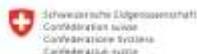


Cahier n°13-22



Les besoins régionaux dans le Grand Genève en matière d'abattoirs

DECEMBRE 2014





.....

Cahier n°13-22

.....

Les besoins régionaux dans le Grand Genève en matière d'abattoirs

Conduit par :

Sandra Mollier et Sylvie Vares

Auteurs :

Sophie Révion et Pascal Python, Agridea

François Erard, AgriGenève

Jean-Luc Madiès et Gérard Derrier, Chambre d'agriculture de l'Ain

Laura Rochat, ProConseil, Prométerre

Jean-Jacques Terrand, Chambre d'agriculture Savoie Mont-Blanc

Stéphane Rialland, Cerfrance 74

Avec l'appui de :

L'Équipe du Grand Genève, le GT abattoirs, le Cotech du GLCT du Grand Genève et les partenaires



Table des matières

1. Le contexte	6
2. Caractéristiques des marchés des viandes	9
2.1 La consommation de viandes en France et en Suisse.....	9
2.2 Analyse qualitative des marchés des viandes.....	14
3. Profils des abattoirs exerçant dans le périmètre du Grand Genève	21
3.1 Attentes des opérateurs vis-à-vis des abattoirs	21
3.2 Typologie des abattoirs sur le périmètre du Grand Genève.....	22
3.3 Questions transversales	30
4. Couverture des besoins de consommation dans le Grand Genève	33
4.1 Besoins en viandes des consommateurs du Grand Genève	33
4.2 Production d'animaux sur le périmètre du Grand Genève	35
4.3 Comparaison de l'offre de viandes et des besoins régionaux	39
4.4 Flux d'animaux et de viandes dans le périmètre	40
5. Echanges transfrontaliers.....	45
5.1 Traitements vétérinaire et sanitaire	45
5.2 Traitement douanier	46
5.3 Traitement fiscal.....	51
5.4 Traitement juridique et gestion des formalités administratives	51
6 Le cas particulier des volailles	54
6.1 Généralités sur la filière volailles de chair	54
6.2 L'abattage de volailles de chair dans le périmètre	55
7 Leçons apprises	57
8 Recommandations	62
9 Conclusion	67
10 Annexes	68



1. Le contexte

Dans le cadre des réflexions du Grand Genève, de son groupe de travail Projet agricole d'agglomération et de la fiche action 110 " Renforcer les filières agricoles pour produire local pour manger local " – annexe 8¹ du Projet d'agglomération 2, une réflexion a été engagée afin d'établir une vision commune sur l'abattage régional dans le Grand Genève (validé par le Comité technique du Grand Genève). Un cahier des charges (juin 2013) a été établi et validé par un groupe de travail "abattoirs" dédié au suivi de cette étude, pilotée et financée par le Grand Genève.

Le parc vieillissant des abattoirs des deux côtés de la frontière invite à poser la question du devenir de ces équipements et des enjeux liés à un éloignement des abattoirs par rapport aux lieux de production.

Les études conduites pour la consommation à domicile comme pour la restauration collective et le secteur gastronomie montrent un courant de consommation en faveur des produits de proximité, renforcée si les produits offrent une qualité supérieure. Toutefois, ce constat encourageant ne doit pas faire mésestimer les risques liés aux abattoirs d'intérêt régional. L'évaluation du marché potentiel est délicate, car il faut identifier les producteurs et les bouchers pouvant s'engager à apporter les bêtes à l'abattoir d'intérêt régional. Or, la décision de choix du lieu d'abattage est souvent prise par des acteurs en dehors de la région. Lorsque les producteurs sont membres d'un programme de label (association de producteurs ou programme de grands distributeurs), ils ne sont pas libres du choix de l'abattoir. Il est donc essentiel de bien connaître la stratégie des producteurs de viande, au sein de leur filière de mise en marché.

En outre, se pose la question des échanges transfrontaliers entre la France et la Suisse pour les animaux vivants, la viande et les produits carnés.

NB : dans le cadre de cette étude et du présent rapport, le terme régional correspond au périmètre du Grand Genève.

¹ Annexe 8 du Projet d'agglomération 2 – juin 2012 – www.grand-geneve.org > Médiathèque > Projet d'agglomération 2012 > Annexes



Les objectifs de l'étude

Cette étude a pour objet principal d'étudier les besoins régionaux en matière d'abattage sur le périmètre du Grand Genève et d'établir des recommandations. Il s'agit en particulier de :

- Comprendre les stratégies actuelles de mise en marché des viandes pour les producteurs de bovins, porcins et ovins du Grand Genève et les évolutions prévisibles.
- Identifier les producteurs et leurs acheteurs, clients actuels et potentiels des abattoirs régionaux.
- Comprendre les critères de choix d'un abattoir (services, prix, distances de transport, etc.).
- Etablir les besoins quantitatifs et qualitatifs pour l'abattage dans le Grand Genève, incluant la question de l'élimination des déchets carnés.
- Donner un aperçu de la situation pour les volailles dans le Grand Genève.
- Mettre en évidence les contraintes et possibilités juridiques et douanières pour les échanges transfrontaliers d'animaux vivants et de viandes, ainsi que les aspects vétérinaires, sanitaires, fiscaux et administratifs.
- Proposer des recommandations pour le maintien voire le développement d'une activité viable d'abattage d'intérêt régional dans le Grand Genève (intérêt d'un ou de plusieurs abattoirs régionaux, valorisation des outils existants, autres solutions) en identifiant les solutions à court, moyen et long terme ainsi que les solutions transitoires à mettre en place pour y parvenir ainsi que leurs phasages.

La démarche et son organisation

La collecte d'informations s'est effectuée en premier lieu sur la base d'entretiens conduits en bilatéral dans les 4 périmètres suivants : Ain, Haute-Savoie, canton de Genève, canton de Vaud (ouest lausannois) auprès des abattoirs (2 à 3 par zone), de bouchers régionaux (3 à 5 par zone) et de producteurs en vente directe (5 à 7 par zone). Les abattoirs situés à proximité du Grand Genève ont été étudiés. Des questionnaires communs (présentés en annexes 1, 2 et 3) ont été utilisés afin de permettre les comparaisons et analyses transversales.

Dans un deuxième temps, les résultats de cet état des lieux ont été présentés lors d'un atelier commun qui s'est tenu le 10 juillet 2014 avec les professionnels de la filière viande (producteurs, chevillards, bouchers). Le compte-rendu est disponible en annexe 6.

Le projet est conduit en partenariat franco-suisse. Avec Agridea, les chambres d'agriculture (AgriGenève, Prométerre, Chambre d'agriculture Savoie Mont-Blanc, Chambre d'agriculture de l'Ain) sont mandatées pour apporter leur connaissance approfondie de la situation dans leur département / canton et leurs contacts privilégiés avec les producteurs, les bouchers régionaux et les abattoirs. Chaque chambre a mis à disposition du projet une personne dédiée au projet, qui a réalisé les entretiens des abattoirs, bouchers et producteurs en vente directe et contribue aux travaux du groupe des mandataires.



Agridea, mandataire principal, assure la coordination du projet, en apportant son expertise méthodologique pour la construction des questionnaires pour les entretiens et le traitement des données, sur une base systématique permettant l'élaboration d'une vision commune. Agridea apporte également au projet son expérience approfondie sur les analyses de filières et les études de marché, pour les filières viandes bovine, porcine, ovine et les volailles.

Le rapport présente les résultats de l'étude conduite. En préambule, le chapitre 2 rappelle les caractéristiques des marchés de consommation des viandes servis par les activités d'abattage. Le chapitre 3 est consacré à un état des lieux du parc d'abattoirs actuel sur le périmètre du Grand Genève pour les bovins, porcins et ovins. Il met en évidence la diversité des types d'abattoirs, en lien avec la stratégie commerciale des apporteurs en aval. Le chapitre 4 présente les besoins de consommation en viandes sur le périmètre du Grand Genève et une estimation des flux d'animaux et de viandes qui alimentent la population, y compris les échanges transfrontaliers. La question des principales contraintes et possibilités juridiques et douanières pour les échanges transfrontaliers d'animaux vivants, de viandes et de déchets carnés, ainsi que les aspects vétérinaires, sanitaires, fiscaux et administratifs est traitée dans le chapitre 5. Le cas particulier des volailles est exploré dans le chapitre 6. Les leçons apprises sont présentées dans le chapitre 7 et les recommandations dans le chapitre 8.



2. Caractéristiques des marchés des viandes

La question de l'abattage est indissociable des caractéristiques des marchés des viandes. L'abattage est en effet une activité de service pour servir une stratégie commerciale des opérateurs sur les marchés de consommation. La section 2.1 compare la consommation de viandes en France et en Suisse, en tenant compte de l'évolution depuis 10 ans. La section 2.2 présente une analyse qualitative des différents segments de marché à la consommation.

2.1 La consommation de viandes en France et en Suisse

Le tableau 1 ci-après présente la consommation moyenne par tête pour la Suisse et la France. Ce calcul est établi pour des viandes « prêtes à la vente », c'est-à-dire après désossage. Cette comparaison fait état d'une consommation plus élevée en France qu'en Suisse. Il en a été tenu compte dans la suite de ce rapport, notamment pour le calcul des besoins de consommation en viande dans le Grand Genève présentés dans le chapitre 4.

Tableau 1 – Consommation de viande en kg EPV (équivalent poids vente)² par habitant en Suisse et en France

En kg EPV par habitant	Suisse (2012)	France (2012)
Porc	23.5	30.7
Volailles	11.3	17.8
Bœuf et veau	14.2	16.4
Mouton	1.2	2.4
Total (hors poissons)	51.7	67.5

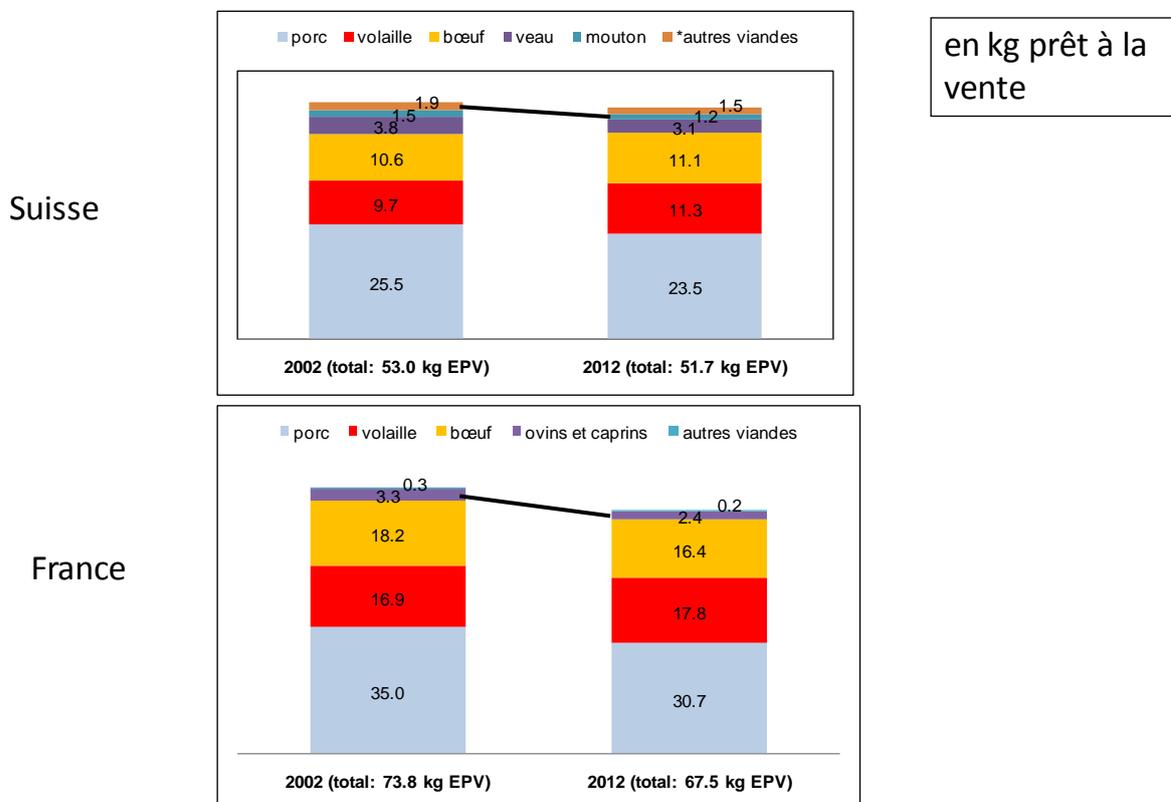
Source : Proviande pour la Suisse ; FranceAgriMer pour la France

En 10 ans, la consommation de viande par habitant a diminué aussi bien en France qu'en Suisse (Figure 1). Des deux côtés de la frontière, la diminution concerne principalement la viande porcine (y compris la charcuterie qui représente 70% de la consommation en Suisse) et la viande bovine. Par contre, la consommation de volailles a augmenté.

² EPV (Equivalent Poids Vente) : équivalent viande prête à la vente, donnée pertinente pour l'alimentation humaine. La différence entre la quantité poids mort et la quantité EPV est de l'ordre de 30% (déchets de découpe).



Figure 1 : Evolution de la consommation par habitant en Suisse, en kg EPV



Source : Proviande pour la Suisse ; FranceAgriMer pour la France

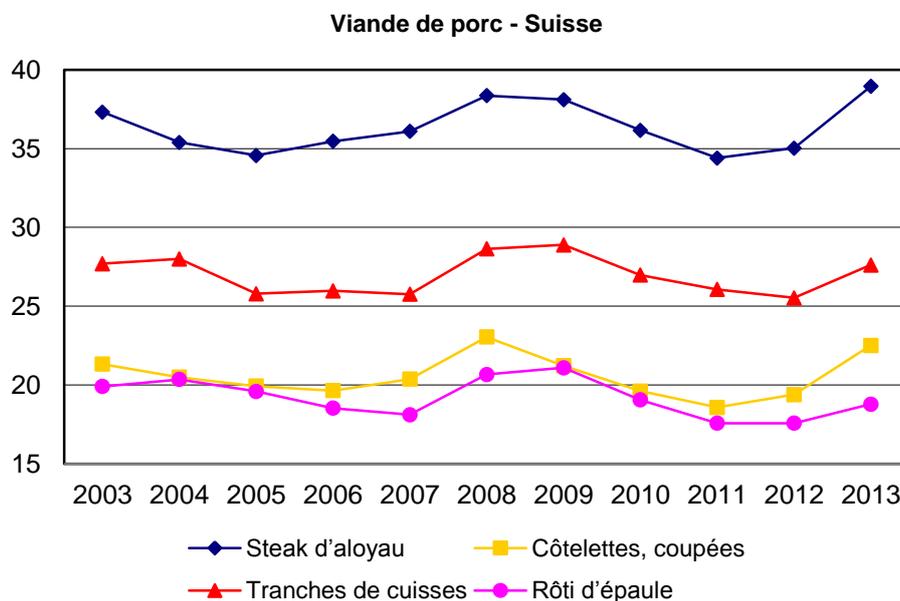
Il faut toutefois nuancer ces chiffres. En Suisse, la part de la viande indigène a continué d'augmenter pour atteindre 81.3% de la consommation.

En outre, du fait de l'évolution démographique sur le périmètre du Grand Genève (+ 31% en 20 ans !), la consommation totale est en hausse.

Concernant les prix de vente au détail, tous les observatoires font état de prix très supérieurs pour les morceaux nobles. Ceci pose le problème de la valorisation des morceaux avant. Pour toutes les catégories, les observatoires font état de prix au détail beaucoup plus élevés en Suisse qu'en France (figures 2, 3 et 4). Ceci explique le « tourisme commercial » des résidents suisses en France.



Figure 2 : prix de vente du porc dans le commerce de détail (viande sans os, prix en CHF par kg)



Comparaison Suisse – France du prix de détail (GMS pour la France) par kg, relevées de février 2013 à février 2014

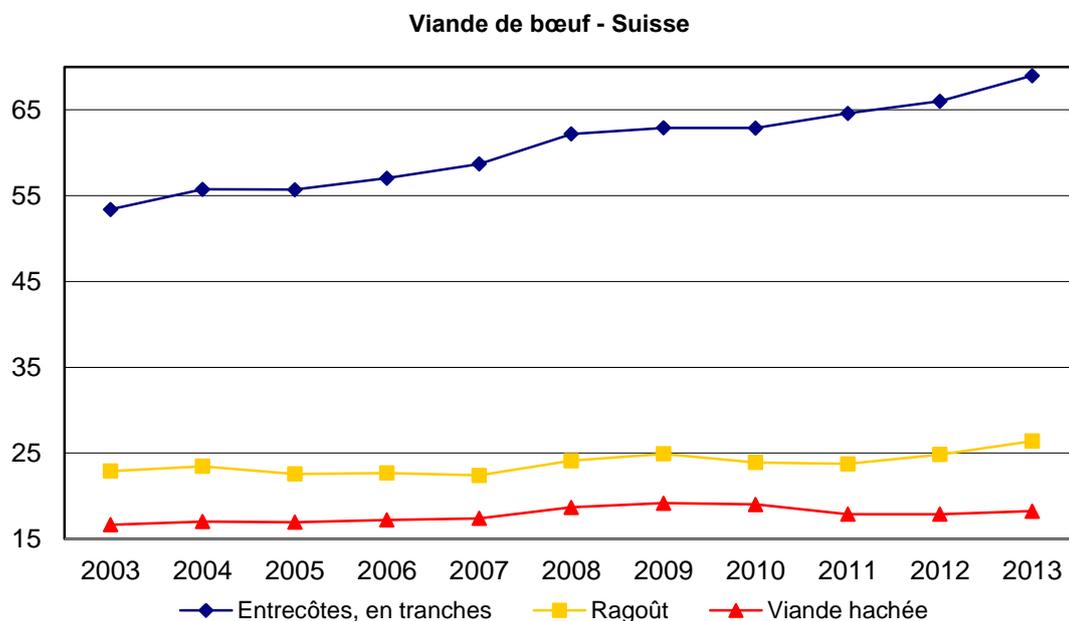
Viande de porc	Devise	Côtelettes	Rôti
Suisse	CHF/kg	22.5	18.9
France		9.0	10.4
Suisse	€/ kg	18.3	15.4
France		7.3	8.5

Taux de change : 1 Euro = 1.2255 CHF

Source : statistiques nationales – OFAG, secteur Observation du marché pour la Suisse, RNM FranceAgriMer pour la France



Figure 3 : Prix de vente du bœuf dans le commerce de détail (viande sans os, prix en CHF par kg)



Comparaison Suisse – France de prix de détail (GMS pour la France) par kg, relevés de février 2013 à février 2014

Viande de bœuf	Devise	Entrecôtes	Viande hachée*
Suisse	CHF/kg	69.2	18.4
France		25.6	12.0
Suisse	€/kg	56.5	15.0
France		20.9	9.8

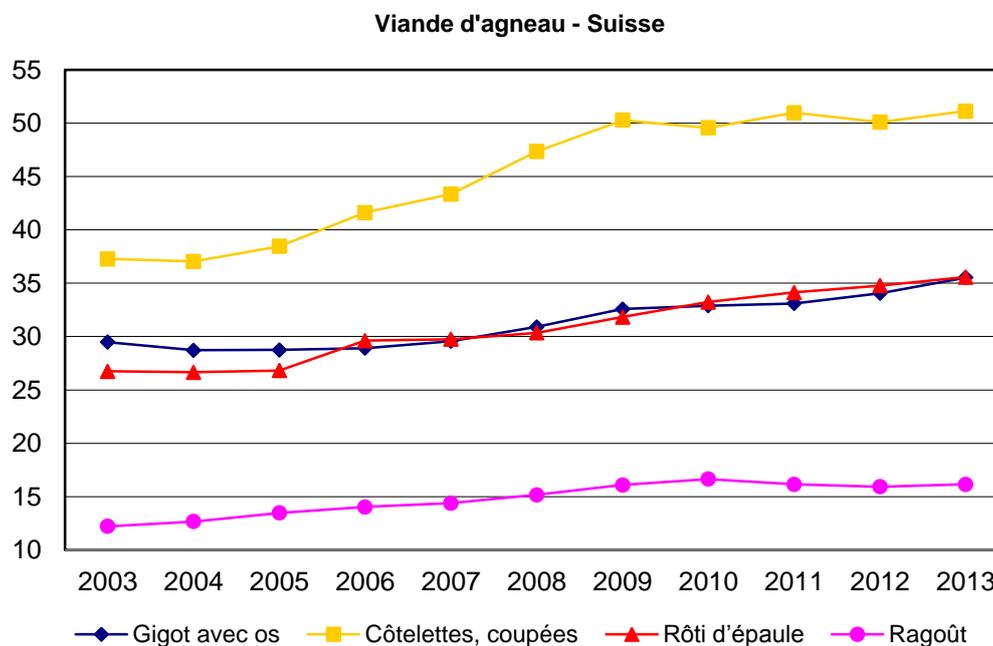
*France : steak haché 15% MG

Taux de change : 1 Euro = 1.2255 CHF

Source : statistiques nationales – OFAG, secteur Observation du marché pour la Suisse, RNM FranceAgriMer pour la France



Figure 4 : prix de vente de l'agneau dans le commerce de détail (viande sans os, prix en CHF par kg)



Comparaison Suisse – France du prix de détail (GMS pour la France) par kg, relevées de février 2013 à février 2014

Viande d'agneau	Devise	Gigot	Côtelettes
Suisse	CHF/kg	35.8	51.2
France		20	23.2
Suisse	€/kg	29.2	41.8
France		16.3	18.9

Taux de change : 1 Euro = 1.2255 CHF

Source : statistiques nationales – OFAG, secteur Observation du marché pour la Suisse, RNM FranceAgriMer pour la France

Cette approche globale ne tient pas compte des différences de qualité. Elle doit être affinée, en tenant compte des différentes promesses marketing proposées par les vendeurs sur les marchés de consommation.



2.2 Analyse qualitative des marchés des viandes

Il est commun de parler de la filière viande alors que celle-ci comprend des sous-filières très différentes dans leur positionnement produits / clients. Cette section met en évidence cette diversité des positionnements possibles.

Plusieurs positionnements possibles

La figure 5 ci-après présente le portefeuille de l'offre de viandes en France et en Suisse, en s'appuyant sur les 2 principales variables du marketing mix. En colonne figurent les différents types de produits avec leur « promesse aux consommateurs », en ligne les différents circuits de vente.

Figure 5 : Segmentation de l'offre à la consommation de viandes bovines, porcines, ovines et volailles (viandes fraîches et charcuterie)

circuit de vente Segment de marché	LONG national <i>grande distrib.</i>	LONG national <i>Collectivités</i>	LONG national <i>Horeca</i>	MEDIUM <i>Distrib. spécialisée</i>	COURT <i>collectif vente locale, Horéca</i>	COURT <i>individ. ventes directes</i>	EXTRA-COURT <i>individ. famille élargie et amis</i>
normalisé	Grande distribution ~ 60%		Bouchers en gros ~ 20%				
labels écologiques et éthiques							
bio							
gourmet				Bouchers artisans ~ 15%		Producteurs en vente directe ~ 5%	
artisanal							
Hallal							Privés

Source : d'après AGRIDEA – Etude Filagro-Vaud

Parts de marché similaires en Suisse (source : Proviande) et en France (source : Les cahiers FranceAgrimer)

En ligne de la figure 5, figurent les différents débouchés depuis les filières extra-courtes (vente élargie à la famille et amis) à droite jusqu'aux circuits longs avec vente en grande distribution et à l'importation. Au centre, figurent la restauration collective, la restauration et les magasins spécialisés qui s'approvisionnent aussi en circuit court.

En colonne, la viande normalisée correspond à des produits conventionnels sous assurance qualité, tels qu'Eurepgap, AQ-viande suisse. Les produits labellisés écologiques et éthiques offrent des



promesses supérieures en matière de protection de l'environnement et bien-être animal. Le label peut être privé (marques propres des distributeurs) ou public (le Bio). Les produits gourmets correspondent à des produits à qualité gustative supérieure liée à un mode de production particulier (tel que le label rouge en France). Les produits dits artisanaux sont produits à petite échelle par des opérateurs de petite taille (charcuterie notamment). L'appellation halal n'est réglementée ni en France ni en Suisse et laissée à l'appréciation des autorités religieuses des différentes communautés musulmanes (en lien avec l'origine géographique).

En haut à gauche de la grille, figurent les grandes filières nationales. Aussi bien en France qu'en Suisse, les grands distributeurs assurent une part prépondérante des ventes (estimée à 60% de part de marché). Ils gèrent leurs marques propres et différents labels de provenance, de qualité supérieure et/ou à garantie environnementale / bien-être animal. Dans ce cas, le producteur ne choisit pas le lieu d'abattage qui s'effectue dans un grand établissement de taille nationale, qui appartient à l'entreprise (voir ci-après au chapitre 3 la typologie des abattoirs).

Les entreprises de commerce de viande indépendantes auraient, selon nos estimations, une part de marché de l'ordre de 20%. Ils approvisionnent la restauration collective, la restauration et certains petits bouchers indépendants qui ne souhaitent pas abattre eux-mêmes.

En bas à droite, le circuit artisanal / court à extra-court comprend la vente directe et la vente locale à des consommateurs ou des unités de restauration collective par des bouchers artisans (part de marché estimée à 15% en baisse) et des producteurs en vente directe (part de marché estimée à 5% en hausse). Dans ce cas, la distance de transport est faible, de l'ordre de 20 km. Il existe quelques labels aux mains de producteurs ou groupements locaux mais, le plus souvent, les bouchers artisans et les producteurs n'ont pas besoin d'un label pour des relations commerciales fondées sur la relation personnelle et la confiance. Ces filières courtes créent de la valeur par des garanties spécifiques quant à la proximité et la qualité. Elles travaillent pour l'essentiel avec des abattoirs de proximité.

Comparés aux prix moyens au détail présentés ci-dessus dans la section 2.1, les promesses supérieures s'accompagnent de prix de vente supérieurs sur les marchés de détail. Les labels concernent principalement les viandes vendues dans les circuits de vente longs et moyens.



Le positionnement des labels nationaux et des marques régionales

Il convient de distinguer les labels nationaux des marques régionales.

Les labels nationaux pour les viandes diffèrent fortement entre la France et la Suisse, sauf le bio³.

La Suisse est surtout orientée vers les aspects environnementaux et le bien-être animal. Au-delà des exigences de base pour l'accès aux paiements directs selon la loi agricole suisse, différents labels ont des cahiers des charges plus stricts. Dans de nombreux cas, on observe une alliance entre un grand distributeur et une grande association de producteurs (IP Suisse pour Terrasuisse à la Migros, association Vache-mère suisse pour Naturafarm à la Coop). Certains labels comme Swissprimbeef ont été développés pour le secteur de la gastronomie. Les prix payés aux producteurs inscrits dans ces programmes sont supérieurs au prix des viandes conventionnels (tableau 2). Sur le périmètre du Grand Genève, des producteurs sont membres de ces labels. Dans ce cas, ils ne décident pas du lieu d'abattage.

Tableau 2 – Prix payés aux producteurs pour des viandes labellisées en Suisse.

Prix payés aux producteurs suisses en 2013 CHF kg PM	AQ (conventionnel)	IP Suisse / Terrasuisse	Swissprim	Bio
Porc de boucherie	4.7	4.8	5.6	7.2
Taureau T3	8.5	9.1	10.9	9
Agneau T3	11.2	11.8	13.7	13.5

Source : Union Suisse des Paysans, Proviande

La France valorise particulièrement la qualité gustative, notamment avec le label rouge. Pour les viandes bovines, il s'agit de races à viande peu présentes dans le périmètre du Grand Genève. Les marques régionales répondent à des promesses différentes liées au lieu de production et/ou la typicité du produit. Dans le périmètre, il s'agit de la « Marque Savoie », de la marque régionale « Terre Vaudoise » ainsi que de la marque « Genève Région – Terre Avenir » (GRTA).

³ Les contraintes fédérales fixées par l'ordonnance du Département fédéral de l'intérieur (DFI) RS 910.181 sur l'agriculture biologique sont similaires à celles fixées par le règlement européen RCE n° 834/2007, sur lequel le label français AB a dû s'aligner en 2009. Toutefois, environ 95% des produits Bio suisses sont labellisés par BioSuisse (le bourgeon) dont les contraintes de production sont plus élevées.



La « Marque Savoie » a été établie à l'initiative des chambres consulaires et conseils généraux de Savoie et de Haute-Savoie⁴. Les produits labellisés sont issus de savoir-faire régionaux traditionnels. Concernant les produits carnés, il n'y a pas de viande labellisée. Il s'agit principalement de charcuterie et salaison (viande séchée). Lorsque les conditions techniques et naturelles le permettent, les matières premières des produits agréés par la « Marque Savoie » proviennent de Savoie et/ou de Haute-Savoie. Seul le conditionnement peut être réalisé en dehors de ce territoire. Mais pour la charcuterie à base de porc, la plupart des pièces viennent de l'extérieur de la zone.

La marque régionale Terre vaudoise⁵ a été conçue par l'association Prométerre et est exploitée par sa filiale ProTerroir Sarl. Elle garantit qu'au minimum 90% de la matière première provient du canton de Vaud et que la transformation y est également réalisée. Les produits carnés certifiés concernent principalement des charcuteries mais également de la viande fraîche de porc produites sur le périmètre du Grand Genève.

La marque de garantie « Genève Région – Terre Avenir » (GRTA)⁶ est propriété de l'Etat de Genève. Elle a été créée en 2004, suite aux travaux d'un groupe de travail sur la souveraineté alimentaire, et repose sur quatre principes :

- La qualité des produits agricoles genevois : fraîcheur, diversité et goût des produits, respect de l'environnement, refus des plantes et animaux génétiquement modifiés ;
- La proximité, qui crée un lien de confiance entre les agriculteurs et les consommateurs et réduit les transports : produits genevois et des zones franches.
- La traçabilité, qui permet de contrôler la filière de production, du champ à l'assiette.
- L'équité, qui garantit des conditions de travail justes et le respect des conventions collectives pour les salariés des filières de production.

Dès l'origine, le positionnement de la marque de garantie a été fondé principalement sur une promesse de provenance des produits, et non sur une promesse de typicité de produits du terroir. Ceci a permis d'intégrer différents produits « standard » de consommation courante, tels que les légumes, les fruits, les produits laitiers, les viandes, ... et également des produits transformés.

Pour les viandes, la zone géographique de production comprend le canton de Genève, les zones franches genevoises et les communes vaudoises situées entre la commune de Versoix et l'enclave de Céligny, pour autant que le centre d'exploitation soit situé sur Genève. Le règlement de production fixe des règles précises notamment quant aux durées de séjour par espèce sur ce territoire, l'alimentation des animaux, la détention des animaux, les conditions de transformation.

Concernant l'abattage, dans le cadre de la certification de la viande GRTA, le périmètre autorisé pour la transformation du produit, dont fait partie l'abattage, est le canton de Genève. La commission

⁴ <http://www.marque-savoie.com/>

⁵ www.terre-vaudoise.ch

⁶ www.geneveterroir.ch/fr/content/geneve-region-terre-avenir



technique GRTA a accordé une dérogation pour l'abattage des porcs qui se fait en dehors du périmètre géographique GRTA car il n'y a pas de structure d'abattage disposant de chaînes d'abattage de porcs permettant de répondre à la demande des éleveurs porcins.

Proximité et qualité, des arguments pour la vente ?

Les avis sont très partagés sur les attitudes et comportements des consommateurs pour l'achat de morceaux de viande. Certains pensent que les consommateurs ne regardent que les prix, d'autres font état d'un courant de consommation en faveur des produits de proximité.

Les études conduites par Agridea⁷, selon une méthode d'évaluation contingente, ont montré que :

- à prix égal, la préférence est très forte pour les viandes de proximité. Les raisons de cette préférence sont autant « ethno-centrées » (soutenir les paysans, soutenir l'économie locale, transports courts) que égocentrées (meilleure traçabilité, meilleure qualité). Les scandales alimentaires renforcent cette préférence.
- une part élevée des consommateurs est prête à payer plus cher ; même dans un contexte de crise économique, ces consommateurs préfèrent manger moins de viande mais mieux.
- le consentement à payer augmente quand la qualité de la viande (texture, goût, tendreté) est élevée.
- une polarisation des consommateurs est observée entre ceux qui privilégient la provenance de la viande et ceux qui privilégient la qualité des viandes (tableau 3).

Tableau 3 – Arbitrage entre qualité et région (en nombre de réponses)

Achat principal	Région d'abord		Qualité d'abord		
	Note 1	Note 2	Note 3	Note 4	Note 5
Boucherie	14	11	4	15	10
Grande surface	20	22	7	11	16
Ferme	3		3	5	1
Marché	1	1	1		
Total	38 (26 %)	34 (23 %)	15 (10 %)	31 (21 %)	27 (19 %)

Source : Loïc Bardet et Sophie Révion, *Qualité de la viande et provenance régionale*, septembre 2009.

Ces résultats montrent qu'une qualité insuffisante ou trop hétérogène découragerait près de 50 % de la clientèle potentielle pour les viandes de proximité. Les critères de choix de la viande mettent en évidence l'importance de l'aspect et du goût, quel que soit le circuit de vente. D'autre part, le prix au kilo est souvent cité en deuxième ou troisième critère, en particulier en grande surface, ce qui montre les limites au consentement à payer un prix supérieur.

⁷ L. Bardet et S. Révion (2009), *Qualité de la viande et provenance régionale*, fiche thématique AGRIDEA



Le tableau 4, établi par la station de recherche suisse Agroscope Posieux, indique les principaux facteurs d'influence sur la qualité de la viande.

Tableau 4 – Principaux facteurs d'influence de la qualité de la viande

Production	Abattage et maturation
<p>Races :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Races à viande : <ul style="list-style-type: none"> – Blonde d'Aquitaine, Limousin, Piémontais > Angus, Charolais, Simmental (bon pour la qualité mais résultats inverses pour les performances d'engraissement). • Races laitières : <ul style="list-style-type: none"> – l'augmentation du sang Red Holstein chez la Tachetée Rouge améliore les qualités gustatives; – le croisement des races Simmental et Brune avec la race Aberdeen Angus améliore la qualité, spécialement la tendreté; – la Holstein donne de bons résultats au niveau gustatif. <p>Sexe :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tendreté : taurillon < bœuf < génisse. • Idem pour la flaveur et la jutosité, même si cela est moins marqué. • La graisse des bœufs est plus jaune que celle des taurillons, caractéristique peu appréciée des consommatrices et consommateurs. <p>Alimentation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'augmentation du niveau d'alimentation et donc de la vitesse de croissance conduit à une amélioration de la tendreté, de la flaveur et de la jutosité. • Une finition avec un niveau d'alimentation élevé après un engraissement au pâturage augmente la tendreté. • La viande des animaux nourris en finition à base de maïs présente des qualités sensorielles supérieures à ceux nourris en finition à base de fourrages verts (spécialement la flaveur). <p>Âge :</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'âge entraîne une diminution de la tendreté. • La flaveur se développe avec l'âge. • La pigmentation et donc l'assombrissement augmente avec l'âge. 	<p>Réfrigération :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La tendreté est maximale lorsque la température des muscles après l'abattage est comprise entre 12 et 20 °C. • Les installations doivent permettre l'utilisation de plusieurs programmes en fonction du taux de remplissage de la chambre froide, du type de carcasses (léger ou lourd) et de la stratégie choisie (réfrigération continue ou par palier). • Selon les contraintes de refroidissement, un courant électrique (<100 V) peut être utilisé pour activer l'abaissement du pH. • L'état d'engraissement doit être suffisant (minimum 3 à la CH-TAX, système de classification neutre des carcasses géré par Proviande⁸). <p>Maturation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Devrait durer au minimum 2 à 3 semaines.

Source : Station de recherche Agroscope Posieux (Suisse)

⁸ <http://www.schweizerfleisch.ch/fr/classification-marches/classification-neutre/>



Il est connu des professionnels que la qualité se construit chez le producteur mais aussi très largement à l'abattoir (stress des animaux, vitesse de refroidissement, durée de rassissage). Selon nos informations, 50% de la qualité serait préservée par des méthodes d'abattage optimales.

Dans certains secteurs du périmètre du Grand Genève, tels que la Haute-Savoie, la part des races laitières est très élevée (voir la figure 16). Une grande majorité est composée de vaches de race Montbéliarde et Abondance car les cahiers des charges des AOP fromagères imposent les races de vaches. Dans d'autres secteurs, comme le district de Nyon, la part des vaches allaitantes est importante. Dans tous les cas, un soin porté à l'abattage peut permettre de préserver au mieux la qualité de la viande.

Conclusion du chapitre

Ce chapitre introductif présente les grandes caractéristiques des marchés des viandes. La consommation de viande par habitant diminue mais elle est compensée par l'augmentation de la population sur le périmètre du Grand Genève. En outre, elle s'accompagne de demandes de qualité supérieure et de garanties éthiques et environnementales (moins mais mieux).

Différentes stratégies commerciales sont possibles sur les marchés des viandes. L'activité et les caractéristiques des abattoirs sont liées aux sous-filières de mise en marché des viandes pour lesquelles ils travaillent. Les abattoirs sont des prestataires de services au service d'opérateurs sur le marché des viandes. Si une large part de l'approvisionnement des consommateurs est assurée par les grands distributeurs qui disposent de leurs propres outils d'abattage, il existe un segment de marché de taille plus réduite pour les viandes de proximité, avec des attentes vis-à-vis de la provenance mais aussi de la qualité gustative.

Or la qualité du travail d'abattage et les équipements des abattoirs ont un effet important sur la qualité finale des viandes et sont donc essentiels pour les apporteurs offrant une promesse de type « gourmet » à leurs clients.

La section suivante met en évidence ce lien entre les stratégies commerciales des metteurs en marché de viandes / produits carnés et le choix de l'abattoir sur le périmètre du Grand Genève.



3. Profils des abattoirs exerçant dans le périmètre du Grand Genève

Ce chapitre relie les caractéristiques des abattoirs aux stratégies commerciales pour la mise en marché des viandes, telle que présentées dans le chapitre précédent. Il propose une typologie des abattoirs présents sur le périmètre du Grand Genève. La section 3.1 présente les attentes des apporteurs quant à un abattoir, d'après les entretiens réalisés. La section 3.2 explique la typologie et décrit les différents types d'abattoirs exerçant sur le périmètre du Grand Genève ou à proximité. La section 3.3 traite de questions communes à tous les abattoirs en cherchant à identifier les similarités et les différences entre les deux côtés de la frontière.

3.1 Attentes des opérateurs vis-à-vis des abattoirs

En premier lieu, il convient de souligner qu'un abattoir a une fonction de services. Il n'y a pas d'achat et de vente d'animaux ou de carcasses mais une prestation facturée ou non (dans le cadre d'un commerce de viandes « intégré »). Il est donc essentiel de comprendre comment un apporteur choisit un abattoir. Le choix dépend largement des services recherchés.

Les entretiens conduits auprès des producteurs en vente directe et des bouchers entre novembre 2013 et janvier 2014 ont montré des consensus très clairs, quel que soit le côté de la frontière, sur les attentes vis-à-vis d'un abattoir. Ces résultats ont été confirmés par une enquête plus large menée auprès des producteurs et bouchers membres de la coopérative de Rolle, dans le cadre de l'étude spécifique conduite en parallèle pour proposer un plan d'affaires pour le déménagement / la rénovation de l'abattoir de Rolle (canton de Vaud).

- Pour les bouchers en gros / chevillards, le prix d'abattage est le critère le plus important mais avec le postulat d'une qualité de prestation irréprochable aussi bien en terme sanitaire que de conservation. Une gestion rigoureuse des plannings est également attendue. Par contre les opérateurs ont leurs propres frigos de rassissage et n'attendent donc pas ce service de l'abattoir. Les abattoirs dits « industriels » offrent ce type de prestations. Les trois critères les plus fréquemment cités sont : le rapport qualité/prix, la gestion des plannings, l'accès des gros camions. Du fait de la recherche du meilleur rapport prix de l'abattage / qualité du travail, il est fréquent d'observer des choix multiples d'abattoirs.
- Les producteurs en vente directe et les bouchers artisans locaux valorisent la proximité, la disponibilité et les équipements. Les trois critères les plus fréquemment cités sont : l'accueil et l'aspect humain, la disponibilité, les locaux de rassissage et la découpe. Les abattoirs de proximité mettent en avant la qualité de prestation, avec la définition suivante : par qualité, ils entendent qualité sanitaire et de conservation, mais aussi qualité d'accueil et de satisfaction client par un service rendu « à la carte ».

Toutefois, certains producteurs en vente directe et bouchers artisans locaux font abattre dans des abattoirs « industriels » du fait d'une plus grande proximité ou d'un prix d'abattage jugé plus



compétitif que celui des petits abattoirs, en dépit d'une offre de services réduite pour le rassissage et la découpe (ce qui les oblige à trouver des solutions alternatives ou à investir).

3.2 Typologie des abattoirs sur le périmètre du Grand Genève

Le croisement des résultats des entretiens auprès des abattoirs et ceux auprès de leurs apporteurs a permis de mettre en évidence 5 profils d'abattoirs, observés des deux côtés de la frontière. La typologie des abattoirs a été construite sur la base de la classe de tonnage effectivement abattu et de la stratégie commerciale de mise en marché des viandes par les apporteurs. Il y a un lien clair entre la taille de l'abattoir et les caractéristiques des apporteurs et une polarisation du secteur est observée.

- Les petits abattoirs (moins de 300 tonnes, types 1 & 2) travaillent quasi uniquement pour des producteurs en vente directe et des bouchers artisans locaux.
- Les abattoirs de taille supérieure (types 3, 4 et 5) travaillent principalement pour leur commerce propre ou pour des bouchers en gros et chevillards. Ils acceptent aussi le plus souvent d'abattre pour des petits apporteurs, mais en complément à leur activité principale.

La distinction observée en Suisse entre Etablissements à Faible Capacité et Grands Etablissements⁹ correspond à ces deux types d'attentes. Les grands établissements de plus de 1'200 UGB (environ 300 T) sont soumis à des règles plus contraignantes, telles que l'aménagement de l'enceinte, les infrastructures de base (locaux distincts exigés pour différentes activités), les installations pour le personnel ou encore l'hébergement des animaux.

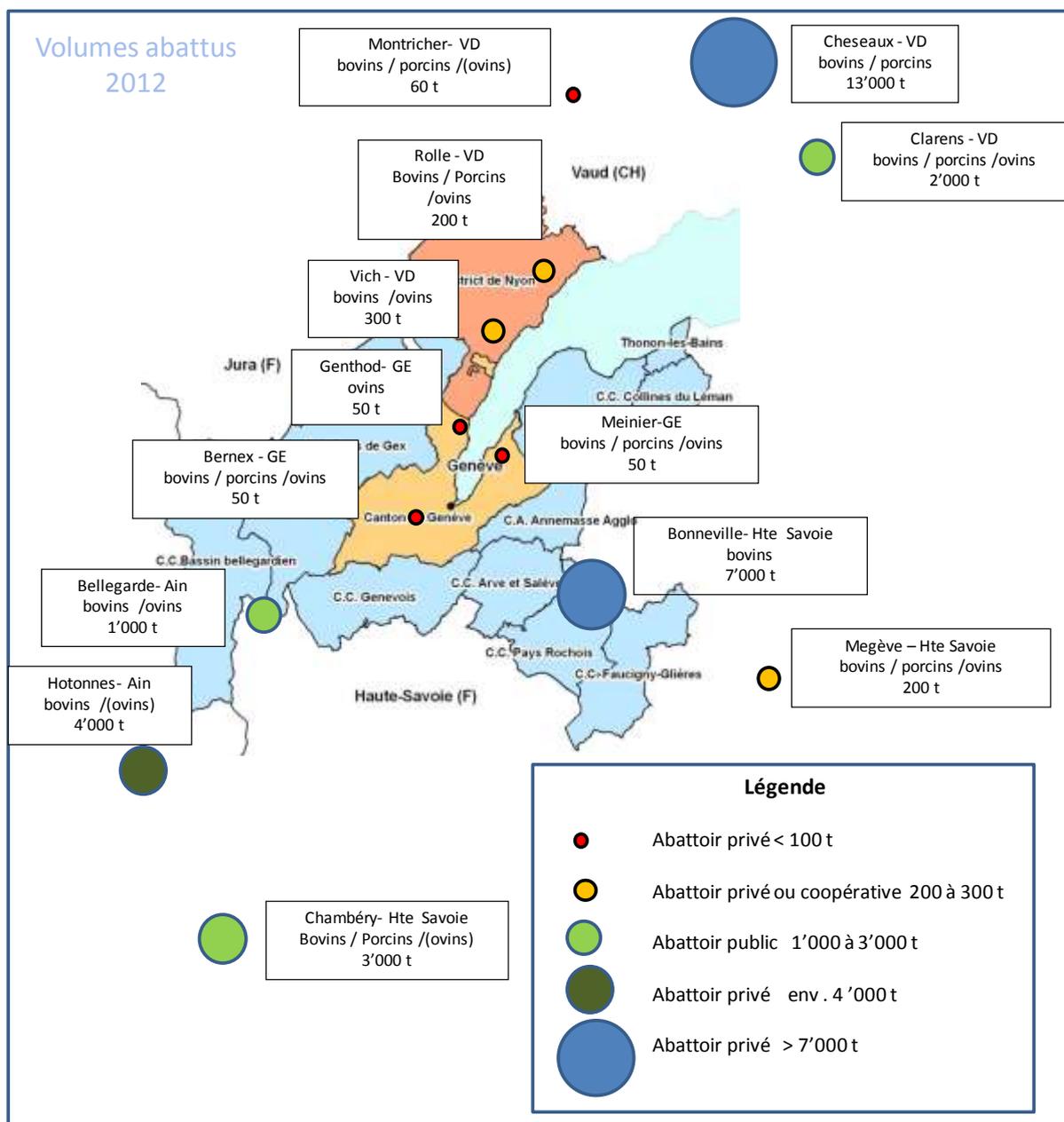
La carte ci-après – figure 6 – présente le parc d'abattoirs actuel desservant le périmètre du Grand Genève selon le type. Ont été inclus également des établissements situés hors du périmètre du Grand Genève mais travaillant avec des opérateurs du périmètre. Par contre, les abattoirs de Bière et Severy dans le canton de Vaud hors du périmètre n'ont pas été inclus car ce sont des structures abattant pour leur propre compte.

Les sections suivantes décrivent plus précisément les différents types. Cette typologie a pour objet de rapprocher les abattoirs et leurs apporteurs suivant des stratégies similaires, quelle que soit leur localisation en France ou en Suisse. Cette section souligne également des points clés quant à la pérennité voir le développement des abattoirs actifs actuellement sur le périmètre.

⁹ Ordonnance du Département fédéral de l'intérieur (DFI) concernant l'hygiène lors de l'abattage des animaux - <http://www.admin.ch/opc/fr/classified-compilation/20051438/index.html>



Figure 6 : Carte des abattoirs du périmètre du Grand Genève et de ses abords (abattoirs abattant plus de 50 tonnes par an)





Type 1 – Très petits abattoirs (environ 50 tonnes)

Abattoirs concernés : Loex (Bernex – GE), Meinier (GE), Genthod (GE) et Montricher (CH),

Côté Suisse, contrairement à la France, un nombre important de très petits abattoirs sont encore en activité entre Genève et Lausanne, avec le statut d'établissements à faible capacité (volume inférieur à 1'200 UGB), défini par l'Ordonnance du Département fédéral de l'intérieur (DFI) concernant l'hygiène lors de l'abattage des animaux. En France, la mise aux normes s'est faite sans dérogation, ce qui a conduit à la disparition de très petits abattoirs. En effet, pour assurer une rentabilité économique de l'outil, la taille minimum requise est de 200 – 250 T avec une activité de découpe et commerciale attenante.

Ces abattoirs sont de statut privé et travaillent à façon pour des producteurs en vente directe et des bouchers artisans locaux. Les attentes de cette clientèle sont la proximité, l'accueil, l'aspect humain, la flexibilité, la qualité du travail, le respect des animaux, le coût d'abattage « raisonnable ». La zone de chalandise est de l'ordre de 20 km.

A Genève, les bovins et ovins labellisés Genève Région – Terre Avenir GRTA sont abattus dans ce type d'établissements (voir les garanties du label en section 2.2.2).

Ces abattoirs sont appréciés pour leur proximité et leur savoir-faire. Ils sont orientés vers la qualité des viandes. La plupart de ces abattoirs estiment qu'ils pourraient abattre plus car ils n'abattent pas tous les jours (dans certains cas comme à Genève, il a été fait mention de contingents et listes d'attente) mais utiliser au mieux les capacités suppose une meilleure organisation du travail. L'organisation du contrôle des viandes par un vétérinaire agréé est complexe et coûteuse dans ces petites structures, du fait du petit nombre de bêtes apportées par jour. Les équipements (zones d'attente pour le bétail, frigos de rassissage des carcasses, zones de récupération des déchets, salles de découpe...) sont souvent trop petits et ceci constitue un facteur limitant important.

L'urbanisation menace ces structures lorsqu'elles sont localisées en zone urbaine. Un déménagement est souhaité par les professionnels lorsqu'il n'est plus possible de maintenir l'activité (reprise des terrains par les communes, etc.). Le déménagement de Meinier est à l'étude.

Ces abattoirs sont un maillon des filières courtes tel que représenté sur la figure 7.



Figure 7 : Stratégie commerciale des apporteurs aux abattoirs de type 1 - env. 50 tonnes (cercles rouges)

circuit de vente Segment de marché	LONG national <i>grande distrib.</i>	LONG national <i>Collectivités</i>	LONG national <i>Horeca</i>	MEDIUM <i>Distrib. spécialisée</i>	COURT <i>collectif vente locale, Horeca</i>	COURT <i>individ. ventes directes</i>	EXTRA-COURT <i>individ. famille élargie et amis</i>
normalisé	Grande distribution		Bouchers en gros				
labels écologiques et éthiques							
bio							
gourmet				Bouchers artisans		Producteurs en vente directe	
artisanal							
Hallal							Privés

Type 2 – Petits abattoirs (200 à 300 tonnes)

Abattoirs concernés : Megève (F), Rolle (CH), Vich (CH)

Ces abattoirs peuvent être privés, à statut coopératif ou SAS (société par actions simplifiée) avec délégation de service public (DSP). Ils abattent pour des producteurs en vente directe, des bouchers artisans régionaux et, en ce qui concerne les privés, pour leurs propres activités de commerce de viande. Les attentes de leur clientèle sont la proximité, l'accueil, l'aspect humain, la flexibilité, la qualité du travail, le respect des animaux, le coût d'abattage « raisonnable ». La zone de chalandise est de l'ordre de 20 km.

Ils sont très orientés vers la qualité des viandes et disposent des équipements nécessaires (salles de rassissage, salles de découpe). Certains ont un magasin ouvert au public (à Vich, le magasin est en cours d'agrandissement). L'abattoir de Megève participe au développement de la commercialisation locale en s'appuyant sur les magasins de coopératives existants, sur des supérettes, sur l'approvisionnement des collectivités et sur la mise en place de la vente sur internet (drive) avec différents points de retrait. D'autres ont un projet de magasin, comme Rolle.

Ces abattoirs sont aux normes. La plupart de ces abattoirs estiment qu'ils pourraient abattre plus car ils n'abattent pas tous les jours. Mais pour ces abattoirs aussi, certains équipements, en particulier les frigos de rassissage sont jugés trop petits et c'est un facteur limitant pour utiliser les capacités.



Côté Suisse, la pérennité de ces abattoirs est incertaine du fait de menaces liés à la pression de l'urbanisme dans la commune (Rolle) ou d'une reprise pas encore assurée (Vich). Côté français, l'abattoir de Megève a été relancé avec ce profil. Cette taille autour de 250 T est considérée en France comme le minimum pour la rentabilité économique, à condition qu'il y ait une structure collective adossée à l'abattage. La rénovation de ces abattoirs augmente le coût d'abattage, ce qui peut décourager des apporteurs potentiels et compromet en retour la rentabilité économique.

Ces abattoirs sont un maillon des filières courtes à medium tel que représenté sur la figure 8.

Figure 8 : Stratégie commerciale des apporteurs aux abattoirs de type 2 – 200 à 300 tonnes (cercles rouges)

circuit de vente Segment de marché	LONG national <i>grande distrib.</i>	LONG national <i>Collectivités</i>	LONG national <i>Horeca</i>	MEDIUM <i>Distrib. spécialisée</i>	COURT <i>collectif vente locale, Horeca</i>	COURT <i>individ. ventes directes</i>	EXTRA-COURT <i>individ. famille élargie et amis</i>
normalisé	Grande distribution		Bouchers en gros				
labels écologiques et éthiques							
bio							
gourmet				Bouchers artisans			
artisanal					Producteurs en vente directe		
Hallal							Privés

Type 3 – Abattoirs publics de taille moyenne (1'000 à 3'000 tonnes)

Abattoirs concernés : Chambéry (F), Bellegarde (F), Clarens (CH)

Ces établissements sont sous autorité publique (propriété de communes ou avec DSP - délégation de service public). Leur taille, déjà relativement grande, leur impose de travailler avec des bouchers en gros (appelés chevillards en France) qui achètent des bêtes et les font abattre à façon. Les attentes des bouchers en gros / chevillards sont : la fonctionnalité, le prix, les plannings, l'accès des gros camions. Ils ont parfois des stratégies opportunistes, ne s'engageant pas sur le moyen / long terme pour bénéficier des opportunités de marché.



Dans les dernières années, de nombreux abattoirs publics ont fermé sur le périmètre du Grand Genève (Genève, Nyon), du fait de choix d'urbanisme ou des coûts de mise aux normes. Les abattoirs encore en activité ont dû établir une stratégie assurant la viabilité économique.

- L'abattoir de Chambéry (Savoie) avait été construit en 1971 avec une capacité de 30'000 tonnes. L'activité a fortement baissé lors de la restructuration de la filière viande consécutive à la crise de l'encéphalite spongiforme bovine (ESB) dite maladie de la vache folle. Cette évolution a amené à la construction d'un nouvel abattoir à l'emplacement de l'existant, d'une capacité adaptée à l'activité actuelle (3'000 tonnes). Construit par la ville, il répond à une délégation de service public (DSP). Une société d'exploitation réunissant des professionnels agricoles, des bouchers et des chevillards a été créée pour exploiter ce nouvel outil.
- L'abattoir intercommunal de Clarens (Vaud) a notamment adopté une stratégie de spécialisation sur le marché national pour les ovins avec une chaîne spécifique et des salles de découpe dédiées.
- L'abattoir de Bellegarde (Ain) a été repris en juillet 2014 par la société bellegardienne d'abattage (SBA) en délégation de service public (DSP). La société (une société par actions simplifiée) est constituée des 4 candidats à la reprise (dont certains déjà salariés de l'abattoir) et de l'association créée par les producteurs en mars dernier ("association de l'arc genevois et du Haut Bugey pour l'avenir de l'abattoir de Bellegarde-sur-Valserine", constituée de producteurs, chevillards, bouchers, coopératives du secteur, soit environ 100 adhérents à l'heure actuelle). Chacun des 5 membres détient 20% du capital de la société. Un atelier de découpe et une chaîne dédiée à l'abattage de porcs pourraient être mis en place.

Ces abattoirs sont un maillon des filières medium à longues tel que représenté sur la figure 9.

Figure 9 : Stratégie commerciale des apporteurs aux abattoirs de type 3- 1'000 à 3'000 tonnes (cercles rouges)

Segment de marché \ circuit de vente	LONG national <i>grande distrib.</i>	LONG national <i>Collectivités</i>	LONG national <i>Horeca</i>	MEDIUM <i>Distrib. spécialisée</i>	COURT <i>collectif vente locale, Horeca</i>	COURT <i>individ. ventes directes</i>	EXTRA-COURT <i>individ. famille élargie et amis</i>
normalisé	Grande distribution		Bouchers en gros				
labels écologiques et éthiques							
bio							
gourmet				Bouchers artisans	Producteurs en vente directe		
artisanal							
Hallal							Privés



Type 4 – Abattoirs privés de taille moyenne (environ 4'000 tonnes)

Abattoir concerné : Hotonnes (F)

Ces établissements privés abattent principalement pour leur propre commerce de viandes (à 90%) avec une zone d’approvisionnement et de livraison assez grande (100 km environ). Ils abattent également pour des producteurs en vente directe et des bouchers artisans. Ils disposent des chaînes d’abattage pour différentes espèces (bovins, porcins, ovins), de frigos de ressuyage et de rassissage, de salles de découpe et de mise sous vide. Ils achètent des bêtes aux producteurs de proximité et dans d’autres départements. Ce type d’abattoir a des activités secondaires (charcuterie, traiteur) qui lui permettent de bien valoriser toute la carcasse. Sur le périmètre, l’abattoir d’Hotonnes est un bon exemple de cette stratégie commerciale.

Ces abattoirs sont un maillon des filières medium tel que représenté sur la figure 10.

Figure 10 : Stratégie commerciale des apporteurs aux abattoirs de type 4 – environ 4'000 tonnes (cercles rouges)

circuit de vente Segment de marché	LONG national <i>grande distrib.</i>	LONG national <i>Collectivités</i>	LONG national <i>Horeca</i>	MEDIUM <i>Distrib. spécialisée</i>	COURT <i>collectif vente locale, Horeca</i>	COURT <i>individ. ventes directes</i>	EXTRA-COURT <i>individ. famille élargie et amis</i>
normalisé	Grande distribution		Bouchers en gros				
labels écologiques et éthiques							
bio							
gourmet					Commerce propre		
artisanal						Producteurs en vente directe	
Hallal							Privés



Type 5 – Grands établissements à vocation nationale (plus de 5'000 tonnes)

Abattoirs concernés : Bonneville (F), Cheseaux (CH)

Ces abattoirs sont propriété d'entreprises de la viande de dimension nationale (Bonneville pour l'entreprise SOCOPA) ou de grands distributeurs (Cheseaux pour Bell / Coop) et travaillent principalement pour leur mandant (à 95%). Ils abattent pour des apporteurs externes mais ne disposent pas de frigos de rassissage. Ils abattent à façon pour des bouchers situés à proximité (50 km environ) et abattent pour des producteurs en vente directe mais ces derniers doivent trouver une solution pour le rassissage et la découpe. Ce sont des abattoirs de très grande taille, de type « industriel », souvent avec une seule chaîne pour les bovins (Bonneville) ou pour les bovins et porcins (Cheseaux). Leurs prix de base (pour abattage seul) sont attractifs mais nécessitent que l'apporteur soit équipé pour le rassissage et la découpe.

Les attentes vis-à-vis de ces structures sont la fonctionnalité, le rapport qualité/prix, la gestion des plannings, l'accueil des gros camions.

Leur pérennité dépend des choix stratégiques de leur maison-mère qui gère un parc important d'abattoirs à l'échelon national et peut décider de restructurer à sa convenance.

Ces abattoirs sont un maillon des filières longues tel que représenté sur la figure 11.

Figure 11 : Stratégie commerciale des apporteurs aux abattoirs de type 5 – plus de 5'000 tonnes

circuit de vente / Segment de marché	LONG national <i>grande distrib.</i>	LONG national <i>Collectivités</i>	LONG national <i>Horeca</i>	MEDIUM <i>Distrib. spécialisée</i>	COURT <i>collectif vente locale, Horeca</i>	COURT <i>individ. ventes directes</i>	EXTRA-COURT <i>individ. famille élargie et amis</i>
normalisé	Grande distribution		Bouchers en gros				
labels écologiques et éthiques	Commerce propre						
bio							
gourmet				Bouchers artisans			
artisanal						Producteurs en vente directe	
Hallal							Privés



3.3 Questions transversales

Grâce aux entretiens conduits auprès des abattoirs, il a été également possible de comparer les situations au regard de certaines questions transversales.

Le prix de l'abattage

La plage des prix d'abattage annoncés durant les entretiens est apparemment très étendue des deux côtés de la frontière mais les prix annoncés ne correspondent pas à des situations équivalentes.

Le prix d'abattage dépend du service fourni : abattage, rassissage, découpe, éventuellement un service de transformation des viandes (charcuterie), mise sous vide, colisage, reprise des déchets de découpe. Si les très grands abattoirs de type 5 sont manifestement les moins chers pour un abattage seul (environ 0.40 €/kg – 0,50 CHF/kg pour des bovins), l'offre de services complémentaires est appréciée et recherchée par de nombreux apporteurs et ces services ont un prix pouvant atteindre 2.4 €/kg (3 CHF/kg) pour un service complet. Le prix est le critère le plus important pour l'abattoir industriel mais avec le postulat d'une qualité de prestation irréprochable aussi bien en terme sanitaire que de conservation. Les abattoirs de proximité mettent en avant la qualité de prestation, avec une définition un peu différente : par qualité, ils entendent qualité sanitaire et de conservation, mais aussi qualité d'accueil et de satisfaction client par un service rendu *à la carte*.

La concurrence est perçue différemment selon les types d'abattoirs :

- Les abattoirs de proximité estiment que s'ils peuvent apporter un service de qualité à leur client, la proximité joue en leur faveur, en dehors du prix, à condition que leur prix reste « raisonnable » (cf ci-dessus).
- L'abattoir industriel raisonne à l'échelle de la région Rhône-Alpes voire nationale (Suisse) et, pour lui, la concurrence est rude. Il faut rappeler que les tonnages abattus en France sont en constante baisse depuis 3 ans (- 6% en 2013) et qu'une concurrence existe pour le maintien du réseau d'abattoirs. Une restructuration du secteur de l'abattage industriel pourrait intervenir dans les années à venir avec, au préalable, des tensions entre les sites d'abattage pour s'assurer l'approvisionnement. En tout état de cause, les lieux de décision ne sont pas dans le périmètre du Grand Genève.

Le prix d'abattage dépend aussi fortement du niveau d'amortissement des installations. Les abattoirs ont tous plus de 10 ans, avec des rénovations successives permanentes. Depuis la crise de l'ESB, on assiste à une évolution permanente de la législation sanitaire nécessitant une adaptation aux nouvelles normes en continu. Les abattoirs doivent envisager des travaux et aménagements réguliers. Certains abattoirs ont bien géré ces mises aux normes successives, tout en restant compétitifs dans les tarifs.

Concernant les capacités disponibles, la plupart des abattoirs sur le périmètre ont des capacités disponibles pour l'abattage seul. Le facteur limitant pour les petits abattoirs travaillant avec les producteurs en vente directe est le plus souvent la taille des frigos de refroidissement et rassissage. La qualité de l'organisation du travail (nombre de jours par semaine, type d'animaux abattus, gestion



du personnel, organisation du contrôle vétérinaire, etc.) et l'ergonomie des sites permettent aussi d'améliorer la gestion au quotidien de l'abattoir et de diminuer les coûts.

Concernant le prix de l'abattage, on peut conclure que le prix de l'abattage seul diminue lorsque la taille de l'établissement augmente. Mais les grands établissements n'ont pas les équipements et ne proposent pas les services qui intéressent les producteurs en vente directe (frigos de rassissage, ateliers de découpe, colisage, etc.). L'âge des installations, leur niveau d'amortissement et les coûts de rénovation ont également un effet sur les prix demandés.

La gestion des déchets

La législation sur les déchets a été revue depuis que les cas de d'ESB ont disparu, certains déchets pouvant être désormais à nouveau utilisés dans la fabrication des aliments pour animaux de compagnie. Les déchets auparavant incinérés sont maintenant triés et recyclés car la réglementation permet leur utilisation partielle. Les sous-produits animaux sont classés en trois catégories selon une classification harmonisée entre la France et la Suisse ¹⁰ :

- Catégorie C1 : produits problématiques du point de vue de l'ESB. Ces sous-produits sont incinérés dans des installations permettant de récupérer la chaleur libérée (les farines C1 alimentent les fours de cimenterie et les graisses C1 sont converties en biodiesel. L'enlèvement des produits C1 coûte à l'abattoir (environ 110 €/ tonne en France, ramassage par le CIDEC à Genève : 280 à 460 CHF/ tonne, pour le district de Nyon ramassage par les centres de collecte de Centravo à Lyss pour un prix forfaitaire).
- Catégorie C2 : produits du métabolisme animal tels que les contenus de panse ; carcasses déclarées impropres à la consommation par le contrôle des viandes. Une des utilisations possibles de ces déchets est la production de biogaz.
- Catégorie C3 : déchets d'abattage qui ne sont pas utilisés comme denrées alimentaires humaines. Ces sous-produits sont actuellement achetés par des sociétés spécialisées et transformés essentiellement en aliments pour animaux de compagnie. En France, ces produits sont vendus par les abattoirs à 220 € la tonne.

La conséquence pour les abattoirs français est d'être passée d'un compte de charges (l'abattoir payait pour l'enlèvement) à un compte de produit (l'abattoir vend les déchets). Le souci des petits abattoirs est de séparer les déchets C1 - C2 (qui coûtent) des déchets C3 (qui peuvent être vendus). Côté Suisse, dans les petits abattoirs, la séparation est souvent trop coûteuse, du fait de petits volumes de déchets. Tous les déchets sont donc considérés comme C1. Par contre, les cuirs sont valorisés.

¹⁰ Règlements d'application : ordonnance RS 916.441.22 concernant l'élimination des sous-produits animaux pour la Suisse ; règlement CE n° 1069/2009 pour la France.



Le contrôle des viandes

En Suisse, le contrôle des viandes est désormais de la responsabilité des cantons. Les règles régissant le contrôle des viandes (l'organisation et le financement du contrôle) sont en cours d'adaptation, dans le cadre du paquet hygiène des accords bilatéraux avec l'Union Européenne. Pour le canton de Vaud où, jusqu'à présent, le contrôle des viandes était du ressort des communes, la responsabilité va désormais être cantonale. Seuls des vétérinaires formés, aidés d'assistants officiels dans les grands établissements abattant plus de 1'200 UGB, seront autorisés à effectuer le contrôle des viandes. Ceci va avoir des conséquences pour les établissements à faible capacité qui devront se mettre aux normes. Une réflexion intercantonale est en cours sur cette question.

Côté français, la taille des établissements est plus grande qu'en Suisse et la mise aux normes européennes pour le contrôle des viandes a été réalisée dans les dernières années.

Au regard de cet état des lieux des abattoirs et de leurs apporteurs, se pose la question des flux d'animaux et de viandes sur le périmètre. Qui répond aux besoins de consommation de la population résidant dans le Grand Genève ? Quelle est la part des échanges transfrontaliers ? C'est l'objet du chapitre suivant.

Conclusion du chapitre

L'étude a permis d'identifier 5 types d'abattoirs ayant tous des chances d'être viables à condition de répondre aux besoins d'un ou plusieurs profils d'apporteurs viables. Ils offrent des perspectives pour le futur, lorsqu'ils s'inscrivent dans une stratégie commerciale pour la mise en marché des viandes claire et pertinente. Les équipements et l'organisation du travail sont alors optimisés au regard des services rendus aux apporteurs et de la valeur créée en aval. Il n'y a donc pas de solution unique.

Le prix de l'abattage dépend fortement des caractéristiques de l'établissement (taille, services assurés, niveau de l'amortissement des bâtiments et équipements).

Côté français comme côté suisse, l'évolution va dans le sens d'une meilleure valorisation des déchets, qui repose sur une meilleure séparation des déchets C3 des déchets C1 et C2.

Côté Suisse, les règles concernant le contrôle des viandes sont de la responsabilité de chaque canton. Le durcissement des règles, qui touche les petits établissements, est d'actualité.

L'analyse montre également que la pérennité de certains abattoirs côté Suisse est menacée pas tant par la mise aux normes que par la pression de l'urbanisme lorsque l'abattoir est situé en zone urbaine ou par des questions de reprise. Côté français, le parc semble stabilisé. Les abattoirs sont aux normes ou vont être rénovés, et disposent de capacités d'abattage. Néanmoins, un travail au quotidien est nécessaire pour assurer leur pérennité : approvisionnement / logistique, développement de la commercialisation locale, ...



4. Couverture des besoins de consommation dans le Grand Genève

La première approche consiste à comparer les besoins de la population au potentiel d'abattage (calculé sur la base du cheptel) dans le périmètre. Ce sera l'objet de la section 4.1 à 4.3. Puis, sera proposée dans la section 4.4 une vision des flux d'animaux et de viandes par espèce pour le district de Nyon, le canton de Genève et la partie française du Grand Genève (Ain / Haute-Savoie).

4.1 Besoins en viandes des consommateurs du Grand Genève

Le Grand Genève est un important bassin de population avec plus de 900'000 habitants. La consommation de viandes est établie à l'échelle de cette population. Les quantités nécessaires à l'approvisionnement en viandes (hors volailles), calculées sur la base des moyennes nationales par tête indiquées dans le chapitre 2, sont considérables, comme le montrent les tableaux 5, 6 et 7 établis pour les viandes de porc, de bœuf et d'ovins dans différents secteurs du Grand Genève.

Les calculs ont été effectués à titre indicatif de la façon suivante : le nombre d'habitants est multiplié par la consommation par habitant. Ce volume de viande prête à la vente (EPV) est transformé avec un coefficient en poids mort carcasse puis en têtes de bétail.

Tableau 5 – Besoins en porcins par secteur géographique (estimation)

Viande porcine 2012	Population (en habitants)	Consommation totale estimée* (en tonnes)	Consommation eq. têtes**
Canton de Genève	460'500	10'800	162'000
District de Nyon	91'500	2'200	32'200
Partie Ain du Grand Genève	174'900	5'400	87'000
Partie Haute-Savoie du Grand Genève	191'100	5'900	95'100
Total Grand Genève	918'000	24'300	376'300

*Population x consommation par habitant en EPV - (produit fini Equivalent Prêt à la Vente) : 23.5 kg pour la Suisse, 30.7 kg pour la France

**Consommation EPV / coefficient transformation en poids mort (0.77 Suisse et la France) - *équivalent poids mort* x 1'000 / poids moyen de la carcasse poids mort (87.5 kg pour la Suisse, 80.6 kg pour la France)



Tableau 6 – Besoins en bovins par secteur géographique (estimation)

Viande bovine 2012	Population (en habitants)	Consommation totale estimée* (en tonnes)	Consommation eq. têtes**
Canton de Genève	460'500	6'500	41'300
District de Nyon	91'500	1'300	8'200
Partie Ain du Grand Genève	174'900	2'900	15'500
Partie Haute-Savoie du Grand Genève	191'100	3'100	17'000
Total Grand Genève	918'000	13'800	82'000

*Population x consommation par habitant en EPV (produit fini prêt à la vente) : 11.1 kg gros bovin et 3.1 kg veau pour la Suisse, 12.9 kg gros bovin et 3.5 kg veau pour la France.

**Consommation EPV / coefficient transformation en poids mort (0.68 gros bovin et 0.78 veau pour la Suisse, 0.66 gros bovin et 0.67 veau pour la France) - équivalent poids mort x 1'000 / poids moyen de la carcasse poids mort (285.0 kg gros bovin et 124.5 kg veau pour la Suisse, 373.0 kg gros bovin et 142.6 kg veau pour la France)

Tableau 7 – Besoins en ovins par secteur géographique (estimation)

Viande ovine 2012	Population (en habitants)	Consommation totale estimée* (en tonnes)	Consommation eq. têtes***
Canton de Genève	460'500	550	36'100
District de Nyon	91'500	110	7'200
Partie Ain du Grand Genève	174'900	420	32'500
Partie Haute-Savoie du Grand Genève	191'100	460	35'600
Total Grand Genève	918'000	1'540	111'400

*Population x consommation par habitant en EPV (produit fini prêt à la vente) : 1.2 kg pour la Suisse, 2.4 kg pour la France.

**Consommation EPV / coefficient transformation en poids mort (0.76 pour la Suisse, 0.75 pour la France) - équivalent poids mort x 1'000 / poids moyen de la carcasse poids mort (20.0 kg pour la Suisse, 17.2 kg pour la France)



NB : Dans ces calculs, le déséquilibre de la demande entre les différents morceaux avant et arrière n'est pas pris en compte. Il est à noter que certaines communautés étrangères ont le savoir-faire culinaire pour valoriser toutes les pièces, avant et arrière de la carcasse. Les magasins des abattoirs permettent d'offrir à ces consommateurs des morceaux qui ne sont pas vendus dans la grande distribution.

Ces calculs mettent en évidence les besoins considérables du périmètre pour toutes les espèces. Même en imaginant un changement drastique des systèmes alimentaires avec une consommation de viande bovine, porcine et ovine fortement réduite¹¹, les besoins resteraient très élevés, du fait de la taille de la population résidente.

Afin de pouvoir établir une comparaison entre besoins de la population et potentiel actuel pour l'abattage, la section suivante présente l'état de la production d'animaux sur le périmètre.

4.2 Production d'animaux sur le périmètre du Grand Genève

L'abattage n'a pas de raison d'être sans un apport régulier d'animaux. D'autre part la production animale ne se développe pas rapidement et nécessite d'importants moyens financiers. Cette section fait le point sur l'évolution et la localisation des cheptels dans le périmètre.

Caractéristiques du cheptel et évolution

La production porcine a fortement diminué, en particulier à Genève et dans le périmètre haut-savoyard du Grand Genève (figure 12). La proximité des zones urbaines et les coûts de mise aux normes rendent difficile la perspective d'une relance de la production, en dépit de la demande très forte en produits de proximité. La production bovine domine largement. Elle est en diminution partout sauf dans le district de Nyon où elle s'est maintenue (figure 13). La production ovine a augmenté en Haute-Savoie (figure 14).

¹¹ Voir les deux scénarios relatifs au régime alimentaire étudiés par : A. Moser & C. Lüscher, 2013, Surfaces nécessaires à l'alimentation de l'agglomération bâloise mises en image, Recherche Agronomique Suisse, 4 (2), 88-91



Figure 12 : Evolution en 10 ans (2000-2010) du cheptel porcin sur le périmètre du Grand Genève (en têtes)

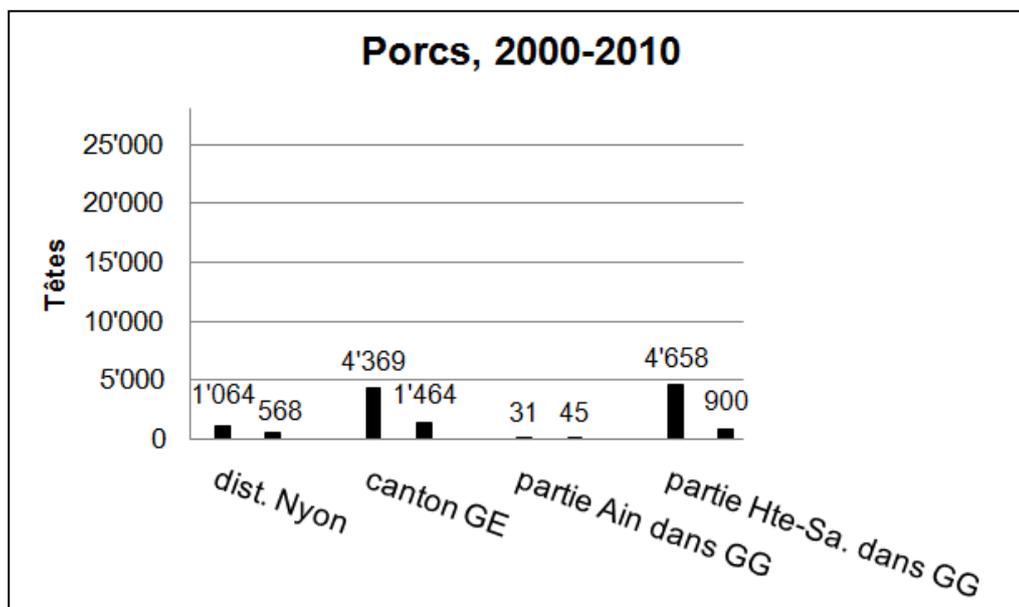


Figure 13 : Evolution en 10 ans (2000-2010) du cheptel bovin sur le périmètre du Grand Genève (en têtes)

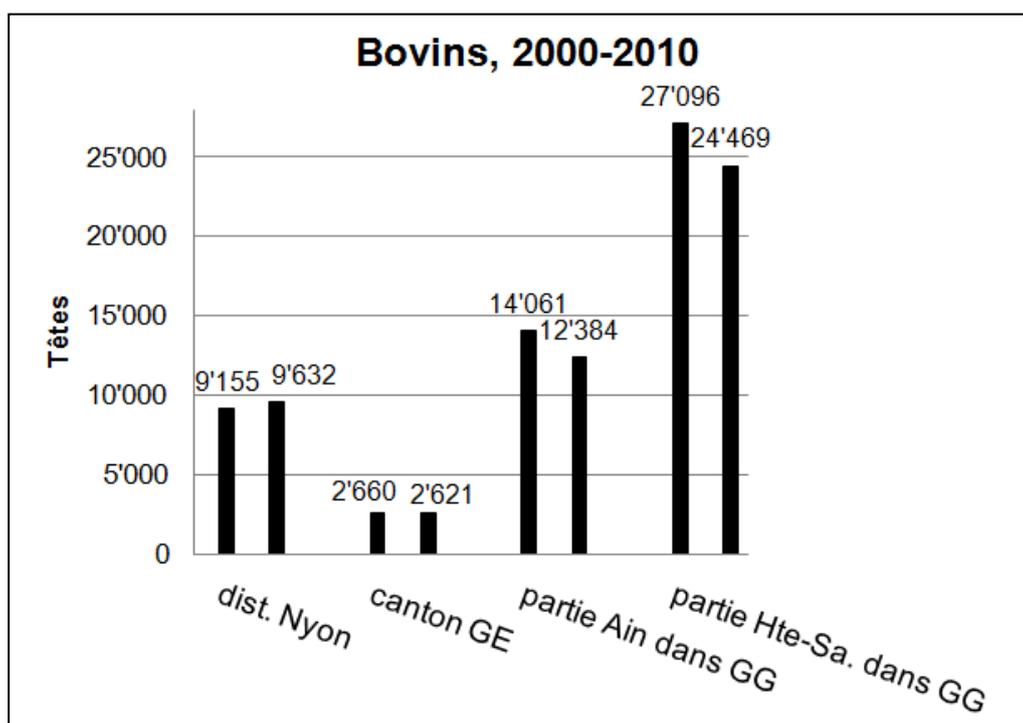
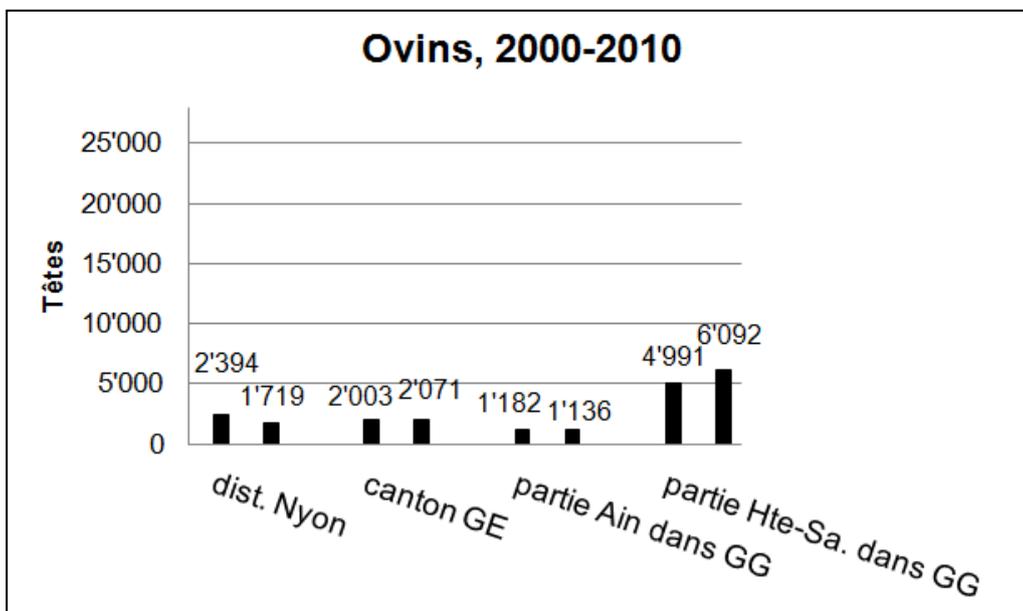




Figure 14 : Evolution en 10 ans (2000-2010) du cheptel ovin sur le périmètre du Grand Genève (en têtes)



Les figures 15, 16 et 17 présentent la localisation de la production par espèce sur le périmètre du Grand Genève.

Localisation du cheptel sur le périmètre du Grand Genève

Figure 15 : Cheptel de porcs en UGB (corrigé, en tenant compte du nombre de rotations par an)

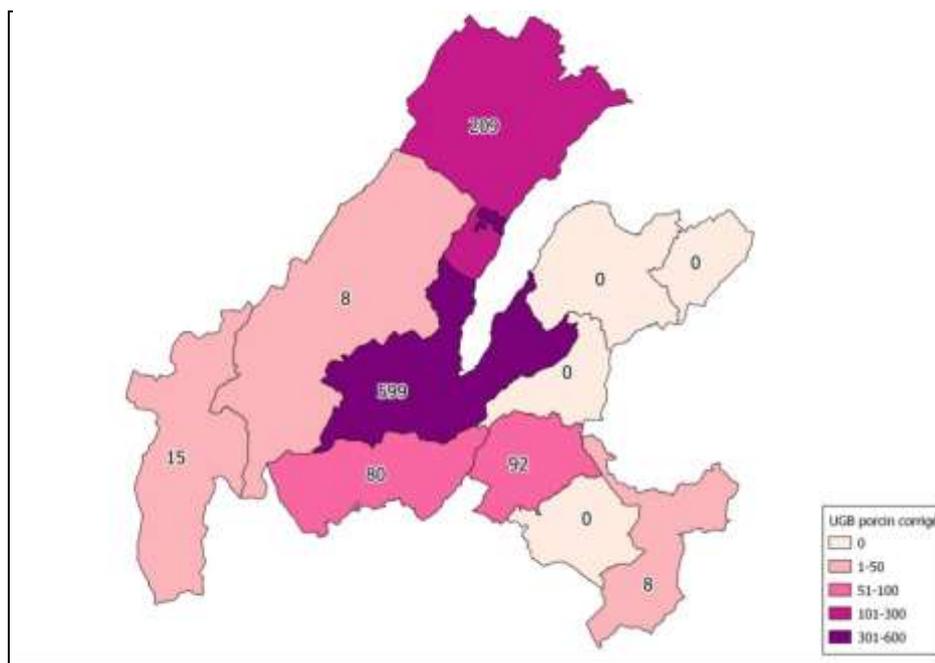
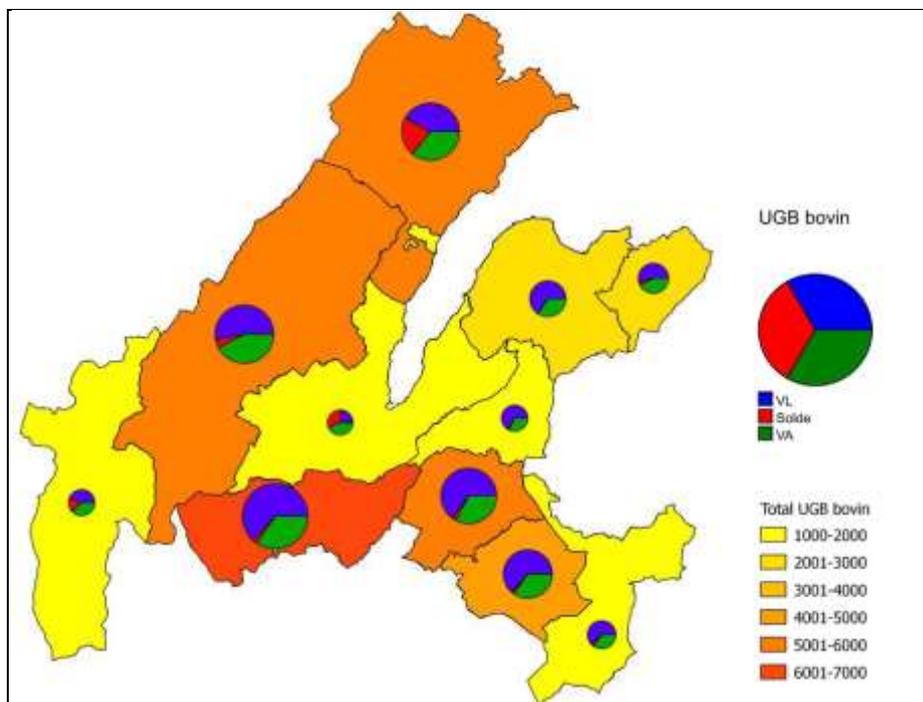


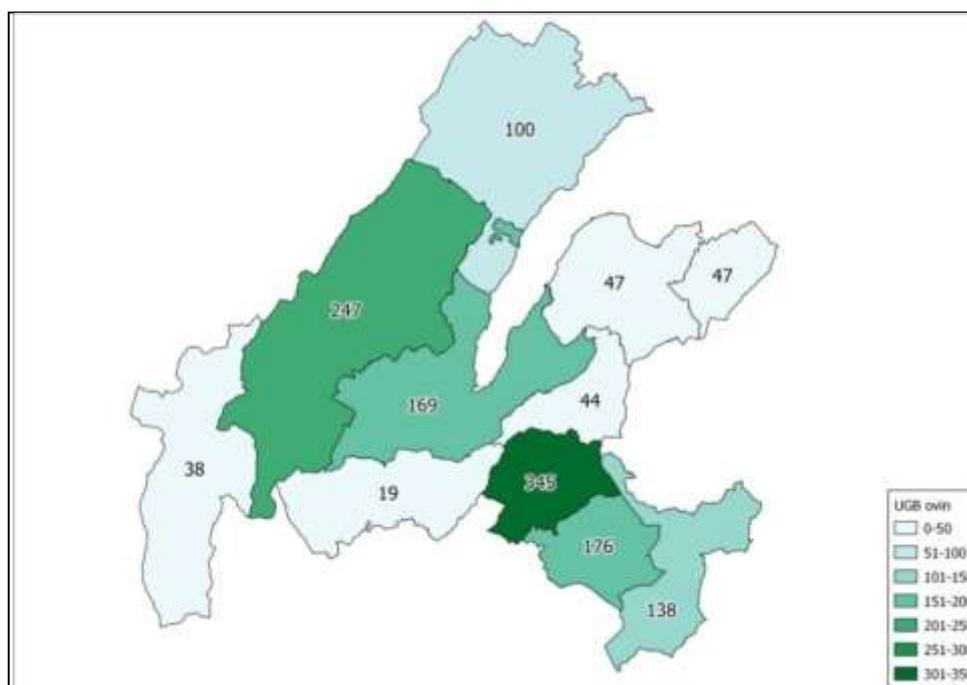


Figure 16 : Cheptel de bovins en UGB (bovins laitiers et bovins allaitants)



Légendes : VL pour vaches laitières ; VA pour vaches allaitantes ; le solde comprend le bétail d'élevage et à l'engrais

Figure 17 : Cheptel d'ovins en UGB sur le périmètre du Grand Genève





4.3 Comparaison de l'offre de viandes et des besoins régionaux

Les chiffres de consommation sont à mettre en parallèle avec le cheptel présent sur le périmètre et le potentiel d'abattage qui en résulte. Les tableaux 8, 9 et 10 présentent cette comparaison pour les porcins, les bovins et les ovins. Ils s'appuient sur un calcul d'estimation du potentiel d'abattage à partir du cheptel actuel (méthode détaillée présentée dans l'annexe 4) dans le périmètre du Grand Genève, sans compter un éventuel potentiel de développement.

Tableau 8 – Comparaison entre les besoins de consommation et le potentiel d'abattages pour la viande de porc

porcins	Consommation eq. têtes	Potentiel d'animaux à abattre à partir du cheptel actuel (en têtes)	
Canton de Genève	162'000	3'200	
District de Nyon	32'200	1'100	
Partie Ain du Grand Genève	87'000	120	Contingent zone franche : 1'000
Partie Haute-Savoie du Grand Genève	95'100	900	
Total Grand Genève	376'300	5'320	

Tableau 9 – Comparaison entre les besoins de consommation et le potentiel d'abattages pour la viande de bœuf et de veau

bovins	Consommation eq. têtes	Potentiel d'animaux à abattre à partir du cheptel actuel (en têtes)	
Canton de Genève	41'300	1'300	
District de Nyon	8'200	4'000	
Partie Ain du Grand Genève	15'500	3'000	Contingent zone franche ; 1'500 gros bovins et 3'000 veaux (réalisé à moitié)
Partie Haute-Savoie du Grand Genève	17'000	6'000	
Total Grand Genève	82'000	14'300	



Tableau 10 – Comparaison entre les besoins de consommation et le potentiel d'abattages pour la viande de mouton

ovins	Consommation eq. têtes	Potentiel d'animaux à abattre à partir du cheptel actuel (en têtes)
Canton de Genève	36'100	1'050
District de Nyon	7'200	650
Partie Ain du Grand Genève	32'500	700
Partie Haute-Savoie du Grand Genève	35'600	3'300
Total Grand Genève	111'400	5'700

Concernant la viande de mouton, il convient de signaler les demandes en viande hallal. L'abattage hallal est autorisé en France et en Suisse et la plupart des abattoirs sont équipés et agréés par des autorités religieuses liées à des communautés géographiques (Maghreb, Turquie, etc.).

Les déficits de production et d'abattage apparaissent clairement pour toutes les espèces. Ceci veut dire que le périmètre est largement approvisionné par d'autres régions, des deux côtés de la frontière.

La section suivante propose une vision des flux d'animaux et de viandes dans le périmètre pour les différentes espèces, en tenant compte des caractéristiques des abattoirs.

4.4 Flux d'animaux et de viandes dans le périmètre

Les figures suivantes cherchent à visualiser les flux d'animaux et de viandes sur le périmètre, établi en fonction des informations recueillies auprès des opérateurs. Ce travail a été effectué pour chaque espèce, en tenant compte des abattoirs concernés.

Les cercles bleus représentent les systèmes de vente directe et locale, avec un rayon d'environ 20 km pour les animaux et les viandes. Les grandes flèches illustrent les grands systèmes à dimension nationale. Les animaux (flèches rouges), les viandes (flèches bleues) et la charcuterie (flèches orange) voyagent sur de grandes distances.

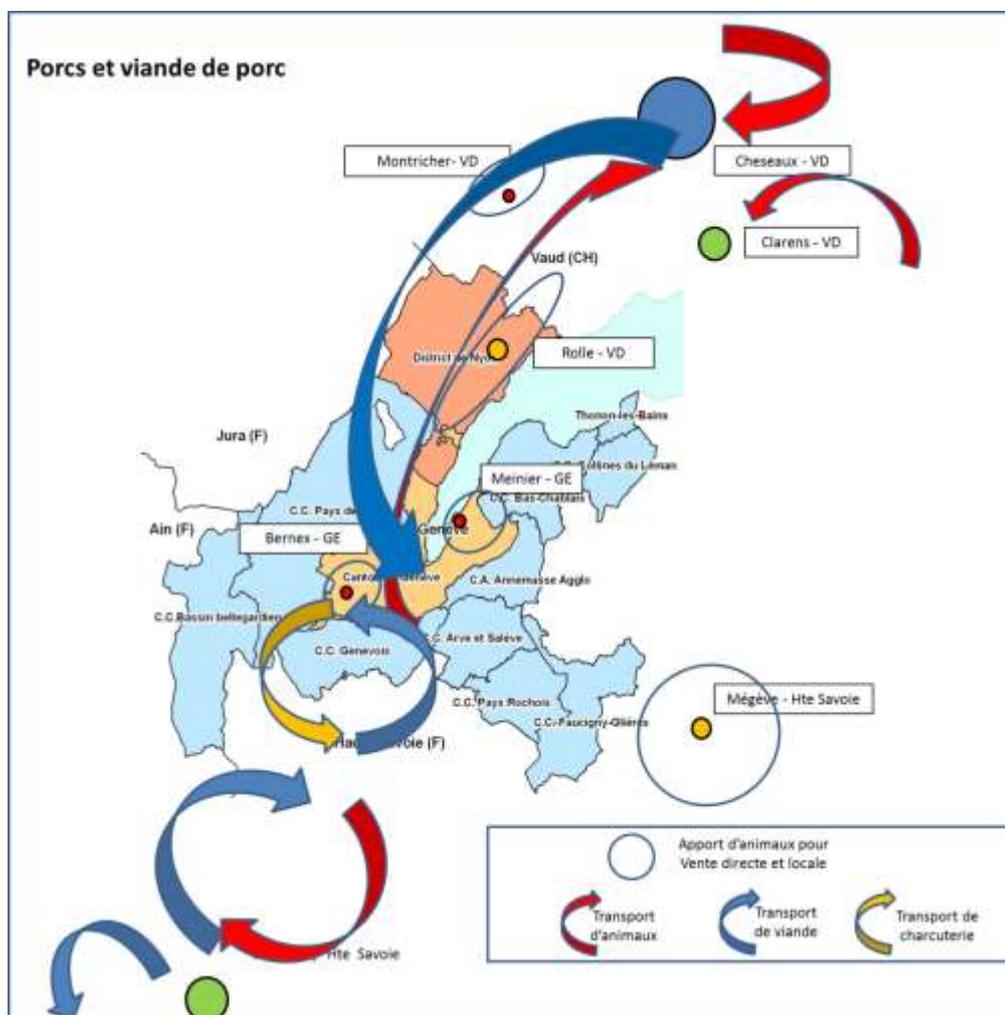
NB : Ces cartes ne sont pas exhaustives mais mettent en évidence la complexité des flux et des transports d'animaux et de viandes pour les filières longues gérées par les distributeurs, les bouchers en gros et les grands transformateurs. Les filières courtes sont, par contre, plus simples à représenter.



Flux pour les porcins et la viande de porc

La figure 18 explore la question des flux pour la viande de porc. Compte-tenu des besoins présentés dans la section 4.1 et de la faible taille du cheptel porcin sur le périmètre, des quantités très importantes de marchandises arrivent des autres cantons suisses et à l'importation en pièces colisées. Le nombre de têtes du contingent de zone franche (1'000 têtes) est très faible au regard des besoins ; les animaux vivants passent en douane pour être abattus en Suisse (selon le règlement, voir chapitre 5), principalement à l'abattoir de Cheseaux, qui dispose d'une chaîne d'abattage pour les porcins.

Figure 18 : Flux d'animaux et de viandes pour la viande de porc (non exhaustif)



Deux flux cohabitent : d'une part, les systèmes de proximité, organisés autour de leur abattoir ; d'autre part, les systèmes à grand volume avec des transports d'animaux et de viandes. Dans le cas des porcins et viandes de porcs ci-dessous, les grands flux concernent principalement les deux grands abattoirs des grands distributeurs suisses (Cheseaux en bordure du périmètre pour Coop et Courtepin hors carte pour Migros), qui s'approvisionnent dans toute la Suisse.



Le cas de l'entreprise de charcuterie Del Maître doit être signalé pour son activité commerciale des deux côtés de la frontière. L'entreprise vend une large part de sa production de charcuterie dans la région Rhône-Alpes, produite selon le régime du trafic de perfectionnement actif (importation de pièces spécifiques, fabrication sous douane et exportation du produit fini de charcuterie – voir flèches jaunes dans la figure 18 et explication du régime douanier du chapitre 5).

Il convient de mentionner l'importance du « tourisme commercial » des résidents suisses qui vont faire leurs courses dans les grandes enseignes côté français. Il ne semble toutefois pas que les filières viandes régionales bénéficient de ce courant (mis à part la charcuterie à partir de pièces venant de l'extérieur - la production porcine est quasi inexistante côté français).

Flux pour les bovins et la viande de bœuf / veau

La figure 19 explore la question des flux pour la viande de bœuf/veau. Deux flux cohabitent : d'une part, les systèmes de proximité, organisés autour de leur abattoir ; d'autre part, les systèmes à grand volume avec des transports d'animaux et de viandes. Compte-tenu des besoins présentés dans la section 4.1 que la production dans le périmètre ne parvient pas à couvrir, des quantités très importantes de marchandises arrivent des autres cantons suisses pour la Suisse et des autres départements français pour la France.

Le nombre de têtes du contingent de zone franche (1'500 têtes de gros bovins et 3'000 veaux) est très faible au regard des besoins ; les animaux vivants passent en douane pour être abattus en Suisse (selon le règlement, voir chapitre 5). Plusieurs abattoirs sont concernés par ce flux de zone (abattoirs des grands distributeurs). Le choix de l'abattoir est effectué par l'entreprise ou le boucher en gros ayant acquis la part de contingent.

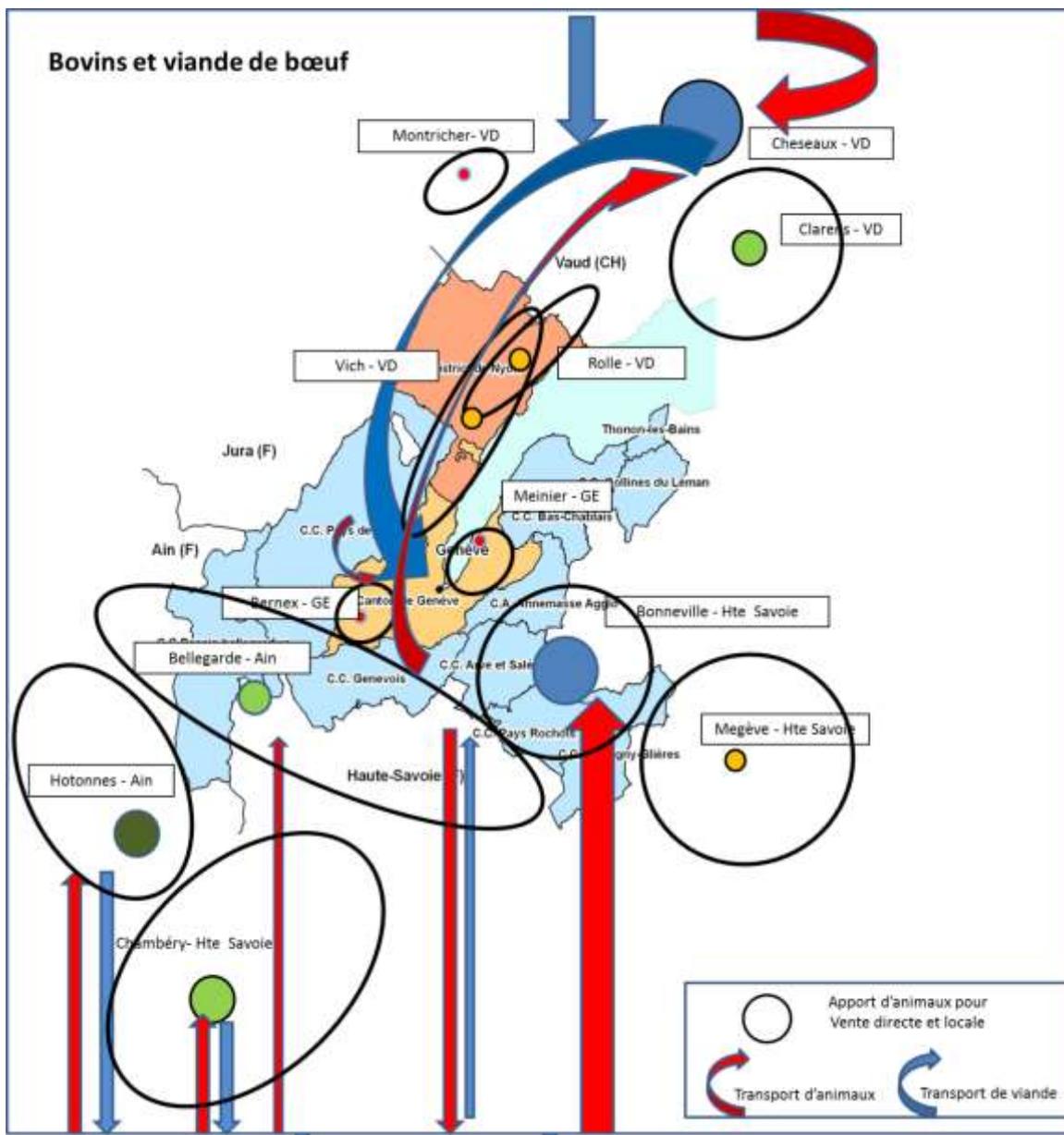
Du côté français, la force d'attraction des acheteurs suisses pour les exploitations en zone franche a été mentionnée pendant les entretiens. Ceci est probablement lié aux différences de prix payés aux producteurs pour des qualités supérieures, en lien avec les prix de vente au détail en Suisse, indiqués dans le chapitre 2. Toutefois, se pose la question du droit de douane perçu pour les quantités hors contingent (voir chapitre 5).

La plupart des abattoirs français de type 3, 4 et 5 ont une activité tournée vers la France (achat d'animaux et revente de carcasses hors du périmètre). Les deux filières longues sur le périmètre, français et suisse, se tournent, de fait, le dos.

Il convient toutefois de mentionner l'importance du « tourisme commercial » des résidents suisses qui vont faire leurs courses dans les grandes enseignes côté français pour bénéficier de prix plus bas et de pièces spécifiques que la Suisse ne produit pas.



Figure 19 : Flux d'animaux et de viandes pour la viande de bœuf et de veau (non exhaustif)

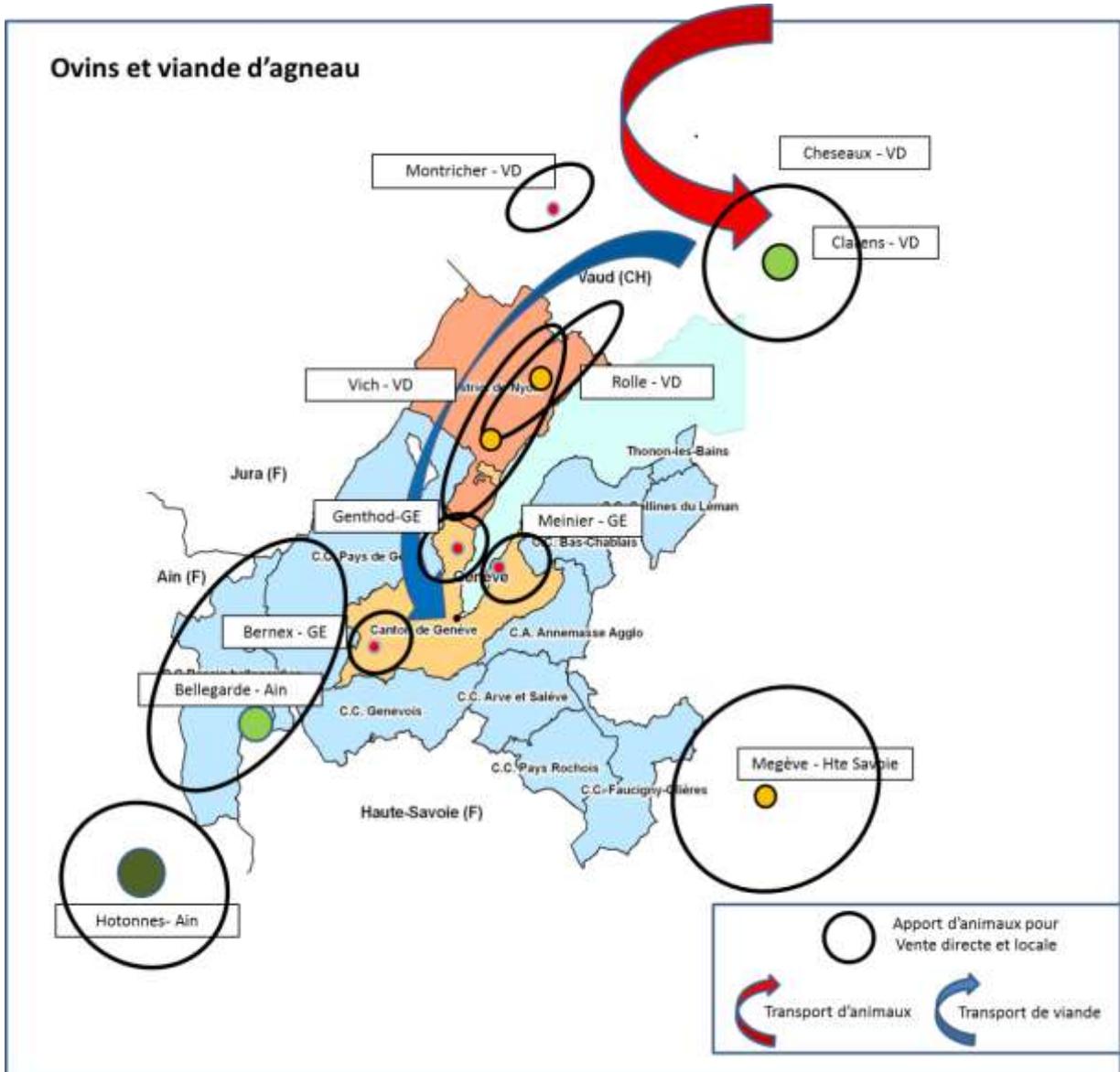


Flux pour les ovins et la viande d'agneau

La figure 20 explore la question des flux pour la viande ovine. Deux flux cohabitent : d'une part, les systèmes de proximité, organisés autour de leur abattoir ; d'autre part, les systèmes à grand volume avec des transports d'animaux et de viandes. Une activité importante d'abattage et de vente directe et locale est observée sur le périmètre. Les abattoirs régionaux répondent aux demandes d'abattage de viande halal y compris par des privés pour la fête de l'Aïd. L'approvisionnement de la grande distribution s'effectue à partir des animaux élevés en Suisse abattus à Clarens ou à Thoune (hors carte) et à l'importation.



Figure 20 : Flux d'animaux et de viandes pour les ovins et la viande d'agneau (non exhaustif)



Cette section met en évidence deux grands systèmes d’approvisionnement, pour toutes les espèces. Le périmètre est très largement approvisionné par les autres cantons suisses ou d’autres départements français, du fait des très grands besoins de la population. L’offre en produits de proximité est à petite échelle mais fait preuve de beaucoup de vitalité.

Les cartes de flux montrent que les systèmes d’approvisionnement français et suisses sont majoritairement indépendants, avec quelques échanges transfrontaliers. Le chapitre 5 présente les différentes contraintes liées à la frontière entre la Suisse et la France.



5. Echanges transfrontaliers

La Suisse est pays-tiers pour l'Union Européenne mais différents accords spécifiques facilitent les échanges d'animaux vivants et de viandes entre les deux pays, à taux de douane nul ou réduit. Ce chapitre traite des différents aspects du passage en douane dans les deux sens.

5.1 Traitements vétérinaire et sanitaire

Tous les abattoirs sont aux normes, côté français comme côté suisse. Pour les échanges transfrontaliers de bovins, porcins et ovins, les seuls aspects vétérinaires sont : un certificat TRACES¹² pour les bêtes sur pied avec la destination de l'abattoir. Le système TRACES est un outil de gestion des mouvements d'animaux et de produits d'origine animale tant en provenance de l'extérieur de l'Union Européenne que sur son territoire. Ce système consolide et simplifie les systèmes existants. Il s'agit d'une innovation majeure pour améliorer la gestion des épizooties et pour alléger les formalités administratives qui pèsent sur les opérateurs économiques et les autorités compétentes. Pour la viande emballée, un document commercial suffit.

Concernant les volailles de chair, la frontière est, de fait, fermée aux animaux vivants dans les deux sens pour des raisons sanitaires (elle est autorisée mais très difficile à mettre en oeuvre). La Suisse est exempte de maladie de Newcastle et interdit la vaccination, alors qu'elle est obligatoire en France.

En cas d'épizootie, la frontière est fermée pour les animaux vivants. Durant la crise de l'ESB, une dérogation avait été accordée pour le contingent de zone franche (voir ci-dessous) pour pouvoir importer des pièces de viande. A l'époque, l'abattoir de Bellegarde avait réalisé l'abattage des bêtes de zone.

¹² TRACES est un système informatique vétérinaire intégré mis en place à l'échelle européenne conformément à la décision 2003/24/CE. Il est utilisé par les autorités vétérinaires pour échanger des informations relatives au trafic transfrontalier d'animaux, de denrées alimentaires et de sous-produits d'origine animale. La Suisse est complètement intégrée au système. Dans le cadre du trafic avec l'UE, les organes d'exécution des services vétérinaires cantonaux établissent dans le système TRACES les certificats vétérinaires nécessaires qui doivent accompagner les animaux lors de leur exportation vers l'UE. Les informations saisies sont simultanément transmises électroniquement aux autorités compétentes du lieu de destination.



5.2 Traitement douanier

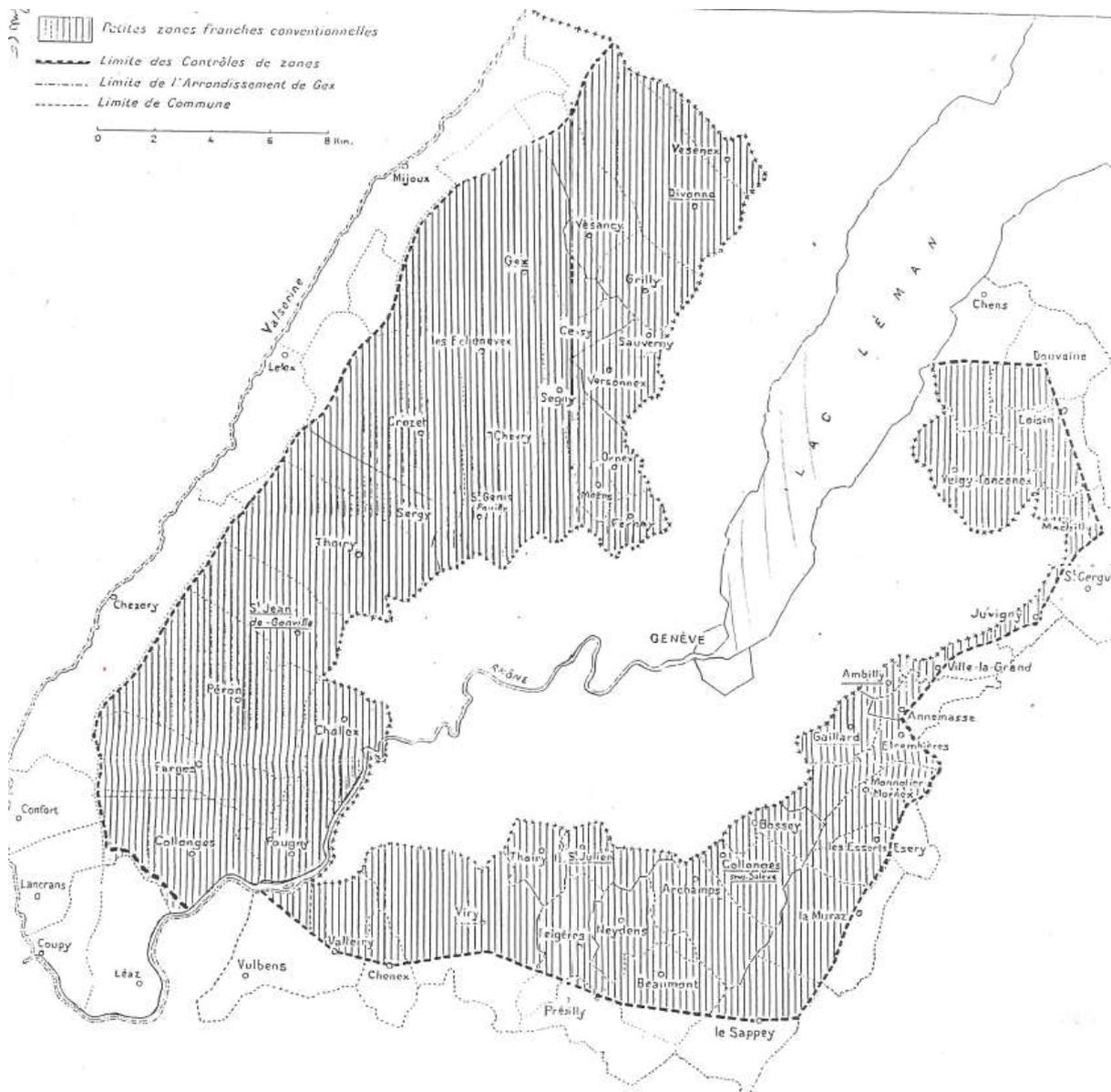
Cette section est un extrait du rapport complet réalisé par le CER France Haute-Savoie « Etude portant sur les aspects douaniers, fiscaux et juridiques transfrontaliers pour un abattoir ayant une clientèle franco-suisse » conduit dans le cadre de la présente étude et figurant dans sa version globale en annexe 6.

Il convient de distinguer les situations dans laquelle une zone franche française est impliquée des autres situations. Par zones franches, il faut comprendre des aires géographiques bénéficiant d'avantages douaniers particuliers.

Ces zones sont françaises et comprennent le Pays de Gex dans l'Ain (01) et la région comprenant Saint-Julien-en-Genevois et Annemasse en Haute-Savoie (74) – voir la figure 21. Par ce particularisme qui remonte au 19^e siècle, l'exportation de Suisse vers ces zones ou l'importation en sens inverse peut bénéficier, sous certaines conditions, soit d'une franchise de droits de douanes soit d'un taux réduit.



Figure 21 : Carte historique des zones franches



COMMUNES SITUÉES EN TOTALITÉ EN ZONE FRANCHE :

AMBILLY	GAILLARD
ARCHAMPS	NEYDENS
BOSSEY	ST-GINGLOPH (& ex-NOVEL)
COLLONGES SOUS SALEVE	ST JULIEN EN GENEVOIS (& ex-THAIRY)
	VEIGY-FONCENEX

COMMUNES DONT UNE PARTIE SEULEMENT EST COMPRISE DANS LES ZONES FRANCHES :

ANHEMASSE	LA MURAZ
BEAUMONT	LOISIN
CHENEX	ST-CERGUES LES VOIRONS
CHENS S/LEMAN	LE SAPPEY
DOUVAINE	VALLÉRY
ETREMBIERES	VILLE-LA-GRAND
FEIGERES	VIRY
JUGIVNY	VULBENS
MACHILLY	
MONNETIER MORNEX	
(& ex-ESSERT SALEVE)	



Une importation qui se situe en dehors du champ de cette dérogation territoriale entraînera une application des droits de douanes à taux plein sauf à pouvoir justifier d'un contingent tarifaire « hors zone franche » ou d'une importation temporaire appelée « trafic de perfectionnement ».

De plus, qui dit franchise ou droits de douanes réduits ne veut pas dire la même chose pour les taxes fiscales. La TVA suit notamment son régime propre quelle que soit l'origine géographique du produit.

5.2.1 Traitement pour une importation définitive

Le produit est importé pour être consommé avec ou sans transformation.

Importation définitive de France vers Suisse

Contingent « zones franches »

Depuis le 19^e siècle, il existe un contingent, appelé contingent tarifaire « zones franches », qui permet d'importer vers la Suisse une certaine quantité de bétail - animaux vivants - à droits de douane réduits. La quantité est déterminée chronologiquement d'année en année.

Ce contingent raisonne en têtes de bétail et non en carcasses ou viandes détaillées au contraire des produits laitiers qui se déclinent en lait, fromages et beurre. Ainsi l'importateur doit pouvoir justifier de l'origine du bétail et pourra bénéficier du taux réduit suivant :

- les bovins, hors veaux, bénéficient d'un contingent de 1 500 têtes par an au droit de 15 francs par pièce
 - Il existe actuellement un assouplissement à ce contingent le portant à 1 500 têtes par an.
- les veaux de 3 000 têtes par an au droit de 7 francs par pièce
- les porcs de 1 000 têtes par an au droit de 5 francs par pièce.

Les volailles ne sont admises en franchise que pour un approvisionnement des marchés de quartier, selon une notion remontant à 1932 et dans la limite de 500 kg pour chaque importation.

Au-delà du contingent « zones franches », quelle que soit la provenance, l'importation relèvera du statut des importations « hors zones franches » pour le reste de l'année.

Contingent « hors zones franches »

Une importation « hors zones franches » peut, malgré tout, bénéficier d'un contingent tarifaire mais qui est beaucoup plus compliqué à obtenir. Celui-ci est attribué au terme d'une procédure d'adjudication au niveau fédéral et est, dans les faits, obtenu par les plus gros opérateurs du secteur de la viande en Suisse (grands distributeurs, entreprises de la viande à taille nationale), du fait des garanties financières et des volumes nécessaires pour ce type d'adjudication.



A titre d'exemple :

L'importation d'un bovin pour la boucherie en contingent entraîne un droit réduit de 95 CHF contre 1 275 CHF hors contingent.

L'importation d'un porc pour la boucherie en contingent entraîne un droit réduit de 63 CHF contre 1 309 CHF hors contingent.

Importation définitive de Suisse vers France

Dans cette hypothèse d'importation définitive de Suisse vers France, seules les importations de Suisse vers les zones franches sont réalisées en franchise de droits de douanes. Il convient de pouvoir justifier que la consommation du produit restera bien dans cette zone. A défaut, il y aura application des droits de douanes français.

Les droits s'appliquent sur une valeur déclarée en douanes et comprenant la valeur du produit passant la frontière à laquelle on ajoute l'assurance et le coût du transport.

Les droits correspondent généralement à l'application d'un pourcentage sur cette valeur combinée à laquelle peut s'ajouter un droit proportionnel au poids déclaré.

A partir de ce principe, il convient de distinguer pour le sujet qui nous intéresse les importations hors ou dans le champ des contingents tarifaires non préférentiels. Une circulaire du 25 juillet 2012 du ministère de l'Economie et des Finances informe les opérateurs des principes de gestion des contingents tarifaires dits au fur et à mesure.

Les contingents tarifaires permettent la réduction totale ou partielle des droits de douane applicables aux marchandises importées pour une quantité de marchandises déterminée.

Le principal contingent fonctionne selon le principe du fur et à mesure. Ce mode de gestion est également dénommé « premier arrivé, premier servi ». Il est défini aux *articles 308 bis à 308 quater des Dispositions d'applications du Code des douanes communautaire*. Les demandes sont gérées par les services de la Commission de l'Union Européenne suivant l'ordre chronologique des dates de validation des déclarations de mise en libre pratique au titre desquelles elles sont établies. Les contingents s'évaluent en milliers voir dizaine de milliers de tonnes.

Les opérateurs peuvent solliciter le bénéfice d'un contingent dans n'importe quel État membre. Si la demande est satisfaite (partiellement ou totalement) par la Commission, en fonction du solde du contingent, le droit préférentiel (réduit ou nul) est accordé.

Voici pour exemple les taux de douanes applicables actuellement :

- Une carcasse bovine classée de haute qualité :

Absence actuellement de contingent tarifaire



Taxation de droit commun au taux de 12,8% + 176,80 € / 100 kg

- Une carcasse porcine domestique :

Contingent tarifaire non préférentiel : 268 € / Tonne

Taxation de droit commun au taux de 268 € / 100 kg

- Une carcasse d'agneau :

Contingent tarifaire non préférentiel : pas de contingent

Taxation de droit commun au taux de 12,8% + 171,30 € / 100 kg

5.2.2 Traitement pour une importation temporaire (trafic de perfectionnement)

Le principe du trafic de perfectionnement est une importation d'un produit pour être travaillé ou transformé puis renvoyé dans son pays d'origine. Il peut s'agir d'une bête vivante afin d'y être abattue et conditionnée ou d'une pièce de boucherie destinée à être travaillée (exemple : viande des grisons).

Ce type de trafic ne peut être réalisé qu'après autorisation à l'importation (exemple : Permis Général d'Importation en Suisse) surtout s'agissant d'animaux de boucherie (obligation au-delà de 20 kg bruts).

Le perfectionnement peut être fait directement ou par personne prestataire. Cela signifie que ce n'est pas forcément l'abattoir lui-même qui devra déclarer ce trafic de perfectionnement.

Ce trafic est fondé sur la traçabilité de la pièce importée et sur son identité. Il ne peut y avoir substitution du produit ou une transformation telle que la traçabilité devient impossible. Les contraintes administratives sont lourdes, en particulier pour un petit opérateur pour de faibles quantités (voir le volet juridique en section 5.4). Si la traçabilité est assurée, ce régime permet une suspension ou un remboursement des droits de douane après autorisation par les douanes du pays réalisant le perfectionnement actif. Des formulaires spécifiques sont utilisables dans cette hypothèse.

Concernant les déchets, il conviendra de les identifier en « perte en franchise de droits », en « perte passible de droit » et en « consommation en Suisse ». Un tableau de décompte détaillé est à établir en ce sens. Les deux dernières catégories (C2 et C3) échappent au régime de faveur du perfectionnement actif.

En France, ce type de flux ne bénéficie pas d'une procédure normée permettant la qualification de trafic de perfectionnement. La traçabilité est estimée comme insuffisamment garantie. Par conséquent, sauf assouplissement local (au niveau d'une direction départementale ou d'un bureau de douanes), c'est le régime commun qui s'appliquera (prélèvement du droit de douane à taux plein à l'aller sur les animaux puis à la sortie sur la carcasse).



5.3 Traitement fiscal

La TVA à l'importation est perçue comme en matière de douane. L'impôt devient exigible au moment où le bien est considéré comme importé. La taxe doit normalement être acquittée par la personne désignée comme destinataire réel des biens sur la déclaration d'importation. Pour l'objet de cette étude, s'agissant de relations entre assujettis à leur TVA nationale, cette taxation n'est pas vraiment une difficulté.

Nous serons selon les situations :

- Soit dans le cadre d'une exonération pure et simple
- Soit dans le cadre d'une auto-liquidation (ventes hors taxes puis régularisation fiscale par l'acheteur)
- Soit dans le cadre d'une taxation avec déduction sur sa propre déclaration de TVA

Par conséquent, si cela engendrera des démarches administratives supplémentaires, il n'y aura pas de surcoût pour les intéressés.

La section suivante traite de la question de la gestion des formalités administratives.

5.4 Traitement juridique et gestion des formalités administratives

Par traitement juridique, il faut, à notre sens, comprendre : organisation juridique afin de rendre un fonctionnement binational le moins lourd possible pour les utilisateurs de l'abattoir.

Au-delà du coût des droits de douanes ou des possibilités d'exonération totale ou partielle, il apparaît qu'un projet d'abattoir sur des flux binationaux doit entraîner une réflexion en amont sur la nécessité de généraliser le recours à un intermédiaire spécialisé en flux douaniers afin notamment de réaliser une veille sur les contingents pour organiser au mieux l'activité de l'abattoir et la marge sur les produits.

Il serait possible d'organiser contractuellement le fonctionnement de l'abattoir porté par une ou plusieurs structures afin de décharger au maximum les clients des formalités administratives induites par ce qui précède.

Il est envisageable de proposer, en plus des prestations habituelles d'un abattoir, une offre plus générale proposant également le transport aller-retour et les passages en douanes, réalisant ainsi une prestation de transitaire. Différents montages juridiques pourraient être envisagés pour réaliser ce service. Mais il est clair que celui-ci aurait un coût supporté par le produit, d'autant plus élevé que les quantités sont faibles.

Généralement si l'offre est globale, elle peut être proposée soit par un seul opérateur économique, l'abattoir, soit ventilée entre plusieurs entreprises. Il peut alors y avoir un lien de sous-traitance simple ou une imbrication plus complexe entre tous les intervenants.



Une autre solution serait de ne s'occuper que des formalités douanières, le client s'occupant du reste. Nous serions alors dans le cadre d'une prestation de commissionnaire. Cela signifie que le prestataire choisi représente le propriétaire du cheptel en réalisant les formalités et les paiements pour son compte. Le tableau 11 présente les options possibles au regard des questions juridiques et douanières.

Tableau 11 – Points forts et points faibles d'un abattoir travaillant en bi-national avec passage en douanes du point de vue douanier et juridique.

	Points forts	Points faibles
Abattoir en zone franche (FR)	Permet une exonération de droits de douane pour les produits venant de Suisse pour une consommation au sein de la zone franche.	Doit proposer un panel de prestations en vue de gommer le caractère contraignant du passage de frontière pour les « petits » apporteurs.
Abattoir en France hors zone franche		Non reconnaissance du principe de trafic de perfectionnement par les douanes françaises (pour les bêtes suisses abattues en France avec retour de la viande en Suisse). Doit proposer un panel de prestations en vue de gommer le caractère contraignant du passage de frontière pour les « petits » apporteurs.
Abattoir en Suisse	Permet aux apporteurs provenant des zones franches de bénéficier de contingents spécifiques. Reconnaissance pour les autres apporteurs du principe de trafic de perfectionnement actif par les douanes suisses.	Doit proposer un panel de prestations en vue de gommer le caractère contraignant du passage de frontière pour les « petits » apporteurs.



Ce panel d'activités montre qu'il est possible mais complexe d'ordonner l'ensemble des prestations pouvant être réalisées :

- L'abattage proprement dit, la découpe et le conditionnement réalisés par la société gérant l'abattoir.
- La commercialisation en gros, demi-gros et détail gérée soit par l'abattoir, ce qui est possible si nous sommes en Suisse, soit par une société commerciale parallèle, obligatoire si nous sommes en France et que l'abattoir bénéficie d'une délégation de service public (DSP).
- Les prestations induites par le passage de la frontière, généralement réalisées par la société de commercialisation.

Le passage à la frontière présente, dans tous les cas, une complexité administrative pour un professionnel qui n'en fait qu'épisodiquement. Cependant une structure d'abattage ou une structure affiliée pourrait s'en occuper, moyennant une rétribution du service rendu. Le tableau ci-après met en évidence les points forts et les points faibles d'un abattoir qui souhaiterait avoir une activité régulière sur l'ensemble du Grand Genève.

Ce qui pose essentiellement souci est le coût des droits de douane appelés. Soit nous sommes en perfectionnement actif et les ceux-ci sont financièrement réduits, soit nous sommes en droit commun et il existera un problème de marge sur produit, du fait du niveau élevé des droits de douanes.

Ce chapitre met en évidence que le passage de la frontière est théoriquement possible dans un sens comme dans l'autre. Mais la frontière reste forte, ce qui limite en pratique les possibilités pour les petits opérateurs, en particulier les producteurs. La Suisse est pays-tiers de l'Union Européenne et la circulation s'exerce sous contraintes douanières, sanitaires et administratives.

Il existe différentes exceptions et il est apparu dans les entretiens que tous les régimes possibles, tel que les contingents zones franches, les contingents tarifaires ou encore le trafic de perfectionnement actif pour la charcuterie suisse, sont actuellement employés par les opérateurs d'une certaine taille (prestataires de services pour des bouchers, entreprises de la viande). Par ailleurs, les résidents font circuler les produits des deux côtés de la frontière par petites quantités (à chaque passage), du fait de leurs achats et au total les quantités sont loin d'être négligeables.

Ceci étant, les bassins de consommation des deux côtés de la frontière sont très largement approvisionnés par d'autres opérateurs situés dans d'autres cantons ou départements de leur propre pays.



6 Le cas particulier des volailles

La filière volailles répond à une organisation différente des autres filières de production de viandes. Les abattoirs sont dédiés du fait d'équipements spécifiques.

6.1 Généralités sur la filière volailles de chair

La production de volailles de chair se caractérise, d'une part, par une proportion significative de la production produite pour l'autoconsommation et la consommation en circuit court, d'autre part, par une production professionnelle avec un niveau très élevé de concentration et d'intégration.

En Suisse, la production de volailles de chair professionnelle est pilotée par quelques entreprises qui assurent l'abattage et la mise en marché. En Suisse, quatre grandes entreprises assurent 97% des abattages de volailles de chair, dont les deux principaux distributeurs suisses (Micarna pour Migros et Bell pour Coop) assurent plus de 70 % du marché. Les promesses aux consommateurs concernent principalement les aspects de bien-être animal, avec des labels spécifiques portés par les grands distributeurs.

La France est le premier producteur européen de volailles avec deux grandes sous-filières. La filière poulet grand export, établie dans le grand ouest de la France produit, abat et exporte des poulets entiers congelés vers le proche et Moyen-Orient. La filière de qualité "label rouge" est très développée avec 90 millions d'animaux produits et représente 60 % de part de marché de la vente de poulets en France, mais on ne la retrouve pas sur le périmètre du Grand Genève.

La comparaison des prix de ventes des volailles au détail est complexe (tableau 12), du fait des différences de promesses aux consommateurs en France (plutôt orientée vers le segment gourmet) et en Suisse. La durée de détention exigée par le "label rouge" (90 jours) augmente fortement les coûts de production des éleveurs et le prix au détail final dépasse le consentement à payer des consommateurs sur les marchés de la grande distribution. La production fermière pratique des modes de production proches des exigences du "label rouge" mais à très petite échelle (cas des poulets Marsillon GRTA élevés durant 90 jours).



Tableau 12 – Comparaison Suisse – France du prix de détail (GMS pour la France) par kg, relevées de février 2013 à février 2014

Poulet entier	Devise	standard	label rouge	biologique
Suisse	CHF/kg	9.5	-	nd
France		4.3	7.1	11.9
Suisse	€/kg	7.7	-	nd
France		3.5	5.8	9.7

Taux de change : 1 Euro = 1.2255 CHF ; nd = non documenté

Source : OFAG, secteur Observation du marché pour la Suisse, RNM FranceAgriMer pour la France

6.2 L'abattage de volailles de chair dans le périmètre

Concernant les volailles de chair, la frontière est, de fait, fermée aux animaux vivants dans les deux sens pour des raisons sanitaires (elle est autorisée mais très difficile à mettre en œuvre). La Suisse est exempte de maladie de Newcastle et interdit la vaccination, alors qu'elle est obligatoire en France.

Sur le périmètre du Grand Genève, les établissements Fournier à Perly abattent 22'000 à 25'000 poulets par semaine produits en Suisse, pour l'essentiel hors du périmètre franco-valdo-genevois (la zone de collecte des animaux est principalement dans le nord vaudois et va jusqu'au Jura). La localisation à Perly, près de la frontière, a des raisons historiques liées à l'histoire familiale. Comme nous l'avons indiqué ci-dessus, l'importation d'animaux vivants (volailles) en Suisse depuis la France est de fait interdite et l'abattoir n'abat que des volailles de provenance suisse. Il s'agit d'un abattoir de type 4 (selon la typologie présentée dans le chapitre 3), propriété d'une association de producteurs gérant un important commerce de viandes et activité charcuterie de volailles / traiteur tournés vers la Suisse. L'entreprise vend une large part de sa production au grand distributeur Manor mais a également une part importante de ses ventes au secteur gastronomique et à la restauration collective. Elle a l'agrément pour l'abattage halal. La question de la valorisation complète des carcasses est centrale pour la rentabilité économique. Par ailleurs, l'entreprise importe de France et revend des volailles de chair sous label rouge ainsi que des produits finis (magrets de canards, foies-gras, etc.). Elle gère également un petit commerce de viandes bovines et ovines. Elle a un projet de



rénovation avec ouverture d'un magasin ouvert au public. L'entreprise dispose de capacités et de taille de frigos suffisantes. Toutefois, l'abattoir n'abat pas tous les jours. L'entreprise produit des déchets C1 non recyclables incinérés (plumes) et des déchets C2. Les déchets C3 sont utilisés pour l'alimentation des animaux de compagnie, repris par la CIDEC. La gestion des déchets reste un coût pour l'entreprise.

La production de volailles de chair dans le périmètre du Grand Genève est très limitée (en 2013, 7 producteurs détenaient 4'600 poulets de chair, à comparer aux 660'000 dans le canton de Vaud et aux 20'000 poulets abattus par semaine dans l'abattoir de Perly). Elle concerne principalement des races fermières pour vente de proximité. Deux projets d'élevage professionnel sont en cours sur le canton de Genève. Côté français, quelques petits élevages orientés vers les circuits courts disposent de leurs abattoirs privés.



7 Leçons apprises

Les leçons apprises présentées ci-dessous concernent principalement la question première de l'étude, soit l'intérêt d'un abattoir « régional » (commun aux différents secteurs du Grand Genève). Elles apportent également un éclairage plus général sur les besoins des opérateurs de la région en matière d'abattage.

> L1: des besoins de consommation considérables

Les besoins en viandes et produits carnés de la population résidente du Grand Genève sont considérables : selon nos estimations, 376'000 porcins, 82'000 bovins et 111'000 ovins par an. Même si la consommation par habitant devait diminuer dans les prochaines années, ces besoins resteraient très élevés. Par ailleurs, un courant de consommation favorable aux produits de proximité soutient la demande. Toutefois, pour justifier des investissements dans un ou des abattoirs régionaux et assurer la rentabilité des installations, il convient également de prendre en compte les points suivants :

- un potentiel d'abattage limité en volume (leçon L2) ;
- la force de la frontière entre les deux pays pour le passage d'animaux vivants, de viandes et de produits carnés, en dépit de quelques exceptions (leçon L3) ;
- la diversité des opérateurs mettant en marché des viandes, avec des attentes différentes vis-à-vis des services rendus par un abattoir (leçon L4) ;
- Les différents positionnements possibles pour un abattoir situé sur le périmètre ou à proximité (leçon L5) ;
- L'importance d'un groupement d'apporteurs engagés (leçon L6) ;
- L'intérêt d'un commerce de viandes adossé à l'abattoir (leçon L7).

> L2 : Un potentiel d'abattage limité en volume sur le périmètre

Les cheptels de porcins, bovins et ovins sur le périmètre du Grand Genève et les potentiels d'abattages par an que nous avons calculé sont faibles : 5'200 porcins par an (env. 450 tonnes), 14'300 bovins par an (env. 3'200 tonnes) et 5'700 ovins par an (env. 115 tonnes). Les effectifs au mieux se maintiennent ou sont en régression. Ce potentiel d'abattage est encore réduit si l'on exclut les animaux livrés dans des systèmes de labels ou de grand distributeur qui disposent d'abattoirs agréés hors périmètre du Grand Genève (estimé à 60% des volumes aussi bien en France qu'en Suisse). Les abattoirs actuels, au-delà de 300 tonnes, s'approvisionnent en bêtes venues de l'extérieur du périmètre.



> L3: Une frontière forte pour le passage des animaux et des viandes avec quelques exceptions

Le passage de la frontière est possible dans un sens comme dans l'autre mais la frontière reste forte. La Suisse est pays-tiers de l'Union Européenne et la circulation s'exerce sous contraintes douanières, juridiques, sanitaires et administratives.

Le droit de douane normal de la France vers la Suisse est élevé, de 1'309 CHF pour un porc et de 1'275 CHF pour un bovin. La plupart des opérateurs suisses préfèrent importer des morceaux déjà découpés ou des produits de charcuterie peu produits en Suisse et pour lesquels le consentement à payer des consommateurs est élevé. Les droits de douane à l'entrée de l'Union Européenne sont également élevés (hors contingent tarifaire attribué au niveau européen) et la France ne reconnaît pas le trafic de perfectionnement.

Les contraintes administratives obligent les petits opérateurs à travailler avec un transitaire, avec un coût supplémentaire.

Même s'il y a eu harmonisation des normes d'hygiène des abattoirs et des documents vétérinaires pour le passage en douanes avec le certificat TRACES, la barrière sanitaire est toujours bien présente pour les animaux vivants. L'exemple des volailles en est la parfaite illustration. Il nous a par ailleurs été indiqué qu'en cas d'épizootie, la frontière serait fermée pour le type d'animaux concernés.

Ceci étant, il existe des « portillons » dans le mur douanier que les opérateurs utilisent à plein, à tous les niveaux de la filière. Il s'agit des contingents pour les zones franches. Mais le nombre d'animaux autorisés est faible au regard des besoins (1'500 têtes de gros bovins, 3'000 veaux et 1'000 porcs). Une autre possibilité utilisée en Suisse est le trafic de perfectionnement actif (TPA) pour la fabrication de charcuterie : importation de pièces de viande spécifiques puis fabrication sous douanes en Suisse pour vente en France et ailleurs de produits carnés transformés. Les grands distributeurs suisses ont par ailleurs accès par leurs filiales (Bell pour Coop, Micarna pour Migros) aux contingents tarifaires nationaux, attribués par voie d'adjudication au niveau fédéral, tout comme les grandes entreprises de la viande suisses.

Enfin, la circulation permanente des résidents des deux côtés de la frontière ainsi que le « tourisme commercial » conduit à des passages répétés de viandes et produits carnés en frontière, pour des quantités élevées au final.

Ceci étant, les filières françaises et suisses tendent à se tourner le dos, sauf pour ce qui concerne les exceptions mentionnées ci-dessus. Côté français, le prix de vente à la consommation des viandes suisses est dissuasif sauf pour certaines spécialités de charcuterie. Côté Suisse, la valeur du « Swissness » est observée (préférence et consentement à payer des consommateurs suisses pour les produits suisses, liés notamment aux règles de production tels que les conditions de détention des animaux).



> L4 : la diversité des opérateurs et de leurs attentes

Les besoins de consommation du Grand Genève sont couverts par trois grands types d'opérateurs dont l'organisation et les attentes vis-à-vis des abattoirs sont très diverses.

Les grands distributeurs suisses disposent de leurs propres abattoirs situés hors périmètre, qu'ils approvisionnent par un système de contrats de production avec des producteurs. Ils ne sont concernés à Genève que par la marque GRTA, qu'ils aimeraient pouvoir plus utiliser pour les produits carnés, cette demande étant limitée par les quantités produites éligibles qui sont très faibles. Côté français, une entreprise de viandes nationale (SOCOPA) est également très présente. Tous ces établissements ont, en marge de leur activité principale, une petite activité d'abattage (5 à 10%) pour les bouchers artisans et producteurs en vente directe, mais que pour de l'abattage seul.

Les bouchers en gros et chevillards représenteraient 20% du marché. Ils achètent des bêtes dans le périmètre et hors périmètre. Côté Suisse, ils sont très actifs à l'importation du contingent des zones franches. Leurs attentes sont la fonctionnalité et le prix d'abattage seul, car ils disposent en propre de frigos de ressuyage et de salles de découpe.

Les bouchers artisans représenteraient environ 15% du marché et les producteurs en vente directe environ 5% du marché. Leurs attentes vis-à-vis d'un abattoir sont la proximité, l'accueil, la disponibilité, les services (frigos de ressuyage, découpe, mise sous vide, etc.). Ces opérateurs sont les principaux clients des petits établissements inférieurs à 300 tonnes.

> L5 : plusieurs stratégies commerciales possibles pour un abattoir

L'étude met en évidence que différents stratégies commerciales sont possibles pour un abattoir, du petit abattoir au grand établissement, à condition qu'il réponde aux attentes d'un ou plusieurs groupes d'apporteurs, en apportant les services appropriés. Plusieurs positionnements stratégiques sont possibles pour les abattoirs sur le périmètre – 5 types d'abattoirs ont été identifiés. Ils ont tous des chances d'être viables s'ils sont capables de s'adapter de la demande.

Côté Suisse, la législation fait une distinction entre Etablissements à Faible Capacité, qui abattent moins de 1'200 UGB (env. 360 tonnes) et Grands Etablissements au-delà. Au départ, cette distinction a été plutôt pensée pour faciliter la transition de la mise aux normes. Mais, en pratique, les petits abattoirs privés ou à statut coopératif se sont maintenus jusqu'à présent car ils correspondent aux attentes des producteurs en vente directe et des bouchers artisans. Les abattoirs sur les zones vaudoises et genevoises doivent trouver des solutions face à la pression urbanistique et des reprises incertaines. Les grands abattoirs privés (plus de 4'000 tonnes) ont également bien résisté lorsqu'ils sont adossés à un commerce de viandes profitable. Les stratégies mixtes (offre pour les bouchers en gros, offre pour les bouchers artisans et les producteurs en vente directe) semblent également une voie pertinente.

Côté français, la mise aux normes sans dérogation s'est traduite par la fermeture des petits établissements. Mais des stratégies intéressantes ont été suivies lors des reconstructions récentes



(Chambéry, Megève) pour mieux coller aux besoins des opérateurs et garantir une rentabilité économique de l'outil. Chambéry a réduit sa capacité totale et mis en œuvre une stratégie mixte. Megève a choisi une stratégie centrée sur les producteurs en vente directe, avec la mise en place d'une salle de découpe attenante à l'abattoir, mais aussi une activité commerciale orientée vers le local, adossée à l'abattoir pour assurer un fonctionnement optimal de l'outil. Bellegarde a été repris en 2014 par la société bellegardienne d'abattage avec délégation de service public (DSP). La prise en compte des attentes des producteurs en vente directe par l'offre de services adapté est à saluer.

> L6 : l'importance d'un groupement d'apporteurs engagés

Compte-tenu des engagements financiers pour les rénovations et mises aux normes et des risques liés à une sous-utilisation des installations, il est essentiel pour un abattoir de pouvoir compter sur l'engagement d'un groupe d'apporteurs adéquats. Pour un type 1 ou 2, un groupe de producteurs en vente directe et de bouchers artisans est suffisant pour apporter un tonnage inférieur à 300 tonnes. Pour les types 3 et 4, des bouchers en gros doivent également être partie prenante et s'engager sur des volumes d'apport. Ce groupe doit être structuré et les opérateurs doivent apporter la preuve de leur motivation et leur engagement d'apport dans la durée.

> L7 : L'intérêt d'un commerce de viandes adossé à l'abattoir

Pour pouvoir assurer un volume d'approvisionnement en rapport avec ses objectifs de tonnages, certains abattoirs s'appuient sur un commerce de viandes en propre. Les entretiens ont montré qu'une activité de commerce de viandes permet un apport régulier d'animaux à l'abattoir et que les abattoirs privés mettent souvent en place une politique commerciale d'achat d'animaux sur pied. Une telle activité permet aussi aux abattoirs d'offrir un service supplémentaire aux clients, certains n'étant pas engagés dans la vente directe ou toute autre forme de commercialisation de leur viande.

Les abattoirs engagés en France dans une Délégation de Service Public (DSP) – Chambéry, Megève et Bellegarde notamment – ne peuvent, de par la réglementation, avoir une activité commerciale d'achat d'animaux et de vente de viande. La solution a été de constituer une société commerciale séparée.

La difficulté à valoriser toute la carcasse a été souvent mentionnée par les producteurs en vente directe et les entreprises exerçant un commerce de viandes, quelle que soit l'espèce, y compris les volailles. Des synergies sont souvent recherchées entre les produits (viande fraîche, charcuterie voire plats cuisinés) et les débouchés (consommation à domicile, secteur gastro, restauration collective) afin d'améliorer la rentabilité globale de l'activité.

Les grands établissements de type 5, qui s'inscrivent dans une filière intégrée dédiée à l'approvisionnement de la grande distribution, ont des volumes fixés par leur maison-mère. C'est leur force mais aussi leur faiblesse, avec des risques de délocalisation sur d'autres abattoirs du groupe (car ils dépendent des décisions stratégiques de leur maison-mère).



D'une façon générale, il est essentiel de garantir un apport régulier et suffisant en volume pour assurer la rentabilité économique de l'établissement.



8 Recommandations

Les besoins de consommation sur le périmètre du Grand Genève sont considérables, ce qui offre de réelles perspectives pour les producteurs. Ceci étant, l'approvisionnement est très largement assuré actuellement par des viandes venues d'autres régions, voire de l'étranger. **Il convient donc de bien calibrer l'offre d'abattage au regard des besoins des filières de viandes locales.**

> R1: soutenir les abattoirs offrant un service de qualité aux producteurs de la région

L'étude a mis en évidence **l'intérêt pour les producteurs d'abattoirs de proximité offrant des services de mise en valeur des viandes** (abattage et refroidissement des carcasses, rassissage, découpe, éventuellement mise sous vide) **pour la vente directe et locale** ainsi que les services d'urgence (lors d'épizooties, par exemple). Ces abattoirs de proximité présentent également un **réel intérêt pour les consommateurs, en permettant l'offre de produits carnés de proximité.**

En France, cette approche sous-tend le concept de Délégation de Service Public (DSP). En Suisse, la distinction entre établissements à faible capacité et grands établissements a permis le maintien de structures de proximité, souvent soutenues par les communes. Cette politique en faveur de l'abattage de proximité doit être maintenue.

L'étude a mis en évidence 5 types d'abattoirs, qui peuvent tous être viables (sauf les très petits en France) et il n'y a donc pas de solution unique. Il convient de noter que les grands abattoirs mixtes de plus de 1'000 tonnes/an peuvent aussi apporter les services attendus par les producteurs en vente directe et les bouchers locaux. Il appartient aux professionnels de choisir le type qui correspond le mieux à leurs besoins.

Le versement de fonds publics devrait être réservé aux équipements qui améliorent la qualité des services proposés pour les producteurs en vente directe, les commerces de viande de proximité et les bouchers artisans qui s'approvisionnent localement.



> R2 : Construire un abattoir transfrontalier n'est pas la solution

L'atelier du 10 juillet a permis de conclure très clairement que construire un abattoir transfrontalier n'est pas jugé opportun par les professionnels, qu'ils soient producteurs en vente directe, bouchers artisans ou bouchers en gros, et ce, pour les raisons suivantes :

- Producteurs en vente directe et bouchers artisans

- La France n'autorise pas le trafic de perfectionnement et il y aurait double perception des droits de douane, une fois sur les animaux puis au retour sur les carcasses.
- Un abattoir unique transfrontalier ne correspondrait pas aux attentes des producteurs en vente directe : proximité, flexibilité, transports courts, accueil personnalisé.
- Possible mais compliqué et cher (regroupement d'animaux, planning, contraintes administratives, coûts).
- Il existe encore des capacités dans les abattoirs existants qu'il faudrait d'abord exploiter.

- Bouchers en gros et entreprises de la viande

- Il existe encore des capacités dans les abattoirs existants qu'il faudrait d'abord exploiter.
- Les échanges transfrontaliers de viandes sont déjà très importants du fait du tourisme commercial.
- Le potentiel régional d'animaux à abattre est petit et en réduction, selon les données d'évolution du cheptel présentées dans l'étude.
- L'installation de nouveaux élevages (notamment porcins) est très difficile, du fait de la proximité des zones urbaines (et des réactions des riverains) dans le périmètre du Grand Genève.
- Pour les mêmes raisons, l'installation d'un nouvel abattoir serait difficile.

Construire un abattoir unique transfrontalier pouvait sembler une bonne idée. L'étude a mis en évidence le manque d'intérêt d'un tel projet pour les producteurs. Théoriquement, le passage en frontière est possible, mais seulement pour un abattoir côté Suisse, car la France ne reconnaît pas le régime de perfectionnement (aller des animaux vivants - retour des carcasses sans paiement des droits de douane). Il serait très coûteux pour les opérateurs, en particulier les plus petits, dans la mesure où le recours à un transitaire est obligatoire. Cette organisation diminue aussi fortement la flexibilité car il faudrait regrouper les bêtes pour le passage de la frontière. Il serait également très risqué. La frontière est forte, la Suisse étant pays-tiers de l'Union Européenne et en cas d'épizootie la frontière serait fermée pour les animaux vivants et les carcasses. **Construire un abattoir transfrontalier n'est donc pas la solution recommandée.**



> R3 : Engager en urgence la rénovation (le déménagement) des petits abattoirs côté Suisse et poursuivre l'effort côté français

L'atelier du 10 juillet a permis de préciser les raisons pour justifier cette stratégie :

- **Producteurs en vente directe et bouchers artisans**

- Des petits abattoirs adaptés et équipés sont indispensables pour le maintien des activités de vente directe et locale.
- Des équipements spécifiques sont recherchés (frigos de rassissage, salles de découpe), actuellement souvent trop petits. C'est un facteur limitant très important qui ne permet pas d'utiliser à plein les capacités pour l'abattage seul, en augmentant le nombre de jours d'abattage.
- L'organisation du contrôle des viandes doit être améliorée, en concertation avec les services vétérinaires, pour augmenter le temps disponible pour l'abattage et diminuer les coûts.
- Une meilleure organisation du travail permettrait de mieux faire face aux pics d'apports d'animaux et d'améliorer la rentabilité de l'outil.
- La valorisation des déchets "nobles" devrait être recherchée dans les petits abattoirs afin d'améliorer le compte d'exploitation, ce qui n'est pas le cas actuellement (pas assez rentable).
- Des investissements dans des outils collectifs pour le ramassage des animaux, la vente directe et /ou la transformation en charcuterie seraient utiles pour diminuer les coûts.
- Un déménagement nécessite de trouver un emplacement à l'écart des zones urbaines.

- **bouchers en gros et entreprises de la viande**

- Il n'y a pas assez de produits labellisés GRTA au regard des demandes des grands distributeurs et de la restauration collective.
- Il faudrait convaincre les producteurs éligibles qui sont engagés actuellement dans les labels nationaux de rejoindre les filières GRTA, ce qui augmenterait le nombre d'animaux abattus sous ce label.

Côté français, le parc d'abattoirs a été rénové récemment ou est en phase de rénovation. Des ajustements de stratégie sont en cours pour mieux répondre aux besoins des producteurs locaux.. L'effort doit être poursuivi, en veillant à ne pas déstabiliser les installations existantes.

Côté Suisse, certains petits établissements (50 à 300 tonnes / an) dans le canton de Genève et dans le district de Nyon doivent être relocalisés, du fait de l'urbanisation de l'arc lémanique. Le déménagement de l'abattoir de Rolle et celui de Meinier sont à l'étude. Il est urgent de maintenir un outil d'abattage efficace pour les prochaines années. Le maintien de plusieurs installations de petite taille (100 à 300 tonnes) offrant des services de qualité (accueil, disponibilité, zones d'attente du bétail, frigos de rassissage et salles de découpe) semble une bonne stratégie au regard des besoins pour la vente directe et locale. Il ne s'agit pas de construire gros mais de construire bien (en relation



avec les besoins des apporteurs). Le parc de grands établissements hors périmètre semble suffisant en complément.

La question du périmètre d'abattage des différentes espèces pour le label GRTA est de la responsabilité de l'Etat de Genève, propriétaire et gestionnaire de la marque. Cette question a été soulevée lors de l'atelier du 10 juillet, sans qu'un consensus sur l'évolution de ce périmètre n'ait été trouvé.

En conclusion, **il est important d'engager la rénovation (le déménagement) des petits abattoirs côté Suisse et de poursuivre l'effort côté français pour répondre aux besoins des producteurs locaux.**

> R4: Vérifier l'engagement des opérateurs

Il est essentiel que les projets de rénovation ou de constructions soient portés par des groupes d'opérateurs engagés. C'est un point clé du succès des abattoirs. Les bonnes intentions ne suffisent pas car la rentabilité de l'abattoir dépend fortement du volume apporté régulièrement. Il y a un vrai risque de conduite opportuniste de certains opérateurs qui imposent des investissements à l'abattoir puis renoncent à apporter des bêtes sur la durée.

Un commerce de viandes adossé à l'abattoir géré professionnellement peut également contribuer à une meilleure valorisation des bêtes pour les producteurs ayant peu d'animaux et à un volume d'apport régulier pour l'abattoir.

> R5 : Veiller au maintien de la production animale dans la région, en investissant dans des exploitations tournées vers le marché local et la valorisation des produits.

L'étude a mis en évidence une diminution du nombre d'animaux sur les différentes zones. Le maintien d'une offre d'animaux pour la vente directe et locale est crucial. Durant l'atelier du 10 juillet, différentes mesures ont été indiquées :

- Un meilleur accès au foncier ;
- Une simplification et clarification des règles de l'aménagement du territoire ;
- Une meilleure logistique pour l'accès aux abattoirs ;
- Une meilleure formation des agriculteurs à l'engraissement des animaux
- Des aides renforcées à l'installation des jeunes agriculteurs ;
- Un renforcement de la promotion des filières locales. Côté français, cela passe par un développement de la commercialisation locale avec la mise en place d'une logistique commune permettant d'acheminer les animaux vers les abattoirs et de récupérer la viande (éloignement des lieux de transformation et de production). Il conviendra également de former les producteurs



laitiers à la "finition" de leurs animaux et de les inciter à développer de nouvelles productions pour répondre à la demande locale (atelier complémentaire sur des exploitations existantes ou en reprise d'exploitations).

> R6 : Favoriser les échanges entre les opérateurs (France/Suisse)

Le désir de poursuivre les échanges d'expériences (structures d'abattage, producteurs, bouchers, services vétérinaires) et les partenariats a été largement exprimé.

- Echange d'expériences entre abattoirs à profil similaire des deux côtés de la frontière ;
- Concertation et réflexion stratégique entre producteurs et transformateurs ;
- Journées d'échanges pour les professionnels exerçant leur activité dans le Grand Genève ;
- Une meilleure concertation entre les professionnels et les services vétérinaires ;
- Une meilleure collaboration entre les services vétérinaires suisses et français ;

Ces échanges pourraient déboucher sur des partenariats privés :

- Partenariats commerciaux transfrontaliers entre abattoirs et transformateurs, pour exploiter au mieux les possibilités offertes par la réglementation douanière (contingents tarifaires) ;
- Développement de l'offre de produits de proximité.

> R7 : Favoriser la formation de professionnels de l'abattage, de contrôleurs des viandes, de bouchers pour la découpe et de charcutiers

Il existe un réel besoin de professionnels, côté français comme côté suisse. Un programme de formation basé sur les viandes de proximité devrait être développé au niveau régional, aussi bien pour les jeunes issus du milieu agricole et rural que les "hors cadre familial", avec des échanges entre les deux pays.



9 Conclusion

Cette étude, conduite de manière transfrontalière, a mis en évidence une grande similarité des préoccupations des professionnels et des institutions, quand à la question de l'abattage.

Si la "solution" d'un abattoir unique n'est pas recommandée pour les différentes raisons présentées ci-dessus, l'échange d'expériences et de points de vue a été très bénéfique. Il ressort de ce travail mené en partenariat une vision et des recommandations communes. Les résultats obtenus devraient faciliter le montage des projets de construction, déménagement ou rénovation en cours ou à venir, en aidant à la décision quant au choix de la stratégie, de la taille et des équipements à prévoir.

Les échanges entre les partenaires du projet, tout comme les échanges entre les professionnels de la filière à l'atelier, montrent l'intérêt à poursuivre les relations à l'issue de cette étude.



10 Annexes

- Annexe 1 : questionnaire pour les abattoirs
- Annexe 2 : questionnaire pour les producteurs en vente directe
- Annexe 3 : questionnaire pour les bouchers
- Annexe 4 : méthode de calcul du potentiel d'abattage / an en fonction du cheptel actuel
- Annexe 5 : compte-rendu de l'atelier du 10 juillet 2014
- Annexe 6 : rapport "étude portant sur les aspects douaniers, fiscaux et juridiques transfrontaliers pour un abattoir ayant une clientèle franco-suisse"



Annexe 1 – Questionnaire abattoirs

Nom de l'abattoir :

Personne rencontrée :

Date :

1- Histoire de l'abattoir

	date	porteur de projet	Raison d'être	Equipements
Date de la construction				
Date de rénovation 1				
Date de rénovation 2				

2- Quels sont actuellement les principaux services de l'entreprise ?

	Oui/non séparée /unique	Commentaire
Bouverie		
Placement en ferme		
Chaîne d'abattage gros bétail		
Chaîne d'abattage porcin		
Chaîne d'abattage ovin		
Jours d'abattage		
Contrôle des viandes		
Frigos de refroidissement		
Frigos de rassissement		
Salle de découpe		
Mise sous vide des morceaux		
Reprise des déchets carnés		
Achat de bêtes / vente de carcasses – pièces		
Mise en contact des producteurs et des bouchers		



3- Quelles sont les principaux clients de l'abattoir ?

Type	Localisation	services	Taille – distribution (volume ou CA)
Auto-consommation (famille et amis)			
Producteurs en vente directe			
Bouchers locaux artisans			
Chevillards			
Grands bouchers (vente en gros)			
Autres : abattage hallal,....			

4- Volume traité, nombre d'employés, formation/expérience du personnel, coût de l'abattage

Nombre de bêtes gros bétail	
Nombre de bêtes porcins	
Nombre de bêtes ovins	
Nombre d'employés et expérience	
Coût de l'abattage / kg (transport, abattage, stockage, découpe, mise sous vide)	
Rabais pour quantités	

5- Comment voyez-vous l'évolution de l'abattoir dans les 5 premières années ? Quelles activités pensez-vous réduire ? Quelles activités aimeriez-vous développer ?

6- Quelles sont les menaces et les opportunités que vous anticipez ? (noter dans l'ordre donné par la personne interrogée)

7- Quels sont pour vous les 3 critères de choix les plus importants d'un abattoir pour un producteur, pour un boucher ?

1-
2-
3-
4-

Commentaire :



8- Quelles sont à votre avis les forces et les faiblesses de votre abattoir actuel ? (noter dans l'ordre donné par la personne interrogée)

9- Qui sont les principaux concurrents / solutions alternatives pour les clients ?

Nom	taille ?	services	évolution attendue

10- Que pensez-vous de l'évolution de l'abattage dans la zone ?



Annexe 2 – Questionnaire producteur en vente directe

Questionnaire producteur en vente directe :

Date :

- 1- Histoire de l'exploitation
- 2- Quelles sont les différentes activités réalisées sur l'exploitation
- 3- Nombre d'ha, salariés ? Nombre de bêtes abattues par an et par type (gros bétail, porcins, ovins) ? Dans quel(s) abattoir(s) ?
- 4- Comment voyez-vous l'évolution de votre exploitation dans les 5 premières années ? Quelles activités pensez-vous réduire ? Quelles activités pensez-vous développer ?
- 5- Quelles sont les menaces et les opportunités que vous anticipez ?
- 6- Qu'attendez-vous d'un abattoir ?
- 7- Quels sont pour vous les 3 critères de choix les plus importants ?

5-
6-
7-
8-

- 8- Quelles sont à votre avis les forces et les faiblesses des différents abattoirs auxquels vous avez accès ?
- 9- Que pensez-vous de l'évolution des abattoirs dans la zone ?



Annexe 3 – Questionnaire boucher

Questionnaire boucher artisan / chevillard / boucher en gros

Date :

- 1- Histoire de l'entreprise
- 2- Quels sont les principaux produits et clients de l'entreprise?
- 3- Quelles sont les différentes activités réalisées dans l'entreprise ?
- 4- Volume traité en nombre de bêtes abattues par semaine ou par an et par type (gros bétail, porcs, ovins), CA, nombre d'employés
- 5- Comment voyez-vous l'évolution de votre entreprise dans les 5 premières années ? Quelles activités pensez-vous réduire ? Quelles activités pensez-vous développer ?
- 6- Quelles sont les menaces et les opportunités que vous anticipez ?
- 7- Qu'attendez-vous d'un abattoir ?
- 8- Quels sont pour vous les 3 critères de choix les plus importants ?

9-
10-
11-
12-

- 9- Quelles sont à votre avis les forces et les faiblesses des différents abattoirs auxquels vous avez accès ?
- 10- Que pensez-vous de l'évolution des abattoirs dans la zone ?



Annexe 4 – Présentation de la méthode de calcul du potentiel d'abattage à partir du cheptel actuel

Les chiffres de la 3^e colonne « Potentiel d'abattage à partir du cheptel actuel », des tableaux 8 à 10, ont été obtenus à l'aide de la méthode décrite ci-après.

Dans un premier temps, les coefficients moyens d'abattage suisses (tableau 13) par rapport au cheptel total doivent être déduit à l'aide des statistiques nationales d'abattage (Proviande : rapport 2012) et des statistiques nationales du cheptel de l'Office fédéral de la statistique (2012). Les catégories bovines du cheptel ont été regroupées pour correspondre aux catégories bovines d'abattage : les vaches incluent les laitières et autres vaches ; les génisses incluent les femelles de 1 à plus de 2 ans ainsi que la moitié du cheptel des femelles de 4 mois à 1 an ; les veaux incluent les mâles et femelles jusqu'à 4 mois ainsi que la moitié du cheptel des femelles de 4 mois à an ; la catégorie taureaux et bœufs incluent tous les bovins mâles de 4 mois à plus de 2 ans. Le cheptel des porcs de renouvellement jusqu'à 6 mois et porcs à l'engrais est multiplié par 3 pour tenir compte de 3 rotations par an en engraissement porcin.

Pour le calcul du potentiel d'abattage des bovins, nous avons appliqués les coefficients spécifiques des quatre catégories bovines du tableau 13.

Tableau 13 – Coefficients moyens d'abattages suisses utilisés pour les tableaux 8 à 10

Catégorie	Vaches	Génisses	Bœuf, taureaux	Veaux	Total bovins	Total porcs	Total ovins
Cheptel	705'642	418'869	150'169	289'951	1'564'631	¹ 3'095'055	417'274
Abattages	173'519	80'588	140'176	256'471	650'754	2'773'726	250'274
Coefficient	0.25	0.19	0.93	0.88	0.42	0.90	0.60

¹cheptel porcin corrigé (catégorie des porcs à l'engrais multipliés par 3)

Dans un second temps, ce coefficient national d'abattage est multiplié par le cheptel actuel d'un canton (GE), d'un district (Nyon) ou d'une Communauté de Communes (partie Ain et Haute-Savoie) pour obtenir le potentiel d'abattage des tableaux 8 à 10. Les coefficients moyens d'abattage suisses ont été utilisés aussi bien pour les régions suisses et françaises du Grand Genève.



Annexe 6 - Compte-rendu de l'atelier du 10 juillet 2014

COMPTE-RENDU

Atelier avec les professionnels : « Les besoins régionaux du Grand Genève en matière d'abattoirs »

Date : 10 juillet 2014

Lieu : Archamps

Présents

ABERLE C.	Abattoir Meinier
BAUDIN Robert	Abattoirs de Rolle
BELIME Serge	Grande boucherie du Molard
BOCQUET Philippe	Abattoir Loex (GE)
BONFANTINI MARTIN Aline	DGA – Etat de Genève
CAULA François	Canton de Vaud - vétérinaire cantonal
CARRICHON Alain	Agriculteur Thoiry 01
DESBIOLLES Pascal	Agriculteur
ERARD François	Agrigenève
FENEON Philippe	Abattoir SOCOPA Bonneville
FOLLMY Jérôme	DARES – Etat de Genève - vétérinaire cantonal
GRAF Marc	Abattoir Loex (GE)
HERBAUX Carole	Chambre d'agriculture de l'Ain
HERMANJAT Pierre	Prometerre
JAQUET Marc	Agriculteur
MADIES Jean-Luc	Chambre d'agriculture de l'Ain
MANDALAZ Virginie	EARL L'Aquitaine (74)
MENUZ Bernard	Abattoir Clarens
MULLER Matthieu	Agridea / producteur ovin
MOLLIER Sandra	Grand Genève
NEUENSCHWANDER René	Service Agriculture VD SAGR
PETRY Bernard	Delmaitre
PYTHON Pascal	Agridea
REVIRON Sophie	Agridea - mandataire
TERRAND Jean-Jacques	Chambre d'agriculture Savoie-Mont-Blanc
VARES Sylvie	ARC syndicat mixte
VIDONNE André	Boucherie du Palais (GE)
VIRET Jean-Baptiste	Chambre d'agriculture Savoie-Mont-Blanc

Excusés

ANSALDI Emmanuel	DGA
VIANI Jean-Pierre	DGA

Distribution

Personnes présentes, excusées et invitées
Autres



Compte-rendu : Agridea / Sandra Mollier et Sylvie Vares, Grand Genève

Cet atelier fait partie de l'étude commanditée par le Grand Genève dont les mandataires sont : Agridea, avec la Chambre d'agriculture de l'Ain, la Chambre d'agriculture Savoie-Mont Blanc, Agrigenève et Prométerre. Cet atelier a regroupé plus de 40 professionnels de la filière viande du territoire du Grand Genève, des représentants des Chambres d'agriculture et des représentants de l'administration. Il a permis d'établir des points de consensus, présentés dans la section 3.

1- Description générale

Objectifs de l'atelier : établir une vision commune et identifier les perspectives d'avenir.

Date : jeudi 10 juillet 2014 (13h45-17h15)

Lieu : Amphithéâtre (bât Athéna) de la Communauté de communes du Genevois, Archamps.

2- Programme

Temps	Descriptif	Explicatif	Cadre
13h45	Accueil		
14h00	Introduction	Mot de bienvenue du Grand Genève Présentation du mandat Mise en contexte Présentation des partenaires Objectifs Déroulement	Plénum
14h20		Présentation des résultats	
14h40	Questions ouvertes	Présentation des objectifs et du déroulement des travaux de groupe	Travail de groupe
14h50		Définir les potentiels et les contraintes spécifiques à chaque type d'abattoirs ; identifier l'évolution prévisible et souhaitée du parc d'abattoirs régional.	
16h00	Pause		
16h15	Questions ouvertes	Restitution	Plénum
16h25		Mesures proposées pour le maintien et le développement de l'activité d'abattage dans le Grand Genève – BILLETS individuels.	
16h45		Synthèse	
16h55	Conclusion	Synthèse de l'atelier Prochaines étapes du projet Remerciements	
17h10	Fin et apéritif (offert par le Grand Genève)		



3- Résultats des travaux

L'atelier a permis de présenter l'état des lieux établi sur la base d'entretiens et a permis de soulever des points à éclaircir ou à préciser :

- Manque dans le rapport la capacité d'accueil des outils existants (cette remarque a été soulevée plusieurs fois lors de l'atelier)
- Parler du potentiel d'absorption des abattoirs, souvent sous utilisés
- Par rapport à la frontière, tout est possible d'après Stéphane Riolland (juriste CER) ; il faut une offre juridique et administrative la plus intégrée possible afin que cela soit intéressant pour les petits producteurs
- Manque les abattoirs inférieurs à 50 T sur la carte (cela a été demandé lors de l'atelier)
- Repréciser le potentiel d'abattage (la définition) et préciser que c'est sur le territoire.

Il a également mis en évidence des points de consensus clairs quant à l'évolution souhaitée du parc d'abattoirs et des soutiens attendus pour le développement des filières viandes régionales. Ceux-ci sont les suivants :

C1 : Construire un abattoir transfrontalier n'est pas jugé opportun par les participants dans les deux sous-groupes

Les raisons données sont les suivantes :

- **Sous-groupe Producteurs en vente directe et bouchers artisans**
 - o La France n'autorise pas le trafic de perfectionnement.
 - o Un abattoir unique transfrontalier ne correspondrait pas aux attentes des producteurs en vente directe : proximité, flexibilité, transports courts, accueil personnalisé.
 - o Possible mais compliqué (regroupement d'animaux, planning, contraintes administratives, coûts).
 - o Il y a encore des capacités dans les abattoirs existants qu'il faudrait d'abord exploiter.
 - o Question de l'utilisation et de la valorisation des outils existants
 - o Il existe un manque de visibilité dans les 5 ans à venir sur le devenir des abattoirs du territoire
- **Sous-groupe bouchers en gros et entreprises de la viande**
 - o Il y a encore des capacités dans les abattoirs existants qu'il faudrait d'abord exploiter.
 - o Le potentiel d'abattage régional est petit et en réduction, au regard des données d'évolution du cheptel.
 - o Les échanges transfrontaliers de viandes sont déjà importants du fait du tourisme commercial.
 - o L'installation de nouveaux élevages (notamment porcins) est très difficile, du fait de la proximité de l'urbanisation (et des réactions des riverains) dans le Grand Genève.
 - o Pour les mêmes raisons, l'installation d'un nouvel abattoir serait difficile.



C2 : La rénovation (ou le déménagement) des petits abattoirs existants est souhaitée et urgente

Les raisons données pour justifier cette stratégie sont les suivantes :

- **Sous-groupe Producteurs en vente directe et bouchers artisans**

- Des petits abattoirs adaptés et équipés sont indispensables pour le maintien des activités de vente directe et locale (côté suisse, ces unités peuvent aussi être hébergées dans des abattoirs de grande taille mixtes).
- Des équipements spécifiques sont recherchés (frigos de rassissage, salles de découpe).
- Des structures flexibles capables d'absorber les périodes de creux et de pics de production sont également recherchées.
- L'organisation du contrôle des viandes devrait être améliorée pour augmenter le temps disponible pour l'abattage (période d'ouverture des petites structures notamment) et diminuer les coûts.
- Des investissements dans des outils collectifs pour le ramassage des animaux, la vente directe et /ou la transformation en charcuterie seraient utiles pour diminuer les coûts.
- Un déménagement nécessite de trouver un emplacement à l'écart des zones urbaines.
- Il a été souligné l'importance de ne pas déséquilibrer les équipements existants dans la zone et hors zone franche (ex : créer une chaîne d'abattage porcins sur Bellegarde peut fragiliser la chaîne existante de Chambéry) mais de faire évoluer les outils existants et les services proposés.

- **Sous-groupe bouchers en gros et entreprises de la viande**

- Il n'y a pas assez de produits labellisés GRTA au regard des demandes des grands distributeurs et de la restauration collective.
- Il faudrait convaincre les producteurs éligibles qui sont engagés actuellement dans les labels nationaux de rejoindre les filières GRTA, ce qui augmenterait le nombre d'animaux abattus sous ce label.

C3 : Le maintien de la production animale dans la région devrait être une priorité, en investissant dans des exploitations tournées vers le marché local et la valorisation des produits

Le bassin d'approvisionnement d'un abattoir est un important facteur de succès. Le potentiel d'abattage, calculé à partir du cheptel, a été beaucoup discuté et l'avis général est qu'il y a un vrai risque de baisse de l'offre dans une région où la concurrence pour les terres est très forte. Mais investir dans des élevages orientés vers les filières nationales ou l'exportation ne serait pas pertinent.

Les mesures suivantes ont été indiquées :

- Un meilleur accès au foncier
- Une simplification du régime des améliorations foncières (AF)
- Des aides renforcées à l'installation des jeunes agriculteurs
- Renforcer la promotion des filières locales



C4: L'extension du périmètre du label GRTA devrait être repensée, en particulier pour les porcins

Cette question est liée au problème d'une offre jugée trop faible au regard de la stratégie de développement du label GRTA, notamment pour la restauration collective. Elle n'a pas fait l'unanimité dans le groupe (les clients suisses semblent sensibles au lieu d'abattage). Certains souhaitent le statu quo. D'autres ont proposé une extension vers le canton de Vaud (district de Nyon) et d'autres à l'ensemble du périmètre du Grand Genève.

C5 : Augmenter les échanges et les partenariats commerciaux serait profitable et instructif

Le désir de poursuivre les échanges d'expériences (structures d'abattage, producteurs et bouchers) et les partenariats a été largement exprimé. Il pourrait prendre plusieurs formes :

- Concertation et réflexion stratégique entre producteurs et transformateurs.
- Echanges d'expériences entre abattoirs à profil similaire des deux côtés de la frontière.
- Partenariats commerciaux transfrontaliers entre abattoirs et transformateurs, pour exploiter au mieux les possibilités offertes par la réglementation douanière (contingents tarifaires).

A également été soulignée la volonté de développer des partenariats entre privés et producteurs (ex de l'abattoir de Bonneville tout en étant conscient de la fragilité de ce type de partenariat).

C6 : Favoriser la formation de professionnels de l'abattage, de contrôleurs des viandes, de bouchers pour la découpe et de charcutiers.

- Le manque de professionnels qualifiés a été relevé des deux côtés de la frontière. Il devient de plus en plus difficile de trouver du personnel formé à ces métiers de la viande, difficiles et exigeants (bouchers, contrôleurs abattage, ...).
- Une demande de collaboration entre les services vétérinaires suisses et français a été soulevée.

NB : ces résultats seront repris et développés dans les recommandations figurant dans le rapport de l'étude. Ils constituent une base solide pour construire une stratégie régionale en matière d'abattage.



Annexe 6 – Document de travail "étude portant sur les aspects douaniers, fiscaux et juridiques transfrontaliers pour un abattoir ayant une clientèle franco-suisse" - Analyse de la situation

Auteurs :

Stéphane Rialland, Cerfrance 74

SOMMAIRE

I- ANALYSE DES FLUX	82
1. Les opérateurs en présence	82
2. Les flux matière identifiables	83
II- LES IMPACTS DOUANIERS	84
1. Les notions douanières franco-suissees	84
2. L'importation rattachable au flux unique ou « aller simple »	84
3. L'importation rattachable au double flux	91
III- LES IMPACTS FISCAUX	92
1. la vente de bétail à boucherie	92
2. Les prestations d'abattage	93
IV- LES IMPACTS JURIDIQUES	95
1. Identité du cadre commercial	95
2. Les différentes formes juridiques pour l'abattoir	97
3. Les contrats possibles	100



La présente étude est destinée à répondre à une attente concernant la réglementation juridique, fiscale et douanière liée aux flux de produits carnés entre la Suisse et la France ainsi que les formalités administratives induites.

Cette étude permettra de donner les premiers éléments de réponse pour une réflexion plus globale sur le choix d'une localisation pour un ou plusieurs abattoirs existant ou à créer.

Le champ d'action prévu pourra couvrir le périmètre du Grand Genève, la zone franche française sur les départements de L'Ain et de la Haute-Savoie et plus globalement les départements français limitrophes.

L'étude s'appuiera sur des cas concrets et représentatifs :

- Des flux à traiter (bêtes vivantes, carcasses, produits découpés et conditionnés, sort des déchets carnés) avec analyse d'un passage de frontière dans un sens ou l'autre pour ces produits vers la zone franche ou au-delà et en fonction de ce que pourra être sa zone de chalandise.
- De l'environnement contractuel pouvant encadrer ceux-ci (cadre commercial pur, abattage pour vente directe par des exploitants agricoles, ...).
- Des utilisateurs qui pourront être partie prenante sur les deux pays tant au niveau du monde agricole que commercial ou artisanal.

Les opérateurs industriels ne seront pas abordés car ne figurant pas dans les utilisateurs attendus.

Cette étude sera articulée en blocs comparatifs recouvrant chacun l'ensemble des cas concrets.

Ces blocs seront liés à la localisation supposée de l'abattoir.

Bloc 1 : Abattoir situé en FRANCE en zone Franche

Bloc 2 : Abattoir situé en FRANCE hors zone franche

Bloc 3 : Abattoir situé en SUISSE

La teneur de l'étude permettra enfin l'extrême difficulté de chercher à mettre en place un abattoir situé à la fois en Suisse et en France.



I- ANALYSE DES FLUX

1. Les opérateurs en présence

Sont en présence divers corps de métiers d'un côté ou de l'autre de la frontière :

- Les exploitants agricoles
- Les négociants en bestiaux servant d'intermédiaire avant abattage
- Les opérateurs de l'abattage
- Les artisans travaillant la viande après et la commercialisant
- Les commerçants vendant la viande préalablement transformée et conditionnée

Si cette distinction est importante dans le cadre des relations contractuelles à instaurer, elle n'intervient que peu sur les encadrements douaniers et fiscaux des flux carnés à observer.

Sont donc prédominants pour ces derniers, la nature de la marchandise au moment de son passage (vivante, carcasse, viande découpées voire abats), sa traçabilité et les points géographiques de départ et arrivée.

A- les opérateurs français « zone franche »

Cette zone aux particularismes douaniers et fiscaux tire ses origines du 19^{ème} siècle et est en réalité double. Il y a d'une part la région du Pays de Gex dont le caractère de zone franche est issu du traité de Paris en date du 20 novembre 1815 et d'autre part la zone allant des rives sud du Rhône, passant par Saint-Julien-en-Genevois et Annemasse et finissant à l'ouest de Douvaine établie aux termes du traité de Turin du 16 mars 1816.

Nous parlons de zone gessienne pour la première et sarde pour la seconde.

B- les opérateurs français «Hors zone franche »

Nous sommes ici régis par le droit commun et les accords bilatéraux entre la Suisse et l'Union européenne dont notamment l'Accord entre la Confédération suisse et la Communauté européenne relatif aux échanges de produits agricoles conclu le 21 juin 1999 et entré en vigueur le 1^{er} juin 2002.

Fiscalement ils sont assimilables aux opérateurs de la zone franche. En matière de droits de douanes, ils peuvent solliciter des réductions spécifiques de droit là encore liés à des contingents tarifaires.

C- les opérateurs suisses

Les traités de Paris et Turin, la sentence arbitrale de 1933 mis en œuvre notamment par le règlement concernant les importations en Suisse des produits des zones franches, ne distinguent pas de zonage en Suisse.



2. Les flux matière identifiables

Comme pour la localisation, la nature du flux détermine un traitement spécifique douanier et juridique, l'aspect fiscal n'étant que peu concerné.

A- Un aller simple

Nous sommes ici dans l'hypothèse d'une vente d'une bête vivante avec passage de frontière. L'abattage et la commercialisation se déroule ensuite dans un seul et même pays.

Au niveau de la réglementation douanière, nous sommes dans une situation « basique » qui sera traitée comme nous le verrons en transaction simple, couverte ou non par le régime des zones franches.

Au niveau juridique, l'important sera de déterminer qui est propriétaire de la bête au moment du passage en douane.

B- Un aller-retour intégral

Dans cette hypothèse, la bête passe la frontière pour y être abattue, voire transformée à un certain degré puis revient dans à son point d'origine.

Nous pouvons bénéficier de dispositifs douaniers spécifiques d'allègement des droits à payer conditionnés par la traçabilité stricte du produit et avec une différence notable entre les deux pays.

C- En aller-retour partiel

Dans cette hypothèse seule une partie de la bête transformée revient à son point d'origine.

Ce point sera alors rattaché au point A car les régimes douaniers dits « économiques » ne pourront s'appliquer.



II- LES IMPACTS DOUANIERS

1. Les notions douanières franco-suisse

Les produits destinés à être importés définitivement dans le territoire douanier suisse doivent être présentés à un bureau de douane suisse et être déclarés en vue de leur taxation douanière. A la déclaration en douane d'importation remplie correctement doivent s'ajouter les documents d'accompagnement.

Toute personne qui achemine les bêtes ou les fait acheminer (importateur, destinataire, expéditeur, mandant) à travers la frontière est assujettie à l'obligation de déclarer et donc débitrice de la dette douanière.

Les redevances d'entrée doivent en principe être payées directement sur place en **espèces**.

Les agences en douane, les transitaires ou les entreprises de logistique chargés des formalités douanières acquittent en règle générale les redevances et établissent ensuite une facture à l'intention du mandant.

En cas d'importation régulière, des systèmes de paiement adaptés sont mis en place par les deux douanes.

La réglementation douanière doit à notre sens être divisée en deux blocs.

L'importation simple qui est une importation sans retour. Nous sommes alors dans le régime de droit commun qui peut être atténué par les contingents tarifaires « zones franches » et « normaux ».

L'importation pour perfectionnement qui est un aller-retour entre les deux pays et qui suit un régime spécifique.

Ce régime s'adapte au cas d'une importation d'une bête vivante pour abattage puis retour de la carcasse sans réelle transformation.

Il est à noter qu'après contact avec les administrations douanières des deux pays, seule la Suisse semble avoir instauré une procédure globale pour ce deuxième bloc.

Ce passage doit subir dans les deux pays une réglementation à la fois sanitaire et administrative.

Le régime de droit commun nécessite normalement un contrôle vétérinaire préalable.

Cependant un accord entre la Suisse et l'Union européenne fait que ce certificat vétérinaire (document vétérinaire commun d'entrée ou DVCE pour la France) ne fait plus partie des formalités de dédouanement obligatoire.

2. L'importation rattachable au flux unique ou « aller simple »

A- La réglementation des zones franches

Toutes deux ont pour objet de garantir la libre circulation des denrées avec le canton de Genève.

Elles ont été confortées et « actualisées » par la sentence arbitrale de Territet du 1^{er} décembre 1933. Le principe établi est que tout produit originaire et en provenance de ces zones franches doit pouvoir transiter en franchise de tous droits de douane ou du moins à taux réduit et ce, sans limitation de durée.

Cette sentence n'a pas été appliquée strictement avec, notamment, l'instauration de contingents tarifaires douaniers spécifiques pour ces zones (voire la partie de l'étude sur les impacts douaniers).



Les bêtes provenant de ces zones doivent ainsi répondre à une obligation de destination et donc normalement de traçabilité tant du côté français que suisse.

Aux termes du règlement concernant les importations en Suisse des produits des zones franches, les animaux des espèces bovines et porcines sont considérés comme provenant des zones aux conditions suivantes :

- Les taureaux et bœufs devront être nés et avoir été élevés dans les zones ou y avoir été introduits depuis plus de deux ans;
- Les vaches devront être nées et avoir été élevées dans les zones ou y avoir été introduites avant l'âge de deux ans;
- Les veaux devront être nés et avoir été élevés dans les zones
- Les porcs devront être nés et avoir été élevés dans les zones ou y avoir été introduits depuis plus de trois mois.

B- La notion suisse des contingents

Il existe deux types de contingents : un dédié aux deux zones franches et un autre ouvert à tout importateur en Suisse.

Le principe du contingent tarifaire est une ouverture du marché suisse aux importations agricoles, et notamment en viande, pour une certaine quantité de produits à un taux plus bas si certaines conditions sont remplies.

Ces contingents sont en principe gérés par un système dénommé « e-quota ». Ils peuvent être obtenus soit en tenant compte du rang de présentation chronologique en douanes soit au terme d'une adjudication.

a- Concernant les zones franches

Selon le règlement 0.631.256.934.953 (état au 1^{er} mai 2008) :

- Les bovins, hors veaux, bénéficient d'un contingent de 1 000 têtes par an au droit de 15 francs par pièce

Ce contingent bénéficie actuellement d'un assouplissement le portant à 1 500 têtes par an.

- Les veaux de 3 000 têtes par an au droit de 7 francs par pièce
- Les porcs de 1 000 têtes par an au droit de 25 francs par pièce

Ces contingents ne fonctionnent pas a priori sous le mode de l'adjudication. Mais plutôt par ordre chronologique de l'acceptation des déclarations en douane à l'importation (procédure dite du « lévrier à la frontière »).

L'attribution se fait désormais par voie électronique. Après épuisement du contingent correspondant, les taxations dans le cadre du contingent tarifaire deviennent impossibles pour la période concernées.

Restent alors le contingent tarifaire de droit commun ou la taxation de droit commun.

b- Concernant les autres produits « hors zone »

PRINCIPE

Tous les animaux de boucherie se doivent de suivre la procédure de l'adjudication qui est réservée aux seuls importateurs.



Ces importations sous contingents sont régies par les ordonnances sur l'importation des produits agricoles (916.01) et sur les marchés du bétail de boucherie et de la viande (916.341)

Des contingents tarifaires sont attribués pour de nombreux produits et groupes de produits, tels que la viande, la charcuterie, les moutons, les bovins, les chevaux. Si un importateur dispose d'une part de contingent, il peut importer les marchandises concernées au TC (taux du contingent) ou à droit zéro. S'il n'a pas de part de contingent, il doit payer le taux hors contingent (THC), nettement plus élevé. Les importations au THC peuvent être effectuées en tout temps et en quantité illimitée.

Les mises en adjudication sont publiées dans la Feuille officielle suisse du commerce (FOSC) et sur le site Internet de l'OFAG.

Les participants ont la possibilité de déposer cinq offres différentes, au maximum, avant l'expiration du délai. Lors de la mise en adjudication, le contingent est réparti selon un ordre décroissant, en commençant par le prix le plus élevé offert. Les résultats de la mise en adjudication sont toujours publiés

Ne peuvent répondre à ces adjudications que les personnes ayant leur domicile ou siège social sur le territoire suisse et détenant un Permis général d'importer (PGI : voir dans la partie « droit commun »).

Ils peuvent ensuite en faire bénéficier des ayants droit selon le régime d'une Entente laquelle doit être annoncée sur le site de l'OFAG dans un délai imparti

Les contingents tarifaires sont répartis en viande rouge et blanche (exemple : CTP no 5.1: viande séchée à l'air)

Il peut être nécessaire de produire une garantie bancaire ou cautionnaire.

c- Concernant la spécificité d'un abattoir

Un abattoir peut participer à une adjudication soit directement, compliqué, soit via une société de commercialisation.

Pour cela il faut être enregistré dans la base de données sur le trafic des animaux (BDTA).

L'ayant-droit à une part d'un contingent tarifaire est en premier lieu la société qui se sera enregistrée. Elle sera ensuite autorisée à céder son droit sur des parts de contingent à une personne disposant d'un numéro BDTA lors de l'enregistrement de l'abattage (ex : un producteur).

A compter de cette année, un formulaire téléchargeable sur le site www.agate.ch pourra permettre de réaliser une demande de parts de contingent pour toute personne ayant un numéro BDTA.

C- l'importation hors contingent

a- En cas d'abattage en Suisse

Il convient de se référer au numéro du tarif douanier du produit à importer, consultable sur le tarif douanier électronique www.tares.ch.

En entrant le numéro du tarif douanier dans le tarif douanier électronique, il est possible de déterminer s'il est besoin d'un permis général d'importation (PGI) pour l'importation du produit.

Un permis général d'importation PGI est requis à partir de l'importation de 20 kg bruts. Il est attribué gratuitement, est illimité mais non cessible.

Il est réservé aux personnes ayant leur siège ou domicile en Suisse.



La personne assujettie à l'obligation de déclarer doit indiquer le numéro du PGI de l'importateur, du destinataire ou de l'intermédiaire lors de la déclaration en douane.

Les droits de douane sont calculés en fonction du poids brut importé.

Plusieurs documents de base (hors documents spécifiques liés à certaines catégories de marchandises) sont requis pour une exportation en Suisse et doivent être présentés aux services douaniers :

- Facture hors taxe
- Déclaration d'importation par voie électronique, réalisée par l'importateur, un transitaire ou le vendeur français (suivant les conditions de ventes convenues).
- Document EUR1 préalablement visé par les services douaniers français (document remplacé par une déclaration sur facture, ou sur tout autre document commercial accompagnant la marchandise, pour les montants inférieurs à 6 000 €, ou pour les exportateurs agréés).

Paiement des droits et taxes :

- Droits de douane : application ou non du contingent tarifaire
- TVA : (voir étude fiscale)

1-1 En cas d'abattage en France

En zone franche

Le principe est une exonération totale de tout droit douanier sans application d'un quelconque contingentement.

Par contre, il ne faut pas qu'ensuite le produit de la bête abattue sorte de la zone franche.

Les marchandises expédiées des zones franches dans le reste du territoire français sont règlementairement soumises à l'entrée dans ce territoire aux droits et taxes de douane dans les conditions ordinaires.

Par dérogation, sont admis en franchise dans ce territoire les produits agricoles et tous les produits naturels accompagnés d'un certificat d'origine.

Si elle retourne en Suisse, le régime du perfectionnement passif développé dans la section suivante pourra lui-être appliqué.

Hors zone franche

Les droits s'appliquent sur une valeur déclarée en douanes et comprenant la valeur du produit passant la frontière à laquelle on ajoute l'assurance et le coût du transport.

Les droits correspondent généralement à l'application d'un pourcentage sur cette valeur combinée à laquelle peut s'ajouter un droit proportionnel au poids déclaré.

A partir de ce principe, il convient de distinguer pour le sujet qui nous intéresse les importations hors ou dans le champ des contingents tarifaires non préférentiels.

La politique commerciale de l'Union Européenne prévoit différents instruments octroyant des préférences tarifaires aux importateurs et réduisant ainsi les droits de douane à l'importation. Les



contingents tarifaires font partie de ces préférences, mais ne s'appliquent que pour des quantités limitées de marchandises.

Une circulaire du 25 juillet 2012 du Ministère de l'Economie et des Finances informe les opérateurs des principes de gestion des contingents tarifaires dits au fur et à mesure.

Les contingents tarifaires permettent la réduction totale ou partielle des droits de douane applicables aux marchandises importées pour une quantité de marchandises déterminée. Il s'agit donc d'une renonciation à une perception de ressources propres de l'Union Européenne.

Les contingents tarifaires doivent être distingués des contingents quantitatifs mis en place dans le cadre du contrôle du commerce extérieur à l'importation.

Ces derniers se traduisent par la production d'un document (licence ou document de surveillance) conditionnant la mise en libre pratique des marchandises concernées. Lorsqu'un tel contingent quantitatif (contrôle du commerce extérieur) est épuisé, l'importation est prohibée.

On distingue deux modes de gestion des contingents tarifaires :

- Le premier par l'organisme d'intervention France AGRIMER qui délivre un certificat d'importation pour certains produits des chapitres 1 à 24 du Tarif. Leurs numéros d'ordre comprennent six chiffres et commencent par « 09.4 ». Ces contingents ne sont pas traités par la présente décision.
- **Le second selon le principe du fur et à mesure.** Ce mode de gestion est également dénommé « premier arrivé, premier servi ». Il est défini aux articles 308 bis à 308 quater des Dispositions d'applications du Code des douanes communautaire. Les demandes sont gérées par les services de la Commission suivant l'ordre chronologique des dates de validation des déclarations de mise en libre pratique au titre desquelles elles sont établies.

Il existe différents types de contingents tarifaires selon qu'ils sont instaurés par l'UE, l'OMC...

- **Bénéfice d'un droit préférentiel**

Les opérateurs peuvent solliciter le bénéfice d'un contingent dans n'importe quel État membre. Si la demande est satisfaite (partiellement ou totalement) par la Commission, en fonction du solde du contingent, le droit préférentiel (réduit ou nul) est accordé.

- **Information des opérateurs**

Ces contingents sont ouverts au niveau communautaire par voie de règlement publié au Journal Officiel de l'Union Européenne (JOUE). L'attention des opérateurs est appelée sur ces publications accessibles sur le site <http://eur-lex.europa.eu/fr/index.htm>.

Des avis aux importateurs sont également publiés dans une rubrique dédiée du site internet de la douane (*annexe 2*).

- **Référentiel intégré tarifaire automatisé (RITA)**

Le menu « contingents tarifaires gérés au fur et à mesure » (bulle « Experts ») de l'encyclopédie tarifaire RITA (accessible sur le site <https://pro.douane.gouv.fr/>) présente l'historique de chaque contingent et fournit des informations telles que le solde disponible, la date d'ouverture et de clôture du contingent, les nomenclatures visées, la date de la dernière allocation et de la dernière déclaration examinée, le statut critique ou non du contingent, ou le cas échéant, sa date d'épuisement.

L'information disponible l'est toujours avec un minimum de deux jours de décalage dû au délai de gestion.

Les soldes des contingents tarifaires sont également consultables sur Quota Europa disponible sur le site ProDou@ne.



LES FORMALITÉS INCOMBANT AU DÉCLARANT

Le déclarant doit solliciter le bénéfice du contingent tarifaire sur le DAU

Pour demander le bénéfice d'un contingent, l'opérateur doit solliciter le code préférence adéquat en **rubrique 36** du DAU.

Il ne peut s'agir que des préférences figurant sur une liste limitative.

Exemple :

120 Contingent tarifaire non préférentiel (*erga omnes*)

123 Contingent tarifaire non préférentiel lié à une destination particulière

125 Contingent tarifaire non préférentiel subordonné à la présentation d'un certificat particulier

(...)

Remplir ce type de document nécessite une expertise qu'un opérateur non expert ne pourra que difficilement maîtriser.

Conditions de recevabilité

La demande d'imputation sur contingent n'est toutefois recevable qu'après acceptation de la déclaration en douane par le service et vérification de la présence du **document original éventuellement requis** par la préférence sollicitée.

LES RÉPONSES DE LA COMMISSION EUROPEENNE

La réponse de la Commission concernant l'allocation du contingent peut être de 3 ordres :

- La quantité demandée est accordée à 100 % : l'exonération ou la réduction des droits est confirmée pour l'ensemble de la déclaration de mise en libre pratique (MLP). La garantie éventuellement souscrite est apurée ;
- La quantité n'est accordée que partiellement, par l'application d'un prorata sur la quantité demandée. Dès lors, la liquidation partielle des droits est effectuée (TEC ou régime préférentiel), pour les quantités n'ayant pas obtenu le bénéfice du contingent tarifaire sollicité (en fonction du pourcentage alloué) ;
- La demande est refusée car le contingent a été épuisé dans l'intervalle de gestion. La liquidation des droits est alors réalisée pour la valeur totale de l'opération concernée.

Un solde nul dans la « balance » d'un contingent dans RITA indique que ce dernier est épuisé

Les contingents s'évaluent en milliers voir dizaine de milliers de tonnes.

Pour exemple :

- Une carcasse bovine classée de haute qualité :

Absence actuellement de contingent tarifaire

Taxation de droit commun au taux de 12,8% + 176,80 € / 100 kg

- Une carcasse porcine domestique :

Contingent tarifaire non préférentiel : 268 € / Tonne

Taxation de droit commun au taux de 268 € / 100 kg

- Une carcasse d'agneau:

Contingent tarifaire non préférentiel : /

Taxation de droit commun au taux de 12,8% + 171,30 € / 100 kg

DOCUMENTS NECESSAIRES COTE FRANÇAIS :

- Facture hors TVA française établie par le fournisseur
- Déclaration d'exportation, modèle DAU, ou son équivalent par télédéclaration, rédigée par l'exportateur ou par un transitaire.



Les différents exemplaires sont utilisés comme suit :

exemplaire n° 1, bordé d'une marge continue de couleur rouge, il est conservé par le bureau de douane de départ, et sert à l'accomplissement des formalités d'exportation ou de réexportation et le cas échéant d'expédition, de réexpédition ou de transit communautaire / transit commun;

exemplaire n° 2, bordé d'une marge continue de couleur verte, utilisé pour la statistique du bureau de départ ;

exemplaire n° 3, bordé d'une marge continue de couleur jaune, il est remis au déclarant, exportateur (ou expéditeur), après visa par le service des douanes ;

exemplaire n° 4, bordé d'une marge discontinue de couleur bleue, il est conservé par le bureau de douane de destination, à la suite d'une opération de transit communautaire / transit commun ou bien comme document T2L servant à attester le caractère communautaire des marchandises ;

exemplaire n° 5, bordé d'une marge continue de couleur bleue, il constitue l'exemplaire de retour pour le transit communautaire / transit commun;

exemplaire n° 6, bordé d'une marge discontinue de couleur rouge, il est utilisé par le bureau de douane de destination pour l'accomplissement des formalités douanières d'importation, de réimportation (échanges avec les pays tiers), ou, le cas échéant, d'introduction ou de réintroduction (échanges avec les DOM par exemple) ;

exemplaire n° 7, bordé d'une marge discontinue de couleur verte, utilisé à des fins statistiques dans le pays de destination;

exemplaire n° 8, bordé d'une marge discontinue de couleur jaune, il est remis au déclarant, importateur (ou destinataire) après visa du service des douanes.
Des exemplaires supplémentaires (ou des photocopies) peuvent être éventuellement utilisés pour des usages propres aux besoins des déclarants (répertoire ou bon à enlever).

Actuellement, un **exemplaire n° 9** est utilisé au plan national dans le cadre de la politique agricole commune (P.A.C.) pour les besoins des organismes payeurs chargés d'octroyer les restitutions dont bénéficient les produits agricoles exportés vers les pays tiers.

Pour les envois de moins de 1 000 € et moins de 1 000 kg, une mesure de simplification peut être utilisée en remplacement de cette déclaration. Un simple visa de la facture export par les services douaniers français peut être sollicité. Dans ce cas, indiquer sur la facture la mention "Facture valant déclaration d'exportation".

- Certificat de circulation EUR1 : pour les produits originaires de l'Union Européenne, ce document doit être produit par l'entreprise puis validé par la douane française en vue de l'application, par la Suisse, du régime des préférences tarifaires.
Pour les envois n'excédant pas 6 000 €, une déclaration de l'exportateur sur la facture, ou sur tout document commercial listant la marchandise, remplace le formulaire EUR1, quel que soit le mode de transport.

Cette déclaration est également utilisée, quel que soit le montant facturé, par les exportateurs agréés qui devront alors indiquer leur numéro d'agrément dans la déclaration.

Les accords entre l'union Européenne et l'AELA dont fait partie la Suisse font que le DAU, développé ci-dessus est utilisable dans les deux sens.

Cependant, la France n'exigera que les 3 derniers volets du DAU.



3. L'importation rattachable au double flux

A- Le principe du Trafic de perfectionnement actif / passif

a- *Le perfectionnement actif*

Ce trafic se caractérise par un caractère passif ou actif et par un double passage douanier.

Il est actif aux termes du pays qui accueille temporairement le produit en vue de le transformer.
Il est passif pour le pays qui voit le produit être transformé dans un pays tiers.

Cette solution s'adapte bien aux cas que nous étudions puisque nous avons une bête vivante qui traverse la frontière pour être abattue puis qui revient dans son pays d'origine sous forme de carcasse ou de pièces découpées.

Ce type de trafic ne peut être réalisé qu'après autorisation surtout s'agissant d'animaux de boucherie.

Le perfectionnement peut être fait directement ou par personne prestataire. Cela signifie que ce n'est pas forcément l'abattoir lui-même qui devra déclarer ce trafic de perfectionnement.

Ce trafic est fondé sur la traçabilité de la pièce importée et sur son identité. Il ne peut y avoir substitution du produit ou une transformation telle que la traçabilité devient impossible.

Dans l'affirmative, ce régime permet une suspension ou un remboursement des droits de douane après autorisation par les douanes du pays réalisant le perfectionnement actif.

b- *Le perfectionnement passif*

Concernant le pays appliquant le perfectionnement passif, il y aura application d'une franchise des droits de douane ou du moins un droit réduit lors du réimport de la marchandise.

Pour la Suisse, si ce droit est moins intéressant qu'un droit sous contingent tarifaire, ce-dernier pourra être utilisé.

B- La position divergente des deux pays sur la procédure d'abattage

Si la Suisse semble reconnaître sans difficulté le bénéfice de ce régime pour l'importation temporaire d'une bête en Suisse aux fins de se faire abattre, il n'en est pas de même de l'administration douanière française.

Il n'existe pas de procédure normée pour ce type de trafic de bête de boucherie.

La position exprimée est que le produit après transformation n'est plus identifiable. De plus, le perfectionnement passif ne pourra être retenu, l'administration douanière estimant que ceci se fait au détriment du tissu économique de l'abattage national. Or ceci est une règle exprimée pour l'acceptation nécessaire de ce trafic.

Quelques exemples de passage de frontière entre le département de l'Ain et la Suisse nous ont été signalés. Cependant en l'absence de procédure normée opposable à l'administration douanière, ces exemples ne peuvent être portés au rang de principe.



III- LES IMPACTS FISCAUX

La question de l'imposition des revenus dégagés ne sera pas abordée dans le cadre de la présente étude n'étant pas directement liée aux flux binationaux.

A l'inverse, la taxation à la TVA (Taxe sur la Valeur Ajoutée) existe dans les deux pays et est directement impactée par le passage de la frontière.

La TVA suisse

La TVA est en Suisse un impôt fédéral et touche toutes les livraisons de biens et prestations de service réalisées sur le territoire helvétique.

L'Administration Fédérale des douanes est compétente pour la perception de cette taxe sur les importations de biens (taux normal : 8 %, taux réduit : 2,5 % dont les produits alimentaires).

La TVA est due, en francs suisses, au moment de l'importation en même temps que les éventuels droits de douane.

Si l'importateur suisse est assujéti à la TVA, il peut être autorisé à utiliser la procédure de report : déclaration de la TVA sur les importations dans son décompte auprès de l'Administration Fédérale des Contributions.

La TVA française

La France a, quant à elle, revu ses taux de TVA pour les établir à 10% pour ce qui est de la vente des produits agricoles pour une destination qui n'est pas directement la consommation, 5,5% pour une utilisation à la consommation directe.

Pour la prestation d'abattage, les prestations utilisent à la fois du taux à 10% et du taux à 20% selon leur typologie.

1. La vente de bétail à boucherie

Dans cette hypothèse, le passage transfrontalier n'intègre pas la procédure d'abattage. Elle sera l'affaire personnelle de l'acquéreur.

L'introduction dans l'un des deux pays de biens en provenance de l'autre pays donne lieu à **perception de la TVA par le service des douanes, lors de l'importation.**

A- Perception de la TVA à l'importation

La TVA à l'importation est perçue comme en matière de **douane**.

L'impôt devient **exigible** au moment où le bien est considéré comme importé.

La taxe doit être acquittée par la personne désignée comme **destinataire réel** des biens sur la déclaration d'importation. Toutefois, cette taxe peut être solidairement due en cas de recours à un **déclarant en douane**.

Le **taux** de la TVA applicable à l'importation est celui applicable à l'intérieur, au moment de la déclaration de mise à la consommation.

La base d'imposition à l'importation est constituée par la valeur en douane, se fondant sur la notion de **valeur transactionnelle**, qui est constituée en principe par le **prix facturé**.



Sont à comprendre dans la base d'imposition à l'importation les **frais accessoires** (tels que les frais de commission, d'emballage, de transport et d'assurance) **intervenant jusqu'au premier lieu de destination** des biens à l'intérieur du pays.

B- Perception de la TVA à l'exportation

Les exportations entrent en principe dans le champ d'application de la **TVA** de la personne réalisant l'exportation. Mais elles peuvent en être exonérées sous certaines conditions puisque taxée dans le pays d'entrée.

a- Exportations par le vendeur (ou pour son compte)

Sont exonérées de TVA, lorsque sont remplies les conditions indiquées au n° 49705, les livraisons de biens expédiés ou transportés par le vendeur ou pour son compte.

L'exonération s'applique qu'il s'agisse de livraisons directes par l'exportateur ou de livraisons réalisées par l'entremise d'un intermédiaire « transparent » agissant au nom et pour le compte d'autrui.

Conditions de l'exonération

L'exonération est subordonnée à la justification de la réalité de l'exportation. Ceci implique ainsi en France :

- l'inscription des envois dans les livres comptables ;
- la production d'une déclaration d'exportation visée par l'autorité douanière compétente.

Cette déclaration est constituée par le document administratif unique (DAU). L'exemplaire n° 3 de ce DAU visé au verso par le bureau des douanes compétent (en règle générale le bureau des douanes du point de sortie de l'Union européenne) constitue la justification essentielle de l'exportation ; il doit être conservé à l'appui de la comptabilité.

b- Exportations par l'acheteur non établi (ou pour son compte)

Sont exonérées de TVA les livraisons de biens expédiés ou transportés, par l'acheteur qui n'est pas établi dans le pays d'achat, ou pour son compte.

L'exonération est applicable dans les situations où l'acheteur prend livraison des biens dans le pays d'achat et en assure le transport par ses soins ou par l'intermédiaire d'un transporteur.

2. Les prestations d'abattage

En matière de TVA sur prestation, la notion centrale est la notion de territorialité.

La prestation d'abattage, voire de découpe et de mise sous vide avant retour au pays d'origine ne peut se réaliser sous le régime de l'exonération liée à une opération d'exportation.

A ce niveau, les flux transfrontaliers n'auront donc pas d'impact.

Il ne sera question que de récupération d'une TVA acquittée dans un pays tiers.

Sur le plan de la TVA, la notion de zone franche n'existe pas. Il n'y a donc pas de distinction géographique à faire en ce sens.



En cas de prestation d'abattage simple, nous pourrions avoir les cas suivants :

A- Si un opérateur français vient faire abattre en Suisse

A défaut d'autoliquidation en Suisse, bien que n'étant pas soumis à la TVA française, le régime des opérations « extraterritoriales » ouvre droit à déduction de la taxe ayant grevé les éléments de leur prix.

Cette déduction n'est cependant autorisée que dans la mesure où les opérations en cause ouvriraient droit à déduction si leur lieu d'imposition se situait en France.

Cette condition a pour effet d'exclure du droit à déduction les opérations exonérées en régime intérieur ou réalisées par des non-assujettis en Suisse.

Pour les assujettis établis en France, la récupération de la taxe déductible peut se faire selon les règles ordinaires, c'est-à-dire par imputation ou remboursement lors de la déclaration périodique de la TVA.

B- Si un opérateur suisse vient faire abattre en zone franche française

Si l'opérateur n'est pas connu de l'administration fiscale française, le redevable de la taxe est le prestataire assujetti établi en France selon le régime de l'autoliquidation.

La taxe est alors exigible au moment où la prestation est effectuée, ou lors de l'encaissement des acomptes s'il en est perçu avant.

Si les prestations ont lieu de manière continue sur une période supérieure à une année et ne donnent pas lieu à des décomptes ou à des paiements durant cette période, la taxe est exigible à l'expiration de chaque année civile tant qu'il n'est pas mis fin à la prestation.

La taxe est autoliquidée par le prestataire sur sa déclaration de TVA périodique.

La taxe ainsi acquittée peut être déduite dans les conditions de droit commun.



IV- LES IMPACTS JURIDIQUES

1. Identité du cadre commercial

A- Les documents pré-contractuels

Dans les deux pays, il s'agit des conditions générales de vente, fréquemment reprises ou complétées dans les bons de commande ou les devis.

Il s'agit de documents qui sont généralement réclamés lors du passage en douane comme justificatifs quand il n'y a pas eu transfert de propriété.

Dans notre situation, ce sera à l'abattoir ou à la structure de commercialisation de prévoir et éditer ces documents.

Il sera donc intéressant d'uniformiser ces documents pour une utilisation binationale.

Certaines mentions sont imposées par la loi notamment en matière d'impayé, de provenance des produits ;

Il est important surtout dans un contexte international de bien détailler les mentions suivantes :

- Les conditions et délais de paiement
- Les sanctions en cas d'impayé
- Le droit applicable à la prestation et les tribunaux ou instances compétents
- Les conditions de transfert de propriété ou de risque sur la bête ou la carcasse avant ou après flux
- Les conditions de transport et la réalisation des formalités de passage en douane
- Les assurances
- Les sanctions en cas de dépassement de délai
- Les cas de refus de marchandises
- Les pièces requises, garanties
- Le prix

B- La facture

Ce document est essentiel pour la passage en douane soit quand le transfert de propriété a eu lieu soit pour justifier du trafic de perfectionnement et du tarif douanier en conséquence.

La facture ne mentionnera pas la TVA s'agissant d'une facture à l'exportation.

C- Vente : la notion de transfert de risques /de propriété

a- Le transfert de risques

Les risques qui sont susceptibles d'entraîner la perte ou la détérioration de la chose vendue ou livrée sont à la charge du vendeur ou de l'acheteur selon que l'un ou l'autre en est propriétaire au moment où ils surviennent ([C. civ. art. 1138](#), [1302](#) et [1624](#) ; [C. com. art. L 132-7](#)).

Ces risques sont les événements fortuits qui ne sont imputables à aucune des parties à la vente.

La preuve du cas fortuit incombe à celui qui s'en prévaut : par exemple, au vendeur qui avait la garde de la chose jusqu'à la délivrance et qui voulait s'exonérer de son obligation de livrer.



Mais, dès lors que le vendeur prouve qu'il a délivré la chose par expédition, les risques sont à la charge de l'acheteur, sauf convention contraire des parties ou clause de réserve de propriété non levée par un paiement avant le transport.

Dans les **ventes au départ**, le transfert des risques a lieu au moment de la prise en charge par le transporteur, auquel le vendeur la remet, de la marchandise vendue ; le transfert n'a pas lieu si la marchandise n'a pas été embarquée.

Les solutions qui suivent ont été dégagées à propos des ventes maritimes mais elles sont transposables aux ventes suivies d'un transport routier ou aérien, sous réserve d'adaptation de la terminologie.

Elles peuvent être écartées par les parties, les règles Incoterms n'étant en rien obligatoires ; ainsi les risques sont à la charge du vendeur dès lors que le contrat de transport conclu par celui-ci avec un commissionnaire de transport comportait l'obligation pour ce dernier de remplacer toute fourniture manquante ou défectueuse.

1. Vente CAF/ FOB / CFR. Les risques passent à l'acquéreur lorsque la chose vendue franchit le bastingage du navire au port d'embarquement ou le quai de chargement
L'acheteur est tenu de payer au vendeur la totalité du prix de la marchandise tel qu'il a été fixé dans le contrat de vente même si celle-ci a été embarquée à bord d'un camion qui a eu un accident au cours du transport avec sa cargaison.

2. Ventes DAP et DAT. Le transfert des risques se produit au moment où le transporteur livre la marchandise vendue au destinataire désigné sur le document de transport ; il se produit au même moment que le transfert de propriété.

3. Ventes franco. Les risques sont à la charge de l'acheteur devenu propriétaire de la chose vendue, sauf clause contraire les mettant à la charge du vendeur.
Le terme franco ne concerne que les frais de transport qui sont à la charge du vendeur.

Les parties sont libres de dissocier le transfert des risques du transfert de propriété.

b- Le transfert de propriété

Sauf disposition légale contraire ou convention contraire des parties, la propriété de la chose vendue est transférée à l'acheteur dès l'instant où le vendeur et l'acheteur sont tombés d'**accord sur la chose et sur le prix**.

Ce transfert ne s'opère que si la chose est **individualisée** ; il importe peu alors que la chose n'ait pas été livrée ni le prix payé.

Les parties peuvent librement choisir le moment auquel elles placent le transfert de la propriété de la chose vendue

D- Prestations : la notion de garde de la chose

Si l'éleveur ou le négociant reste propriétaire de la bête puis de la carcasse le temps du processus d'abattage, il n'y a pas notion de transfert mais de garde de la chose.

Cela veut dire que selon les termes des contrats appliqués, le transporteur puis l'abattoir se doivent de garantir un certain état de la bête puis de la viande.

Au défaut, leur responsabilité pourra être engagée.



2. Les différentes formes juridiques pour l'abattoir

L'abattage comme le commerce de la viande sont des activités commerciales par nature des deux côtés de la frontière.

Nous verrons que malgré quelques spécificités, les sociétés commerciales sont relativement similaires.

Les actionnaires ou associés peuvent être l'émanation des utilisateurs ou au contraire des opérateurs purement commerciaux ou encore un mix des deux.

Dans l'une ou l'autre de ces hypothèses, les problèmes cruciaux à aborder seront la détention du pouvoir par le vote, la représentativité des opérateurs via les organes de décision, la souplesse ou l'agrément nécessaire pour l'ouverture du capital.

Par expérience, ces aspects opérationnels seront privilégiés sachant qu'il y a rarement une notion de retour sur investissement dans ce genre de structure.

Si dans cette partie nous allons aborder l'ensemble des sociétés possibles, il conviendra malgré tout de privilégier celles qui ont des organes d'administration les plus modulables.

Nous serons alors amenés à écarter les sociétés de type SARL pour privilégier des sociétés de type SA ou SAS plus à même d'organiser des participations importantes en nombre.

Enfin dans chacune de ces sociétés, il y a la possibilité d'avoir des dirigeants et des actionnaires des deux pays.

A- Les sociétés suisses

Les sociétés commerciales les plus usitées sont :

La SA
La SARL

a- La SA

Capital social : 100 000 CHF au minimum

Associés : 3 au minimum sauf dérogation

Valeur unitaire des parts sociales : au minimum un centime

Administration : Par un conseil d'administration et un Président. La majorité des membres du conseil d'administration et de nationalité suisse ou membre de l'Union Européenne doit être domiciliée en Suisse

Vote : en assemblée générale des actionnaires. Certaines actions peuvent donner des droits de vote majoré pour tout ou partie des décisions

Responsabilité des actionnaires : limitée à la perte de leur apport sauf autre garantie personnelle

b- La SARL

Capital social : 20 000 CHF au minimum

Associés : 2 au minimum sauf dérogation

Valeur unitaire des parts sociales : au minimum 1 000 CHF

Administration : Par un ou plusieurs gérants dont au moins un doit être domicilié en Suisse

Vote : en assemblée générale des actionnaires. Une part = 1 voix

Responsabilité des actionnaires : limitée à la perte de leur apport sauf autre garantie personnelle



B- Les sociétés françaises

Les abattoirs sont généralement gérés sous forme de SARL, SAS voire GIE

a- Le groupement d'intérêt économique

Les groupements d'intérêt économique ont été institués afin de permettre aux entreprises d'unir leurs efforts là où elles ont des intérêts communs tout en conservant leur entière indépendance.

Le GIE ne peut avoir pour objet que le prolongement de l'activité économique de ses membres. Sous cette réserve, importante il est vrai, il peut agir dans tous les secteurs de la vie économique.

Il peut être constitué avec ou sans capital.

En principe, il ne donne pas lieu, pour lui-même, à recherche et partage de bénéfices mais il ne lui est pas interdit d'en réaliser et, dans ce cas, de les partager entre ses membres.

Les membres du GIE sont indéfiniment et solidairement responsables des dettes du groupement.

Nombre d'adhérents requis : 2 au minimum, pas de maximum mais devant avoir une activité économique dans le prolongement de celle du GIE.

Le GIE est dirigé par un ou plusieurs administrateurs choisis ou non parmi les membres. Les modalités sont très souples notamment quant au mode de désignation.

1 voix par membre mais possibilité d'attribuer un nombre de voix différent aux membres.

b- Les sociétés purement commerciales

	SARL	SAS
Capital	Libre	Libre
Associés	100 associés maxi Possible représentation par les Présidents ou directeurs respectifs Droit de participation : aux seules assemblées générales Possible extension à d'autres associés selon les conditions d'agrément	Pas de maxi Possible représentation par les Présidents ou directeurs respectifs Possible extension à d'autres associés selon les conditions d'agrément



<p>Direction stratégique Responsabilité globale</p>	<p>Principe de la gérance</p> <p>Les gérants n'ont pas à être associés mais sont mentionnés au RCS</p> <p>Le ou les gérants doivent être des personnes physiques</p> <p>Possible comité de gérance pour organiser une cogérance</p> <p>Contrat de travail possible</p> <p>Rattachement au statut social des gérants minoritaires (TS, retraite cadre, couverture UNEDIC en cas de contrat de travail du fait d'une absence de mandat social sous réserve de faire reconnaître le contrat par les ASSEDIC dans le cas contraire possible couverture privée)</p> <p>Le manque de souplesse de la gérance si volonté de mettre une subdivision dans l'Administration</p> <p>Règle de la majorité simple pour la nomination ou la révocation</p> <p>Difficulté de prévoir statutairement l'organisation souhaitée</p>	<p>Principe de la Présidence ou de la participation à un Comité de Direction</p> <p>Possibilité de prévoir statutairement une organisation à plusieurs niveaux : présidence, direction générale, comité</p> <p>Les statuts prévoient librement les conditions de nomination ou de révocation</p> <p>Mention au RCS</p> <p>Contrat de travail possible</p> <p>Rattachement au statut des dirigeants de SA (TS, retraite cadre, couverture UNEDIC en cas de contrat de travail du fait d'une absence de mandat social sous réserve de faire reconnaître le contrat par les ASSEDIC dans le cas contraire possible couverture privée)</p> <p>Pas de coprésidence possible mais possible présidence tournante à fixer dans les statuts</p> <p>Présidence unique même en cas de Comité de direction ;</p> <p>Possibilité de nommer un ou des directeurs généraux</p>
<p>Décisions collectives</p>	<p>Majorité</p> <p>AGO : majorité simple</p> <p>AGE : majorité des 2/3</p>	<p>Majorité</p> <p>Selon les statuts avec possible droit de veto</p>



Dépôt des comptes au greffe	Oui	Oui
Cession des droits sociaux	<p>Système de valorisation de la part sociale</p> <p>Agrément si cession à tiers, possible entre associés</p> <p>Agrément donné par les associés</p>	<p>Actions négociables</p> <p>Agrément possible si cession à tiers et/ou associé</p> <p>Agrément pouvant être donné par la présidence</p> <p>Possible inaliénabilité des actions pendant 10 ans maximum</p>
Responsabilité	Limitée à l'apport en capital	Limitée à l'apport en capital

3. Les contrats possibles

Ceux-ci sont identiques dans les deux pays.

Les abattoirs se doivent cependant maintenant de proposer un panel de prestations le plus complet possible pour être attractifs vis-à-vis des concurrents.

L'abattage simple n'est plus une prestation valorisante. Il convient désormais de lui ajouter une découpe, un conditionnement voire un circuit de commercialisation plus ou moins intégré.

Par principe, la structure d'abattage ne sera pas la même que la structure de valorisation commerciale et ce même si on retrouve les mêmes partenaires dans les deux.

Cette interdiction pour un abattoir de commercialiser lui-même la viande qu'il a abattu est issue de la seule réglementation française.

Cependant, il est souvent utile de distinguer ces deux pôles par deux sociétés afin de se donner la possibilité de les adapter à des participants pouvant avoir des préoccupations différentes.

La question principale sur la plan juridique est plus de pouvoir anticiper les problématiques de passage de frontières pour réaliser une offre de prestation la plus intégrée possible afin de la rendre attractive par rapport à des abattoirs plus proches.

A- Les prestations d'abattage

Il s'agit de prestations de services pouvant englober l'abattage proprement dit mais également une découpe à la demande et un conditionnement simple (en caisses ou caissettes) ou plus individualisé (lot sous-vide ou unité sous-vide).

Cette prestation peut se retrouver de façon indistincte en Suisse comme en France.



Ce type de prestations est de plus en plus proposé par les abattoirs.

B- Les contrats induits par la frontière

Face à une clientèle binationale, le projet d'abattoir devra pouvoir, s'il veut construire une clientèle, proposer une prestation de passage aux frontières.

Cette prestation par sa spécificité se réalisera vraisemblablement par sous-traitance, c'est-à-dire par un autre prestataire avec l'abattoir comme donneur d'ordres.

a- Le transport

Soit le transport est géré par le propriétaire du cheptel, soit il est proposé comme un complément de prestation par l'abattoir ou la société de commercialisation qui lui est adjointe.

Par cette prestation, le transfert du bétail se réalise au chargement dans le véhicule.
Le transport réalisé par l'abattoir ou pour le compte de l'abattoir signifie que c'est cette structure commune qui va gérer les formalités de transport et donc de passage en douanes.

Dans cette hypothèse, la prestation de transport s'adjoint une prestation de transitaire en douane

Cela peut permettre d'alléger la contrainte administrative perçue pour le cheptel du pays dont l'abattoir ne sera pas originaire.

b- Le commissionnaire en douanes

Un choix peut donc être de laisser le propriétaire du cheptel assurer le transport mais tout en lui apportant une aide au niveau du passage de la frontière.

Le commissionnaire est un mandataire qui s'occupe des formalités en nom et pour le compte de son client, qui dispose des cautions adéquates et qui avance les droits à payer.

c- Un ou plusieurs sociétés de commercialisation

Par obligation (législation française) ou par opportunité, ces sociétés commerciales adjointes à un abattoir sont désormais primordiales pour la rentabilité de ce dernier.

Ce sont elles qui peuvent être génératrice du volume et ce sont elles aussi qui permettent de trouver les débouchés valorisant.

Elles peuvent avoir une commercialisation en gros, demi-gros ou détail. Cette commercialisation peut être en réseau ou individualisée.

On peut leur adjoindre une autre société servant de centrale d'achat approvisionnant les sociétés de commercialisation pure ce qui permet de mutualiser les produits.

Toute l'ossature dépend du volume traité.

C'est par ce canevas juridique que se dessinera l'esprit économique devant exister autour de cet abattoir.



FOND DOCUMENTAIRE

Ce document de travail a été réalisé en s'appuyant notamment sur les textes, études et ouvrages suivants :

- Rapport effectué sur les procédures d'exportation de produits agricoles du Canton de GENEVE vers la FRANCE voisine effectué dans le cadre des travaux du groupe agricole du Comité régional Franco-genevois
- Archives d'Etat de la République et Canton de GENEVE
- Mémento pratique fiscal Francis LEFEBVRE 2014
- Guide pratique à l'usage des entreprises de l'Union Lémanique de L'artisanat et des Métiers

Textes législatifs et réglementaires suisses

- Loi fédérale sur l'Agriculture 910.1
- Ordonnance sur les marchés du bétail de boucherie et de la viande 916.341
- Ordonnance sur l'élevage 916.310
- Ordonnance sur l'importation de produits agricoles 916.01
- Règlement concernant les importations en Suisse des Produits des zones franches 0.631.256.934.953
- Notice concernant le perfectionnement actif de la Direction générale des Douanes suisses Form 47.83 f 03.2013
- Guide relatif aux contributions à l'exportation des produits agricoles transformés et à la procédure de remboursement spéciale dans le trafic de perfectionnement actif de de la Direction générale des Douanes suisses Form 47.93 f 07/2102
- Ordonnance du Département fédéral des finances suisse sur le trafic de perfectionnement 631.016
- Mise à jour des clés statistiques dans le domaine de la viande 2014 par l'Office fédéral de l'Agriculture OFAG 03.12.13