

Concours animaux de boucherie de Baraqueville

Animaux de boucherie de haute qualité

Le concours de Baraqueville a stimulé l'engraissement dans sa région

Le concours d'animaux de boucherie de Baraqueville a créé une émulation autour de l'engraissement dans le département de l'Aveyron et a permis de consolider des filières.

Parmi la trentaine de concours d'animaux de boucherie de haute qualité reconnus par la fédération (FNCAB), celui de Baraqueville (Aveyron) fait partie des plus jeunes. Pourtant, en treize ans d'existence, il s'est hissé parmi les leaders nationaux en nombre d'animaux présentés (500 en 2011). Seuls, Parthenay, Charolles et Evron le surpassent mais ont 150 ans d'existence pour certains. Et, Baraqueville est en tête parmi les concours du printemps. Mais, quantité rime-t-elle avec qualité, celle-ci étant la finalité même de ces concours ? **« Ca pêche juste un peu pour les animaux Charolais, surtout dans les vaches. Pour les autres races, il tient vraiment la route »,** assure Jean-Yves Renard, président de la FNCAB et fin connaisseur de ces concours. A sa décharge, la Charolaise n'est pas la race dominante de la région. Mais, et c'est sans doute une des raisons principales de son succès, Baraqueville se distingue aussi par la diversité des animaux présentés, à la fois en terme de catégories et de races. Reflet de la production départementale, on y trouve quasiment toutes les races allaitantes françaises et les croisements habituels. **« C'est le seul concours qui présente autant de diversité,** soutient Jackye Serieys, présidente de l'association organisatrice. **Les acheteurs savent qu'ils trouveront chez nous la bête qui leur conviendra.. »**

« Les concours, avant tout une vitrine »

Les concours de bœufs gras sont d'abord une affaire de passionnés. **« Les bêtes de concours ne sont pas celles qui font gagner les plus d'argent. C'est avant tout une vitrine »,** reconnaît Nicolas Andrieu, engraisseur et une des initiateurs du concours de Baraqueville. Engraisseurs, négociants, abatteurs, chefs de rayons boucherie, bouchers traditionnels... tous sont animés par le plaisir d'exhiber ou d'acheter **« des bêtes de toute beauté et parfaitement finies »,** selon les mots de Claude Azémar, vice-président du syndicat des bouchers de l'Aveyron. **« C'est une manière pour les bouchers de récompenser leurs clients et de communiquer sur leur passion de la viande »,** approuve Claude Sudriès, engraisseur et autre cheville ouvrière du concours. **« Baraqueville est le rendez-vous de tous les acteurs de la filière afin que chacun serve au mieux ses clients avec des animaux choisis et choyés longuement pour ce moment festif que représente Pâques »,** ajoute la présidente de l'association organisatrice. **« C'est la démarche la plus interprofessionnelle qui soit »,** n'hésite pas à dire Jean-Paul Boyer, président du syndicat des négociants de l'Aveyron.

« Les bonnes bêtes sont engraisées sur place »

Mais, les organisateurs du concours aveyronnais affirment qu'il a créé une véritable émulation vis-à-vis de l'engraissement dans un département qui était davantage connu pour ses animaux maigres que pour des bêtes bien finies. **« Avant, tout le bon maigre s'exportait dans le Nord de la France, explique Jean-Paul Boyer. Aujourd'hui, il n'en part que de façon ponctuelle. Les bonnes bêtes sont engraisées sur place. »** Et les chiffres semblent lui donner raison. Entre 2000 et 2010, le nombre de femelles de boucherie de plus de 24 mois sorties des exploitations aveyronnaises a augmenté de 50 %, soit un total de près de 50 000 têtes pour un cheptel de 167 000 vaches allaitantes. **« Les éleveurs ont su, au cours des quinze dernières années, garder la plus-value liée à l'engraissement sur leurs exploitations. Ils ont trouvé les marchés pour écouler les animaux »**, affirme Jackye Serieys.

C'est donc par la pédagogie de l'exemple que s'est développé l'engraissement. **« Au départ, les engraisseurs ont amené un savoir-faire et ils ont été suivi par les éleveurs qui ont découvert ce qu'est une bête bien fini »**, analyse Nicolas Andrieu. **« Paradoxalement, au fur et à mesure que le nombre d'animaux présentés à Baraqueville augmentait, la qualité progressait aussi. Par rapport aux premiers concours, il y a eu une évolution énorme »**, affirme Claude Sudriès. Un tri des animaux est effectué à l'arrivée afin **« d'exclure les animaux qui ne sont pas dignes d'un concours. Il faut qu'il y ait une différence entre une foire et un concours »**, ajoute-t-il. Et, au final, le concours génère un chiffre d'affaire d'un million d'euros et ne laisse quasiment pas d'animaux invendus.

De nouvelles relations commerciales

Le concours de Baraqueville draine aujourd'hui des acheteurs de toute la France. Les gros industriels sont là et s'approvisionnent abondamment. Mais, aussi quarante à cinquante bouchers traditionnels qui achètent individuellement. **« Nous avons encore une cinquantaine de bouchers abatteurs dans notre département »**, explique Claude Azémar. Les contacts qui se sont noués lors des premiers concours ont permis d'établir de nouvelles relations commerciales tout au long de l'année. **« Les engraisseurs sont capables de fournir des bêtes toute l'année et pas seulement pour un concours »**, note Bernard Fabre, négociant. **« Le concours m'a permis de pérenniser des transactions hebdomadaires, raconte Claude Sudriès, engraisseur. Nous avons bâti une filière avec SVA Jean Rozé par l'intermédiaire du patron d'une grande surface de la région qui a vu sur le concours ce que je faisais et m'a amené ensuite l'acheteur de la centrale d'achat. Depuis les débuts du concours, nous avons multiplié l'engraissement par quatre ou cinq. Aujourd'hui, nous faisons 24 à 26 bêtes par semaine. »** Un concours qui irrigue véritablement son territoire.

Bernard Griffoul

Nicolas Andrieu, engraisseur : « Avec le concours, j'ai senti qu'il y avait quelque chose à faire »

Éleveur dans l'Aveyron, Nicolas Andrieu exploite une surface modeste, de 60 hectares, avec un troupeau de 45 Charolaises. Dans son secteur où l'agrandissement est difficile, il a trouvé dans l'engraissement la solution pour donner un peu plus d'ampleur à son exploitation. Avant la création du concours de Baraqueville, il n'engraissait que ses propres animaux. Aujourd'hui, il achète des bêtes et en finit 240 par an, des génisses de trois ans et des vaches jeunes abattues à un poids moyen de 450 kilos. Il a construit un bâtiment il y a dix ans pour cette activité. **« L'engraissement m'a toujours plus. Dès le début du concours de Baraqueville, j'ai senti qu'il y avait quelque chose à faire. »** Il travaille en direct avec deux bouchers de l'Aveyron et, par l'intermédiaire d'un chevillard, avec des bouchers du Midi où la demande est forte en été. Les bêtes sont engraisées pendant deux à quatre mois, le plus possible à l'extérieur au nourrisseur. Il fait fabriquer un aliment à base de tourteau de lin, de pulpe, de luzerne déshydratée, de maïs et de blé.

Trois questions à Jean-Yves Renard, président de la FNCAB

« Une façon de se démarquer pour les grandes surfaces »

Les concours sont devenus pour les éleveurs la meilleure façon de vendre les très bonnes bêtes et, pour les grandes surfaces, le meilleur moyen de se différencier.

Pourquoi le concours de Baraqueville s'est-il développé si rapidement ?

Au départ, il a eu l'avantage d'être un des seuls pour le Sud de la France. La fédération a toujours été favorable à ce qu'il s'en crée dans le Sud parce ça manquait vraiment. Les plus proches étaient ceux du Charolais. Depuis, d'autres se sont ajoutés. Ça correspond à la demande des supermarchés et des bouchers qui veulent des animaux locaux. Et, malheureusement, aujourd'hui, il n'y a plus que les concours pour revaloriser au mieux la viande de haute qualité. Avant, ils étaient vendus aux bouchers du coin. Maintenant, les grandes surfaces veulent bien acheter plus cher mais à condition qu'il y ait une plaque pour la promotion. Un animal sans plaque ne vaut plus rien. Donc, les éleveurs les préparent un peu plus et les amènent aux concours. C'est rentré dans les mœurs. C'est aussi ce qui a permis à des concours comme Baraqueville de prendre de l'ampleur.

Qui achète les bêtes présentées dans les concours ?

Les grandes surfaces doivent faire de 85 à 90 % des achats d'animaux de concours. A Evron, sur 610 bêtes, seulement 50 sont tuées chez des bouchers. Ceux-ci ne sont présents que dans quelques villes comme Baraqueville, Valenciennes, Varennes-sur-Allier, Feurs, Roanne... Ailleurs, ils achètent peu de bêtes. Alors que de plus en plus de grandes surfaces mettent de la bonne viande dans leur magasin. J'en connais certaines, vers Agde, qui font jusqu'à soixante bêtes de concours dans l'année, c'est-à-dire pendant presque dix mois. Et, au-delà des dates traditionnelles, des enseignes tablent maintenant sur des fêtes intermédiaires, comme la Pentecôte ou la Toussaint. L'une d'entre elles veut même faire des bêtes de concours pendant la foire aux vins.

Les concours ne deviennent-ils pas une sorte de « label », sans la contrainte d'un cahier des charges, pour les grandes surfaces ?

Ce n'est pas un label au sens propre, avec un cahier des charges, mais certainement une reconnaissance et une façon de se démarquer. Dans les villes où il n'y a plus beaucoup de bouchers, proposer de la viande de haute qualité est une bonne façon de faire rentrer les clients dans le magasin. Souvent, les grandes surfaces ne répercutent pas le prix d'achat de ces animaux à la vente. Elle laissent la viande au même prix toute l'année.

Propos recueillis par BG

Lezay, le premier à lancer la saison

Tout comme celui de Baraqueville, le concours d'animaux gras de Lezay (Deux-Sèvres) est de création récente. Ce sera la onzième édition cette année. Il a également pris de l'ampleur assez rapidement. L'an dernier, plus de 400 animaux ont été mis en vente. **« Notre marché, le troisième au niveau national, est un marché de professionnels,** explique Bernard Proust, président des deux entités. **Ces négociants ont des clients qui font des bovins de qualité bouchères pour les concours, mais qu'on ne voit pas sur le foirail. Nous avons voulu les faire venir à un concours pour que le négociant puisse se mettre en valeur vis-à-vis de l'éleveur et que celui-ci puisse valoriser un peu plus ses animaux. »** Afin qu'il ne se télescope pas avec les autres concours de la région (Bressuire dans le même département et Tonnay Boutonne en Charente-Maritime), celui de Lezay a lieu très tôt, les 15 et 16 mars cette année. C'est le premier de la saison. L'an dernier, Lezay a été confronté pour la première fois à des invendus assez important (environ 20 %). De façon générale, beaucoup de concours du printemps ont été un peu à la peine. Afin d'éviter que cette situation ne se renouvelle, les organisateurs ont décidé de limiter le nombre d'animaux par apporteur. De plus, ajoute Bernard Proust, il semblerait que, pour des raisons de trésorerie et de cherté de l'aliment, des éleveurs aient été moins enclins à préparer des bêtes pour les concours cet hiver. Il s'attend à ne pas dépasser 300 animaux cette année. **« Si tous les concours sont sur cette ligne et que la demande est identique, cela devrait se ressentir positivement sur les cours »**, prévoit-il.