

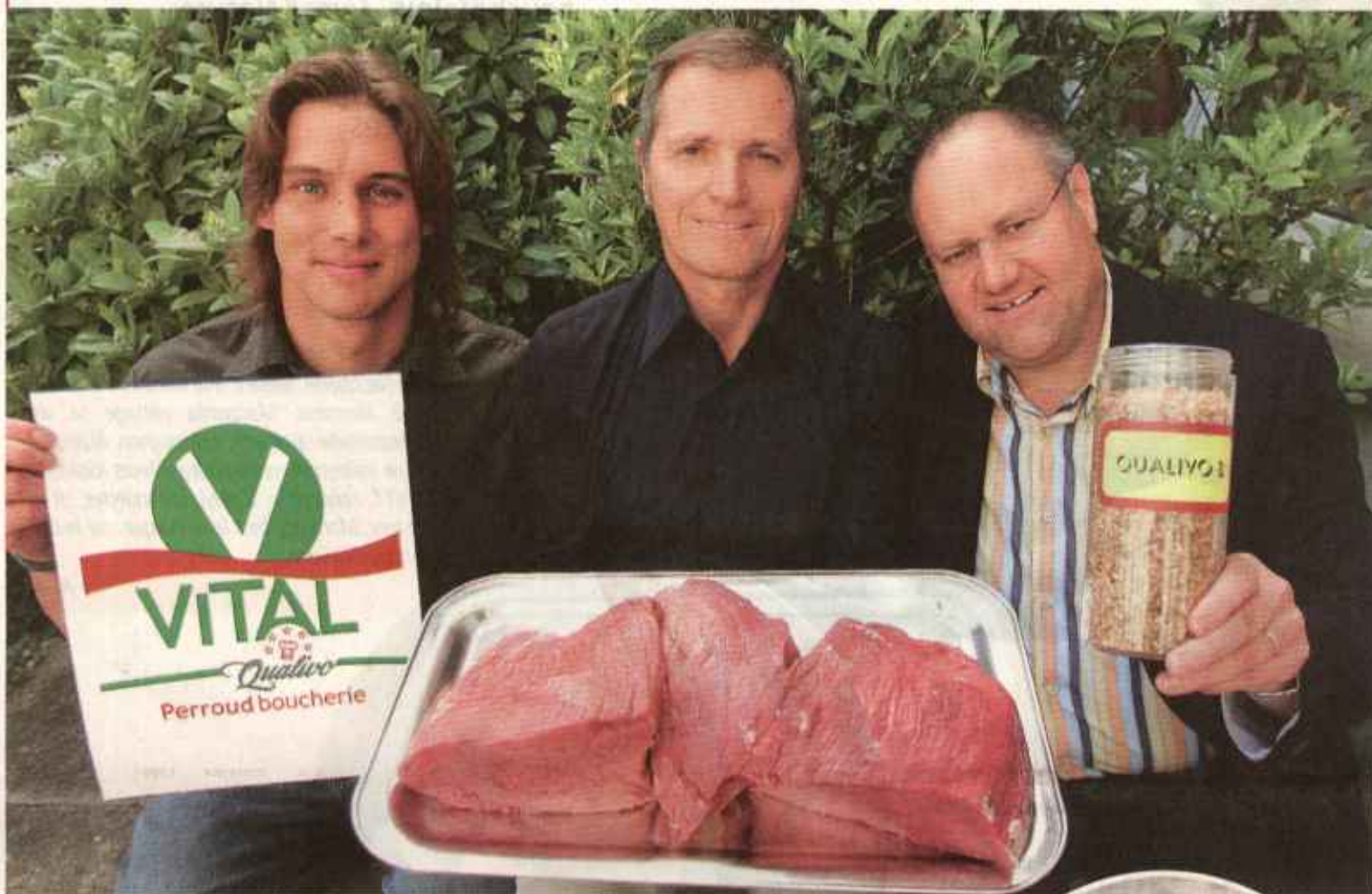
Le magazine romand de la vie au vert

# Terre & Nature

## PRODUCTION Viande

# L'union fait le goût

La qualité de la viande dépend d'une chaîne de compétences. Pour éviter tout maillon faible, un boucher, un paysan et un marchand d'aliments se sont associés afin de proposer une production haut de gamme commercialisée sous la marque Vital



Emmanuel Piot, éleveur à Thierrens (VD), Antoine Perroud, boucher à Epalinges, et Jürg Hofmann, patron de Hokovit. En médaillon: un mélange de céréales compose l'alimentation des animaux. Olivier Born

**C'**est l'histoire d'une rencontre. Tout d'abord celle d'un boucher et d'un fabricant d'aliments pour le bétail. Le boucher, c'est Antoine Perroud, d'Epalinges (VD). Le marchand d'aliments s'appelle Jürg Hofmann, de l'entreprise Hokovit, à Bützberg (BE), dont les moulins préparent la gamme Qualivo. Mais qu'ont-ils à se raconter, eux qui ne sont pas en contact professionnellement parlant? Que la qualité de la viande dépend beaucoup de l'alimentation des animaux. Et que cette alimentation ne devrait pas être laissée au petit bonheur des prés ou des fourrages aléatoirement à disposition sur le domaine. Qu'une alimentation bien ciblée, précise et régulière dans sa composition donne une viande de qualité supérieure. Un constat qui n'est d'ailleurs pas contredit par les scientifiques.

Forts de cette constatation, les deux hommes se mettent à la recherche d'un troisième partenaire: un paysan qui acceptera de donner à ses animaux une alimentation ciblée et haut de gamme. Plus chère, certes. Mais les trois partenaires vont se mettre d'accord pour que l'agricul-

teur reçoive un meilleur prix pour son produit et que la garantie d'écoulement lui soit accordée sur la durée. Voilà le principe qui lie aujourd'hui Antoine Perroud et Jürg Hofmann avec Emmanuel Piot. Ce jeune agriculteur de Thierrens (VD) est à la tête d'un domaine polyvalent (lait et grandes cultures). Mais il a accepté de consacrer une partie de son activité à un atelier d'engraissement haut de gamme.

### Pas d'herbe ni d'ensilage

Les animaux sont de races limousine, piémontaise et hérens. Pendant les dix mois d'engraissement, ils recevront une alimentation basée sur le lait, le foin (20%), mais surtout sur une sorte de muesli fourni par le moulin bernois. Ce muesli est composé de flocons de céréales et de maïs complétés avec des minéraux et des vitamines, notamment. Pour l'essentiel issus de la production suisse. Deux mélanges sont proposés en fonction de l'âge et du développement des animaux. L'agriculteur ne leur donne donc pas d'ensilage ni d'herbe fraîche. Les aliments sont livrés en sacs au paysan, une fois par



Pierre-Alain Cornaz

### + d'infos

[www.boucherie-perroud.ch](http://www.boucherie-perroud.ch)  
[www.qualivo.ch](http://www.qualivo.ch)

mois. Les animaux sont régulièrement pesés et des contrôles sont effectués à la ferme, où l'on respecte par ailleurs le cahier des charges pour la production intégrée (PI).

«Avec ce système, ma production est plus chère. Mais je reçois un meilleur prix par kilo pour la viande que je livre», souligne Emmanuel Piot. Pour ravitailler la boucherie Perroud, le jeune agriculteur élève une cinquantaine de bêtes par an dont la viande est aujourd'hui commercialisée sous la marque Vital. «Ce que j'apprécie, c'est d'avoir une vue d'ensemble sur la filière, jusqu'au front de vente.»

A Epalinges, cette viande est vendue environ 8 à 10% plus cher au consommateur par rapport à celle dite «conventionnelle». Actuellement, Antoine Perroud commercialise 20% de sa viande sous la marque Vital. Précisons que le concept global de ce projet a été réalisé par le fils d'Antoine, Cédric Perroud. Si le succès est au rendez-vous, le boucher envisage d'augmenter progressivement la part de cette viande.

### Circuit court et exclusif

*Contrôle sur toute la filière de production et constance dans la qualité: tel est l'un des atouts importants de ce circuit de production court et exclusif. Peut-on imaginer qu'il se généralise? Une grande partie de notre production carnée dépend encore toujours des herbages «traditionnels» où paît l'essentiel du troupeau bovin. Mais ce créneau a vraisemblablement de l'avenir comme production de niche, haut de gamme. «Ce système de partenariat peut s'appliquer aussi à d'autres productions animales, comme le porc ou le bœuf, souligne Jürg Hofmann. Avec la marque Qualivo, nous avons actuellement une trentaine de boucheries sous contrat en Suisse alémanique qui commercialisent environ mille bêtes par année. Mais l'idée connaît aussi un développement réjouissant en Allemagne.»*

P.-A. C.

Pierre-Alain Cornaz