quantité vendu	0		
Nb vaches et races	15 vaches croisées Holstein, support pour croisement industriel et utilisé en nourrice de veaux achetés non sevrés		
Importance revenu lait / viande	100% viande		
Identification (oui, non, partiel)	oui, lors de l'arrivée sur la ferme		
Autres ateliers			
Maraîchage, arboriculture			
Conduite reproduction			
Type reproduction (IA, SN, IA+SN)	IA		
Type semence utilisée si IA	importée		
Type racial des reproducteurs	croisement industriel		
Sur circuit IA (oui, non)	oui		
Conditions de vêlages	ok		
Conduite sanitaire			
Participation aux campagnes CRDA	oui, campagne annuelle		
Actions annuelles	sur les mâles, uniquement le vaccin fièvre aphteuse		
Actions à l'arrivée de nouveaux animaux	isolement déparasitage interne et externe (ivomec) droguage		

Encadrement technique	
Personnes intervenant sur la ferme	GIVLAIT : encadrement technique CRDA OEP Inséminateur
Conduite alimentation des mâles	
Age au sevrage	8 mois
Mode d'apport du lait	tête la mère 2 fois par jour sevrage très tardif à partir de 2 mois, concentré à volonté (2 kg à 6 mois)
Ration de pré-engraissement	8-12 mois concentré + paille régime spécial pour les ax issus de l'élevage, lot isolé, régime moins intensif pour qu'ils grandissent et donne du gabarit
Age mise à l'engraissement	12 mois
Ration d'engraissement	concentré 8kg/jour paille
Durée engraissement	6-8 mois
Achat de concentré (oui, non)	oui
Type concentré (acheté, mélange ferme)	mélange ferme
Production de fourrages (oui, non)	oui (sorgho, maïs et luzerne)
Achat de fourrage (oui, non)	oui
Pâturage des mâles	non
Pâturage des femelles	non
Différence de gestion ax origine Tarentaise	non
Description atelier d'engraissement	
Nb place	65 places
Nb bandes / an	2 bandes /an
Nb mâles engraissés et vendus par an	100 mâles /an acheté + ses produits = 110 ax/an
Nb mâles origine Tarentais par an	25 ax /an
% de mâles origine Tarentaise	25%
Evolution du nombre ax Tarentais	Diminution, car moins disponibles sur les souks
Races recherchées en priorité	Convaincu que le croisement industriel n'est pas bon à long terme "c'est comme une voiture de location, tu roules mis tu ne possèdes rien" Destruction du capital car pas de renouvellement des femelles se plaint de la rareté des locales croisées à utiliser comme porteuse
Lieu d'achat	souk chez une dizaine d'éleveurs de la région qui l'appellent quand ils ont des ax à vendre (aucun n'a de croisé Tarentais)
Fréquence d'achat	achat des bandes entières sur une courte période, 2 fois par an
Age et poids du maigre à l'achat	12-14 mois 340-420 kgV
Prix d'achat	1350 à 1500 DT
Système prime à l'engraissement (oui, non)	oui, prime GIVLAIT
Commercialisation des mâles	
Catégorie vendue	-maigre de 12 mois pour les CHA et 3B issus de son élevage (pas pour les TA ou BDA), permet d'apporter de la trésorerie en vendant chers ces ax et en achète de moins cher à engraisser - ax engraissés vendus en vif
Age à la vente	18-20 mois
Lieu de vente	90% = sur sa ferme, à des bouchers, au kgC 10% = souk, pour le surplus
Type d'acheteur	bouchers
Régularité des acheteurs, nb	7 bouchers réguliers, qui ne cherchent pas les mêmes types de carcasses
Poids à la vente	260 kgC
Prix de vente	7,4 DT/kgC = 1850 DT/tête
Mode d'achat (au poids, à la tête)	au kg Carcasse quand vend aux bouchers
Capacité de l'éleveur à apprécier le poids	bonne, estime en poids Carcasse mais pas en poids vif

Connaissance des cours par l'éleveur Capacité de négociation	bonne
Fréquence de commercialisation	moy = 2 ax /sem
Saisonnalité des ventes	oui, irrégularité des ventes
Si oui, périodes de pointe Période de creux	vente plus importante l'été
Position par rapport à une démarche qualité	
Perception et intérêt de l'éleveur	même si l'approvisionnement était facilité, il ne veut pas faire plus de tarentais car a peu d'expérience de cette race. Ça lui semble plus simple de continuer avec Hol et croisé Hol D'après lui les Holstein poussent mieux car ils ont été lieux conduits plus jeune il est peu au fait des croisements, de la repro et de l'amélioration génétique
Freins potentiels cités	Peu de connaissance de la race par les éleveurs jeunes

Eleveur n°28, gouvernorat de Nabeul

Identification éleveur et main d'œuvre			
Gouvernorat	Nabeul	Nb associés	lui + 3 frères bouchers
Age	39 ans	Nb ouvriers pour l'élevage	3 ouvriers
Niveau étude	2ème année secondaire	Surface (ha)	1,7 ha maraîchage
		Irrigation	oui
Qualification élevage vente mâles			
engraisseur, abatteur avec mères allaitantes (naisseur-engraisseur) avec achat mâles maigres boucher : vente carcasse à clients et viande dans ses boucheries gestionnaire de l'abattoir municipal			
Orientation atelier bovin			
(1 laitier ; 2 mixte ; 3 allaitant)	3 - élevage allaitant		
Vente lait	non		
Quantité vendu	-		
Nb vaches et races	4 vaches, toutes races, support pour croisement industriel		
Importance revenu lait / viande	100% viande		
Identification (oui, non, partiel)	oui		
Opérateur de l'identification	Achat ax non identifiés (sauf enchères UCPA) Identification chez lui, par OEP ou Givlait		
Autres ateliers			
Maraichage			
Conduite reproduction			
Type reproduction (IA, SN, IA+SN)	IA		
Type semence utilisée si IA	semence importée		
Type racial des reproducteurs	croisement industriel Voudrait les inséminer en Tarentais car préfère cette race		
Sur circuit IA (oui, non)	sur circuit IA		
Conditions de vêlages	ok		
Conduite sanitaire			
Participation aux campagnes CRDA	oui		
Actions annuelles	test tuberculinisation 1 fois/an		
Actions à l'arrivée de nouveaux animaux	vermifuge, droguage, déparasitage interne et externe (ivomec)		
Intervention véto	pour les urgences seulement		
Utilisation antibiotiques	en curatif, pas dans l'alimentation administre lui-même les traitements, achat sans prescription		
Pb sanitaire identifié sur l'exploitation	non		

Encadrement technique	
Personnes intervenant sur la ferme	Inséminateur Givlait pour suivi croissance OEP pour identification CRDA pour campagnes sanitaire véto privé pour les urgences
Conduite alimentation des mâles	
Age mise à l'engraissement	12 mois
Ration d'engraissement	concentré : 10 kg/jour (8kg a début, 12 à la fin) Paille : 6kg/jour
Durée engraissement	6 à 20 mois selon le potentiel
Achat de concentré (oui, non)	oui, achat à 100%
Type concentré (acheté, mélange ferme)	mélange ferme
Composition du concentré	25% orge, 50 % son de blé, 25% soja, 1 sac CMV son concentré lui revient à 257 millimes/kg
Production de fourrages (oui, non)	un peu de fourrage en vert
Achat de fourrage (oui, non)	oui, achat à 100% sauf un peu de fourrage en vert
Variations saisonnières des rations	fourrage en vert en saison
Pâturage des mâles	non
Pâturage des femelles	non
Différence de gestion ax origine Tarentaise	non
Appréciation ax origine Tarentaise	bonne aptitude à l'engraissement, mais sur une longue période
Description atelier d'engraissement	
Nb place	200 places
Nb bandes / an	2 bandes par an
Nb mâles engraissés et vendus par an	400 animaux par an
Nb mâles origine Tarentais par an	60
% de mâles origine Tarentaise	15%
Evolution du nombre ax Tarentais	achat de tous les ax Tarentais qu'il trouve de disponible, quelques soit le prix, cherche à augmenter le nombre de Tarentais et voudrait se spécialiser si approvisionnement suffisant
Races recherchées en priorité	Tarentaise, CHA, 3B
Lieu d'achat	- souks de Tunis et du gvt de Nabeul - vente aux enchères des UCPA quand publication avec mention ax Tarentais (a acheté récemment un lot de 10 taurillons Tarentais aux enchères, venant de l'UCPA de Siliana)
Fréquence d'achat	achat un par un, quand trouve ce qui lui convient
Age et poids du maigre à l'achat	12-14 mois 450 kgV
Système prime à l'engraissement (oui, non)	oui, adhérent du Givlait
Commercialisation des mâles	
Catégorie vendue	taurillon engraissés
Age à la vente	18 à 36 mois
Critère de mise en vente	age très variable, vente dépend du potentiel de chaque animal et du dépôt de gras Objectif : carcasse de 350 kgC
Lieu de vente	fait abattre lui-même, vend en carcasse ou en viande
Poids à la vente	18 mois : 550 kgV 36 mois : 700 kgV Objectif : 350 kgC
Capacité de l'éleveur à apprécier le poids	Très bonne, apprécie le poids carcasse et non le poids vif
Connaissance des cours par l'éleveur Capacité de négociation	très bonne
Fréquence de commercialisation	chaque semaine
Saisonnalité des ventes	non mais arrivée en maigre varie, ajuste donc sur les sorties

Description activité abatteur et boucherie	
Abattage	
Achat animaux finis en vif (oui, non)	Achat de vaches de réformes prête à abattre Achat de taurillons finis prêts à abattre (60% des mâles qu'il abat)
Nombre animaux finis en vif acheté par an	achat moyen 35 Vaches / semaine = 1 800 /an achat moyen 9 taurillons / semaine = 470 /an
Nombre animaux abattus par semaine	15 taurillons / sem 35 vaches / sem
Fréquence d'abattage	abattage 5 jours / semaine il est gestionnaire de l'abattoir municipal (attribution aux enchères) et fait passer ses ax en premier
Saisonnalité des abattages	oui
Si oui, périodes de pointe Période de creux	haute saison : achat 50 Vaches / semaine basse saison : achat 20 Vaches / semaine
Vente de carcasses (oui / non)	oui
Nb carcasse vendu / semaine	35 carcasse de vache par semaine
Prix de vente des carcasses	5,3 à 5,8 DT/kgC femelle 16 DT/kg filet 9,5 DT/kg faux-filet
Type de Clients pour carcasses	vente carcasse de vache aux hôtels (12 hôtel), en carcasse entière, très saisonnier (de 15 à 50 / semaine) vente aux hôtels des filet-faux filet de ses mâles et achat revente de ces pièces à d'autres bouchers
Vente carcasse entière	Orientation de certains morceaux selon client (filet - faux filet)
Matériel de froid	2 véhicules frigorifique 1 frigo dans chaque point de vente (3) a le projet d'installer une grande chambre froide 7m x 10m sur la ferme pour acheter des animaux quand les prix sont bas, les stocker dans les frigo, les revendre selon la conjoncture ; ça lui permettrai aussi de fournir plus facilement en période estivale
Boucherie	
Nb point de vente en propre (boucherie)	3 points de vente en propriété
Situation de ces points de vente (rurale, urbaine)	zone urbaine, en centre-ville (Nabeul, Hammamet, Dar Chaabane) 1 frère boucher / point de vente
Nb carcasses écoulées par semaine	15 taurillons par semaines vente des mâles engraissés chez lui, carcasses entières sauf filet et faux-filet
Saisonnalité des ventes à la boucherie	
Si oui, périodes de pointe Période de creux	
Type de clientèle	toutes catégories socio-pro
Délai entre abattage et vente aux consommateurs	vente de viande fraîche car plus appréciée par le consommateur délai de 24 à 48 h maximum
Catégorisation des morceaux	
Problème d'écoulement carcasse entière (oui, non)	non, si problème d'écoulement il régule en diminuant les prix ; et il choisit les ax à abattre selon ses besoins (ex: animal lourd un jour de marché)
Appréciation Tarentaise	
Appréciation générale	En tant que boucher, il communique sur l'origine Tarentaise, il met la carcasse et la tête en exposition ; il réserve ses animaux Tarentais à la période du Ramadan
Appréciation rendement carcasse	Bonne production de viande, car animal trapu et compact Bon rendement viande car os petit, moins de déchets, plus de muscle
Appréciation teneur en gras	Bonne apparence pour l'exposition aux clients : Jamais de graisse jaune, toujours blanche

Position par rapport à une démarche qualité	
Perception et intérêt de l'éleveur	- cherche à augmenter le nombre de Tarentais et voudrait se spécialiser si approvisionnement suffisant - Accepterait d'avoir un partenariat avec des naisseurs Tarentais et pourrait ainsi augmenter la proportion de tarentais - A126intéressé par achat de veaux tarentais sevrés
Freins potentiels cités	Comme ses clients ont confiance en lui, une marque n'aurait pas forcément d'intérêt pour lui car elle n'apporterait pas forcément de plus-value
Acceptabilité d'une évolution des pratiques, de contraintes d'un CDC	oui, il maîtrise une bonne partie de la filière donc il pourrait assurer la traçabilité

Eleveur n°29, gouvernorat de Nabeul

Identification éleveur et main d'œuvre			
Gouvernorat	Nabeul	Nb associés	seul
Niveau étude	Universitaire		
		Surface (ha)	10 ha maraichage 10 ha fourrage et céréale pour l'élevage
		Irrigation	oui

Qualification élevage vente mâles
(4) engraisseur, avec mères allaitantes (naisseur-engraisseur) avec achat de mâles maigres vente ax finis en vif Système d'élevage très courant dans le Gvt de Nabeul

Orientation atelier bovin	
(1 laitier ; 2 mixte ; 3 allaitant)	élevage allaitant
Vente lait	non
Quantité vendu	-
Nb vaches et races	10 vaches, toutes races, support pour croisement industriel
Importance revenu lait / viande	100% revenu viande
Identification (oui, non, partiel)	oui
Opérateur de l'identification	Achat ax non identifiés (ou exceptionnellement) Ax identifiés chez lui pour obtenir les primes et pour suivi croissance Identification par OEP ou GIVLAIT

Autres ateliers	
Maraichage	10ha, utilise le fumier pour la fertilisation intégration agriculture élevage courant sur le Cap Bon

Conduite reproduction	
Type reproduction (IA, SN, IA+SN)	IA
Type semence utilisée si IA	importée
Type racial des reproducteurs	croisement industriel
Sur circuit IA (oui, non)	oui
Conditions de vêlages	ok

Conduite sanitaire	
Participation aux campagnes CRDA	non Il n'y a pas de programme d'assainissement chez les engraisseurs, c'est surtout l'élevage laitier qui est visé
Actions à l'arrivée de nouveaux animaux	Quarantaine avec : traitement vermifuge Ne peut pas se renseigner sur vaccinations mais ne les refait pas Pense que fièvre aphteuse est faite par campagnes nationales Tuberculose : ne fait pas le test car il va les garder peu de temps, et pour la finition. Si cas suspect, il les vend rapidement
Intervention véto	Seulement pour les cas urgents
Utilisation antibiotiques	en curatif, pas dans l'alimentation Administre lui-même les traitements, achat sans prescription
Pb sanitaire identifié sur l'exploitation	non

Encadrement technique	
Personnes intervenant sur la ferme	Inséminateur GIVLAIT pour le contrôle de croissance
Conduite alimentation des mâles	
Ration d'engraissement	concentré 5 à 8 kg / jour paille 4 kg/jour bouchon luzerne
Durée engraissement	6 mois
Achat de concentré (oui, non)	achat de 50% du concentré
Type concentré (acheté, mélange ferme)	mélange ferme, adapte la formule selon le prix de la viande et des aliments
Composition du concentré	son, orge, soja, CMV
Production de fourrages (oui, non)	oui, pour autoconsommation
Achat de fourrage (oui, non)	achat de 50% des fourrages
Variations saisonnières des rations	oui, selon les prix
Pâturage des mâles	non
Pâturage des femelles	non
Différence de gestion ax origine Tarentaise	non
Appréciation ax origine Tarentaise	les ax tarentais s'engraisse bien Poids à la vente presque comme les croisés viande
Description atelier d'engraissement	
Nb place	130 places
Nb bandes / an	2 par an
Nb mâles engraissés et vendus par an	80 ax par an, n'exploita pas toute sa capacité car marché instable
Nb mâles origine Tarentais par an	13 mâles origine tarentaise / an
% de mâles origine Tarentaise	16%
Evolution du nombre ax Tarentais	Diminution, n'en trouve plus sur les souks, surtout depuis le programme de croisement industriel Avant il faisait 30% de tarentais, maintenant il préfère CHA et 3B
Races recherchées en priorité	1 - croisés CHA ; 2 - croisés TA ou BDA
Lieu d'achat	souks, à des maquignons
Fréquence d'achat	2-3 ax / semaine
Age et poids du maigre à l'achat	9-12 mois 300-350 kgV
Prix d'achat	3,8 à 4 DT/kgV
Système prime à l'engraissement (oui, non)	oui
Commercialisation des mâles	
Catégorie vendue	Taurillon engraissés
Age à la vente	15-20 mois 550-600 kgV
Critère de mise en vente	état de finition
Lieu de vente	sur sa Ferme
Type d'acheteur	Bouchers
Régularité des acheteurs, nb	3-4 bouchers abatteurs de la zone qui vendent les avants sur leurs propres points de vente et les arrières à des bouchers de Tunis
Poids à la vente	ne veut pas dépasser 600 kgV car rdt cher, plafond prime Givlait, problème d'écoulement car boucher veulent pouvoir écouler la carcasse dans la journée, viande devient rouge avec l'âge et est peu appréciée car s'apparente à celle de vaches
Prix de vente	7 DT/kgC
Mode d'achat (au poids, à la tête)	à la tête ou au poids Carcasse
Capacité de l'éleveur à apprécier le poids	très bonne, a un pèse bétail
Connaissance des cours par l'éleveur Capacité de négociation	très bonne, prise de renseignements
Fréquence de commercialisation	2-3 ax / semaine
Saisonnalité des ventes	oui
Si oui, périodes de pointe Période de creux	vend plus en été pour, car ax s'engraisse moins bien l'été

Autres références de prix cités	veau croisé CHA à 7 jours : 1200 DT taurillon TA x CHA, 24 mois, 3300 DT, 776 kgV, 436 kgC
Position par rapport à une démarche qualité	
Perception et intérêt de l'éleveur	- Serait intéressé - Intéressé par achat de veaux mâles tarentais sevrés importés, voudrait essayer
Freins potentiels cités	- Le consommateur n'est pas éduqué et ne fait pas la différence - Les bouchers ne sont pas spécialisés par race
Conditions de réussite	- Nécessité de contrat d'approvisionnement, pour que l'engraisseur puisse planifier ses sorties et vendre à la date qu'il veut, sinon les ax font du gras et ce n'est pas rentable - garantie d'un prix stable à tous les opérateurs (producteurs, intermédiaires, consommateurs)
Position par rapport au prix nécessaire pour s'impliquer	Prix pas forcément supérieur mais stabilité garantie
Acceptabilité d'une évolution des pratiques, de contraintes d'un CDC	- Fait déjà une fiche par mâle, avec n°identificat ion, prix et poids achat, traitement antibiotique, interventions vétos, suivi croissance (1 pesée par mois), prix et poids de vente - transmission d'information pour traçabilité ne lui semble pas être un problème, à partir de chez lui, mais il n'a pas d'info sur les ax arrivant chez lui

Eleveur n°30, gouvernorat de Siliana

Identification éleveur et main d'œuvre			
Gouvernorat	Siliana	Nb associés	seul
Age	60 ans	Nb ouvriers pour l'élevage	0
Niveau étude	école primaire	Surface (ha)	pas de surface en propriété 4 ha de terres étatiques
		Irrigation	non
Qualification élevage vente mâles			
Naisseur engraisseur Eleveur mixte de croisés tarentaise Système très courant chez les petits éleveurs de la région			
Orientation atelier bovin			
(1 laitier ; 2 mixte ; 3 allaitant)	2 - mixte		
Vente lait	oui, seulement au printemps		
Quantité vendu	environ 2000 litres / an		
Nb vaches et races	2 vaches Tarentaise, 3 Génisses croisé Holstein car il n'a pas eu accès à la semence Tarentaise		
Importance revenu lait / viande	revenu viande prédominant		
Identification (oui, non, partiel)	oui		
Opérateur de l'identification	inséminateur		
Autres ateliers			
atelier ovin viande : 25 brebis			
Conduite reproduction			
Type reproduction (IA, SN, IA+SN)	IA quand l'inséminateur est disponible, SN sinon		
Type semence utilisée si IA	locale		
Type racial des reproducteurs	Tarentaise si IA, mais l'inséminateur n'est pas toujours fournit en semence Tarentaise Holstein ou BDA si SN car pas de taureau tarentais à proximité		
Sur circuit IA (oui, non)	oui		
Conditions de vêlages	bonnes		
Conduite sanitaire			
Participation aux campagnes CRDA	non, ils ne viennent pas		
Actions annuelles	non		
Actions à l'arrivée de nouveaux animaux	non		

Intervention véto	non, c'est l'inséminateur qui donne quelques conseils en cas de problème
Utilisation antibiotiques	non
Encadrement technique	
Personnes intervenant sur la ferme	Inséminateur uniquement
Conduite alimentation des mâles	
Age au sevrage	8 mois (lait + 1 kg/j concentré)
Mode d'apport du lait	tête la mère
Ration de pré-engraissement	pâturage + herbe ramassée + foin d'avoine (ne donne plus de concentré)
Age mise à l'engraissement	18 mois
Ration d'engraissement	concentré 4 kg/j + foin d'avoine + fourrage en vert
Durée engraissement	2 mois
Achat de concentré (oui, non)	oui
Type concentré (acheté, mélange ferme)	acheté
Composition du concentré	
Production de fourrages (oui, non)	oui, foin d'avoine et fourrage en vert (triticale)
Achat de fourrage (oui, non)	non
Variations saisonnières des rations	oui, en raison du pâturage et des fourrages en vert
Pâturage des mâles	oui, toute l'année, à partir de 6 mois
Pâturage des femelles	oui, toute l'année, à partir de 6 mois
Différence de gestion ax origine Tarentaise	non
Appréciation ax origine Tarentaise	Apprécie beaucoup la race Tarentaise, autant pour les produits mâles que femelles
Commercialisation des mâles	
Catégorie vendue	Mâles finis vendus en vif
Age à la vente	20 mois
Critère de mise en vente	état d'engraissement Ne vendra pas un animal non fini même en cas de besoin de trésorerie. Sa priorité est de finir les animaux
Lieu de vente	sur la ferme ou au souk si prix obtenus sur le ferme lui semble insuffisant
Type d'acheteur	maquignons
Régularité des acheteurs, nb	régulier sur la ferme, multiples sur le souk
Poids à la vente	ne sait pas
Prix de vente	700 à 1000 DT
Mode d'achat (au poids, à la tête)	à la tête
Capacité de l'éleveur à apprécier le poids	faible
Connaissance des cours par l'éleveur Capacité de négociation	faible
Fréquence de commercialisation	1 à 2 fois par an
Autres références de prix cités	
Position par rapport à une démarche qualité	
Perception et intérêt de l'éleveur	serait intéressé par une démarche qualité car actuellement il vend à des prix très faible, en raison de la pression des maquignons sur les prix
Freins potentiels cités	Isolement des petits éleveurs tels que lui Difficile accès à l'encadrement technique, aux services vétérinaires, etc.

Eleveur n°31, gouvernorat de Siliana

Identification éleveur et main d'œuvre			
Gouvernorat	Siliana	Nb associés	seul
Surface (ha)	3 ha	Nb ouvriers pour l'élevage	1 ouvrier
Irrigation	non		
Qualification élevage vente mâles			

Naisseur engraisseur avec achat de veaux non sevré Eleveur allaitant de croisés tarentais	
Orientation atelier bovin	
(1 laitier ; 2 mixte ; 3 allaitant)	3- allaitant
Vente lait	non, prélèvement de lait pour la famille seulement
Quantité vendu	-
Nb vaches et races	3 vaches dont 2 vaches Tarentaise et 1 vache croisée Tarentaise
Importance revenu lait / viande	100% revenu viande
Identification (oui, non, partiel)	oui
Opérateur de l'identification	OEP
Autres ateliers	
la ferme est confié à l'ouvrier, qui vit sur le site et que nous avons rencontré le propriétaire à d'autres activité, nous ne l'avons pas rencontré	
Conduite reproduction	
Type reproduction (IA, SN, IA+SN)	IA
Type semence utilisée si IA	locale
Type racial des reproducteurs	Tarentaise
Sur circuit IA (oui, non)	oui
Conditions de vêlages	bonnes
Conduite sanitaire	
Participation aux campagnes CRDA	non, ne va pas au rassemblement d'animaux pour les vaccinations
Actions à l'arrivée de nouveaux animaux	seulement arrivée de veaux non sevrés, pas d'action particulière
Intervention véto	très rare
Utilisation antibiotiques	non
Pb sanitaire identifié sur l'exploitation	perte de plusieurs veaux par avortement
Encadrement technique	
Personnes intervenant sur la ferme	inséminateur OEP avec encadrement des ateliers d'engraissement
Conduite alimentation des mâles	
Age au sevrage	4-5 mois, achat de veau non sevré
Mode d'apport du lait	tête la mère, le veau acheté est nourri au seau avec du lait provenant de chaque vache en lactation
Ration de pré-engraissement	concentré foin
Age mise à l'engraissement	18 mois
Ration d'engraissement	concentré foin
Durée engraissement	6 mois
Achat de concentré (oui, non)	oui
Type concentré (acheté, mélange ferme)	acheté
Production de fourrages (oui, non)	oui, foin d'avoine
Achat de fourrage (oui, non)	non
Variations saisonnières des rations	non, pas pour les mâles
Pâturage des mâles	non
Pâturage des femelles	oui, 6 mois par an (printemps + été)
Différence de gestion ax origine Tarentaise	non
Appréciation ax origine Tarentaise	apprécie la rusticité des mâles tarentais et leur capacité à être engraissé apprécie les qualités maternelles des vaches Tarentaise
Commercialisation des mâles	
Catégorie vendue	mâles finis, vendus en vif
Age à la vente	24 mois
Critère de mise en vente	état d'engraissement
Lieu de vente	sur la ferme
Type d'acheteur	maquignon

Régularité des acheteurs, nb	régulièrement les mêmes
Poids à la vente	l'ouvrier ne sait pas
Prix de vente	l'ouvrier ne sait pas
Mode d'achat (au poids, à la tête)	à la tête
Capacité de l'éleveur à apprécier le poids	l'ouvrier ne sait pas évaluer
Connaissance des cours par l'éleveur Capacité de négociation	l'ouvrier ne sait pas évaluer
Fréquence de commercialisation	fréquence semestrielle
Saisonnalité des ventes	non
Position par rapport à une démarche qualité	
Perception et intérêt de l'éleveur	l'ouvrier n'a pas pu se prononcer pour le propriétaire du cheptel

Eleveur n°32, gouvernorat de Siliana

Identification éleveur et main d'œuvre			
Gouvernorat	Siliana	Nb associés	seul
Surface (ha)	350 ha	Nb ouvriers pour l'élevage	1
Irrigation	non		
Qualification élevage vente mâles			
Naisseur engraisseur Eleveur allaitant de croisés tarentaise			
Orientation atelier bovin			
(1 laitier ; 2 mixte ; 3 allaitant)	3- allaitant		
Vente lait	non		
Quantité vendu	-		
Nb vaches et races	14 vaches et 15 génisses avant il n'avait que des Tarentaise, il a ensuite introduit d'autres races pour développer le cheptel et a alors eu de gros problème sanitaire. En raison de problème de mortalité, il a dû alors acheté des BDA pour les remplacer, faute de trouver des Tarentaise		
Importance revenu lait / viande	100% revenu viande le revenu principal est apporté par la production de céréales, l'élevage permet de valoriser certains produits de la ferme		
Identification (oui, non, partiel)	oui, sauf les veaux		
Opérateur de l'identification	OEP		
Autres ateliers			
Grandes cultures, troupeaux ovins viande (200 brebis)			
Conduite reproduction			
Type reproduction (IA, SN, IA+SN)	SN avec 2 taureaux achetés exprès ils ont déjà fait de l'IA sur synchro		
Type semence utilisée si IA	-		
Type racial des reproducteurs	Tarentais		
Sur circuit IA (oui, non)	non		
Conditions de vêlages	bonnes, très bonne fertilité avec les Tarentaise		
Conduite sanitaire			
Intervention véto	oui, car problèmes de mortalité répétés		
Pb sanitaire identifié sur l'exploitation	oui beaucoup d'avortement et de mortalité des veaux depuis 5 ans Sont en train de procéder à des analyses		
Encadrement technique			
Personnes intervenant sur la ferme	OEP		
Conduite alimentation des mâles			
Age au sevrage	6 mois		
Mode d'apport du lait	tête la mère		

Ration de pré-engraissement	en box
Age mise à l'engraissement	18 mois
Ration d'engraissement	à l'attache 5 kg/j concentré n°5 + 2 kg/j féverole + foin
Durée engraissement	2 à 6 mois
Achat de concentré (oui, non)	oui
Type concentré (acheté, mélange ferme)	acheté
Composition du concentré	concentré n°5
Production de fourrages (oui, non)	oui, foin d'avoine
Achat de fourrage (oui, non)	non
Variations saisonnières des rations	
Pâturage des mâles	non
Pâturage des femelles	oui , le printemps et l'été, les autres saisons, les sols sont labourés
Différence de gestion ax origine Tarentaise	non
Appréciation ax origine Tarentaise	apprécie cette race pour sa rusticité, sa fertilité et l'aptitude des mâles à l'engraissement
Commercialisation des mâles	
Catégorie vendue	Mâles finis vendus en vif
Age à la vente	20-24 mois
Critère de mise en vente	état d'engraissement, quand le taurillon lui semble prêt
Lieu de vente	sur la ferme, cela lui semble plus simple que d'aller au souk
Type d'acheteur	maquignon, revendant à la société Ellouhoum, qui collecte chez de nombreux éleveurs de la région
Régularité des acheteurs, nb	un unique acheteur
Poids à la vente	ne sait pas
Prix de vente	1600 à 2000 DT
Mode d'achat (au poids, à la tête)	à la tête
Capacité de l'éleveur à apprécier le poids	faible
Connaissance des cours par l'éleveur Capacité de négociation	faible
Position par rapport à une démarche qualité	
Perception et intérêt de l'éleveur	serait très intéressé par une filière avec un encadrement, serait prêt à convertir la totalité du cheptel en Tarentaise (ce qui correspond à sa volonté initiale). Très ouvert à une démarche qualité. Très intéressé par les conseils que peut donner le GERT