

Projet FEMISE/CIHEAM-IAMM

Produits de terroir méditerranéen : conditions d'émergence, d'efficacité et mode de gouvernance

Conditions d'émergence des produits de terroir en zone méditerranéenne française

Études de cas France

**Hubert Devautour (CIRAD/TERA/UMR Innovation)
Jean-Pierre Boutonnet (INRA/SAD/UMR Innovation)
Jean-Paul Danflous (CIRAD/TERA/UMR Innovation)**

**UMR Innovation (INRA – CIRAD – CNEARC – AgroM)
Montpellier**

Juin 2005

Introduction

La zone méditerranéenne française est incluse depuis longtemps dans un marché plus vaste (France, puis Union Européenne dans ses dimensions successives) dans lequel la production de produits agricoles de base (céréales, lait, viande) pour approvisionner l'industrie agro alimentaire n'est pas compétitive. Les producteurs agricoles de cette zone se sont donc depuis longtemps spécialisés dans des productions de climat méditerranéen (vigne, arboriculture, maraîchage), qui elles-même ont perdu de leur compétitivité avec les différents élargissements de l'Europe et l'ouverture de ses marchés aux pays tiers méditerranéens. En conséquence l'agriculture et l'agro industrie locales se sont maintenues en développant des productions de haute valeur spécifiques à cette zone, et en construisant des systèmes de signalisation de cette spécificité.

Nous avons choisi dans la présente étude de comparer six démarches de qualification officielle de produits caractéristiques de la zone méditerranéenne ou commercialisés comme tels :

- d'une part, trois produits sous AOC « Appellation d'Origine contrôlée », l'huile d'olive de Nyons, le pélardon, l'oignon doux des Cévennes ;
- d'autre part trois viandes dont les promoteurs ont opté pour trois signes différents, l'agneau « El Xai » (label rouge), le veau « Rosée des Pyrénées » (certification de conformité assortie d'une demande de reconnaissance en IGP) et le taureau de Camargue (AOC).

Fiche Produit
Huile d'olive de Nyons
AOC (reconnaissance en 1996)

Acteurs à l'origine de la démarche

Historique

L'histoire de l'olivier dans la région a connu des phases d'expansion et de repli successives. Ces fluctuations sont liées à la sensibilité des oliviers au froid et à la concurrence économique, notamment de la vigne qui était plus rentable. La rigueur hivernale de 1929, la concurrence économique des huiles coloniales et les premiers grands mouvements d'exode rural accélèrent le mouvement de régression de l'olivier dans la région. L'hiver 1956, particulièrement rigoureux, a causé d'importants dégâts aux plantations, décimant les 2/3 des oliviers.

Suite au gel de 1956 qui a détruit la grande majorité des oliviers de la région, et face au déclin structurel de l'oléiculture, le Syndicat Interprofessionnel de l'olive de Nyons et des Baronies a été créé à l'initiative d'un groupe de professionnels dans le but de défendre un produit unique sur un territoire unique.

Afin de faire reconnaître la qualité des olives de la région, le syndicat de la tanche a obtenu en 1968 une appellation d'origine judiciaire pour les olives et l'huile d'olive de Nyons (seule appellation de ce type en France).

Mise en place de la démarche AOC

Au cours de années 1980, s'engage une réflexion sur la mise en place d'une démarche de protection et de valorisation de l'huile de Nyons. Les différents acteurs se mettent d'accord sur la mise en place d'une appellation d'origine contrôlée, seule capable de protéger l'origine de l'olive et de l'huile d'olive en attestant de sa spécificité. Démarrent alors les négociations permettant de définir le contenu du cahier des charges.

Le décret définissant l'olive et l'huile d'olive de Nyons est apparu au journal officiel en janvier 1994. Ce décret précise l'aire géographique sur laquelle doit se faire la production, les conditions de production et de transformation, les qualités et le caractère du produit ainsi que les modalités de contrôle.

L'AOC de Nyons a été la première filière oléicole à se mettre en place. En 1996, l'olive et l'huile d'olive de Nyons ont été les premiers en France à obtenir l'Appellation d'Origine Protégée (agrément communautaire).

Objet principal de la démarche de qualification

L'objectif principal de la démarche de qualification de l'olive et de l'huile d'olive de Nyons concerne la protection de la production de la zone, une différenciation de l'huile grâce à la signalisation d'origine et une meilleure valorisation des produits.

Le signe de qualité protège et préserve les qualités et la typicité de l'huile de Nyons : une variété, des savoirs faire spécifiques tant au niveau production que transformation qui s'exercent sur un territoire parfaitement délimité.

Spécificités du produit

Caractéristiques du produit qui le distinguent des autres

L'huile d'olive de Nyons sous AOC est très onctueuse, finement fruitée, de couleur vert doré, relativement douce, sans amertume ni piquant. On trouve les arômes de la pomme verte, d'herbes fraîchement coupées, ainsi que des parfums de noisette et d'amande. Cette spécificité provient de la variété (Tanche), du terroir, des techniques culturales, de l'époque de la cueillette (décembre, janvier) quand l'olive est en légère sur-maturité et des techniques de transformation.

Relations entre les facteurs naturels et (ou) humains de l'aire de production et les caractéristiques spécifiques du produit.

L'ensemble des caractéristiques pédoclimatiques de la région, associé à la variété, permettent d'obtenir une olive particulière. A cette spécificité, s'ajoute le savoir-faire ancestral des hommes en matière de culture, de récolte et d'extraction d'huile. La combinaison de l'ensemble de ces facteurs définit les caractéristiques de l'huile de Nyons.

Étapes du processus les plus importantes pour garantir les caractéristiques du produit

- Utilisation d'olives provenant exclusivement de la variété Tanche, récoltées sur le territoire de l'AOC.
- Stade de récolte des olives (fruits noirs et ridés au moment de la récolte, correspondant à une légère sur-maturité)
- Récolte directement sur l'arbre. Interdiction d'utiliser les olives tombées à terre pour la fabrication d'huile
- Délai maximal de 6 jours entre la récolte et la trituration.
- Procédés d'extraction d'huile à froid (température inférieure à 30°C)
- Emploi d'adjuvants interdits

Caractère traditionnel des savoir faire utilisés

Conformément à la tradition, la récolte des olives est réalisée manuellement, directement sur l'arbre.

Bien que les techniques de trituration aient considérablement évolué au cours du temps, l'extraction de l'huile se fait à froid, sans utilisation de solvants ou additifs, permettant de conserver toutes les qualités au produit.

Caractéristiques des exploitations

Les oliveraies sont situées à plus de 40% en zone de montagne. En raison de la topographie de la zone, le verger est principalement constitué d'îlots, les parcelles sont morcelées, petites et irrégulières et souvent en terrasses. La majorité des exploitations sont en polyculture ; le plus souvent l'olivier côtoie la vigne et les fruitiers, parfois la lavande. La taille moyenne des oliveraies est de 5 000 m² et la densité moyenne est de 110 arbres/ha.

Cahier des charges de l'huile d'olive AOC :

Les principaux points du cahier des charges définissant l'huile d'olive AOC portent sur les pratiques culturales et sur les processus de transformation :

- L'huile doit provenir exclusivement d'olives de la variété "Tanche". A l'intérieur de chaque verger, l'implantation d'oliviers de variétés pollinisatrices est toutefois admise, à hauteur de 5%
- Densité maximale de 416 arbres / ha : Chaque arbre doit disposer d'une surface minimale de 24 m² et la distance minimale entre les oliviers doit être au moins égale à 4 mètres.
- Les cultures pérennes intercalaires sont interdites après l'entrée en production du verger
- Les oliviers doivent être taillés au moins une fois tous les deux ans.
- Les huiles doivent être issues d'olives dont le rendement n'excède pas 6 t/ha.
- Les olives doivent être récoltées directement sur l'arbre, à bonne maturité (olives noires et ridées). Les olives ramassées à même le sol ne peuvent être utilisées pour la fabrication d'huile d'olive de Nyons et doivent être conservées séparément des lots d'olives pouvant prétendre à l'appellation.
- Les olives sont stockées dans des caisses à claire-voie. Elles sont livrées aux moulins au maximum quatre jours après la récolte, en bon état sanitaire.
- La durée entre la récolte et la trituration ne peut excéder six jours.
- Le procédé d'extraction ne doit faire intervenir que des procédés mécaniques sans échauffement de la pâte d'olives (température maximale de 30 °C).
- Aucun traitement autre que le lavage, la décantation, la centrifugation et la filtration n'est autorisé. A l'exception de l'eau, l'emploi d'adjuvants pour faciliter l'extraction des huiles est interdit.
- Teneur maximale en acide oléique de 1,5%.

Existence de diverses qualités du produit

A côté de l'huile d'olive de Nyons AOC existent des huiles non AOC pouvant provenir d'olives récoltées dans la zone mais n'étant pas dans la démarche ou provenant d'autres régions oléicoles. Ces huiles peuvent présenter des qualités physico-chimiques différentes, en raison notamment de l'origine des olives (effet terroir), de la variété utilisée, des techniques culturales, etc. On les trouve sous différentes appellations suivant le lieu de fabrication.

Acteurs de la filière

La filière huile d'olive de Nyons regroupe plus de 1300 oléiculteurs et 8 moulins dont une coopérative : Moulin de Haute Provence, Moulin des Baronnie, Moulin de Chameil, Moulin à huile Chauvet, Moulin à huile J.Ramade, Le vieux moulin, Moulin Autran Dozol et la coopérative Agricole du Nyonsais.

Organisation collective constituée autour du produit

Le syndicat de la tanche a été créé en 1957. Il fonctionne en interprofession et regroupe les différents acteurs de la filière AOC (oléiculteurs, propriétaires de champs plantés et cultivés en oliviers de la variété tanche, mouliniers, industriels ou représentants de coopérative et conserveurs). Ses principaux objectifs sont :

- l'amélioration de la qualité, la promotion de l'olive noire de Nyons et de l'huile d'olive de Nyons,
- la représentation des produits AOC dans les différentes instances professionnelles et interprofessionnelles,
- la défense des produits AOC de Nyons.

Ces principales missions concernent l'organisation de la filière au niveau local, les actions de contrôle sur le respect du cahier des charges en interne (organisation des analyses chimiques et des panels de dégustation pour l'obtention de l'AOC, en collaboration avec l'INAO), la communication auprès des oléiculteurs et des consommateurs (promotion des produits).

Créée en 1923, la coopérative du Nyonsais regroupe une majorité d'oléiculteurs et de viticulteurs de la zone. Elle regroupe environ 1000 adhérents et collecte la production de 600 ha d'oliviers. La coopérative est le premier producteur d'huile d'olives de Nyons.

A côté du syndicat de la Tanche et de la coopérative, d'autres associations regroupent les acteurs oléicoles :

- la première confrérie des Chevaliers de l'Olivier. Cette association créée en 1964 regroupe plus de 1200 membres. Son objet est la protection et la promotion de l'olivier.
- La Fédération des Syndicats Oléicoles AOC regroupe tous les syndicats AOC
- La Fédération des Villes Oléicoles Françaises regroupe les communes oléicoles françaises afin de promouvoir leurs actions en faveur de l'olivier et les représente au sein de la Fédération Euro-Méditerranéenne des villes oléicoles.

Depuis 1997, la ville de Nyons accueille l'Institut Mondial de l'Olivier (association à but non lucratif). Sa mission principale est la promotion de l'olivier et ses produits et la diffusion des connaissances liées à tous les domaines concernant l'olivier.

Contrôle externe :

L'INAO, organisme public, assure le contrôle externe et garantit le respect des normes.

Évaluation économique

La production annuelle d'huile d'olive de Nyons est de 250 tonnes et celle de l'olive AOC de 300 tonnes. La production non AOC est évaluée à environ 20 tonnes d'olives et 80 tonnes d'huile d'olive.

Le verger du Nyonsais représente 6% du verger français et 10% de la production. L'huile de Nyons couvre 0,2% des besoins français. L'oléiculture emploie plus de 100 personnes et représente un chiffre d'affaire de 3,5 millions d'euros bord de verger (payé producteur).

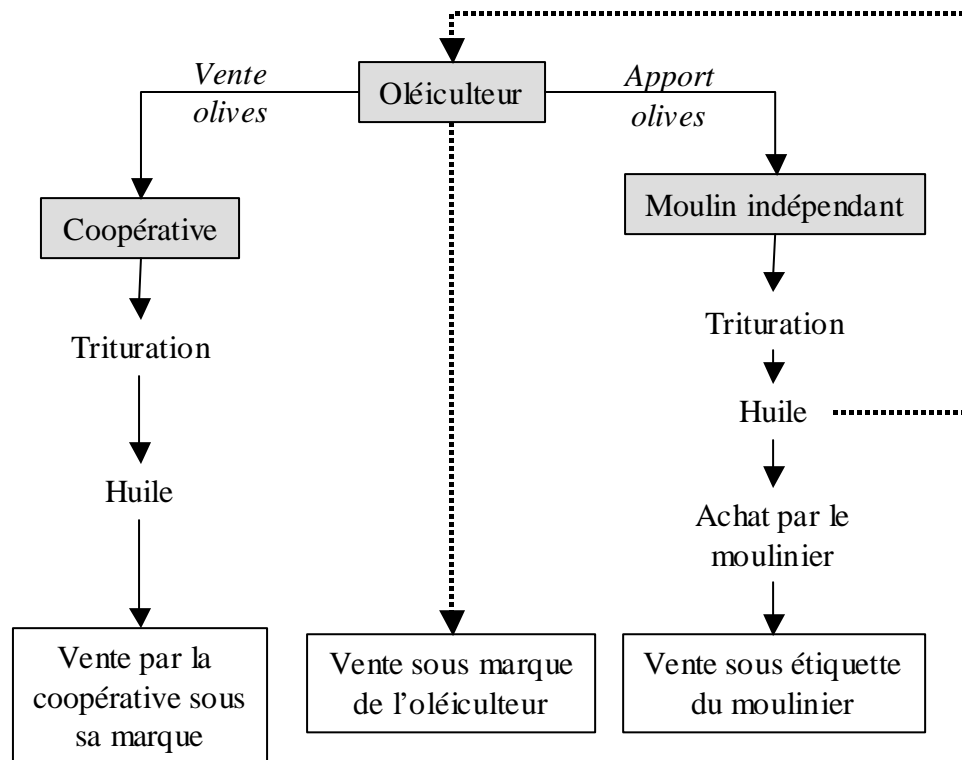
L'huile d'olive AOC est commercialisée suivant divers canaux aux niveaux local, régional, national et international. Pour les oléiculteurs adhérents à la coopérative, la commercialisation

de l'huile se fait par la coopérative sous sa propre marque. L'huile obtenue par trituration auprès des autres mouliniers peut être achetée par le triturateur qui la vend sous sa propre marque ou reprise par l'oléiculteur qui la commercialisera sous son nom après embouteillage.

En raison des différences de qualité, d'image véhiculée et de notoriété avec les huiles non AOC, l'huile AOC de Nyons ne se trouve pas en concurrence directe avec les huiles non AOC. La différence de prix entre les deux produits est significative : l'huile AOC de Nyons est commercialisée entre 15 et 20€/ litre, alors que le prix de vente de l'huile non AOC est de 8 à 10€/ litre.

Nyons a mené une politique commerciale très dynamique qui a su, par le label d'origine, imposer le nom de l'olive de Nyons, jusqu'à en faire un nom commun.

Commercialisation de l'huile



Impacts

Sur la production

La filière oléicole profite dans sa globalité de la mise en place du signe de qualité. La production d'olives et d'huile d'olive AOC s'accroît de façon régulière depuis quelques années. Cet accroissement peut être attribué à une augmentation régulière de la demande française en huile d'olive de qualité mais également au niveau de valorisation économique de cette huile, encourageant les oléiculteurs à produire.

Sur la notoriété

L'AOC permet d'affirmer et de développer la notoriété de l'huile d'olive de Nyons et de la faire reconnaître tant au niveau national qu'à l'étranger. Au niveau régional, national et international, la possession d'une AOC est un véritable atout. C'est le seul signe qui permet d'identifier sans doute possible l'origine et l'authenticité de l'huile.

Sur les prix

Du fait de sa reconnaissance et de sa notoriété, l'huile d'olive de Nyons se positionne sur le segment haut de gamme du marché. Cette huile est ainsi commercialisée à un niveau nettement supérieur aux huiles d'olive non AOC, permettant une meilleure valorisation à tous les niveaux de la filière et une meilleure rentabilité des exploitations oléicoles familiales.

Sur l'emploi

La mise en place de la démarche de qualification a permis la création de nombreux emplois directs et indirects dans la région.

Sur la filière

L'huile d'olive de Nyons a une fonction structurante pour l'ensemble de la filière. La mise en place de l'AOC a contribué à améliorer la qualité du produit. L'huile de Nyons a acquis ses lettres de noblesses au travers de l'AOC.

Sur les rapports de force

La mise en place de l'AOC a permis un renforcement du pouvoir de négociation des oléiculteurs et des entreprises oléicoles face à leurs clients grâce à une meilleure identification du produit.

Sur l'exode rural

Grâce à la meilleure rémunération des olives et de l'huile, la mise en place de l'AOC a fortement contribué au maintien des petites exploitations oléicoles.

Sur la qualité des produits

L'AOC a permis de différencier l'huile de Nyons, de l'identifier précisément et de définir ses caractéristiques dans un cahier des charges.

Sur les savoir et savoir-faire

Le cahier des charges de l'AOC impose l'utilisation de méthodes traditionnelles de production et de transformation, permettant de valoriser et de préserver des savoirs faire spécifiques, notamment au niveau de la récolte.

Sur le développement territorial

L'olive et l'huile d'olive de Nyons constituent un moteur pour le développement du territoire. La mise en place du signe de qualité a permis la création de la route de l'olivier. Cette route, qui traverse toute la zone, permet de découvrir de superbes sites paysagers oléicoles, des moulins à huile d'olive en activité, etc. La route de l'olivier est la rencontre d'un paysage (celui des oliveraies), d'un art (celui de l'oléiculture), d'une histoire (restituée dans des musées) et d'une saveur (disponible chez les confiseurs et les restaurateurs).

Par ailleurs, la ville de Nyons est devenue, grâce à la dynamique de l'AOC, un site remarquable du goût.

Sur l'environnement

L'AOC a participé à réhabilitation et à la préservation de paysages par le développement de la culture de l'olivier et participe à la diminution du risque d'incendies.

Fiche Produit

Oignon doux des Cévennes

- **AOC (reconnaissance en 2003)**
- **AOP en cours**

Acteurs à l'origine de la démarche

Historique

La culture de l'oignon doux des Cévennes est, depuis près de deux siècles, intimement liée à l'histoire de ce pays. A l'origine, l'oignon était essentiellement destiné à l'autoconsommation des familles. Cette culture a connu un essor dans les années 70 et a été fortement dynamisée par la mise en place en 1986 de l'association des « faïsses ». Cette association qui regroupait une dizaine d'agriculteurs avait pour objectif essentiel de mieux valoriser l'oignon doux. Cette association a laissé sa place à une SICA qui a déposé la marque « Doux Saint André ». En 1990, la SICA donne naissance à la coopérative Oignon doux des Cévennes (la production annuelle est alors de 500 tonnes d'oignons) L'objectif du montage de la coopérative était de mieux commercialiser l'oignon (tous les agriculteurs se trouvaient en concurrence sur les marchés de Montpellier ou de Nîmes) et de démarquer le produit grâce à une marque.

Démarche

Les premières réflexions sur la mise en place d'une démarche de protection de l'oignon est engagée au début des années 1990 par un groupe d'agriculteurs appuyé par le SIME. Ces acteurs se mettent d'accord sur la mise en place d'une appellation d'origine contrôlée, seule capable de protéger l'origine de leur produit en attestant de sa spécificité (exclusion de tous les concurrents situés hors de la zone). Démarrent alors les négociations permettant de définir le contenu du cahier des charges.

Le dossier d'agrément a été déposé auprès de l'INAO en 1996. Le principe de reconnaissance a été obtenu en 1997, la zone de production a été définie et le décret définissant l'oignon doux des Cévennes est apparu au journal officiel en 2003. Ce décret précise l'aire géographique où doit se faire la production d'oignon, les conditions de production, les qualités et le caractère du produit ainsi que les modalités de contrôle.

L'objet principal de la démarche AOC vise d'une part à protéger les producteurs de la région en évitant que d'autres régions ne produisent de l'oignon doux des Cévennes et d'autre part à maintenir son prix. L'AOC garantit ainsi au consommateur la provenance de l'oignon, son mode de production ainsi que sa typicité.

Spécificités du produit

Aire de production

L'aire de production de l'oignon doux des Cévennes se situe dans le Gard, sur le versant méridional des Cévennes, entre le Mont Aigoual et les garrigues Languedociennes. Les grandes vallées de l'Hérault et du Rieutord entaillent ce terroir de schistes et de granit, dont l'altitude moyenne varie de 300 à 650 mètres. Au total, l'aire de production regroupe 32 communes du Gard.

Caractéristiques des exploitations

Les exploitations productrices d'oignon doux des Cévennes sont de taille réduite en raison du relief accidenté ; les surfaces sont comprises entre 1000 m² et 2 ha pour les plus grosses. Deux grands types d'exploitations peuvent être différenciés : celles spécialisées dans la culture d'oignon et les exploitations polyvalentes (ovins + oignons, pommes reinettes + oignons ou maraîchage + oignons). Concernant les exploitations spécialisées, la surface minimale permettant de faire vivre une famille est de l'ordre de 7000 m².

Cahier des charges de l'oignon doux des Cévennes

Les principaux points du cahier des charges définissant l'AOC oignon doux portent sur les pratiques culturales et les opérations post récolte :

- Les semences utilisées proviennent d'oignons de l'espèce *Allium cepa* L.. Les producteurs peuvent utiliser des semences produites sur leur exploitation.
- Les semis sont réalisés du 1er janvier au 15 mars en pépinière. La densité de semis ne doit pas dépasser 1 200 plants au mètre carré
- Le repiquage est effectué manuellement. Il est réalisé du 15 avril au 10 juin. La densité maximale est de 80 plants par mètre carré.
- Les apports en eau doivent être réguliers de façon à éviter tout risque de lessivage des sols
- La fertilisation doit privilégier les apports organiques et doit être raisonnée
- La récolte a lieu durant les mois d'août et septembre et débute lorsque 50 % des fanes sont tombées. Le soulèvement et la récolte des oignons sont effectués manuellement.
- Le rendement agronomique par parcelle culturale ne doit pas excéder 100 tonnes à l'hectare.
- Après la récolte, les oignons récoltés sur une même parcelle culturale sont stockés séparément et font l'objet d'un numéro d'identification spécifique
- Le séchage peut débuter sur la parcelle, à condition que les bulbes soient protégés du soleil.
- Les oignons sont ensuite conservés dans un local aéré et sec ou en chambre froide.
- Après séchage, les oignons font l'objet d'une préparation : les racines sont coupées et les tuniques extérieures abîmées ou se détachant facilement sont ôtées, afin d'avoir un aspect lisse et brillant.
- Les oignons préparés sont soit conditionnés par le producteur, soit livrés à un atelier de conditionnement. Le conditionnement doit préserver les caractéristiques du produit et ne causer aucune altération à ce dernier.
- Les oignons conditionnés après le 15 mai de l'année qui suit celle de la récolte ne peuvent bénéficier de l'appellation d'origine contrôlée « Oignon doux des Cévennes ».
- Les oignons sont conditionnés dans des emballages utilisés exclusivement pour l'« Oignon doux des Cévennes ».
- Les oignons bénéficiant de l'appellation d'origine « Oignon doux des Cévennes » ne peuvent être commercialisés avant le 1er août de l'année de récolte.

Diverses qualités du produit

A côté de l'oignon doux des Cévennes existe un oignon très semblable, parfois difficilement différenciable par le consommateur. Cet oignon peut provenir d'exploitations de la zone géographique AOC, mais ne faisant pas partie de la démarche AOC ou provenir de lots écartés (calibre, couleur ou forme non conformes au cahier des charges AOC). Ce type

d'oignon ne peut être vendu sous l'appellation oignon doux des Cévennes (réservée à l'oignon AOC).

Caractéristiques du produit qui le distinguent des autres

L'oignon doux des Cévennes se caractérise par :

- sa forme : arrondie à losangique
- sa couleur : aspect satiné, blanc nacré à cuivré
- son goût : doux en bouche

Relations entre les facteurs naturels et (ou) humains de l'aire de production et les caractéristiques spécifiques du produit.

Les caractéristiques spécifiques de l'oignon doux sont essentiellement liées à la nature du sol (schiste et granit), au climat, à la variété et aux techniques culturales, notamment l'irrigation. Dans la région AOC, l'oignon est cultivé sur un sol acide et sableux, alors que dans les autres régions il est plutôt cultivé sur sols calcaires et limoneux. Ces facteurs naturels et humains confèrent à l'oignon ses caractéristiques spécifiques : douceur, conservation (alors que partout ailleurs l'oignon doux est réputé pour sa très faible conservation). La technique de repiquage manuel (système traditionnel) a une incidence sur la forme du bulbe et aurait une incidence sur le goût sucré.

Étapes du processus les plus importantes pour garantir les caractéristiques du produit ?

- Utilisation de semences provenant de lignées locales
- Choix des parcelles, culture en terrasses
- Repiquage manuel
- Maîtrise de l'irrigation
- Conservation et préparation des oignons

Caractère traditionnel des savoir faire utilisés pour la production et pour la transformation.

- Utilisation de semences issues de lignées locales
- Repiquage manuel sur des parcelles en terrasse

Notoriété, réputation du produit au niveau historique et actuellement

L'oignon doux des Cévennes a joui de tout temps d'une grande notoriété locale en raison de ses qualités spécifiques. A partir des années 60, sa commercialisation dans la région a permis de le faire connaître et de l'apprécier en dehors de ses frontières naturelles. Aujourd'hui, l'oignon doux des Cévennes a acquis ses lettres de noblesse et a une réputation nationale.

Acteurs de la filière

La filière oignon doux des Cévennes est caractérisée par une grande homogénéité des systèmes de production. Elle comprend aujourd'hui plus d'une centaine de producteurs ainsi qu'une coopérative, regroupant l'essentiel des producteurs.

Organisation collective constituée autour du produit

L'ensemble des producteurs d'oignon inscrits dans la démarche AOC sont regroupés au sein de l'Association de défense de l'oignon doux des Cévennes. Cette association mène des actions de contrôle sur le respect du cahier des charges en interne et fait la promotion de l'oignon doux des Cévennes.

Les appuis aux producteurs sont réalisés par le technicien de la coopérative (seuls les adhérents à la coopérative peuvent bénéficier de ce service). Celui-ci intervient à la demande. Les experts de l'INAO peuvent également apporter des conseils aux agriculteurs lors de leur visite sur le terrain.

La coopérative joue un rôle essentiel au niveau de la semence. Elle commercialise des semences qu'elle fait produire par un groupe semencier et elle multiplie en serre insect-proof trois lignées de matériel local. Cette opération permet la conservation de la variété.

Contrôles

Les contrôles sont réalisés conjointement par l'association de défense de l'oignon doux des Cévennes et l'INAO. Ces contrôles se font en trois étapes permettant d'obtenir l'agrément des parcelles, l'agrément de la culture et l'agrément du produit.

Le contrôle produit est réalisé par un groupe d'agriculteurs en présence de l'agent de l'INAO. Il consiste en un examen visuel, une dégustation en cru et une dégustation en cuit.

Évaluation économique

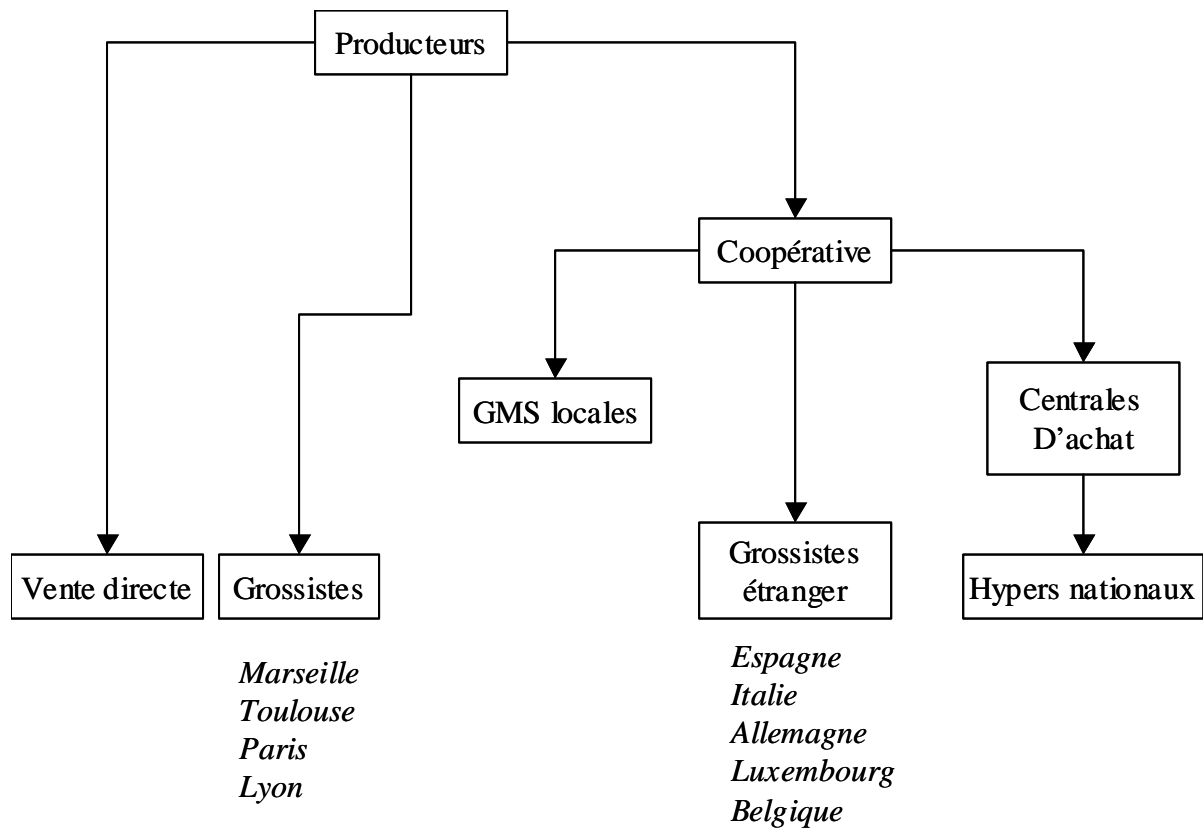
L'oignon doux des Cévennes est commercialisé aux niveaux local, régional, national et international.

Les opérations de tri des oignons effectuées au moment du conditionnement engendrent des écarts de tri qui sont généralement commercialisés en vente directe au niveau local. Sur ce type de circuit, l'oignon non AOC est valorisé par les producteurs à un prix très voisin de l'oignon AOC (environ 0,9 €/kg). Sur les autres circuits, l'oignon doux des Cévennes est mieux valorisé que l'oignon non AOC (de l'ordre de 0,15 €/kg)

Le prix payé aux producteurs permet à une famille de vivre de la culture de l'oignon sur des surfaces de l'ordre de 5000m².

La production d'oignons doux était de 100 à 200 tonnes jusqu'en 86. À partir des années 90, cette production a augmenté de façon régulière. Elle connaît aujourd'hui un accroissement annuel d'une centaine de tonnes.

Structure de la filière de l'oignon doux des Cévennes



Impacts de l'identification

Sur la production

Accroissement régulier des surfaces mises en culture depuis la mise en place de la coopérative et de la dynamique de protection de l'oignon. L'AOC permet une ouverture aux marchés extérieurs et une diminution de la saturation au niveau local.

Sur la localisation de l'activité

La mise en place de l'AOC permet d'éviter la délocalisation de la production. Un grossiste est en cours d'installation dans la zone de production.

Sur les prix.

L'oignon doux des Cévennes se place désormais dans le segment haut de gamme des produits, permettant un prix plus élevé, une meilleure rémunération des agriculteurs et une meilleure rentabilité des exploitations.

Sur l'emploi

La dynamisation de la filière a permis la création d'une dizaine d'emplois directs dans la région.

Sur les autres filières

La filière oignon a une fonction structurante pour l'agriculture de la zone. La dynamique mise en place a permis le développement de la pomme reinette, en déclin depuis de nombreuses années.

Sur l'environnement

Le développement de la culture de l'oignon entraîne la remise en état des terrasses et une réappropriation par les agriculteurs des savoirs traditionnels en matière de construction de murs en pierre sèche. La réhabilitation des terrasses permet de préserver des paysages ouverts, favorables au développement touristique.

<p><i>Fiche Produit</i> Pelardon AOC en 2000 AOP en 2002</p>
--

Acteurs à l'origine de la démarche

Historique

Jusqu'au XX^{ème} siècle, le Pélaridon était essentiellement réservé à la consommation familiale. Dans les années 60, les systèmes de production se spécialisent peu à peu et se mettent en place, sous l'impulsion d'un groupe d'agriculteurs, la première coopérative agricole de transformation de Moissac.

A partir des années 70, la région connaît un nouvel essor avec l'arrivée des néo-ruraux qui développent la production et la mise en marché du Pélaridon. Avec eux, réapparaissent des systèmes de production plus traditionnels fondés sur la valorisation des ressources fourragères locales et un rejet de l'intensification. Le Pélaridon acquiert rapidement une grande notoriété, qui incite de nombreux éleveurs du Languedoc-Roussillon, mais également d'autres régions de France (Centre, Rhône-alpes...) à produire ce type de fromage.

Au début des années 80, des modes de production plus intensifs se mettent en place avec l'installation de jeunes ayant une formation agricole. Ces nouveaux modes de production accroissent encore la diversité des formes d'élevage. Une crise de surproduction entraîne une baisse du prix du lait et conduit certaines coopératives à stopper la collecte, contraignant les éleveurs à faire la transformation fromagère.

Ces crises de surproduction conduisent alors une centaine de producteurs et les entreprises à constituer en 1986, sous la pression de menaces extérieures, **l'Association de Défense du Pélaridon**.

Mise en place de la démarche AOC

En 1989, s'engage une réflexion sur la mise en place d'une démarche de protection de leur produit. Ces acteurs se mettent d'accord sur la mise en place d'une appellation d'origine contrôlée, seule capable de protéger l'origine de leur produit en attestant de sa spécificité (exclusion de tous les concurrents situés hors de la zone). Démarrent alors les négociations permettant de définir le contenu du cahier des charges qui doit rendre compte d'un souci d'authenticité (pastoralisme, interdiction de congélation du caillé, moulage à la louche) en incluant un maximum de producteurs, mais qui permette également aux entreprises de s'adapter (Benkalha A., 2004).

Le dossier d'agrément a été déposé auprès de l'INAO en 1993. Le principe de reconnaissance a été obtenu en 1994, la zone de production a été définie en 1997 et le décret définissant le Pélaridon est apparu au journal officiel en août 2000. Ce décret précise l'aire géographique où doit se faire la production de lait et la transformation, les conditions de production, les qualités et le caractère du produit ainsi que les modalités de contrôle.

Objet principal de la démarche de qualification

L'objectif principal assigné à cette AOC concerne avant tout la protection de la production de la zone et de ses producteurs contre les contrefaçons, ainsi qu'une différenciation du fromage grâce à la signalisation de l'origine.

Le signe de qualité permet de protéger et préserver la typicité du pélardon : une tradition pastorale, un savoir-faire et une qualité unique, qui s'exercent sur un territoire parfaitement délimité.

Spécificités du produit

Le pélardon est un fromage typique de la région du languedoc-Roussillon dont le berceau d'origine est la région des Cévennes. Il est fabriqué depuis l'antiquité dans les petites exploitations familiales Cévenoles et c'est un des plus vieux fromages de chèvre d'Europe.

Le pélardon est un petit fromage en forme de disque au lait cru et entier de chèvre, à pâte molle de couleur blanche à ivoire et de texture homogène, caractérisé par un goût de noisette. La croûte fine est couverte en partie ou en totalité de moisissures jaunes pâles, blanches ou bleues.

L'aire de production du pélardon AOC se caractérise par une homogénéité pédo-climatique et a une antériorité dans la fabrication de ce fromage avec une activité agricole essentiellement tournée vers des élevages ovins et caprins utilisateurs de parcours et de fourrages. Elle inclue les zones de Cévennes, de parcours et de Garrigues sous influence méditerranéenne et comprend une grande partie des aires de piémont et de montagne du Languedoc Roussillon : les Cévennes du sud Lozère, les Cévennes, les garrigues et les zones de montagne du Gard et de l'Hérault, une partie de la montagne noire et des hautes Corbières (département de l'Aude) et une commune du Tarn, soit une zone bien plus étendue que le berceau d'origine.

Au total, la zone de production regroupe 493 communes et s'étend sur environ 13 000 km².

Caractéristiques des exploitations

Les élevages caprins sont de petite taille et majoritairement fermiers (63% de la production de Pélardon AOC est transformée par des éleveurs fermiers (Benkalha A., 2004)). La taille limitée du cheptel s'explique par le fait que les élevages sont majoritairement situés en zone défavorisée. Quatre types de systèmes de production représentatifs de la région peuvent être différenciés : fermiers traditionnels, fermiers entrepreneurs, fermiers laitiers et laitier.

Cahier des charges du Pélardon AOC :

Les principaux points du cahier des charges définissant l'AOC Pélardon portent sur les pratiques d'élevage (volonté de lien entre le produit et le terroir) et sur les processus de transformation (méthodes artisanales de transformation) :

- Le lait doit provenir d'animaux de race Saanen, Alpine, Rove ou de croisement de ces races.
- Les animaux doivent pâturer régulièrement sur les parcours de l'aire de l'AOC (minimum 180 jours pour les élevages situés à une altitude supérieure à 800 mètres et 210 jours pour les autres)
- L'éleveur doit posséder au minimum 0,2 ha de parcours par chèvre.
- La base de l'alimentation est constituée des espèces fourragères issues des parcours, des prairies permanentes ou temporaires. Le foin doit provenir de la zone d'appellation pour au moins 80%
- La quantité d'aliments concentrés pour la complémentation est limitée à 400 g par litre de lait produit annuellement.

- Le pélardon est obtenu par coagulation lente et égouttage de lait cru et entier de chèvre. L'addition de lait en poudre, de concentré, de colorants ou d'arômes est interdit.
- Le moulage doit s'effectuer à la louche
- L'utilisation de caillé congelé est interdit.
- Le temps d'affinage minimal du pélardon AOC est de 11 jours à compter de l'emprésurage et les fromages doivent être retournés au minimum tous les deux jours.
- Le fromage peut être affiné et conditionné sur l'exploitation ou par un affineur de l'aire géographique de production.
- L'emballage du fromage est obligatoirement réalisé dans la zone de production.

Existence de diverses qualités du produit

A côté du fromage Pélardon AOC existent des fromages « type Pélardon », très semblables au Pélardon AOC. Ce sont des fromages qui ont la même forme et la même technologie lactique que le Pélardon AOC, mais dont le poids et la durée d'affinage peuvent varier. Contrairement à l'AOC, ces fromages peuvent être élaborés à partir de caillé congelé, pouvant provenir de la zone ou d'une autre région. En outre, le fromage « type Pélardon » peut être pré-égoutté et le moulage peut être effectué mécaniquement avec un système multi louches. On les trouve sous différentes appellations suivant le lieu de fabrication : Moissac des Cévennes, Pécalou , Cigalois, etc...

Caractéristiques du produit qui le distinguent des autres

Le fromage Pélardon AOC se caractérise par une forme cylindrique, un diamètre compris entre 60 et 70 mm, une hauteur comprise en 22 et 27 mm et un poids supérieur à 60 grammes. Le Pélardon est dit fermier si le lait provient d'une seule exploitation et si la transformation se déroule sur cette exploitation. Ce fromage peut être affiné et conditionné sur l'exploitation ou collecté, affiné et conditionné par un affineur de l'aire géographique de production. Si la fabrication est faite par une entreprise avec du lait provenant de divers élevages, le fromage est dit artisanal.

Relations entre les facteurs naturels et (ou) humains de l'aire de production et les caractéristiques spécifiques du produit.

Les chèvres parcourant cette zone typiquement méditerranéenne, avec un climat et un relief rudes, donnent un lait dont la composition confère au Pélardon sa typicité. Avec ses spécificités fermières, chaque Pélardon développe néanmoins son propre goût.

Etapes du processus les plus importantes pour garantir les caractéristiques du produit

- Utilisation de lait de chèvre cru et entier non standardisé en protéines ni en matières grasses. L'addition de lait concentré, de lait en poudre, d'arômes et de colorants ainsi que l'application de traitements d'ultrafiltration et de microfiltration sont interdits.
- Moulage obligatoirement réalisé à la louche à partir de caillé frais non pré-égoutté. L'utilisation de caillé congelé de même que la congélation des fromages sont interdits
- Absence de pré-égouttage
- L'affinage du Pélardon doit être de onze jours minimum à compter de l'emprésurage, afin de lui permettre de développer ses meilleurs atouts tel qu'une texture onctueuse et crémeuse. Durant cette phase, retournement des fromages au minimum tous les deux jours.

Caractère traditionnel des savoir faire utilisés

Conformément à la tradition pastorale, les chèvres doivent pâturer au minimum six mois sur les parcours, conférant au lait ses qualités spécifiques.

Par ailleurs, les techniques de fabrication reprennent les techniques traditionnelles : pas de traitement thermique du lait et moulage à la louche.

Acteurs de la filière

La filière Pélardon est caractérisée par une grande hétérogénéité d'acteurs et par une grande diversité de systèmes techniques. Elle comprend 547 éleveurs caprins de plus de 20 chèvres, dont 450 éleveurs fromagers et 97 laitiers ainsi que quatre entreprises de transformation ou d'affinage (2 coopératives et 2 entreprises privées) : la coopérative de Pélardon des Cévennes, la coopérative des chevriers de l'Hérault, la fromagerie de Loubes et la Cigaloise.

Ces quatre entreprises fromagères emploient une cinquantaine de personnes. Leur production n'est pas basée sur le seul Pélardon AOC, elles diversifient en innovant dans la création de nouveaux fromages. Seules les deux coopératives fabriquent elles-mêmes du Pélardon, les deux autres entreprises le collectent chez les éleveurs afin de l'affiner et le commercialiser.

Ces entreprises regroupent 65 éleveurs laitiers, adhérents AOC et non AOC, ce qui impose une organisation particulière pour la collecte.

Sur l'ensemble de la production de Pélardon AOC, seul le tiers provient des entreprises après transformation du lait livré, les deux tiers restants étant transformés par les éleveurs.

Aujourd'hui, 37% des éleveurs de la zone AOC et 28% des éleveurs fermiers ont adhéré à la démarche AOC.

Organisation collective constituée autour du produit

L'Association de Défense du Pélardon qui fonctionne en interprofession regroupe les producteurs de Pélardon AOC (éleveurs et entreprises). Elle mène des actions de contrôle sur le respect du cahier des charges en interne et de communication auprès des éleveurs et des consommateurs. Elle fait également des contrôles chez les distributeurs. L'association apporte à la demande un appui technique aux éleveurs par le biais d'un technicien. Elle conduit un programme de recherche appliquée, notamment sur les ferments (récolte auprès de différents éleveurs et comparaison).

L'ensemble des producteurs est tenu de cotiser à l'association basée sur le nombre de chèvres et le nombre de Pélardons vendus (ou à l'étiquette).

D'autres organismes interviennent auprès de producteurs :

- Les coopératives qui regroupent les éleveurs laitiers et peuvent leur apporter un appui technique.
- Capridoc, groupement de producteurs, intervient essentiellement au niveau de la commercialisation des animaux
- Les techniciens du contrôle laitier assurent un suivi des performances, effectuent des contrôles sanitaires et peuvent assurer le suivi génétique des animaux.
- le SIME (Service Interchambres d'agriculture Montagne Elevage), conduit des actions en recherche-développement et apporte un appui technique aux éleveurs. Ses objectifs sont d'améliorer la rentabilité des exploitations, notamment en réduisant les charges

alimentaires par une meilleure valorisation des parcours et de participer à la protection, l'entretien et l'aménagement du territoire en installant des systèmes d'élevage durables.

- les techniciens caprins et fromagers apportent des conseils et des appuis techniques aux éleveurs
- L'Institut d'élevage est un organisme de recherche appliquée et de développement à caractère associatif.

Contrôle externe :

L'INAO, organisme public, assure le contrôle externe et garantit le respect des normes.

Évaluation économique

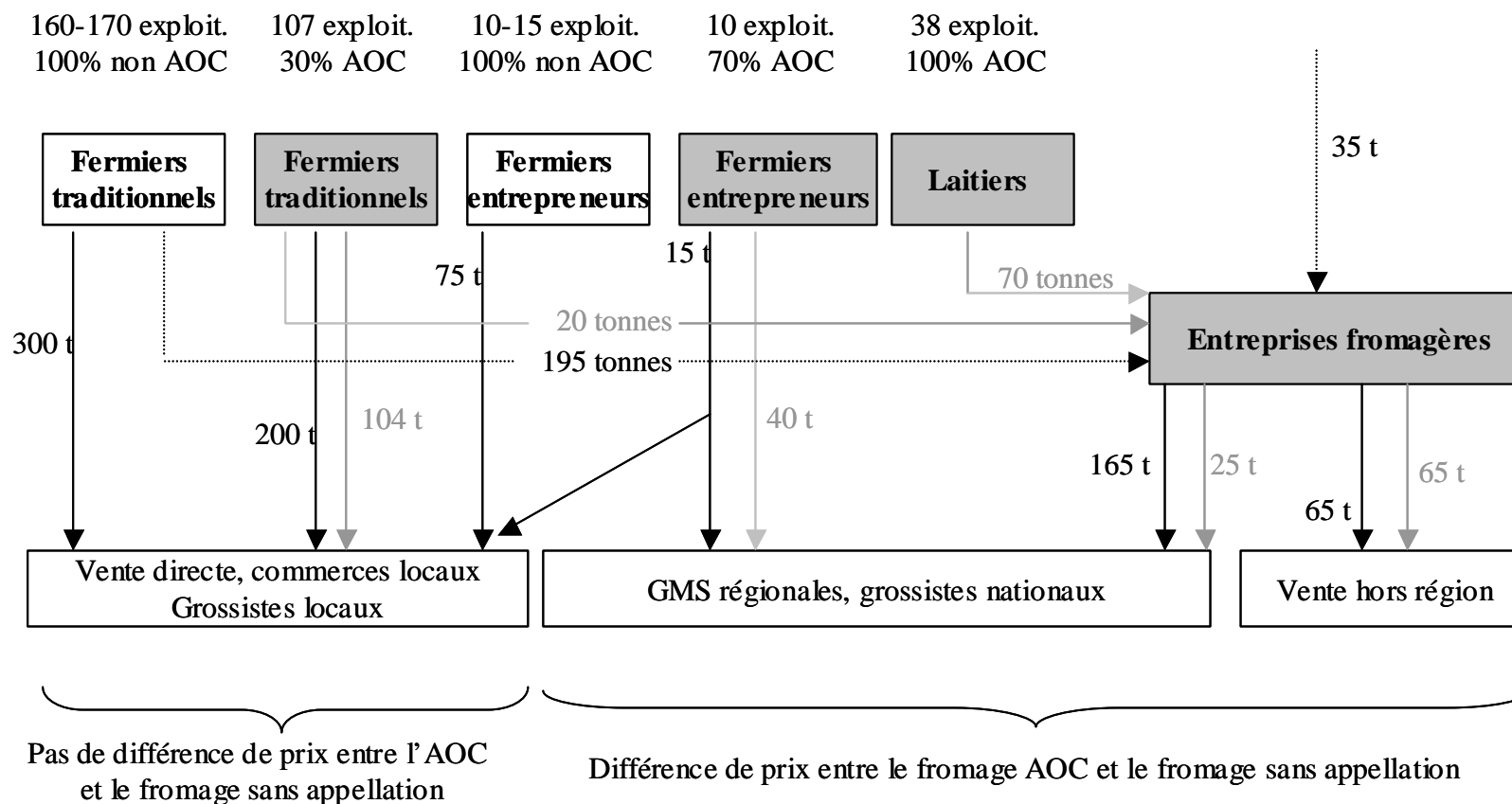
Filière et marché

Le Pélardon AOC est commercialisé suivant divers canaux aux niveaux local, régional et national. Les éleveurs fermiers commercialisent plutôt sur des circuits courts alors que les entreprises fromagères commercialisent plutôt à l'échelle régionale et nationale. Actuellement, le marché sur lequel semble le plus se développer l'AOC est celui des grandes surfaces et des grossistes nationaux {Benkalha A., 2003 #5}.

Sur le marché local, le Pélardon AOC se trouve en concurrence directe avec le Pélardon non AOC, du fait qu'il n'existe qu'une très faible différence de prix entre ces deux fromages (très faible différenciation entre les deux fromages). Sur ces circuits de proximité, la vente est essentiellement basée sur une relation de confiance et le signe de qualité n'est pas un argument de vente auprès des consommateurs locaux qui connaissent le produit.

Au niveau national, le Pélardon AOC n'entre plus en concurrence avec les fromages « type Pélardon » mais avec d'autres fromages de chèvre AOC véhiculant une image de qualité et d'ancrage territorial. La différence de prix entre l'AOC et le non AOC est de l'ordre de 15 à 20% en faveur du fromage sous appellation. Ce dernier se commercialise en moyenne à 17 €/kg

Circuits de commercialisation du Pélardon AOC (en gris) et du « type Pélardon » (en noir)



Légende:

- Les acteurs entrés dans la démarche AOC sont représentés en gris.
- Les flèches pleines correspondent à des flux de fromage, celles en pointillé à des flux de caillé pré-égoutté ou de lait

Impacts de l'identification

Sur la production

La filière Pélardon profite de la mise en place du signe de qualité en permettant à de petites entreprises d'accéder au marché national et de garantir des débouchés croissants aux éleveurs laitiers avec lesquels elles travaillent (Benkalha A., 2004). L'AOC permet une augmentation de la production une ouverture du marché et une diminution de la saturation au niveau local.

Sur la notoriété

L'AOC permet de développer la notoriété de ce produit laitier autrefois connu dans sa seule région de production et de le faire reconnaître en dehors de sa zone d'origine. Au niveau régional et national, la possession d'une AOC est un véritable atout. C'est le seul signe qui permet d'identifier sans doute possible l'origine et l'authenticité du fromage.

Sur les prix

Le véritable intérêt de cette AOC réside dans la protection juridique dont bénéficie le fromage au niveau national. Grâce à l'AOC, le Pélardon est désormais à l'abri de la concurrence extra-régionale et il se positionne sur le segment haut de gamme du marché

Sur la localisation / délocalisation de l'activité

L'AOC protège les laitiers de la délocalisation des entreprises laitières (obligation de production et de transformation au sein de la zone AOC)

Sur l'emploi

La mise en place de l'AOC a permis la création d'une centaine d'emplois dans la région.

Sur la filière

Le Pélardon AOC a une fonction structurante pour l'ensemble de la filière. Le savoir faire construit pour ce fromage constitue la référence pour les fromages du même type. Le Pélardon a acquis ses lettres de noblesses au travers de l'AOC (Roux B., 2003).

Sur les rapports de force

L'AOC a permis une augmentation du pouvoir de négociation des éleveurs et des entreprises fromagères face à leurs clients grâce à une meilleure identification du produit, l'appellation donnant aux clients des garanties sur l'origine et le mode de production du fromage.

Sur l'exode rural

La mise en place de l'AOC a permis de dynamiser l'activité agricole dans certaines régions et ainsi diminuer l'exode rural.

Sur la qualité des produits

L'AOC a permis de différencier le Pélardon, de l'identifier précisément et de définir ses caractéristiques dans un cahier des charges.

Sur les savoir et savoir-faire

Le cahier des charges de l'AOC impose l'utilisation de méthodes traditionnelles de production et de transformation, permettant de préserver des savoirs faire spécifiques.

Sur l'environnement

L'AOC a entraîné une utilisation plus importante des pâturages et permis la préservation de paysages ouverts (impact sur la diminution du risque d'incendies et sur le tourisme)

<p style="text-align: center;"><i>Fiche Produit</i> Agneau « El Xai » Label rouge obtenu en 2004</p>
--

Acteurs à l'origine de la démarche

Historique

Dans ces zones du Vallespir, Cerdagne et Capcir, il semble que la production ovine soit plus ancienne que celle bovine. En 1974, un groupe de sept éleveurs crée la coopérative ovine des Pyrénées-Orientales (C.O.P.O.) dans le but de vendre et défendre leur production.

Mise en place de la démarche Label rouge

Depuis 1992, les membres de la coopérative ovine des Pyrénées-Orientales a voulu démarquer son produit (agneau spécifique léger et jeune) sur un pôle de consommation très important et avec une production relativement faible. Sont créées de nombreuses marques dont la marque agneau catalan en 1993, la marque 'Cerdagne-Capcir', la marque Laiton des terroirs en 1996, et l'agneau de pays Languedoc-Roussillon.

A partir de 1998, la C.O.P.O. souhaite s'intégrer dans la tendance nationale de distinction des produits par le signe officiel de qualité. Elle semble alors s'orienter vers l'obtention d'une Certification de conformité du produit (C.C.P.).

Définie par le décret n°90-859 du 25 septembre 1990, la certification de conformité "atteste qu'une denrée alimentaire ou qu'un produit agricole non alimentaire et non transformé est conforme à des caractéristiques spécifiques ou à des règles préalablement fixées, portant sur la fabrication, la transformation ou le conditionnement. Ces caractéristiques doivent être objectives et, traçables, mesurables et significatives pour le consommateur".

A la différence du label rouge, la certification de conformité du produit vise un produit, mais pas tout son processus d'élaboration. Ce signe peut être élaboré par une entreprise, un groupe d'entreprises ou une structure associative.

C'est le produit sous marque actuelle 'agneau catalan' qui doit devenir label rouge El Xai : label paru au journal officiel le 3 mars 2003.

Objet principal de la démarche de qualification

L'objectif principal assigné à cette démarche concerne avant tout la protection de la production par un signe officiel et non par la marque.

La mise en place d'un label rouge a été décidée en conseil d'administration de la COPO, en 2000. Le dossier de demande de label rouge a été réalisé entre le Ministère de l'agriculture, la C.O.P.O. et le service qualité de la structure Languedoc-Roussillon élevage. Selon le directeur de la coopérative, "*l'aventure du label a duré quatre ans*". Le dossier global avait reçu un avis favorable en janvier 2003, mais quelques modifications ont été cependant exigées par la

Commission nationale des labels et certifications (C.N.L.C.), notamment de la notice technique nationale 'agneau' et de certains points du cahier des charges.

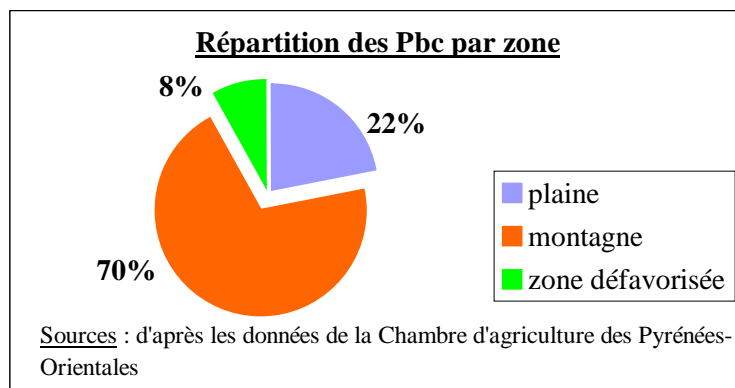
Il convient alors de s'interroger sur la non mise en place du label, qui selon le directeur de la coopérative pourrait être due à une démotivation des éleveurs.

Ce produit sous label rouge est destiné à la boucherie traditionnelle. Le signe de qualité permet de protéger la typicité de l'agneau : une tradition d'agneau élevé sous la mère jusqu'au sevrage, puis est nourri aux fourrages naturels. Il est ensuite nourri en bergerie avec des aliments de qualité à base de céréales. Ne pesant pas plus de quinze kilos, abattu à un âge compris entre 60 et 90 jours, ce jeune agneau a une viande très appréciée.

Les spécificités du produit

Les zones de production ovine des Pyrénées-Orientales se situent principalement en zone de montagne, comme le montre le graphique ci-dessous réalisé selon les localisations d'attribution de la prime à la brebis et à la chèvre (P.B.C.). Depuis 2002, celle-ci remplace la prime compensatrice ovine, qui était calculée pour compléter la recette estimée d'après la cotation moyenne de l'Union européenne. Désormais, la prime à la brebis et à la chèvre est versée intégralement pour les brebis non soumises à la traite. La prime est entièrement financée par l'Union européenne à hauteur de 21€ par brebis.

Graphique n°1 : répartition de la production ovine des Pyrénées-Orientales par zone



➤ Ainsi, la production présente des caractéristiques de conditions d'élevage de montagne. Des paiements complémentaires à la P.B.C. sont accordés (à raison de 5€ par brebis) aux éleveurs dont la moitié au moins de leurs surfaces agricoles se situe en zone défavorisée. Un complément est également attribué par brebis pour les élevages engagés dans des démarches de qualification par le signe officiel de qualité, dont le montant a été fixé en octobre 2004.

Les caractéristiques des exploitations

Selon les statistiques de la Direction départementale de l'agriculture et de la forêt des Pyrénées-Orientales, l'élevage ovin utilise près de 10 800 hectares (sans les estives) pour 103 exploitations, soit une superficie agricole utilisée de 105 hectares essentiellement composée de landes et de parcours. Selon le recensement général agricole de 2000, dans les Pyrénées-Orientales, l'effectif de brebis nourrices a chuté de 21 714 (en 1988) à 21 352 (en 2000). Le

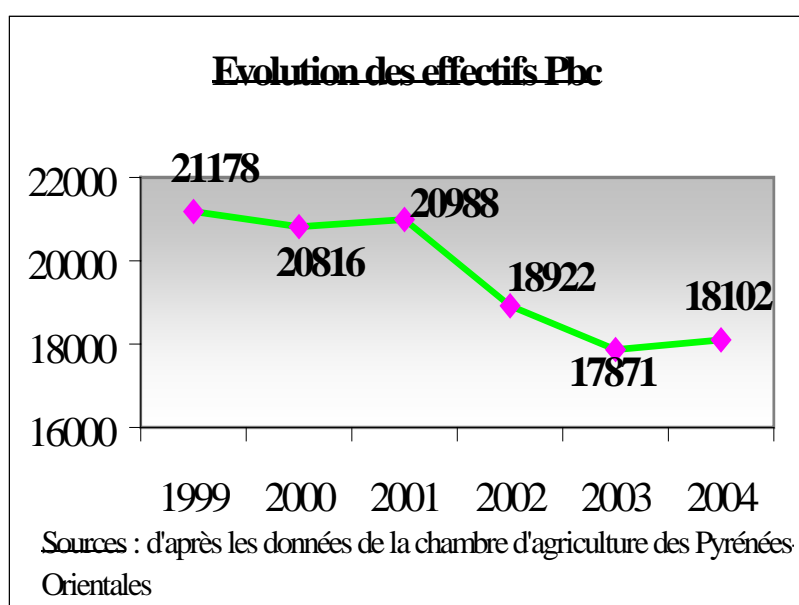
cheptel se trouvait dans 188 exploitations en 1988 contre 175 en 2000, soit une perte de 13 structures possédant des brebis nourrices.

En 2004, le troupeau ovin des Pyrénées-Orientales est constitué de 18 102 brebis dont 15 840 (soit 88 %) sont des bêtes à viande.

Le département compte 113 éleveurs de production ovine dont 69 (soit 61 %) exclusivement producteurs d'ovins viande.

Les effectifs ovins sont représentés dans le graphique qui suit.

Graphique n°2 : Évolution des effectifs ovins dans le département des Pyrénées-Orientales



Le département des Pyrénées-Orientales a perdu un peu plus de 3 000 brebis en six ans. La courbe présente une forte baisse en 2001, qui peut être expliquée par deux phénomènes qui sont la crise de la fièvre aphteuse et la disparition de certaines exploitations.

Le cahier des charges

Les principaux points du cahier des charges définissant le label rouge El Xaï portent sur les pratiques d'élevage (volonté de lien entre le produit et le terroir) et sur les processus d'abattage. Les agneaux de la filière sont issus d'un type d'élevage basé sur l'optimisation des ressources pastorales par une conduite extensive. Les brebis parcourent sur des parcours, garrigues ou estives. Les agneaux sont élevés avec la mère et peuvent éventuellement être complétés.

Le tableau qui suit présente les principaux éléments qui distinguent El Xaï.

Produit standard	<u>El Xai</u>
Race	
Aucune obligation en matière de race	Béliers et brebis de race rustique et issus de croisements entre ces races : blanche du massif central, Lacaune, Inra 401, Limousine, Noire du Velay, Grivette, Rava, Bizet, Rouge du Roussillon, Tarasconnaise, Préalpes du Sud, Mérinos d'Arles. Les béliers peuvent également faire partie des races à viande suivantes pour améliorer la conformation des produits : Berrichonne, Rouge de l'Ouest, Ile de France, Suffolk, Charmoise
Type d'animal	
Agneaux, femelles ou mâles Animaux plus âgés : d'après le règlement CEE n°461/93, est désigné comme agneau un animal de moins de 12 mois (catégorie L du classement des carcasses d'ovins)	L'agneau de bergerie, mâle ou femelle, est un jeune agneau de moins de 90 jours. Il est élevé avec la mère pendant minimum 60 jours et peut être complété avec un aliment à base de céréales. Du fait de leur jeune âge lors de l'abattage, les agneaux mâles ne sont pas castrés : au plus, lors du départ de l'exploitation, il sont âgés de 90 jours soit 3 mois. Leur maturité sexuelle n'est pas encore atteinte (plutôt vers 6/7 mois).
Type d'élevage	
Elevage courant, pas de cahier de charges Pas de qualification des élevages	Eleveurs en production organisée, signature d'un engagement dans la démarche : respect du cahier des charges, prévision d'apports en agneaux pour chaque campagne et acceptation de tout contrôle (interne, externe). Qualification des élevages
Mode d'élevage	
Elevage hors sol possible, possibilité d'avoir des agneaux sevrés et engraisés en atelier d'engraissement	Mode d'élevage basé sur l'optimisation des ressources pastorales : les agneaux, élevés avec la mère doivent tirer leurs principales ressources alimentaires du lait de leur mère. Il est donc primordial d'optimiser les ressources pastorales des systèmes d'exploitation afin de favoriser la production laitière des brebis
Alimentation	
Conforme à la réglementation	Fabricants d'aliments habilités Formules d'aliments référencées Agneau nourri au lait de sa mère pendant 60 jours minimum et recevant une alimentation complémentaire Alimentation complémentaire 100% végétale, minérale et vitaminique constituée de fourrages et d'aliments composés contenant au minimum 50% de céréales dont 15 % d'issues

Age et poids d'abattage

Age des agneaux pouvant aller jusqu'à 1an
Poids des agneaux pouvant aller jusqu'à 30 à 40 kg de carcasse

Age des agneaux entre 60 et 90 jours
Poids des agneaux entre 12 et 15.5 kg de carcasse

Sélection des carcasses

Pas de tri des animaux
Prise en compte du poids, de la conformation et de l'état d'engraissements mais pas du gras sous cutané et de la couleur de la viande

Tri des animaux, présélection des carcasses, marquage des carcasses et apposition du certificat de garantie (CG)
Conformation : U, R et O
Etat d'engraissement : 2 et 3
Qualité du gras : consistance ferme, malléable et de couleur blanche
Couleur de la viande : rosée très claire

Les acteurs de la filière

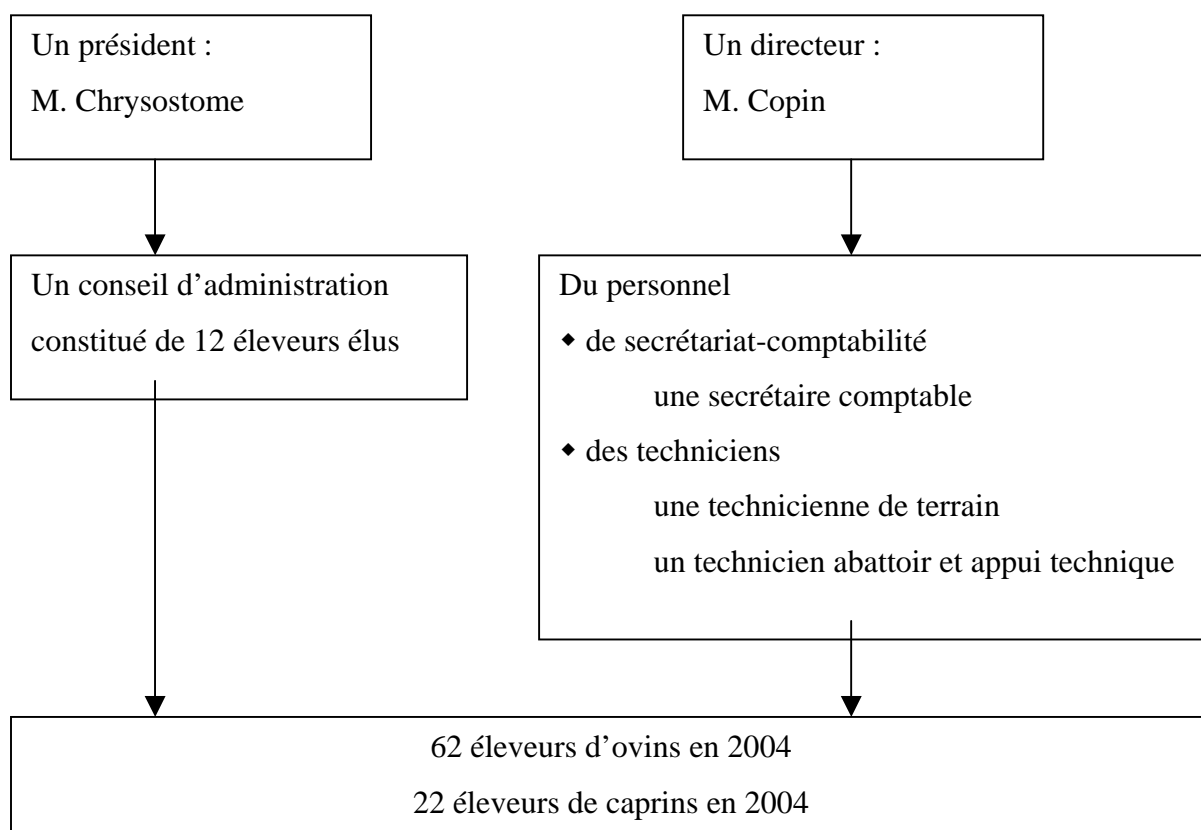
La filière est caractérisée par une grande prédominance de la coopérative ovine des Pyrénées-Orientales.

En Juin 2004, la Coopérative ovine des Pyrénées-Orientales est constituée de :

- ♦ vingt deux producteurs caprins (soit 1000 chèvres soit 55 % des effectifs départementaux)
- ♦ soixante deux producteurs d'ovins (soit 13 000 brebis soit 75 % des effectifs de brebis du département et 76 % des éleveurs spécialisés dans la production de viande de mouton)

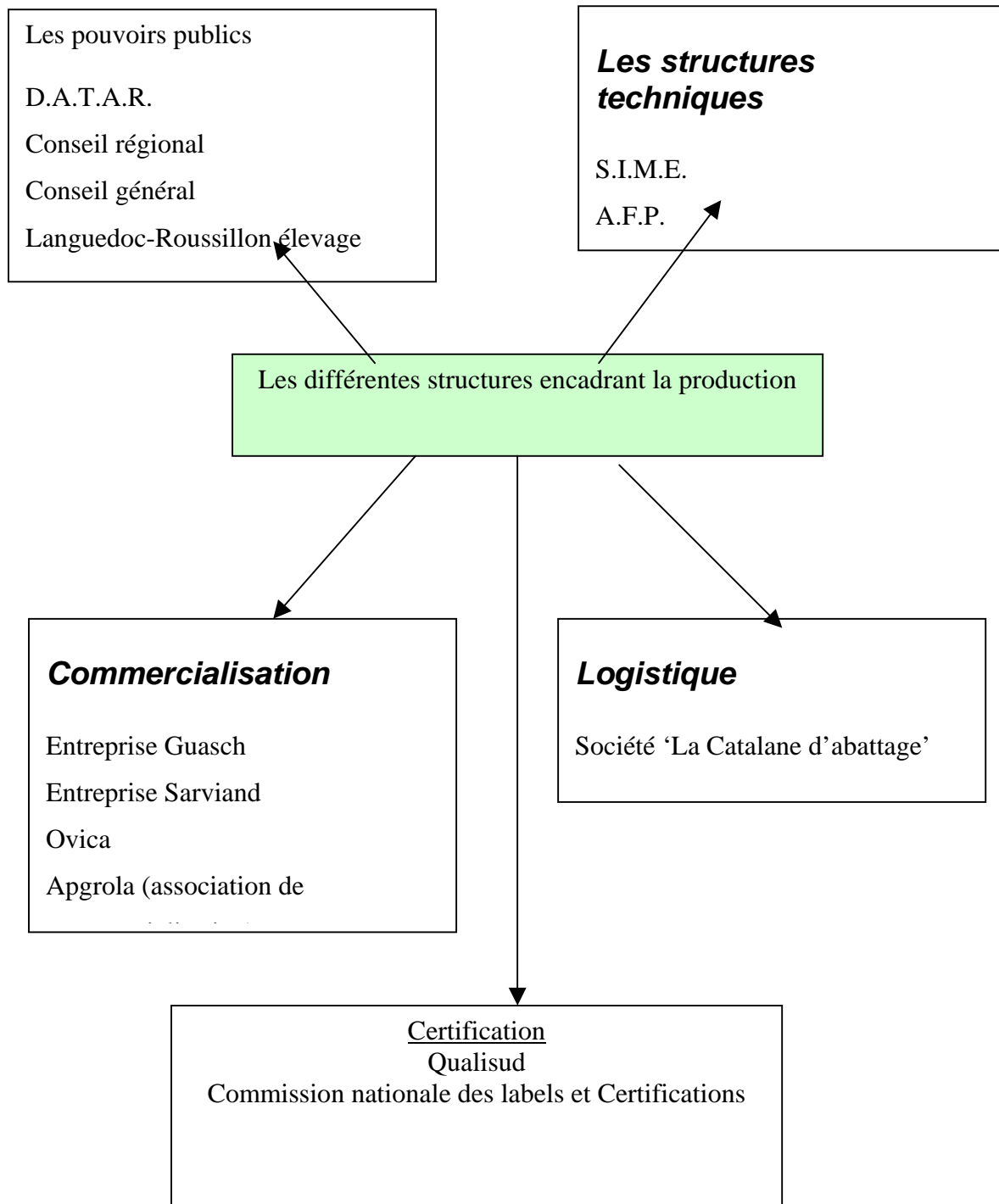
La C.O.P.O. est composée de la manière suivante :

Les membres de la coopérative



L'organisation collective constituée autour du produit

Les structures organisationnelles de la production

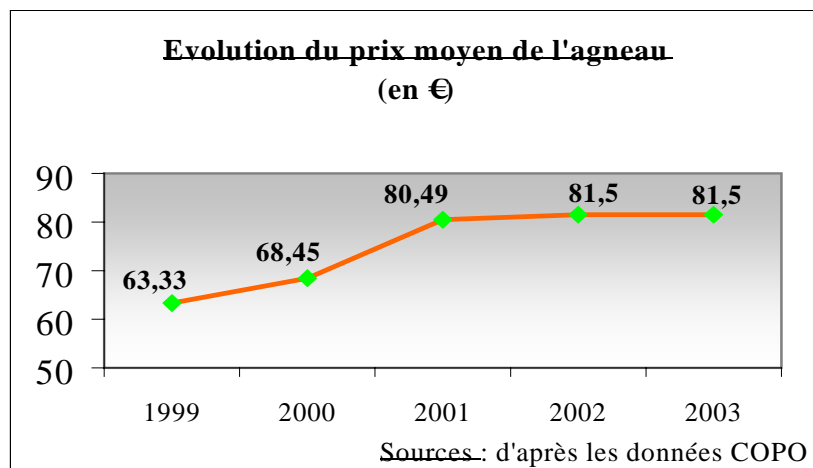


La commercialisation

La commercialisation de la production ovine sera dans cette partie essentiellement appréhendée suivant les statistiques de la C.O.P.O.

Pour la troisième année consécutive, la C.O.P.O. constate une baisse significative de la commercialisation, qui, selon le directeur de la structure, fait suite à un report de la consommation de la viande d'agneau sur d'autres types de viande, après la fièvre aphteuse en 2001. Cette même année, face à l'absence d'importations de viande ovine des pays tiers de l'Union européenne, le prix moyen de l'agneau a considérablement augmenté, comme le montre le graphique ci-dessous.

Graphique n°3 : L'évolution du prix moyen de l'agneau



La C.O.P.O. vend à trois destinataires, qui sont les chevillards, les grossistes, les bouchers.

Sur l'exercice 2003, la C.O.P.O. et son entreprise de commercialisation Ovica (entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée) ont commercialisé 24 016 animaux dont :

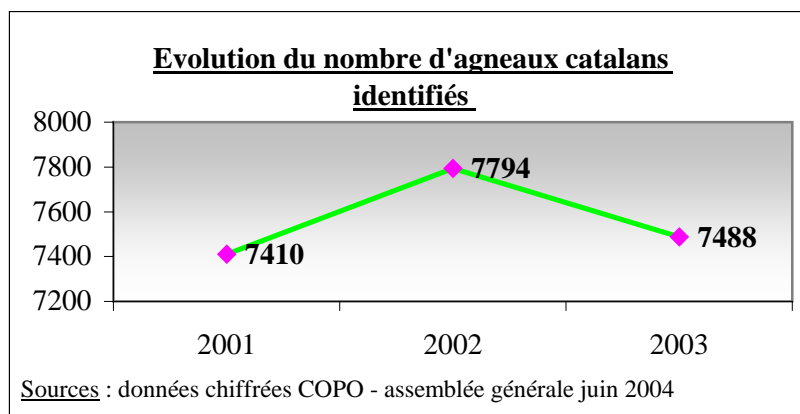
- ♦ 7 445 agneaux des adhérents et 4 695 agneaux en provenance de l'organisation de producteurs 'Aude coop' sur l'abattoir de Perpignan contre 5 199 en 2002. Selon les personnels de la C.O.P.O., cette baisse s'explique par deux éléments :
 - le fait qu'Audecoop soit entrée dans une démarche qualitative 'Agneau du Pays cathare'
 - une demande plus faible en 2003 (notamment en agneau quatre quartiers)
- ♦ 443 agneaux à la Coopérative catalane de Viande et de bétail à Bourg-Madame,
- ♦ 10 354 agneaux en provenance d'autres groupements de la région Languedoc-Roussillon et Auvergne.

❖ La démarche auprès de la boucherie traditionnelle

La C.O.P.O. présente deux produits dans cette démarche :

- ♦ le produit sous marque 'agneau catalan'

La vente de ces agneaux sous la marque 'agneau catalan' s'effectue auprès de 52 bouchers répartis sur tout le département par l'intermédiaire de deux grossistes (les entreprises Guasch et Sarviand)



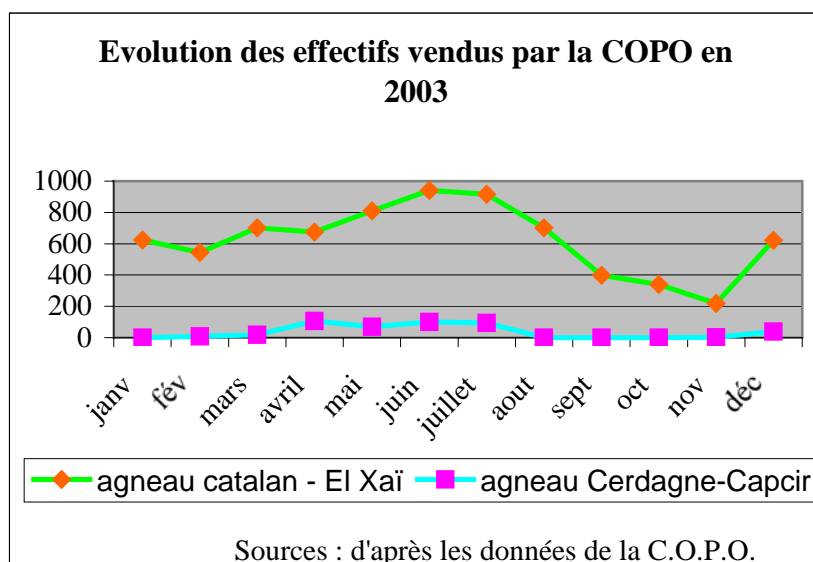
Il est à noter que ces agneaux marqués 'agneau catalan' proviennent des deux organisations de producteurs que sont la C.O.P.O. et Audecoop.

♦ l'agneau sous marque 'Cerdagne-Capcir'

Ce produit connaît une baisse de la commercialisation soit de 568 animaux vendus en 2002 contre 443 en 2003.

➤ Les ventes en boucherie traditionnelle suivent une forte saisonnalité comme le montre le graphique qui suit.

Graphique n°4 : L'évolution des effectifs vendus par la C.O.P.O. aux boucheries traditionnelles en 2003



❖ La démarche auprès de la grande distribution

♦ le produit 'Laiton des terroirs'

Ce produit est réservé à l'enseigne commerciale Auchan. La C.O.P.O. possède la licence de la marque créée en 1996. La source d'approvisionnement englobe les régions Languedoc-Roussillon et Auvergne soit 1839 agneaux en 2003 contre 2215 en 2002.

♦ l'agneau de pays Languedoc-Roussillon

Cette démarche concerne toutes les enseignes des autres grandes et moyennes surfaces dans le départements des Pyrénées-Orientales et de l'Aude. Ce secteur semble se développer avec une augmentation de 14 % en volume entre 2002 et 2003.

➤ Ainsi, en 2004, selon les données de la Chambre d'agriculture des Pyrénées-Orientales, la commercialisation se répartit de la manière suivante :

commercialisation (2004)	nombre	%
Agneau catalan - el xai (futur label)	6399	58%
Agneau Cerdagne-Capcir	437	
Laiton des terroirs	1509	
Agneau de pays du Languedoc-roussillon	5169	
Production en agriculture biologique	14	
Agneaux non marqués	9777	42%

Ce tableau montre que plus de la moitié de la production d'ovins viande est commercialisée dans une démarche de distinction :

- soit par la marque destinée à la boucherie traditionnelle ou à la grande distribution en grande et moyenne surface.
- soit par le signe officiel de qualité de l'agriculture biologique (14 agneaux avec le signe officiel de qualité ont été vendus en 2003).

➤ Toutes ces démarches montrent la segmentation des marchés par la distinction des produits et par le choix des canaux de distribution que met en œuvre la coopérative.

Le signe officiel de qualité semble encore difficile à mettre en place. Or, de celui-ci naissent peut-être les enjeux d'avenir de la production et de sa protection.

Fiche Produit

Veau « Rosée des Pyrénées »

- ◆ Certification de conformité obtenue en 1998.
- ◆ Dossier de création d'Indication géographique protégée en cours

Acteurs à l'origine de la démarche

Historique

Jusque dans les années 1970, l'espace montagnard des Pyrénées-Orientales (Cerdagne-Capcir, Conflent et Vallespir) a connu une activité d'élevage basée sur l'autonomie et permettant l'auto-provisionnement alimentaires des ménages ruraux. Or, depuis ces années, l'élevage a atteint d'autres dimensions en terme de volumes. Le produit est devenu un bien de commercialisation des marchés locaux.

Ainsi, la finalité de la production bovine semble bien différente aujourd'hui.

Traditionnellement, l'élevage bovin était davantage orienté vers la production laitière.

Selon des habitants locaux et certains éleveurs, avant le 'retour à la terre des années 1970' les villageois de ces zones de montagne ne possédaient que quelques trois ou quatre vaches destinées à être utilisées comme animaux de trait pour les travaux. L'activité agricole était une activité parmi d'autres. En effet, selon les discours de nombreux retraités, les villageois travaillaient dans les mines de fer, ou se rendaient à la forêt pour y pratiquer des activités de bûcheron. L'activité de l'élevage était un appoint. L'animal était alors un instrument de travail en hiver. En été, l'animal était envoyé en estive, c'est à dire dans les parties de hautes altitudes où les alpages permettaient une nourriture herbacée. Le veau annuel ne coûtait pas cher puisqu'il se nourrissait du lait de la mère et de la pâture d'herbe.

La Rosée des Pyrénées est donc ce veau, âgé de 5 à 8 mois dont les particularités sont issues de son mode d'élevage.

Mise en place de la démarche de qualification

La première 'Rosée des Pyrénées' est vendue, sous marque en 1991, à la foire d'Olette. La marque est possédée par l'association de la viande bovine pyrénéenne.

Puis, la volonté de distinction du produit a conduit l'association 'La Rosée des Pyrénées' à engager une démarche de qualification par la mise en place d'un signe d'identification officiel de la qualité et de l'origine.

En 1998, la certification conforme du produit (C.C.P.) a été obtenue pour ce veau élevé avec le lait maternel et connaissant la transhumance estivale en estive.

Créée par la loi du 30 décembre 1988 et mise en application par le décret du 25 septembre 1990, la certification de conformité atteste qu'une denrée alimentaire ou qu'un produit agricole non-alimentaire et non-transformé est conforme des caractéristiques spécifiques ou à des règles préalablement fixées portant, selon les cas, sur la production, le conditionnement ou (depuis 1994) l'origine. Les caractéristiques spécifiques du produit reposent sur des critères objectifs, mesurables contrôlables et significatifs pour le consommateur consignés dans un cahier des charges, qui peut être élaboré par une structure collective ou un opérateur individuel. Les caractéristiques certifiées peuvent donc être relatives notamment à la composition du produit, à ses caractéristiques organoleptiques ou physico-chimiques, ou à certaines règles de fabrication.

Objet principal de la démarche de qualification

L'objectif principal assigné à cette certification de conformité concerne avant tout la protection du produit et de son mode de production qui lui confère ses particularités, de ses producteurs et de leur travail, ainsi qu'une différenciation du produit grâce à la signalisation officielle.

Il s'agissait, lors de la création de la Certification de conformité, pour la Catalogne française, de valoriser une production de broutards notamment femelle qui se vendait mal. L'objectif premier était donc de la rendre plus grasse pour la vendre au même prix que le broutard mâle. Les éleveurs au sein de l'association ont pensé qu'il serait bon de réaliser eux-mêmes la finition de leurs bêtes, limitant ainsi la vente à l'Italie et l'Espagne des bêtes pour l'engraissement (finition de la viande). Ce produit, alors âgé de 8 à 11 mois est le Vedell des Pyrénées catalanes, vedell signifiant veau en catalan.

Puis, à partir de la certification de conformité de production 'Rosée des Pyrénées', s'est posée la question de l'évolution du signe officiel de qualité vers :

→ Soit une Appellation d'origine contrôlée (A.O.C.)

→ Soit d'un label rouge

Le signe de qualité permet de protéger et préserver la typicité de la Rosée des Pyrénées : une tradition de transhumance, une qualité spécifique, une production basée sur un territoire particulier de montagne.

Les spécificités du produit

La Rosée des Pyrénées est le nom attribué à un veau dont le procédé reste particulier. Sa couleur rosée provient du fait qu'il ne connaît pas l'anémie, contrairement à de nombreuses autres productions de veau.

La Rosée des Pyrénées est un **produit saisonnier**. Le veau naît en hiver. Il est nourri du lait de sa mère. Il croît en buvant ce lait et en broutant l'herbe. Il est conduit en estive.

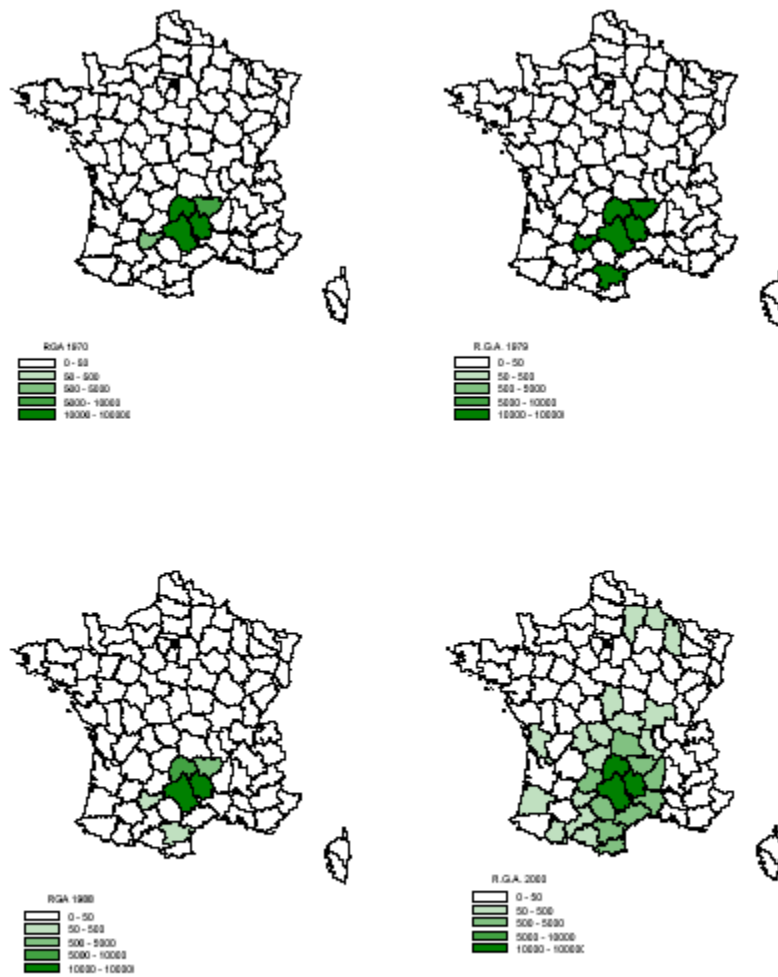
Il convient alors d'ajouter qu'aucun autre aliment extérieur ne lui est attribué.

➔ L'originalité du produit provient alors de divers éléments issus d'une relation basée sur le tryptique race-territoire-pratique culturelle.

Le produit présente des caractéristiques notamment basés sur les races bovines gasconnes et Aubrac.

♦ La race Aubrac existe depuis fort longtemps. Originaires des monts Aubrac, au sud du Massif central (départements de l'Aveyron, du Cantal, de la Lozère et de la Haute-Loire), les premiers animaux enregistrés au livre généalogique datent de 1894.

Cette race en voie de disparition pendant les Trente Glorieuses (de 1950 à 1975) a repris de l'intérêt dans les années 1980, grâce à des mesures mises en place notamment par l'Union Aubrac (groupement d'éleveurs créé en 1979 ayant pour objectifs de défendre et protéger la race présentant des aptitudes particulières).



Réalisation : A. HAVY, Institut de l'Elevage

figure 1 : l'évolution géographique de la production de la race Aubrac en France

L'Aubrac est répandue dans le Massif central, sud-est et contour méditerranéen de la France.

L'Union Aubrac fédère aujourd'hui tous les éleveurs d'Aubrac. En 2002 Ceci représente un groupe de 550 adhérents et un troupeau de 35 774 vaches.

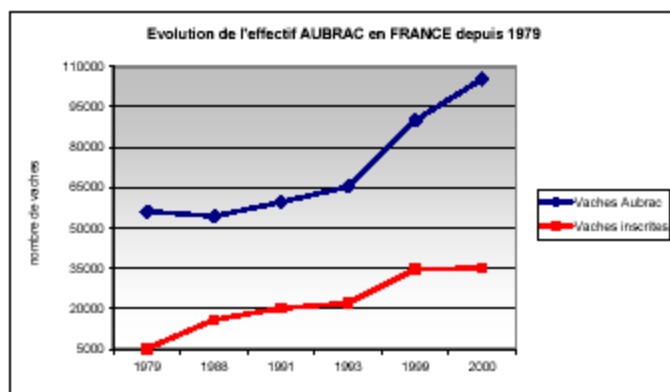
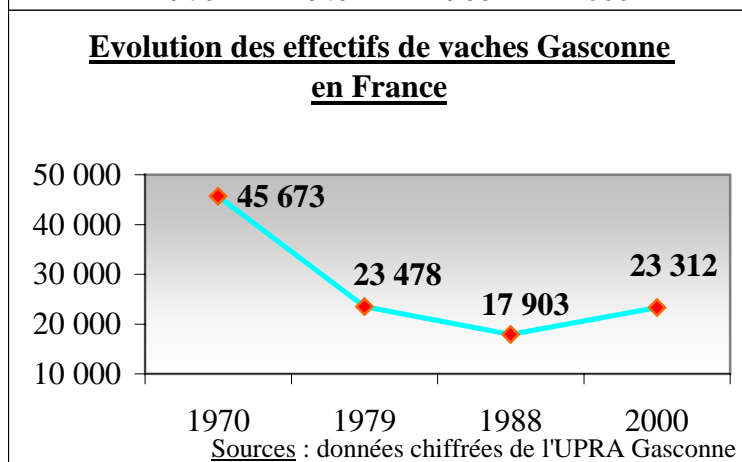
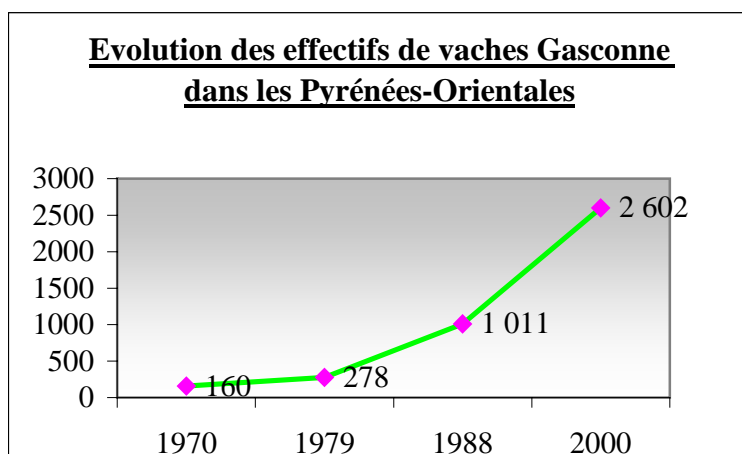


figure 2 : l'évolution des effectifs de la race Aubrac en France

Les performances de reproduction de la race assurent à l'éleveur un veau par vache et par an, soit une l'une des meilleures races de reproduction. La race est réputée également pour sa rusticité et donc son adaptation à des zones dites difficiles de terres d'altitude (comme dans l'Aude ou les Pyrénées-Orientales), de garrigues ou de causses (comme dans le Gard et l'Hérault). La race est apte à la marche et aux aplombs.

♦ La race Gasconne est la race rustique allaitante des Pyrénées. D'une rusticité exceptionnelle, elle permet de valoriser les coteaux caillouteux et les versants de montagne. Elle possède des aptitudes à la marche, des facilités de vêlage et de longévité qui lui confèrent alors des atouts pour la production de viande.

Les effectifs de vache gasconne connaissent une forte croissance, comme le montre le graphique ci-dessous évoquant les divers recensements agricoles.



Sources : données chiffrées de l'UPRA Gasconne

Cette hausse des effectifs dans le département suit une courbe inversée par rapport à celle de l'évolution en France, comme le montre le graphique.

Ainsi, il convient de noter une certaine originalité concernant le choix de la race, cette dernière étant parfaitement adaptée aux conditions difficiles de montagne.

Caractéristiques des exploitations

Dans les Pyrénées-Orientales, 220 producteurs de bovins de viande sont recensés dont 60 produisent la Rosée des Pyrénées. Le nombre de bovins allaitants est de 9000. La taille moyenne du troupeau est de 45 têtes.

La taille moyenne de l'exploitation est de 70 hectares dont 40 en parcours extensifs, 10 en parcours-landes fauchés de bonne qualité et 20 en landes.

Le cahier des charges de la Rosée des Pyrénées

Les principaux points du cahier des charges définissant la certification de conformité Rosée des Pyrénées portent sur les pratiques d'élevage (volonté des liens entre le produit et le terroir) et les processus d'âge d'abattage. Les animaux doivent être de races gasconne, aubrac, ou brune, âgés de 5 à 8 mois, n'avoir reçu que du lait tété au pis et de l'herbe pâturée, et avoir connu une croissance rapide mesurée par des pesées successives.

Les acteurs de la filière

♦ Les éleveurs de l'association Rosée des Pyrénées

En 1990, le cours du brouillard chute. Malgré la compensation par des aides publiques, beaucoup d'éleveurs ont du mal à se maintenir avec la seule vente de brouillards pour l'export (vers l'Italie et plus tard vers l'Espagne). Par ailleurs, pour certains agriculteurs, la production de bovins allaitants n'est pas suffisamment valorisée au niveau local. C'est dans un contexte plutôt morose de la production bovine que se crée l'association 'La Rosée des Pyrénées' en 1992 entre éleveurs et bouchers partenaires. A l'initiative de quatre ou cinq éleveurs, en 2005, elle en compte 65 (soit environ la moitié des adhérents de la Coopérative catalane de viande et de bétail C.C.V.B.).

♦ La coopérative catalane de viande et bétail (C.C.V.B.)

Créée en 1971, son but était de commercialiser les brouillards bovin et équin maigre pour l'engraissement essentiellement en Italie. La vente de brouillards vers l'Espagne est plus récente. Elle date d'une dizaine d'années.

La Certification de conformité 'Rosée des Pyrénées' est entièrement à l'initiative des éleveurs (tous membres de la C.C.V.B.).

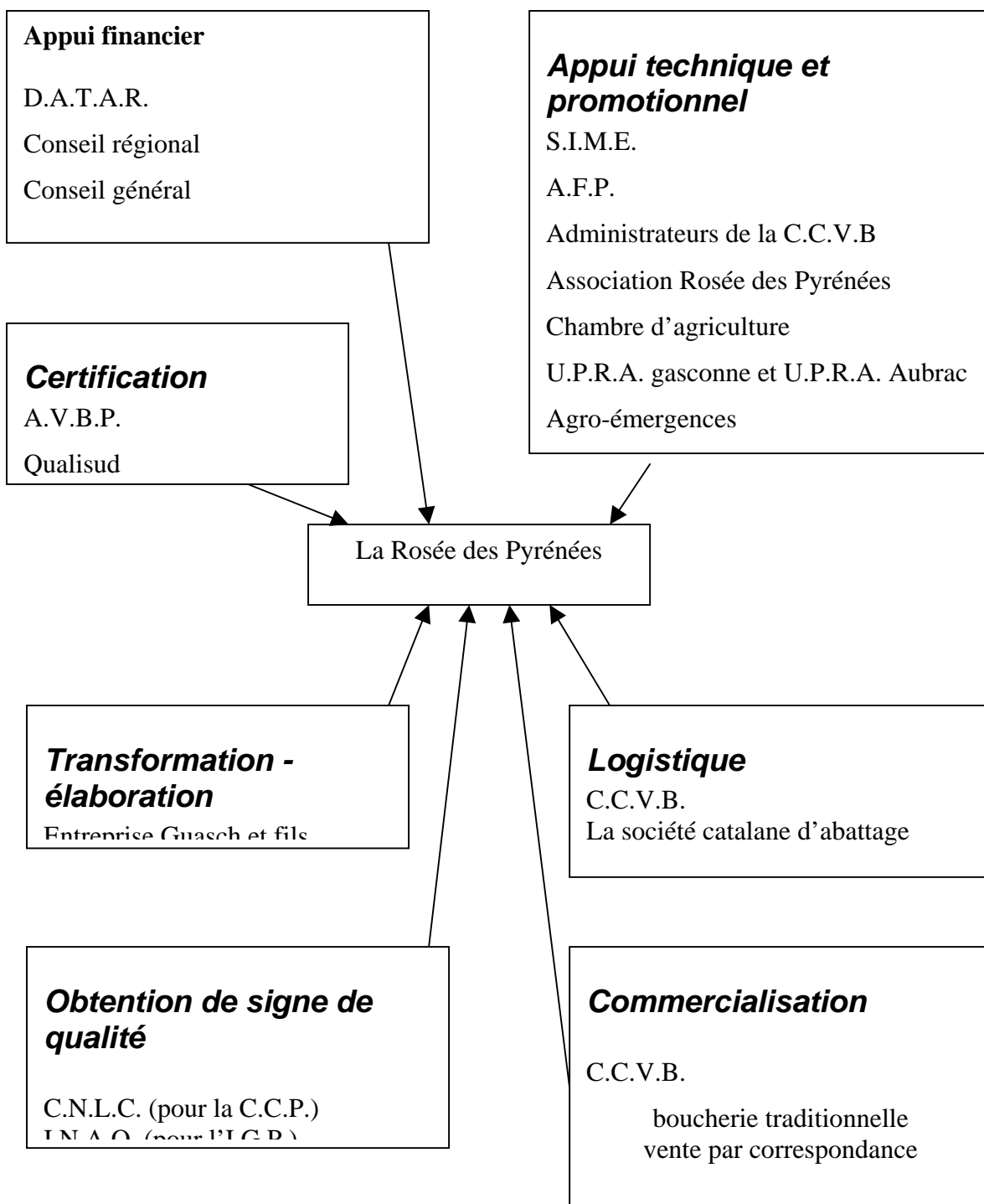
En 2005, La coopérative catalane de viandes et bovins (CCVB) regroupe 150 adhérents répartis sur les Pyrénées-Orientales et les cantons pyrénéens du département de l'Aude, dont

les 65 adhérents à l'association Rosée des Pyrénées. Elle assure la logistique (transport, technicien de sélection des veaux) et la comptabilité pour les activités de commercialisation de l'association. Elle a pour l'instant l'exclusivité de fait de la commercialisation.

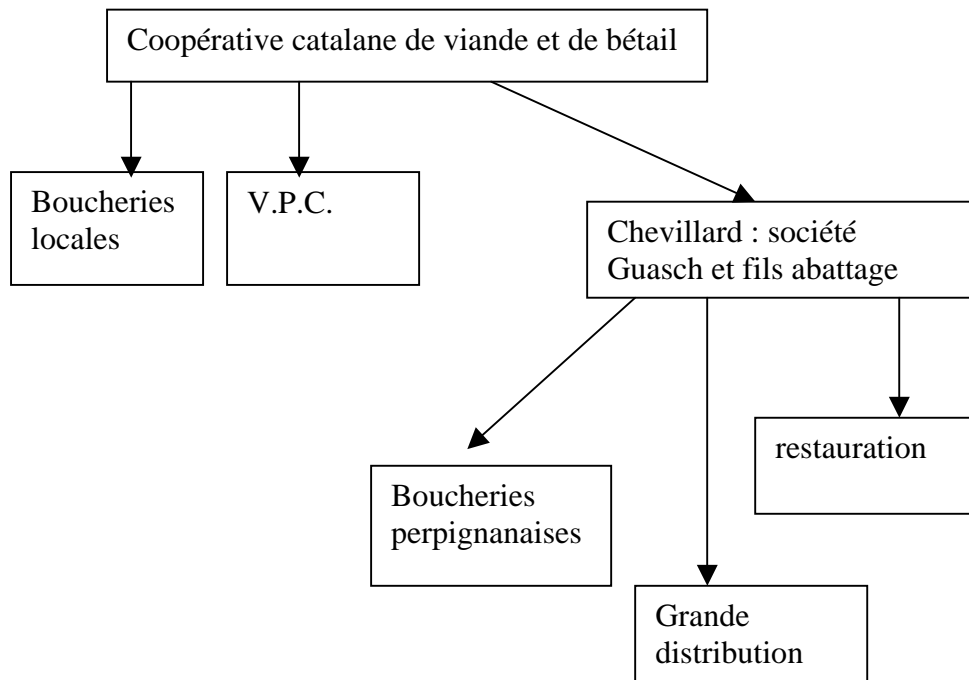
La C.C.V.B. est fortement impliquée dans les démarches qualitatives par la mise en place de signe officiel de qualité.

Elle est à présent très fortement impliquée dans le dossier de création d'une Indication géographique protégée (I.G.P.) transfrontalière sur la Rosée des Pyrénées. La C.C.V.B. intervient notamment dans la réalisation du cahier des charges.

Organisation collective autour du produit



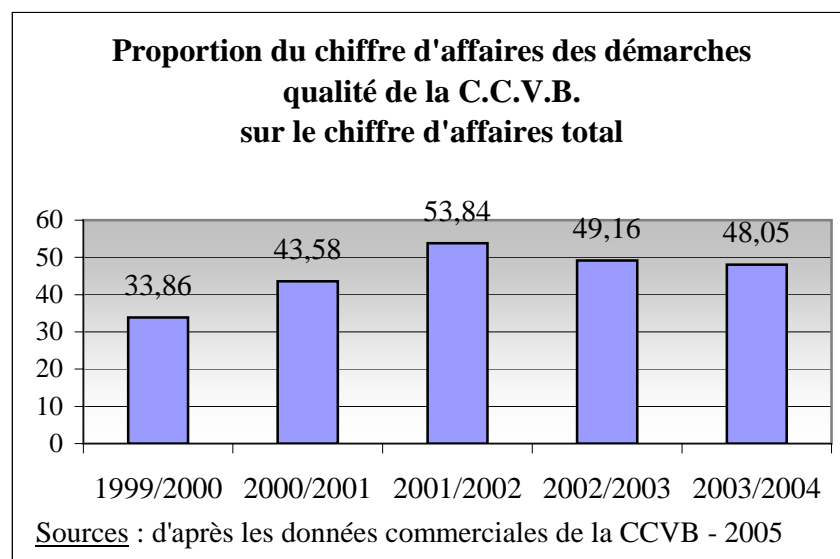
La commercialisation de la Rosée des Pyrénées



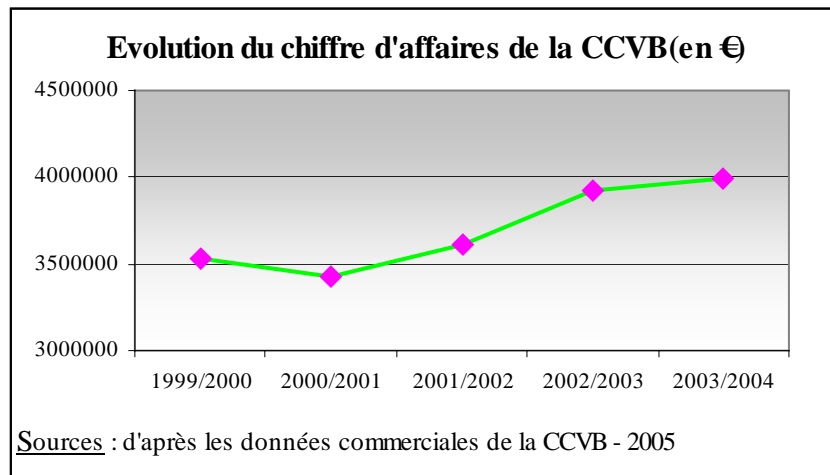
Les ventes de la coopérative

La coopérative catalane de viande et de bétail est très impliquée dans les démarches qualitatives de ces produits.

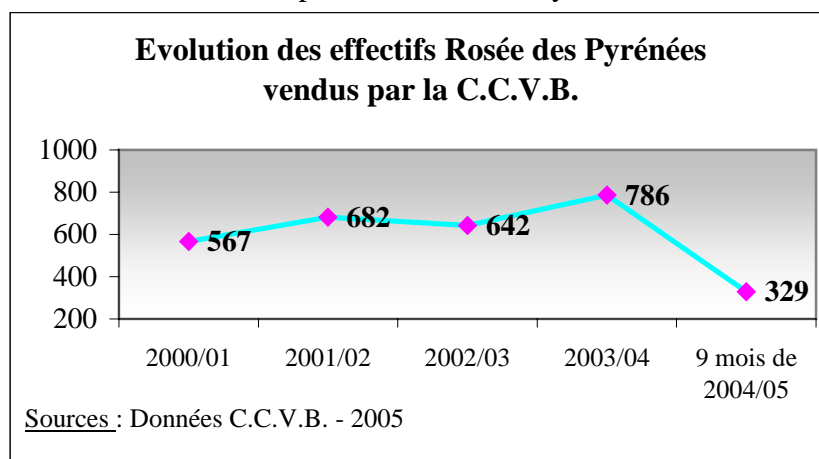
Le graphique qui suit montre la part du chiffre d'affaires que représentent la vente des produits en démarche de qualité.



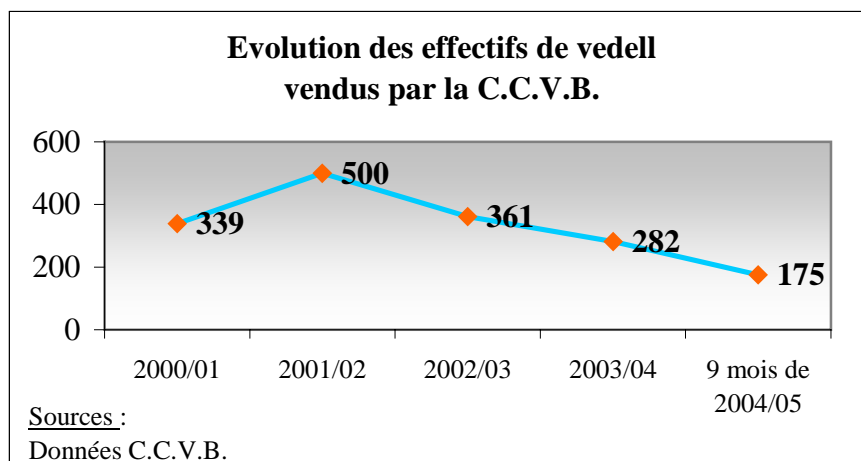
Ainsi, il convient de noter que les produits en démarche qualitative représentent donc la moitié du chiffres d'affaires de la coopérative.



Les ventes de la coopérative catalane de viande et de bétail se traduisent de la manière suivante pour la Rosée des Pyrénées.



Pour le vedell, la commercialisation est présentée suivant la courbe qui suit :



Le vedell connaît une baisse des ventes, contrairement à la Rosée des Pyrénées.

Les canaux de distribution

Trois filières de commercialisations sont exploitées par la coopérative :

❖ La boucherie traditionnelle

En 1992, après le travail réalisé sur l'amont (mise en place d'un cahier des charges pour la production : race, alimentation, poids, conformation, état, condition d'engraissement et âge), les producteurs ont constaté qu'il n'avait rien de fixé au niveau de la commercialisation. Soucieux de la notion de terroir, **la profession a privilégié le commerce de proximité** et d'artisanat par la vente en boucherie traditionnelle. La prospection en boucherie a débuté dans le secteur de Prades. La démarche n'a pas connu le succès dès le début : seul un boucher accepte les carcasses après un mois de prospection, et 7 au bout d'un an.

En 1993, l'association rentre en contact avec un chevillard de Perpignan, les Etablissements Guasch (entreprise spécialisée dans la viande en gros, la charcuterie et les salaisons). Le patron estime que ce produit permet de valoriser la production et représente un '*atout incontestable pour la boucherie traditionnelle face aux grandes surfaces*'¹. Les veaux sont reçus à l'abattoir de Perpignan. Il sont ensuite débités en carcasses et en morceaux par les entreprises Guasch puis livrés aux bouchers.

Selon un bilan de mi-campagne, en 2004, les ventes en boucherie traditionnelle (25) dans le département restent stables. Le manque de P.L.V. (pique prix, sac) et de communication sur le produit est souvent évoqué par les bouchers.

¹ Robert J.-C. 1996. Un veau pas comme les autres. In La tribune agricole.

❖ La vente par correspondance

La vente aux particuliers a toujours été pratiquée par quelques éleveurs à titre personnel. En 1996, l'association connaît des difficultés pour vendre la Rosée des Pyrénées et particulièrement en fin de saison (octobre-novembre). Elle établit **un système de vente par correspondance (V.P.C.)** de la Rosée des Pyrénées en caissettes de conditionnement de 10 ou 20 kg..

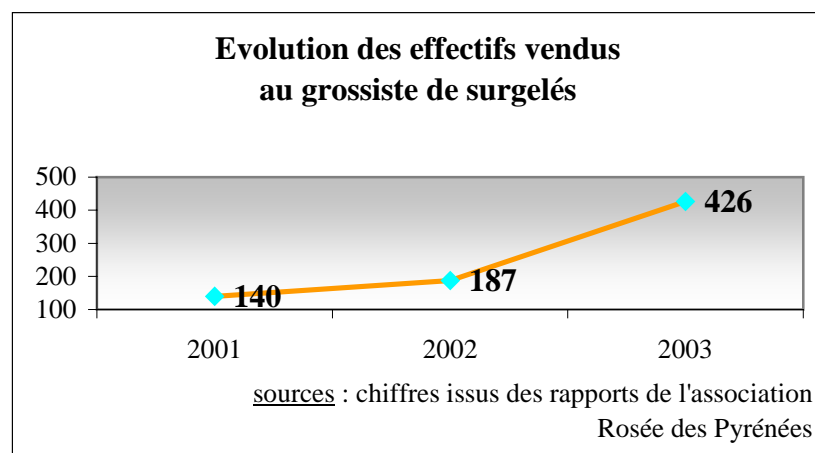
La gestion de la vente par correspondance devenue trop lourde, l'association confie la commercialisation à une entreprise, dont l'association est actionnaire. A la fin de 1999 un fichier de 2000 clients est en place.

La vente par correspondance a été déléguée à une société de distribution indépendante. Les ventes à mi-campagne en 2004 ont chuté de 50 %. La difficulté majeure pour que la coopérative et l'association récupèrent ce secteur d'activité est de mettre en place une logistique de découpe.

❖ La vente au grossiste de produit surgelé pour distribution dans la France entière

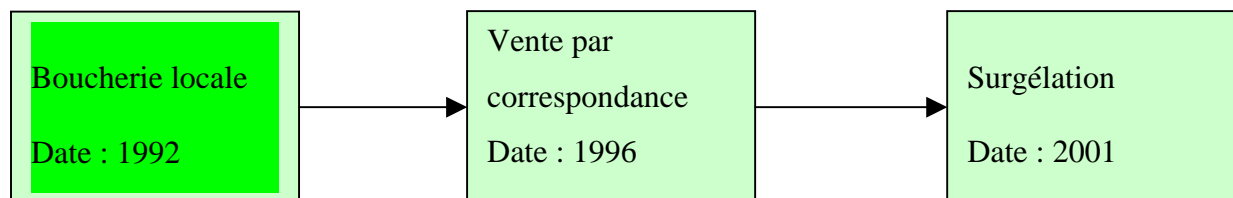
A partir de 2001, le problème des débouchés se refait sentir fortement, avec l'augmentation permanente du nombre de veaux Rosée des Pyrénées.

L'association entre en contact avec ARGEL, chaîne de magasin de surgelés. Les prix y sont moins rémunérateurs (ils restent tout de même plus intéressants que la valorisation "broutard"). Cette stratégie assure un débouché certain à la production et des ventes régulières (environ la moitié de la production). Le prestataire propose d'acheter deux fois plus de veaux et demande un minimum de 500 bêtes.



Or, en 2004, le contrat commercial pour le surgelé n'a pas été renouvelé. Le produit ne s'est vendu, en 2003, à hauteur de l'approvisionnement et il y a eu des retours négatifs sur la qualité découpe de la viande.

➤ En 2004, la commercialisation de la Rosée des Pyrénées est en perte de vitesse significative par rapport à l'année précédente, soit 343 veaux contre 782 en 2003. Ceci est dû en majorité à la perte de la vente en surgelés qui s'explique par le départ des agents commerciaux impliqués depuis le début dans cette négociation (à la coopérative et chez le grossiste Limoujoux) et par un problème administratif dû à la certification du produit. En date du 7 janvier 2005 (date du conseil d'administration de l'association Rosée des Pyrénées, la Commission nationale des labels et certifications n'avait pas statué sur l'avenant surgélation déposé en 2002 par l'association des viandes bovines pyrénéennes.



➔ Les stratégies de commercialisation ont évolué. Il semblerait aujourd'hui nécessaire d'entamer de nouvelles réflexions communes quant à sa stratégie de commercialisation.

Fiche Produit
**Viande bovine « Taureau de
Camargue »**
♦ AOC obtenue en 2000

- Décret du 7 juin 2000 relatif à l'appellation d'origine contrôlée « Taureau de Camargue »

- Seules ont droit à l'appellation d'origine contrôlée « Taureau de Camargue » les viandes fraîches de bovins mâles ou femelles, nés, élevés, abattus et découpés dans l'aire géographique

- Races: exclusivement « raço di biou », de race « de combat » ou de croisement « raço di biou » et « de combat ».
- – Elevage: liberté et plein air pour préserver le caractère sauvage des animaux... Pâture et en hiver complément avec du foin et des céréales de la zone. Aucun traitement non thérapeutique.
- – Abattage et découpe dans la zone délimitée.

LES RACES

Race « di biou »

Cette race, à robe foncée noire ou brune, se caractérise par son petit format (femelles de 1,20 m et de 200 à 270 kg ; mâles de 1,30 m et de 300 à 450 kg) et par ses longues cornes portées en croissant, en gobelet ou en lyre très relevée.

Les effectifs de la Camargue sont de l'ordre de 10 000 à 12 000 animaux répartis sur plus de 100 élevages (manades). L'aire d'élevage (exploitation selon un mode extensif) est une zone comprise entre le littoral, Montpellier, Tarascon et Fos-sur-Mer. Une zone de transhumance l'hiver s'étend plus au nord.

Les animaux sont élevés pour les courses à la cocarde très populaires en Provence.

Effectif global de 5500 à 6400 animaux, dont 2000 reproductrices.

Les animaux de cette race sont : Unicolore. La couleur dominante est : Noire. Les combinaisons de couleurs rencontrées sont les suivantes : Eumélanique ou parfois sauré (noir botté de rouge).

La race de combat espagnole, la Brave, a été introduite en Camargue par quelques éleveurs (la première introduction remonte à 1869). Les animaux, d'un format plus important que la Camargue (femelles de 200 à 400 kg et mâle de 400 à 650 kg), se caractérisent par leur robe généralement noire, mais pouvant aussi comporter quelques variations, et leur cornage en lyre basse dirigée vers l'avant. Les taureaux sont utilisés pour la corrida.

La commercialisation de la viande de ces animaux peut bénéficier de l'Appellation d'Origine contrôlée "taureau de Camargue".

L'ÉLEVAGE

Redoutables meurtriers lorsqu'ils sont dans l'arène, les taureaux cohabitent parfaitement bien avec les chevaux blancs qui partagent leurs pâturages. Le taureau de Camargue (Lou Biou en provençal) de race pure est petit, un mètre trente, trapu. Sa peau noire, son allure digne en font un seigneur que tout le monde respecte. Ce robuste animal, dès le XV^e siècle participe aux travaux des champs. Au XIX^e siècle, l'engouement pour les corridas est à l'origine des premiers croisements avec les taureaux de sang espagnol. Ces derniers, plus combattifs, apportèrent dit-on, ce qu'il manquait au pur camarguais pour affronter les toreros.

Le cahier des charges (voir décret ci-dessus) impose aux éleveurs les contraintes suivantes :

- élevage en zone sèche et humide - nécessité de pâturer pendant 6 mois de l'année en zone humide
- - chargement à l'hectare inférieur à 1 UGB / 1,5 ha de landes, parcours ou prairies
- - élevage en extensif, réservé aux animaux de race Camargue et Brave, ainsi qu'aux croisés entre les deux races
- - livre d'inventaire des cheptels tenu à jour.

L' ABATTAGE

Abattage et découpe dans la zone délimitée. Animaux de 18 mois minimum et plus de 100 kg en poids fiscal.

Particularités : animaux abreuvés avant le transport - pendant le transport: animal attaché ou séparé - animaux déchargés successivement - animal avec son DAB - pas de délai entre l'abattage et le déchargement (pas de stockage à l'abattoir) - animal bloqué et assommé en moins de cinq secondes, piège de contention obligatoire – cadence privilégiant la préservation du produit (deux animaux à l'heure par poste) - 25 m² par carcasse pour garantir l'évacuation des vapeurs - soin particulier pour ne pas souiller les carcasses - douchage uniquement sur la masse abdominale - fente à la feuille ou la scie à ruban - ressuage doux dans une salle frigorifique fortement ventilée (+5°C / +7°C) - température à cœur à 10°C au bout de 10 heures de ressuage - maturation de 48 heures minimum et 5 jours maximum à 0°C/+2°C. Carcasses de couleur de viande rouge intense.

Caractéristiques principales des cas étudiés

	Pélardon	Oignon doux des Cévennes	Huile d'olive de Nyons	Taureau de Camargue	Agneau « El Xai »	Veau « Rosée des Pyrénées »
Signe officiel de qualité						
Nature du signe	AOC	AOC	AOC	AOC	Label Rouge	Marque + CCP IGP en cours
Année obtention	2000	2003	1994	1996	2004	Marque 1991 CCP 1999
Signe européen	AOP (2002)	AOP en cours	AOP (1996)	AOP	-	IGP transfrontalière en cours (Vedell dels Pirineus catalans)
Acteurs à l'origine de la démarche	Producteurs et entreprises, et instances professionnelles régionales (LRE), Association de Défense du pélardon	Groupe d'agriculteurs et instances professionnelles régionales (SIME) Coopérative de commercialisation	Syndicat de défense, coopérative de Nyons, entreprises	Éleveurs et une entreprise	Coopérative (COPO), et instances professionnelles régionales (LRE)	Association regroupant une partie des membres de la coopérative « Catalane de Viande et de Bétail »
Objet du signe	- Protection du produit suite à des crises de surproduction dans la région - Différencier le produit en signalant sa spécificité et son origine	Protection de pratiques culturelles spécifiques	- Défense de la variété <i>Tanche</i> - Signaler un produit spécifique lié à une zone et des pratiques bien définies	Donner une plus grande valeur à un produit très mal valorisé selon les standards commerciaux courants	- Protéger de la production traditionnelle de la région - Démarquer un produit typique	Valoriser un produit aux caractéristiques techniques, issu d'un mode d'élevage particulier

	Pélarдон	Oignon doux des Cévennes	Huile d'olive de Nyons	Taureau de Camargue	Agneau « El Xai »	Veau « Rosée des Pyrénées »
Spécificité du produit Caractéristiques qui le différencient du produit générique	<ul style="list-style-type: none"> - Petit fromage en forme de disque (60 mm de diamètre ; poids > 60 g - Lait cru et entier de chèvre - Pâte molle de couleur blanche à ivoire - Texture homogène - Goût de noisette - Moisissures jaune pâle, blanches ou bleues 	<ul style="list-style-type: none"> - Forme arrondie à losangique - Couleur blanc nacré à cuivré - Goût : doux en bouche 	<ul style="list-style-type: none"> - Très onctueuse, finement fruitée - Couleur vert doré - Douce en bouche, sans amertume ni piquant - Arôme de pomme verte, d'herbe fraîchement coupée, parfums de noisette et d'amande 	<ul style="list-style-type: none"> - Races « Di biou » et « brava » - Viande de couleur sombre au goût fort, tendreté irrégulière 	<ul style="list-style-type: none"> - Âgé de 60 à 90 jours - Carcasse de moins de 15 kg - Couleur très claire 	<ul style="list-style-type: none"> - Âgé de 5 à 8 mois - Couleur rosée soutenue
Présentation	Vrac avec étiquette de reconnaissance	Carton ou filet avec marquage spécifique	Bouteille avec marquage spécifique	Coupe ou barquette	Commercialisé avec tête et fressure	Coupe, surgelé ou barquette

	Pélarдон	Oignon doux des Cévennes	Huile d'olive de Nyons	Taureau de Camargue	Agneau « El Xai »	Veau « Rosée des Pyrénées »
Processus	<ul style="list-style-type: none"> - Lait cru et entier de chèvre non standardisé - Pâturage sur parcours supérieur à six mois - Interdiction de congélation du caillé - Moulage à la louche à partir de caillé frais non pré-égoutté - Affinage : 11 jours minimum à partir de l'emprésurage 	<ul style="list-style-type: none"> - Semences provenant de lignées locales - Choix des parcelles (exposition, nature de la roche mère, pH, culture en terrasses - Repiquage manuel - Maîtrise de l'irrigation - Récolte manuelle - Pratiques de récolte et de post-récolte 	<ul style="list-style-type: none"> - Variété <i>Tanche</i> - Récolte manuelle directement sur l'arbre à légère sur-maturité - Extraction à froid sans additifs ni solvants - Délai maximal de 6 jours entre récolte et trituration - Hors normes commerciales 	<ul style="list-style-type: none"> - Animaux sélectionnés et élevés pour l'utilisation en jeux taurins (course camarguaise et corrida espagnole) - Élevage extensif en Camargue - Six mois en zone marécageuse, dite « zone humide », sans affouragement 	<ul style="list-style-type: none"> Agneau élevé sous sa mère, complémenté au concentré 	<ul style="list-style-type: none"> Veau élevé sous sa mère, ne recevant aucune autre alimentation que le lait tété au pis et l'herbe pâturée
Zone de production	Cévennes et garrigues du Gard, de l'Hérault, et de la Lozère, Montagne Noire, et Hautes Corbières de l'Aude : 13 000 km ²	Entre Mont Aigoual et garrigues languedociennes. Altitude comprise entre 300 et 650 m 50 ha	Sud de la Drôme : 1 200 ha	Cantons littoraux de Bouches du Rhône, du Gard et de l'Hérault, avec définition d'une « zone humide »	-	Piémont et montagne des Pyrénées orientales (Espagne et France)

	Pélardon	Oignon doux des Cévennes	Huile d'olive de Nyons	Taureau de Camargue	Agneau « El Xai »	Veau « Rosée des Pyrénées »
Histoire associée	<ul style="list-style-type: none"> - Pélardon: fromage traditionnel des Cévennes - Fabriqué principalement pour autoconsommation dans des petites exploitations familiales Cévenoles. - Un des plus vieux fromages de chèvre 	<ul style="list-style-type: none"> - Oignon doux de garde implanté dans les Cévennes depuis le XVIIème (intimement liée à l'histoire de ce pays). - A l'origine, l'oignon était essentiellement destiné à l'autoconsommation des familles. 	<ul style="list-style-type: none"> - Olivier depuis plus de 10 000 ans. - Culture de l'olivier introduite dès IVème siècle avant JC 	<ul style="list-style-type: none"> - Elevage ancien pour le jeu, plus récemment pour la corrida. Race "camargaise" rebaptisée "di biou" pour éviter la confusion avec l'AOC. - Valorisation par l'image et le savoir faire de découpe, de carcasses « bas de gamme » selon les standards commerciaux 	<ul style="list-style-type: none"> - Agneau caractéristique de la région de Perpignan, très prisé des consommateurs locaux - Forte demande : la production locale ne couvre que le tiers des ventes sous marque + Label - Label jugé trop contraignant par les opérateurs dans ce contexte : retour à la marque commerciale 	<ul style="list-style-type: none"> - Valorisation d'animaux mal vendus sur le marché du brouillard destiné à l'engraissement en "feed lots" (Espagne ou Italie)

	Pélardon	Oignon doux des Cévennes	Huile d'olive de Nyons	Taureau de Camargue	Agneau « El Xai »	Veau « Rosée des Pyrénées »
Acteurs						
Producteurs	110 producteurs (fermiers + laitiers)	110 producteurs	1300 oléiculteurs	Une centaine	Une centaine	Une centaine
Caractéristiques des exploitations	Très diverses : familiales pluriactives à entreprises employeur de salariés (<3)	Très faibles surfaces : entre 1000 m ² et 2 ha	Taille moyenne des oliveraies : 5000 m ²	Grands domaines à plusieurs salariés	Diverses , souvent pluriactives	Diverses , souvent pluriactives
Organisations collectives production	<ul style="list-style-type: none"> - Association de défense du pélardon (fonctionne en interprofession) - Coopératives - Groupement producteur 	<ul style="list-style-type: none"> - Association de défense de l'oignon doux des Cévennes - Coopérative agricole 	<ul style="list-style-type: none"> - Syndicat de la Tanche (association de défense) - Coopérative du Nyonsais - Associations : confrérie des chevaliers de l'Olivier, ... 	Une association	Une coopérative Une association de promotion	Une coopérative Une association de promotion Une association propriétaire de la marque
Transformateurs	<ul style="list-style-type: none"> - 2 coopératives - 2 privés - Production fermière 	<ul style="list-style-type: none"> - Conditionneurs - Coopérative 	<ul style="list-style-type: none"> - Coopérative - Production fermière - Moulins privés 	Un grossiste en viande	Une coopérative Deux grossistes en viande	Une coopérative Deux grossistes en viande Abattage à façon pour vente directe

Les points – clés de l'analyse des produits de terroir en France

- ✓ A l'origine, une crise ou une menace
- ✓ Les caractéristiques des produits:
 - Qualité générique (sanitaire ou marchande)
 - Qualité spécifique, origine , lien au terroir
- ✓ Les acteurs:
 - Diversité: producteurs, transformateurs,...
 - Privés ou organisés (coopératives)
 - Institutions locales concernées
 - Organisation collective pour la qualification: syndicat/association
- ✓ Les marchés visés:
 - Du marché local au marché « tourisme rural »
 - Du local au national
 - Du local à l'international
- ✓ Mode de gouvernance:
 - Territorial
 - Sectoriel / Filière
 - Mixte: territorial/sectoriel