

Le journal des INNOVATIONS & du développement durable

ÉDITION SPÉCIALE



INNOVER POUR AIDER NOS ADHÉRENTS À VALORISER LEURS PRODUCTIONS



Benoît Julhes : « L'innovation est une des conditions pour rester pertinents dans le service rendu aux éleveurs ».

Interview avec Benoît Julhes, Vice-Président du Groupe Altitude.

Vous êtes en charge du suivi de la Cellule Innovation au sein du Comex de l'Union Altitude. Quelle place occupe l'innovation dans la gouvernance d'Altitude ?

BJ - Le Comex d'Altitude, et cela fait écho aux décisions du Conseil d'administration, a le souci de ne pas étudier seulement les questions d'actualité mais de traiter également les dossiers d'avenir.

L'innovation en fait partie : c'est une des conditions pour rester pertinents dans le service rendu aux éleveurs. Il serait incompréhensible qu'Altitude ne réfléchisse pas au climat qui évolue ni aux nouvelles attentes de ses adhérents, aussi bien sur la diversification, la sécurisation que la valorisation des produits. Mon investissement sur cette question répond par ailleurs à un partage des responsabilités au sein du Comex. Il se trouve que ces questions m'intéressent particulièrement !

Comment sont identifiées les innovations à mettre en place ?

BJ - Le responsable de la Cellule innovation d'Altitude, Laurent Larraillet, anime un groupe de travail composé de salariés de l'ensemble de nos filières amont et aval. Ce groupe fait émerger des idées, propose des pistes, puis Laurent vient en discuter avec les membres du Comex et avec les Directeurs des filières. Le Comex voit ensuite si chaque projet suit le cap que nous nous fixons : **aller chercher de la valeur pour nos adhérents et optimiser les systèmes d'exploitation.** On étudie également la maturité du projet et le rapport coût/bénéfice.

Quels moyens sont mis en place sur ces projets innovants ?

BJ - L'objectif n'est pas d'innover tous azimuts mais de faire des choix cohérents avec nos moyens et nos ambitions. La logique qui nous guide, c'est d'orienter les moyens humains et organisationnels, en ayant une approche transversale et en assurant un suivi régulier de chaque projet. L'autre axe stratégique, c'est d'aller chercher des partenariats extérieurs, aussi bien auprès de financeurs que d'acteurs de la recherche et développement ou d'entreprises privées. Cela permet de bénéficier d'expériences et de compétences externes intéressantes.

Entre le moment où un projet est validé et sa mise en route, quelles sont les étapes ?

BJ - Sur la phase opérationnelle, la première étape est de veiller à une excellente coordination entre l'aval et de l'amont. **Notre Union peut s'appuyer sur une activité multi-filières où les compétences sont complémentaires.** Il faut ensuite faire preuve de pédagogie auprès des éleveurs. Il est normal que nos adhérents s'interrogent sur les gains ou les difficultés qu'ils vont rencontrer, afin qu'ils prennent leur

décision en connaissance de cause. Mais pour qu'ils prennent le risque, il faut apporter de la sécurité et donc construire chaque projet de manière pérenne.

Sur la question du développement durable, quelles sont les marges de manœuvre pour les éleveurs de nos territoires ?

BJ - Les attentes des clients de nos filières aval sont très fortes sur ce point. Altitude joue donc aujourd'hui un rôle moteur auprès de ses adhérents sur la question des transitions, avec le souci de prendre en compte la dimension systémique de chaque exploitation agricole. Plus largement, les éleveurs ont besoin d'être rassurés sur leur place dans la société. Des chemins pour arriver à la transition il y en a des milliers, et tout le monde ne peut pas le faire au même rythme. Sur certains sujets, il reste encore beaucoup à réaliser, notamment sur la question des énergies renouvelables. Cela ne peut être mené qu'autour d'un objectif ultime : faire en sorte que chaque éleveur puisse vivre correctement de son métier. Pour cela, il faut une coopérative forte qui les accompagne et les aide chaque jour à créer de la valeur sur le territoire.

APPORTER UNE VISION TRANSVERSALE AUX PROJETS INNOVANTS

L'innovation, un axe stratégique

Depuis la création d'Altitude, l'innovation est un principe essentiel qui permet de mettre en place régulièrement de nouvelles solutions & process au bénéfice des adhérents. « Afin de renforcer la collaboration entre les différentes filières du Groupe, une cellule innovation a été mise en place en 2020, conformément au plan stratégique co-construit entre le Conseil d'administration, la Direction générale et les salariés », explique Stéphane Coyas, Directeur général d'Altitude. « Elle est animée par Laurent Larraillet, également vétérinaire-conseil au sein du Groupe Altitude, et réunit une quinzaine de salariés de chaque filière amont et aval autour d'un objectif : apporter de nouveaux leviers de performance aux adhérents en explorant des voies d'avenir en phase avec les attentes sociétales. La question du développement durable est indissociable de l'innovation, que ce soit dans la conduite culturelle raisonnée, la traçabilité des interventions ou l'adaptation au changement climatique ! ».

Interview avec Laurent Larraillet, animateur de la Cellule innovation.

A quels enjeux répond la Cellule innovation que vous animez ?

LL - L'innovation existe depuis longtemps au sein du Groupe Altitude. Toutefois, avant 2020, celle-ci était menée de manière cloisonnée. **A travers cette cellule, l'objectif est d'inciter les collaborateurs à échanger dans une logique transversale et en ayant une réflexion « filière ».** Cette nouvelle approche apporte plus de fluidité dans les relations entre l'amont et l'aval. L'autre idée est de mieux communiquer auprès de nos adhérents, du grand public, de nos partenaires, qui ignorent parfois nos initiatives dans ce domaine. Dernier axe de travail : développer des partenariats extérieurs institutionnels ou privés. C'est très stimulant !

Comment se déroule une réunion de la Cellule innovation ?

LL - Chacun arrive en ayant identifié un besoin exprimé par les adhérents et les clients, ou en portant à la connaissance du Groupe une avancée technologique. On en débat pour voir ce qui nous semble faisable ou non. L'idée est d'avoir

un échange de points de vue entre « spécialistes » de chaque filière et de travailler en lien avec les éleveurs. En tant que vétérinaire-conseil d'Altitude depuis 24 ans, j'ai eu l'opportunité de passer régulièrement des bottes marrons aux bottes blanches, c'est donc plus facile pour moi d'avoir cette vision transversale.

Quelles sont les premières réalisations concrètes ?

LL - La collecte de colostrum a été la première réalisation de cette Cellule innovation. Cette action est la parfaite illustration d'une capacité des différentes équipes du groupe Altitude à travailler ensemble au profit des adhérents. **Quant au projet pilote d'engraissement des génisses à l'herbe, il est aujourd'hui en phase de développement, avec un groupe d'éleveurs impliqués dans la réalisation des essais.**

Quels bénéfices concrets en retirent les adhérents ?

LL - L'objectif est d'aller chercher de la valeur pour les éleveurs. La collecte de colostrum apporte un complément de revenu aux producteurs laitiers. Le projet d'engraissement de génisses à l'herbe vise à renforcer l'autonomie



Laurent Larraillet, animateur de la Cellule innovation

alimentaire des éleveurs et à leur apporter une plus-value finale en ne misant pas toute leur production sur l'export du maigre. Un autre chantier consiste à traiter et analyser les données. Notre « Observatoire du colostrum » révèle ainsi de fortes disparités sur la qualité du colostrum d'un élevage à l'autre. L'analyse des données doit donc permettre de mieux conseiller les éleveurs. Je travaille actuellement sur un projet d'analyse des données du groupement en filière allaitante (poids, âge, GMQ moyen,...). Et pour les laitiers, un projet de valorisation des réformes est dans les cartons, ainsi qu'un projet de croisement lait/viande pour produire des génisses primeurs abattues localement.

UN PROJET PILOTE POUR DÉVELOPPER L'ENGRAISSEMENT À L'HERBE



Un groupe d'éleveurs a pu découvrir les essais menés par l'Inrae à Laqueuille (63) sur des lots de génisses mises à l'engraissement à l'herbe.

« Dans le Massif central, on n'a pas de pétrole, mais on a de l'herbe ». Partant de ce constat, la cellule innovation du Groupe Altitude a impulsé un projet visant à développer l'engraissement et la finition de bovins dans le Massif Central, de manière économiquement rentable pour les éleveurs et la filière (1).

« Les prairies associent deux qualités essentielles : elles ont une valeur environnementale indéniable en constituant un puits de carbone, contribuant ainsi à limiter le changement climatique. Pâturées ou récoltées au bon stade, elles constituent l'alimentation la plus rentable pour nos élevages de moyenne montagne, que ce soit en laitier ou en allaitant »,

souligne Laurent Larraillet. C'est ainsi que le Groupe Altitude a répondu à l'appel à projets du LIT-EHM, qui repose sur l'acquisition de connaissances autour de l'engraissement et de la finition de génisses primeurs, de races rustiques ou croisées, au pâturage ou en bâtiment avec une ration majoritairement à base d'herbe. Comment engraisser des jeunes animaux avec une ration bon marché et entrant peu en compétition avec l'alimentation humaine ? Telle est l'équation à résoudre. La réponse est complexe et le partenariat avec l'INRAE bien utile pour comparer les systèmes.

Une équation complexe

« Ce projet poursuit une triple ambition : réduire la dépendance des éleveurs au marché export du maigre, augmenter la valeur ajoutée des produits et développer la richesse au niveau local tout au long de la filière. Pour les outils aval, il s'agit de répondre à une demande des consommateurs dans l'imaginaire desquels l'herbe et le plein air constituent la panacée », souligne Laurent Larraillet. Pour mener ce projet à bien,

Laurent Larraillet a fédéré un groupe d'éleveurs motivés, qui travaille sur le sujet, partage et diffuse les connaissances acquises.

Un groupe d'éleveurs moteurs du projet

De nombreuses actions techniques sont menées : développement du pâturage tournant, implantation et récolte au meilleur stade des prairies les plus adaptées aux conditions pédoclimatiques locales, analyse des fourrages récoltés, calcul et équilibre des rations avec le minimum de matières premières entrant en compétition avec l'alimentation humaine, pesée des animaux, mesure du persillé à l'abattoir. Par ailleurs, un contrat de marge garantie a été mis en place par la coopérative Eleveurs du Pays Vert afin d'assurer le risque pris par les éleveurs en choisissant d'engraisser des jeunes animaux plutôt qu'en les vendant pour l'export.

(1) Cette action est co-construite par les services amont (Altitude Elevage et Nutrition animale) et aval (Covial) du Groupe Altitude, en partenariat avec le LIT EHM, l'Inrae, les sociétés Lallemant et Limagrain, Vetagrosup, la Chambre d'agriculture du Cantal et avec le soutien financier de la DRAAF.

DE NOUVEAUX MÉLANGES PRAIRIES POUR RÉPONDRE AUX BESOINS DES ADHÉRENTS



Association de moha et de teff grass, la Moxie Plus résiste particulièrement bien au stress hydrique et aux fortes températures (essais menés au Gaec de Drom à Sainte-Eulalie 15)

Mettre au point des productions végétales adaptées à nos territoires : tel est l'objectif du réseau de « Fermes références » de l'Union Altitude. Voilà en effet de nombreuses années que la coopérative Centraliment teste, avant leur lancement dans les exploitations de la région, l'adaptation des innovations techniques proposées par les semenciers partenaires. Depuis 2014, ces essais intègrent la mise au point de mélanges prairies afin d'élargir l'offre fourragère proposée aux éleveurs adhérents. « A l'époque, les semenciers avaient déjà commencé à développer les mélanges prairies, mais l'offre ne correspondait pas vraiment à nos régions », se souvient Pierre Lavergne, responsable Productions végétales au sein d'Altitude. « Nous avons donc décidé de mener nos propres tests agronomiques, en lien avec des éleveurs intéressés par la démarche ».

Identifier les combinaisons de cultures adaptées à la moyenne montagne

De nouveaux mélanges sont semés chaque année chez trois adhérents

situés dans le Nord-Est Cantal, l'Ouest Cantal et en Corrèze. Le but est d'identifier les bonnes combinaisons de cultures adaptées au climat de moyenne montagne du Massif Central et du Limousin et résilientes face au changement climatique. « L'idée est de trouver des assolements plus longs avec des couvertures estivales, en s'appuyant sur des espèces et des variétés de méteils plus riches et plus diversifiées », explique Pierre Lavergne.

Des essais sur de nouveaux mélanges prairies

« Un exemple ? La Moxie Plus est une association de moha avec du teff grass : elle résiste particulièrement bien au stress hydrique et aux fortes températures, notamment lors de la levée ». Que ce soit pour l'alimentation du troupeau ou pour l'apport en azote sur les cultures qui suivent, ces mélanges prairies offrent des solutions inédites aux éleveurs. « Nous travaillons en lien étroit avec nos partenaires semenciers et en complicité avec les éleveurs de nos Fermes références, aux côtés de qui nous étudions l'appétence, la tolérance aux maladies, au froid et au chaud, la qualité de repousse, le rendement, l'interaction entre les variétés... L'œil de l'éleveur est un précieux allié pour la réussite de ces essais ! », souligne Pierre Lavergne. « Aujourd'hui, nous proposons à nos adhérents une dizaine de mélanges de prairies, dont 7 ont été entièrement conçus par Altitude en lien avec nos partenaires semenciers. C'est un vrai savoir-faire que nous avons développé au bénéfice de nos adhérents ! ».

DES OUTILS CONNECTÉS ET INNOVANTS POUR ANALYSER LES PERFORMANCES DES ÉLEVEURS



CréaScan VL est un logiciel d'aide à la décision accessible sur ordinateurs, smartphones et tablettes.

A travers des services de pointe, les adhérents du Groupe Altitude bénéficient d'appuis high-tech dans l'analyse de leurs performances et dans la prise de décision.

CréaScan® VL, l'outil connecté de pilotage des performances

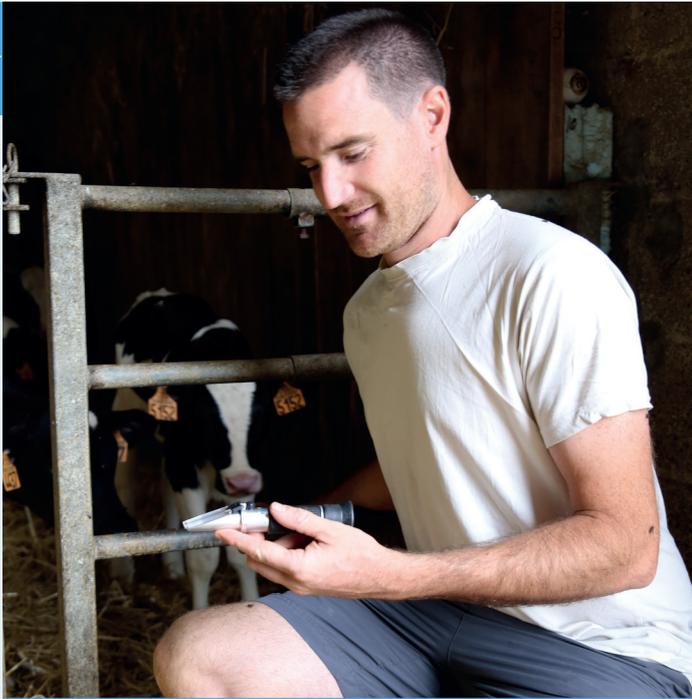
CréaScan VL est un logiciel d'aide à la décision développé par notre firme service CCPA, accessible sur ordinateurs, smartphones et tablettes. Il permet aux éleveurs laitiers accompagnés par leurs techniciens-nutritionnistes d'avoir accès en ligne à leurs performances de production et à des facteurs explicatifs exclusifs, issus de l'analyse de leurs données de production laitière (contrôle laitier) combinés à des analyses d'acides gras du lait. En s'appuyant sur des données et indicateurs pertinents, directement liés aux élevages, CréaScan VL permet aux éleveurs adhérents de savoir si leur ration est efficace, leurs fourrages bien valorisés, de connaître le rendement protéique des rations

ou de savoir si leurs vaches expriment tout leur potentiel. En traite robotisée, l'équilibre de la ration, est la clef de voûte du fonctionnement du robot, car les vaches ne vont pas au robot pour se faire traire, mais pour l'aliment qu'elles y trouvent !

My GALA CONNECT, un accompagnement spécifique pour la traite robotisée

Cela induit pour l'éleveur de modifier ses repères : définir le bon niveau d'équilibre à l'auge pour la fréquentation, éviter les troubles métaboliques pour ne pas pénaliser la locomotion, proposer des tables d'alimentation différenciées entre primipares et multipares... sont un certain nombre des points à maîtriser. A travers la démarche My Gala Connect, CENTRALIMENT a développé un diagnostic spécifique pour les élevages équipés de robot de traite. Cela débute par la formation de nos techniciens nutritionnistes à ces nouvelles problématiques, par notre firme service CCPA, mais également par les marques de robot de traite pour la prise en main pratique du logiciel. En s'appuyant sur le module spécifique robot du logiciel de rationnement Chorus, la démarche part des objectifs de l'éleveur pour aboutir à des tables d'alimentation avec formules d'aliment personnalisées et un engagement de marge sur coût alimentaire. Les techniciens sont formés pour interpréter les données de performances, directement en élevage ou via une connexion à distance pour un maximum de réactivité, et modifier si besoin les paramètres de la ration, ou du robot.

UN OBSERVATOIRE DE LA QUALITÉ DU COLOSTRUM



A l'aide d'un réfractomètre, Benoît Rouquet, producteur laitier à Marcolès, analyse la qualité du colostrum produit sur son exploitation.

Depuis fin 2019, une collecte de colostrum a été mise en place chez plus de 150 éleveurs laitiers du groupe ALTITUDE et près de 120 tonnes ont déjà été collectées. Au-delà du petit complément de revenu apporté, cette collecte a mis en évidence une différence de qualité du colostrum entre animaux mais aussi entre exploitations. Or le rôle primordial de la qualité du colostrum dans la santé du veau, sa croissance et sa production à l'état adulte est plus que jamais mis en évidence par la recherche scientifique.

58 éleveurs impliqués

Ainsi était décidée au printemps 2022 la mise en place d'un véritable « Observatoire de la qualité du colostrum » chez les éleveurs laitiers et allaitants. Plusieurs démonstrations de l'utilisation d'un réfractomètre ont été réalisées en ferme par Altitude et 58 éleveurs ont adhéré à la démarche. Les relevés des résultats sont en cours et les premiers enseignements sont attendus pour l'automne. Les éleveurs pourront comparer leurs résultats à la moyenne et au quartile supérieur et des conseils pourront, si besoin, leur être apportés par les équipes techniques

et vétérinaires du groupe pour améliorer leurs résultats. En Limousin, la station d'évaluation des qualités maternelles de Moussours a été plus loin que la seule analyse du colostrum de chaque génisse au vêlage. Une prise de sang a été effectuée sur les veaux quelques jours après la naissance pour évaluer la qualité du transfert d'immunité.

Bien-être animal et performance économique

Sans surprise, les résultats démontrent un lien étroit entre qualité du transfert et croissance du veau. Ils montrent aussi un risque plus grand de déficit de transfert d'immunité en cas de vêlage nécessitant une assistance. Ils montrent enfin une absence de corrélation entre qualité du colostrum et qualité du transfert d'immunité. Le délai entre la naissance et la première buvée d'une part, la quantité de colostrum absorbé d'autre part, sont au moins aussi importants que la concentration en immunoglobulines du colostrum. En organisant cet observatoire, le Groupe concourt à une amélioration du bien-être animal et au résultat économique des exploitations !

XTREMIA RÉVOLUTIONNE L'INSÉMINATION !



Jean-François Laygues a pu constater les avantages économiques apportés par la technologie Xtremia, à laquelle a été formé son inséminateur, Simon Flagel.

Xtremia est un service innovant d'insémination qui permet d'améliorer les résultats d'IA en doses sexées ainsi que les IA faites sur les femelles à problèmes de fécondité (à 3 IA et plus). Le dépôt des spermatozoïdes au plus près du lieu de la fécondation en fait une technique particulièrement adaptée dans le cadre d'utilisation de semence sexée (+ 10 à 15% de fertilité constatée), ou sur les animaux à plus de 3 IA ne présentant pas de troubles de l'ovulation (jusqu'à 16% de fertilité supplémentaire). Ce nouveau système permet d'aller, doucement et facilement, jusqu'à 25cm dans la corne utérine, sans contrainte pour l'opérateur : ce n'est plus l'animal ou le technicien qui se plient à un matériel rigide et inflexible, mais le matériel qui s'adapte désormais à l'anatomie de la femelle ! «L'inséminateur est équipé d'un pistolet nouvelle génération, qui lui permet de déposer la semence à

la jonction utéro-tubaire, au fond de la corne utérine », explique Dimitri Octavie, animateur génétique au Groupe Altitude. « Cela nécessite au préalable un constat échographique d'aptitude à la fécondité ».

Une technique plébiscitée par les éleveurs

Au sein du Groupe Altitude, une trentaine d'inséminateurs sont aujourd'hui formés à cette technique plébiscitée par les éleveurs. « Grâce à ce service, on a pu rattraper pas mal de vaches qui certainement n'auraient pu remplir et auraient donc dû être réformées. Xtremia me permet de mieux maîtriser le taux de renouvellement et valoriser encore plus le nombre de femelles inséminées en croisement INRA95. Au final, nous avons nettement amélioré la reproduction en doses sexées » explique Jean-François Laygues (Gaec des Saveurs du Puech à St-Félix).

BIEN-ÊTRE ANIMAL, BILAN CARBONE : UNE COOP QUI S'ENGAGE !



Sébastien Goubert, producteur laitier à Arpajon/Cère, a bénéficié de l'accompagnement de Sébastien Salat pour la réalisation de son diagnostic carbone.

Afin d'aider ses adhérents à faire face à des démarches souvent complexes, Altitude propose un accompagnement spécifique sur les certifications Boviwell (Bien-Être animal) et CAP'2ER® (Bilan carbone). « Cet appui spécifique répond à une demande forte de nos adhérents, souvent perdus dans cette jungle de sigles et de labels », souligne Sébastien Salat, en charge du suivi des certifications des élevages bovins.

CAP'2ER® est un outil commun aux filières d'élevage de ruminants en France. Il permet d'évaluer les impacts positifs et négatifs d'un système d'élevage sur l'environnement. « Dès la phase de diagnostic du niveau 1, nous facilitons le travail des éleveurs. Il y a plus de 300 calculs à réaliser ! », note Sébastien Salat. Le niveau 2 de CAP'2ER® permet également de faire un lien entre

pratiques techniques et impact environnemental et de simuler des leviers d'action. Cette phase ouvre le droit à rachat de carbone de la part des éleveurs. « Le soutien de la coop est bien perçu par les adhérents : nous leur apportons une vraie expertise sur ces sujets et nous leur faisons gagner du temps ». Sur la question du bien-être animal, Altitude accompagne également ses adhérents producteurs laitiers à réaliser les diagnostics Boviwell. En filière allaitante, les diagnostics Boviwell seront exigibles d'ici 2025 pour les élevages engagés sous certification Label Rouge. « Tous nos conseillers laitiers sont formés à ces diagnostics », souligne Sébastien Salat. « Notre rôle est d'aider les éleveurs à relever le défi de ces contraintes et à les positiver en terme de valorisation de leurs productions ou de réflexion sur les systèmes de production. En bref, à prendre un peu de recul pour mieux avancer ! ».



En investissant dans la production de steak haché, Altitude a pu développer la marque «Boeuf Altitude» auprès des grandes et moyennes surfaces.



Tous les produits de saucisserie fraîche de la filière porcine Altitude sont désormais conditionnés sous barquettes transparentes recyclables, et les recettes sont garanties 100% sans conservateur et sans colorants.

« Nous avons la chance d'être sur des territoires qui bénéficient d'une image très positive auprès des consommateurs », souligne Thierry Brousse, directeur de la Branche viande Altitude. « Encore faut-il se donner les moyens d'être présent sur des marchés très concurrentiels. L'innovation représente donc un formidable levier de compétitivité ! ». Premier axe d'innovation : investir dans du matériel industriel de pointe. « 40% des Français mangent du steak haché au moins une fois par semaine. D'où le choix du Groupe Altitude de développer la production de steak haché, en investissant dans deux lignes de production basse pression et une ligne haute pression. L'entreprise est aujourd'hui structurée pour développer sa production autour

d'un atout maître : la marque «Boeuf Altitude» et son steak haché racial. Ces choix nous permettent de nous positionner sur le format de qualité bouchère et de développer notre marque propre, «Boeuf Altitude» auprès des grandes et moyennes surfaces (GMS) », précise Thierry Brousse.

Donner une meilleure visibilité à la marque Boeuf Altitude

Deuxième axe : proposer des produits tendance à forte identité territoriale. En 2021, Civial a donc élargi sa gamme raciale déjà existante en salers avec deux nouvelles références en races limousine et aubrac. Cette nouvelle ambition imposait également une nouvelle approche marketing, intégrant un «relooking» de la gamme Boeuf Altitude. « Cette

refonte du packaging s'inscrit dans un plan marketing plus large qui vise à donner de la visibilité à notre marque et à nos produits, sur un marché qui apporte des débouchés spécifiques et rémunérateurs pour les avants des vaches Salers, Limousine et Aubrac », souligne Thierry Brousse.

Des recettes sans conservateurs ni colorants

La filière porcine d'Altitude n'est pas en reste pour faire évoluer les gammes de produits. « Tous nos produits de saucisserie fraîche sont désormais conditionnés sous barquettes transparentes recyclables, et les recettes sont garanties 100% sans conservateur et sans colorants », explique Jean-François Greiveldinger, Directeur commercial

chez Teil - Cantal Salaisons. « Répondre aux attentes des marchés est un véritable challenge pour une PME comme la nôtre. Nous n'avons pas les mêmes moyens de R&D que les grands opérateurs. Cela demande une grande réactivité et beaucoup de savoir-faire pour faire évoluer les process et tester les produits ». En 2021, Cantal salaisons a ainsi lancé avec l'enseigne Monoprix la saucisse sèche de bœuf de race salers. Elaboré à partir de bœuf et de porc de Montagne, ce produit a vite trouvé sa clientèle. « Comme tous les saucissons de la gamme, il ne contient ni colorant ni arôme artificiel. La recette incorpore de la liqueur de gentiane pour rajouter de la typicité et accentuer la signature locale du produit », se réjouit Jean-François Greiveldinger.

LA FILIÈRE PORCINE ALTITUDE EN ROUTE VERS HVE 3



« Les certifications de qualité représentent un enjeu majeur pour la mise en marché des productions agricoles ». C'est pourquoi la coopérative porcine d'Altitude, la CAPP, a engagé en 2021 un accompagnement spécifique de ses adhérents afin de les aider à obtenir la certification HVE* de niveau 3. « Cette démarche,

initiée par l'association Porc de Montagne à l'échelle du Massif central, nous permet de valoriser la production de nos éleveurs auprès des clients grossistes et restaurateurs, qui expriment des demandes de plus en plus fortes sur cette certification », souligne Alizée Viallon, Technicienne à la CAPP.

Une certification rendue obligatoire pour la restauration collective

« Elle répond également à la nouvelle réglementation qui s'impose aux établissements publics de restauration collective dans le cadre de la loi Egalim 2. La loi impose en effet 50% de produits de qualité et durables, parmi lesquels les produits certifiés HVE 3. L'enjeu commercial est donc important pour nos entreprises d'aval, à savoir Teil SA Cantal Salaisons et Porcentre ». La certification HVE* de Niveau 3

correspond à l'échelon le plus élevé de la certification environnementale des exploitations agricoles. Fondée sur des indicateurs de résultats relatifs à la biodiversité, la stratégie phytosanitaire, la gestion de la fertilisation et de l'irrigation, elle vise à mettre en valeur et à développer des modes de production plus durables à travers une obligation de résultats.

Plus des 2/3 des adhérents certifiés

Sur les 33 adhérents de la CAPP, plus des 2/3 ont d'ores et déjà décroché cette certification. Pour cela, la coopérative a proposé un accompagnement spécifique. « La première étape consiste à établir un diagnostic de l'exploitation au regard des pré-requis de la certification », explique Laurie Cantagrel, en charge des certifications HVE 3 au sein de

la CAPP. « C'est une démarche assez lourde que nous préparons à 100%, ce qui libère l'éleveur d'une forte contrainte. Puis nous travaillons en synergie avec les équipes Centraliment sur la gestion des intrants. Il s'agit donc d'une démarche concrète, de proximité, qui est très appréciée des éleveurs car nous leur apportons une vision globale, que ce soit dans la gestion des intrants, les questions administratives ou réglementaires ». Pour Laurie Cantagrel, le constat est sans appel : « La plupart des éleveurs ont intégré la question du développement durable dans leurs pratiques, mais ils ne savent pas toujours les valoriser. C'est notre rôle de coopérative de les aider sur cette question qui sera cruciale dans l'optique de la PAC 2023 ».

* Haute Valeur Environnementale