



**L'INSTANT
PRO.**

JEUDI

6 NOVEMBRE 2025

**Organiser une filière viande
bovine/ovine autour de
l'équilibre matière**



Kévin BAZILE
Chargé de mission Projet Alimentaire Territorial
06 30 41 95 25
k.bazile@ccdb26.fr

**PARTENAIRES
TECHNIQUES**



Aude LE RHUN
06 63 08 28 90
clubdromoisdelalimentation@gmail.com



• **Agribiodrôme** •
Les Agriculteurs **BIO** de la Drôme

Maëlle MERLE
07 79 55 76 52
mmerle@agribiodrome.fr



**ACTEURS
AGRICOLÉS ET
ÉCONOMIQUES**

- **GAEC LOÏC DURIF - Crupies**
Hélène DURIF
- **L'AUBRAC DES PRÈS - Poët Célard**
Cyprien JULLIAN
- **EARL LES VERDONS - Bourdeaux**
Margot PETIT

- **BOUCHERIE SYMPA - Bourdeaux**
Loïc DROGUE
- **BOUCHERIE SYMPA - Bourdeaux**
Dmytro SOCHYNSKI

PERSONNES EXCUSÉES

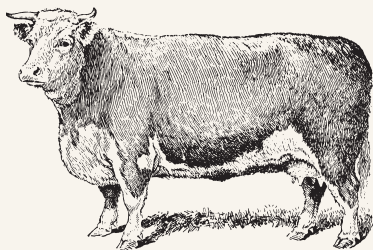
- **CCDB**
Alain JEUNE
Vice
président en
charge de
l'agriculture

- **LA FONTAINE MINÉRAL - Pont de Barret**
Jeanne COURRIER
- **TROUPEOU - Mornans**
Morgane CADARIO

- **MAXX DINERS & EVENTS - La Bégude de Mazenc**
Maxime BOUTIN



JE PRODUIS



GAEC LOIC DURIF / CRUPIES

[PRODUCTION]



VIANDE BOVINE BIO
: Limousine & Black
Angus

[DÉBOUCHÉS]



- Vente directe
- Restaurant
- Restauration collective
(École de Bourdeaux, collège
de Dieulefit & Montélimar)

[BESOINS/INTÉRÊTS]



- Trouver d'autres
débouchés
- S'inscrire dans des
actions collectives

EARL LES VERDONS / BOURDEAUX

[PRODUCTION]



NAISSEUR –
ENGRAISSEUR /
VEAU ROSÉ :
Limousine

[DÉBOUCHÉS]



- CIRCUIT LONG :
- Maquignon 1x/mois
 - Bourjal, Bigard
 - Retour en boucherie
traditionnelle locale ou non

[BESOINS/INTÉRÊTS]



- Volonté d'aller vers
du gros ou demi-
gros en carcasse /
½ carcasse

L'AUBRAC DES PRÈS / POËT CÉLARD

[PRODUCTION]



VIANDE BOVINE BIO
/ VEAU ROSÉ :
Aubrac

[DÉBOUCHÉS]



- Vente directe
- Restaurant
- Magasins
- Restauration collective
(École de Bourdeaux, collège
de Dieulefit & Nyons)

[BESOINS/INTÉRÊTS]



- Trouver de nouveaux
débouchés pour le
veau rosé

J'ACHÈTE & REVENDS



BOUCHERIE SYMPA / BOURDEAUX

[PRODUITS]



- Tous type de
viande
- Découpe sur ½
carcasse
- Pas d'offre bio

[CONSTATS]



- En moyenne : ½ carcasse
toutes les semaines en été et
toutes les 3 semaines en
hiver
- Pas assez de débit pour
acheter une carcasse de
veau à chaque commande

[BESOINS/INTÉRÊTS]



- Recherche des
produits locaux avec
la bonne maturité, la
qualité et le prix
adéquat

[DÉBOUCHÉS]



- Clientèle locale
- Forte clientèle
saisonnière

- Difficulté pour valoriser la
viande bio
- Déjà travailler en locale
(veau, agneau) : Problème
de maturité de la viande, ou
de qualité, mauvaise
expérience de livraison, pas
de contractualisation

AUTRES INFORMATIONS SUR L'ORGANISATION DE LA FILIÈRE VIANDE EN LOCAL

- » **5 À 6 ÉLEVEURS**
de bovins sont aujourd'hui engagés dans des circuits de vente directe sur le territoire.
- » **L'ABATTOIR DE DIE**
offre a priori une capacité de stockage à 2 à 3 jours après abattage.
- » **ENVIRON 80 %**
des animaux abattus à Die sont majoritairement destinés à la vente directe, ce qui structure fortement l'organisation de la filière locale.
- » **L'ÉQUILIBRE MATIÈRE**
des animaux abattus à Die sont majoritairement destinés à la vente directe, ce qui structure fortement l'organisation de la filière locale.
- » **LA DEMANDE**
en steaks hachés a tendance à augmenter, y compris en restauration traditionnelle, afin de répondre aux attentes des consommateurs en termes de goûts, d'usages et de budgets contraints.
- » **SUR LA FILIÈRE VEAU**
les tarifs sont particulièrement variables (cf. Jeunes bovins vifs VS veau mort) ce qui complexifie la lisibilité économique pour les opérateurs.

» CCDB & PARTENAIRES

1



SUIVIS DES RELATIONS POST ATELIER

Partager les contacts des uns et des autres + Suivre les mises en relation entre les producteurs et le boucher présents

2



MISE EN RÉSEAUX DES PRODUCTEURS ET COMMERÇANTS

Organiser un événement de mise en relation pour favoriser l'interconnaissance en mobilisant plus de professionnels locaux des filières viandes bovines et ovines + les différents maillons

3



ENQUÊTE AUPRÈS DES RESTAURATEURS

- Pour découvrir leurs mode d'approvisionnement, tester leurs envies et préciser leurs besoins
- Possibilité de solliciter les producteurs présents pour obtenir les contacts de leurs clients restaurateurs



LES PROCHAINES ÉTAPES

» ÉLEVEURS & BOUCHERS



RELATIONS POST ATELIER

Prendre contact individuellement les uns avec les autres pour voir s'il est possible d'engager des partenariats