



Quels rôles des filières pour favoriser l'adoption de bonnes pratiques ?

Les filières sans antibiotiques



Christine Roguet
IFIP – Pôle Economie



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 817626.

Cadre et méthode d'étude

des filières sans antibiotiques



- **Projet européen ROADMAP, lancé en 2019 pour 4 ans**

- Favoriser les **transitions vers une utilisation prudente des ATB** dans les filières bovines, porcines et avicoles
- 11 pays : France, Espagne, Italie, Pays-Bas, Danemark, Belgique, Grande-Bretagne, Suisse, Suède, Vietnam, Mozambique
- Originalité : étude des **systèmes de décision** en matière d'usage des ATB
mobilisation des **sciences sociales et de l'économie** aux côtés des sciences animales et vétérinaires

- **Analyse de la littérature grise** : presse professionnelle, sites internet...

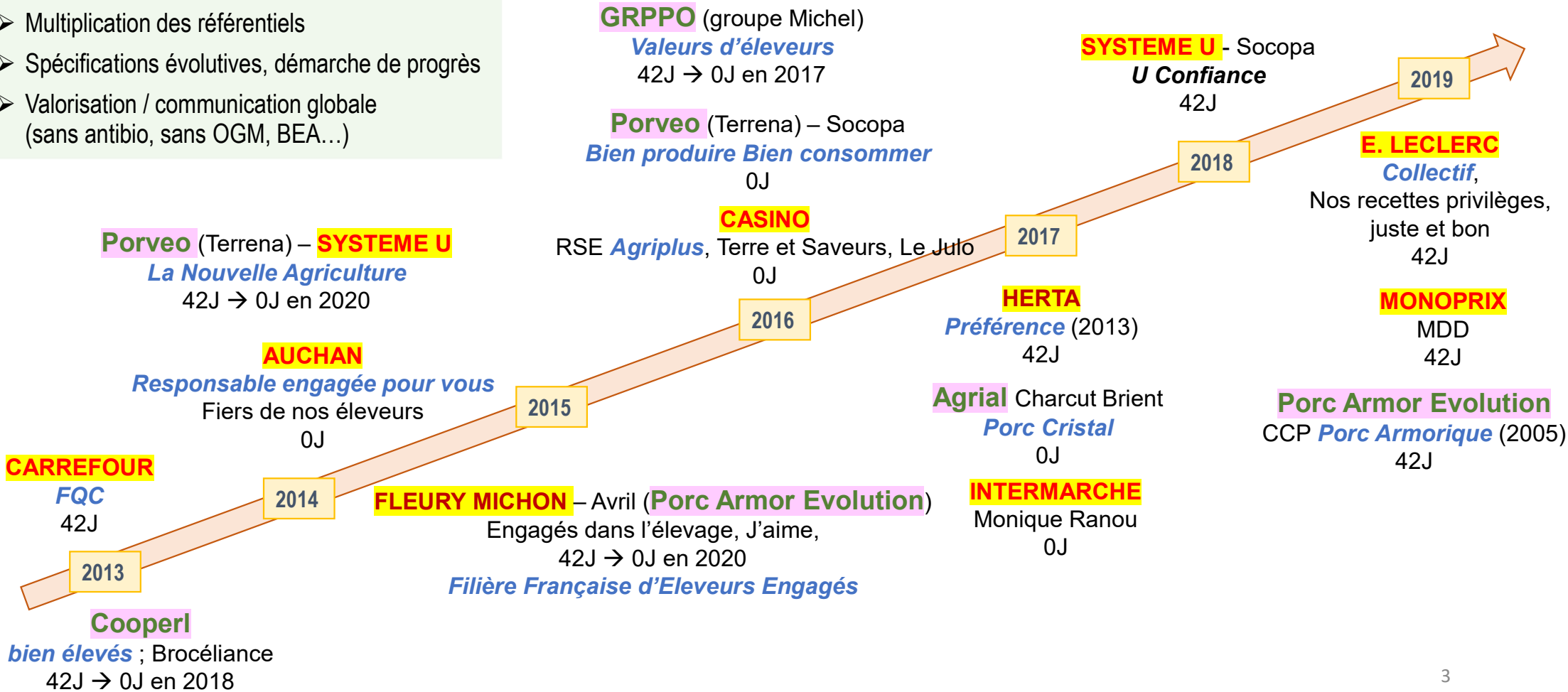
- **Deux séries d'entretiens en 2020**

- **1 distributeur, 1 transformateur et 10 vétérinaires ou responsables qualité** de 5 groupements (55% de la production porcine française)
- **18 éleveurs de porcs, répartis sur le territoire national, dont la moitié engagée dans une filière SA**

Des démarches multiples et évolutives



- Demande de l'aval
- Multiplication des référentiels
- Spécifications évolutives, démarche de progrès
- Valorisation / communication globale (sans antibio, sans OGM, BEA...)



Volume et marché



- **15% des porcs produits en France en filière SA en 2020**
- **Un marché mature**
 - **Demande satisfaite** : " *La gamme SA s'est développée et a touché aujourd'hui les gens que ça intéressait vraiment* "
 - **Portant principalement sur " le jambon cuit, un produit enfant/famille avec une attente santé forte.**
En revanche, la côte de porc SA ne fonctionne pas car l'attente sur ce produit est le prix et le goût "
⇒ **Difficulté de valorisation de la carcasse**
- **Trois premières filières SA en volume**

COOPERL

« Bien élevé », marque Brocéliande

350 élevages, 3 M porcs SA, dont 1 M SA0J, sur 6 M produits

TERRENA

« La Nouvelle Agriculture »

60 élevages, 200 000 porcs SA sur 825 000 produits

AVRIL et FLEURY MICHON

« Eleveurs Engagés » (EE)

40-50 élevages, 120 000 porcs SA sur 1,9 M produits



Recrutement et motivations des éleveurs



RECRUTEMENT

- Proposition de l'OP à certains adhérents, faibles utilisateurs d'ATB, JA, investisseurs, ou prospects
- Audit de pré-référencement → 1^{ière} sélection / capacité de respecter les exigences du CDC
- Plan de progrès : bénéfice collatéral des filières SA

MOTIVATIONS



- **Economique** : meilleure valorisation des porcs (plus-values)

" Il n'y a que les 2 ct€ qui me motivent. C'est un gain net, pour le même travail, même si je perds un peu sur le prix de l'aliment ou l'abattage à 2h de route alors que mon élevage est situé à 20 km d'un abattoir "

- **Sécurisation des débouchés et de prix**
- **Valorisation des bonnes pratiques existantes**

" j'utilisais déjà peu d'antibiotiques", "même sans filière SA, mon but était de ne pas mettre d'antibiotiques "

- **Progrès et image** : *"promouvoir les bonnes pratiques, avancer - être précurseur, redorer l'image de l'élevage et du métier, produire un produit de meilleure qualité, plus valorisant pour le producteur"*



SATISFACTION GENERALE mais **ne pas imposer**

" Une telle démarche peut ne pas correspondre à tout le monde car cela nécessite un fort engagement dans la coopérative : prendre l'aliment, les produits de santé animale, etc. Mais l'engagement est réciproque : la coopérative s'engage à trouver les débouchés "

Contractualisation



- **Contrats** sur la durée (3 à 5 ans), volume, plus-value, modalités de fixation du prix de base
- **Part variable des porcs commercialisés dans la démarche**
 - " Seulement un quart de mes porcs sont valorisés dans la démarche alors que je fais le travail pour 100%.
J'ai un client local pour les autres porcs mais il n'a pas voulu souscrire à cette démarche car il pense ne pas réussir à valoriser les 2,5 cts€ "*
- **Plus-value globale d'environ 5 €/porc au total**, variable selon les obligations (alimentation, logement, SA0J ou SA42J, puces RFID...) et le degré d'approvisionnement auprès de la coop (aliment, génétique...)
- **Surcoûts strictement liés au SA jugés assez limités** comparativement aux contraintes sur l'alimentation : substitution du curatif par le préventif, investissements (biosécurité, densité, ambiance et ventilation...), temps de travail
- **Disparition de la plus-value à terme ?**
 - " La plus-value récompense les éleveurs d'avoir joué le jeu... Il s'agit de vendre plus cher un produit premium, mais qui demain deviendra le standard. Les distrib. amorcent la pompe le temps que les OP et les éleveurs aient calé les pratiques mais dans 3 ans ces derniers ne verront plus un centime "*
- **Cas de porcs traités** : bénéficient ou non du bonus, ou jusqu'à un taux maximum d'animaux traités (10% par exemple)
 - peut conduire l'éleveur à ne plus traiter les cochons malades

Audits et contrôles



- **Audit** par un organisme tiers du groupement référencé pour fournir un cahier des charges : vérifie comment l'OP va procéder pour **certifier** les élevages et les **contrôler**
- **Certification** : le groupement détermine quand le premier lot de porcs de l'éleveur pourra être commercialisé en respectant l'ensemble du cahier des charges



CONTROLES

- **Plan de contrôle et grille d'audit des critères** à respecter prévu dans chaque cahier des charges
- **Chaque année**
 - 100% des élevages certifiés contrôlés par l'OP (ou organisme certificateur)
 - 10 à 20% des élevages objets d'un contrôle aléatoire par un organisme tiers
- **Pas d'obligation de suivi des quantités d'antibiotiques utilisés par l'ALEA**
Critères de santé animale : taux d'animaux ayant reçu un traitement antibiotique, mortalité.

Conclusion / enseignements



- **Forte baisse des usages d'ATB sous les effets conjugués**
 - Solutions alternatives (vaccins entre autres) et biosécurité
 - Evolutions réglementaires
 - Cahiers des charges privés
- **Création de nombreuses filières SA**
 - coconstruites dans le cadre d'accords commerciaux entre maillons de chaînes de valeur
 - engagements réciproques des éleveurs (pratiques d'élevage, traçabilité...) et des acheteurs de porcs (compléments de prix, engagement d'enlèvement, fixation différenciée du prix limitant la volatilité...)
 - Pour élaborer une valeur ajoutée unitaire supérieure
- **Marché SA aujourd'hui considéré mature en porc en France**
- **Perspectives**
 - **Encadrement de l'allégation SA ?**
Projet de décret en 2015, suspendu au profit des démarches privées
 - **Simplification de la segmentation ?**

" Les cahiers des charges les mieux disant se font rattraper ; c'est la course à l'échalote. Si une structure le fait, les autres doivent suivre, avec des différences souvent minimes "

" Tous les mêmes cahiers des charges à 5% près "

" Entre cahiers des charges, il y a trois fois rien qui change ; ça n'a plus aucun sens "

Merci de votre attention !



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 817626.