

## Se former avec l'AIF 25-90

### Gastronomie régionale : innover, enrichir son savoir-faire

Chacun le sait, les clients sont exigeants, leur goûts, leurs habitudes, et donc leurs attentes évoluent. L'accueil dans les fermes ne fait pas exception, si on ne leur propose pas ce qu'ils attendent, les clients partiront.

Nos fermes auberges, chambres et tables d'hôte bénéficient d'une bonne réputation. Mais ça et là néanmoins on entend quelques critiques qu'il faut prendre en compte : trop lourd, trop gras, c'est toujours la même chose, la présentation n'est pas top, il y a trop peu de choix...

Pour les agriculteurs qui ont développé une activité de restauration, et quel que soit leur succès actuel, il est nécessaire de savoir innover et s'adapter aux nouvelles attentes de la clientèle.

Les clients sont de plus en plus exigeants et peuvent présenter des régimes alimentaires divers (allergies, végétariens, intolérances...). Cette formation permet de découvrir des techniques d'élaboration de plats mettant en valeur les produits locaux issus de leurs exploitations agricoles, tout en s'adaptant aux tendances actuelles de la gastronomie régionale.

C'est l'objet de la première séquence du stage, s'approprier des nouvelles idées de préparation de produits de la ferme ou de nouvelles idées de présentations :

- plats classiques revisités ;
- diverses présentations d'un même plat (variation des contenants) ;
- cuisson, congélation...

Si présenter une carte de qualité

pour attirer les clients est essentiel, il est tout aussi important d'être attentif à la rentabilité de l'activité. Et celle-ci, comme toutes les activités quelles qu'elles soient, s'optimise. Faire mieux, plus vite, à moindre frais. Pour y parvenir, on aborde de manière très pratique (atelier) différentes techniques de préparation et de cuisson de divers aliments. Les professionnels ont des trucs et astuces qui permettent de réduire le temps de préparation du repas grâce à du travail en amont, ils vont nous les faire partager. Par exemple ci-après quelques tâches pouvant être effectuées à l'avance : fonds de sauce, pâtes à tartes, pâtes à gâteaux congelés... Et aller plus vite c'est servir le client plus vite, donc le satisfaire s'il est pressé. Rares sont de toutes façons les clients qui aiment attendre. Cette formation qui se veut efficace et pratique sera assurée par Jocelyne Lotz-Choquard, chef cuisinier et animée par Cécile Eimberk, conseillère diversification à la CIA 25-90. Elle aura lieu le 8 février à Fournet-Luisans. Venez-y nombreux, vous en tirerez les bénéfices dès le surlendemain (il faut quand même un peu de temps pour mettre en place de nouvelles techniques et trucs et recettes, même si elles se veulent simples et efficaces).

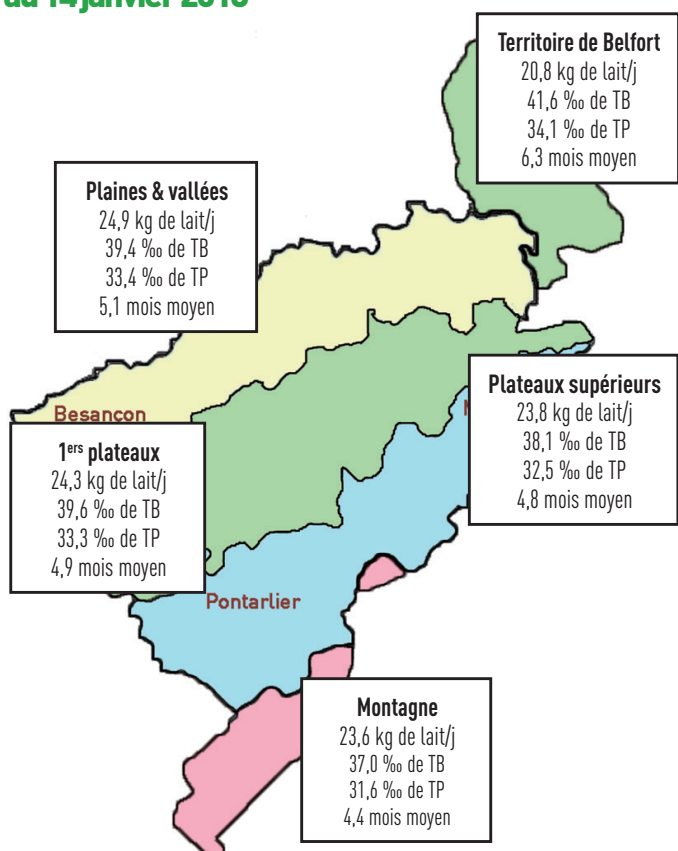
## Flash qualité lait

Tableau du lait par vache

Lait/vache	octobre	novembre	décembre
2016	21,0	19,9	21,0
2017	22,6	22,1	23,2

Le niveau de production est élevé cet hiver.

### Résultats de la semaine du 8 au 14 janvier 2018



Conseil : en cas de récupération des eaux de pluie pour l'abreuvement des animaux, contrôlez régulièrement la qualité sanitaire de l'eau.

## FCO

### La vaccination devenue volontaire reste nécessaire pour le commerce extérieur

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier, l'ensemble du territoire français est réglementé pour le sérotype 4 de la FCO, comme cela était déjà le cas pour le sérotype 8. La circulation des animaux est libre sur tout le territoire continental. La vaccination contre le sérotype 4 n'est plus obligatoire, même pour les départements du Doubs ou du Jura. Cependant, la vaccination peut s'avérer nécessaire pour commercialiser à l'international.

#### ■ Vacciner pour protéger son troupeau

La FCO (Fièvre catarrhale ovine), est une maladie virale dont la transmission est assurée par un Culicoides (moucheron piqueur). On dénombre 27 sérotypes viraux différents dans le monde, dont la virulence est propre et peut varier d'une espèce à l'autre. Vous retrouverez la description de la maladie et les symptômes sur le site internet du GDS : [www.gds-franche-comte.org](http://www.gds-franche-comte.org)

Concernant le sérotype 8, on constate assez peu de symptômes cliniques chez les bovins depuis 2015. Les signes cliniques observés semblent peu graves. Le sérotype 4 semble assez peu pathogène pour les bovins.

Mais il est difficile d'anticiper la pathogé-

nicité du sérotype 4 sur les ovins. Dans les Balkans, on estime 6 à 12 % de cas cliniques et 3 % de mortalité dans les élevages touchés. Il y a donc un risque potentiel pour les élevages ovins en France si la circulation virale s'intensifie. La vigilance doit donc être la règle pour les cheptels ovins. Le choix de conduire une vaccination est propre à chaque élevage, et peut être conforté par votre vétérinaire.

#### ■ Vacciner pour commercialiser

Chaque marché a ses propres exigences vis-à-vis de la FCO, dont voici quelques exemples.

La totalité de l'Italie est en zone réglementée BTV 4. Si l'on n'y a pas d'exigence concernant le sérotype 4, l'Italie exige la vaccination BTV8.

A partir de mi-février, seuls les animaux

vaccinés BTV 4 pourront être exportés vers l'Algérie.

Le Maroc accepte les animaux non vaccinés mais dépistés. Si un animal réagit non négativement à l'un ou à l'autre des sérotypes alors c'est l'ensemble du lot d'export qui ne peut pas partir.

Seuls des animaux vaccinés contre les sérotypes 4 et 8 pourront être exportés vers la Turquie ou la Russie, quand les marchés seront ouverts.

En résumé, la vaccination permet d'accéder à plus de marchés, réduit les contraintes de quarantaine et dans un lot d'export non vacciné, lorsqu'un animal réagit non négativement, tout le lot est bloqué, tandis que si la même situation se produit au sein d'un lot d'animaux vaccinés, seul l'animal réagissant est bloqué.

Puisqu'il est impossible de savoir à l'avance quels animaux seront commercialisés pour quelle destination, il est conseillé de vacciner rapidement les animaux éligibles à l'export. L'Etat met à disposition le vaccin acheté jusqu'à épuisement du stock.

Concernant le sérotype 8, les génisses doivent avoir été valablement vaccinées deux mois avant insémination pour être admises aux échanges européens. C'est une raison supplémentaire pour s'organiser et anticiper.

GDS

#### A savoir

- ✓ L'éleveur s'adresse à son vétérinaire s'il souhaite conduire une vaccination.
- ✓ Les vaccins sont gratuits tant que le stock acheté par l'Etat n'est pas épuisé. Les achats ultérieurs seront à la charge de l'éleveur.
- ✓ L'acte vaccinal est à la charge de l'éleveur.
- ✓ La vaccination peut être conduite par l'éleveur mais seule une vaccination conduite par le vétérinaire sanitaire est valablement reconnue.
- ✓ Les vaccinations doivent être enregistrées dans le registre d'élevage.
- ✓ Les petits ruminants infectés peuvent présenter les signes cliniques suivants (expérience Corse) : abattement, œdème de la face, œdème inter-mandibulaire ou du mufle, jetage nasal, perte d'appétit ou anorexie, hyperthermie, perte de poids, raideur des membres et érosions, ulcères ou croûtes sur le mufle ou muqueuse nasale ...

## Écho du terrain

### Rencontre de la restauration collective et des producteurs locaux

La 3<sup>e</sup> rencontre Producteurs-Acheteurs de la restauration collective du Doubs a eu lieu le 24 janvier au collège Jouffroy d'Abbans de Sochaux. Les producteurs et les établissements étaient au rendez-vous.

Ce salon a accueilli 15 collègues ainsi que d'autres établissements de restauration collective du département (Crous, Adapei...). Les gestionnaires et cuisiniers des établissements ont pu échanger avec la vingtaine de producteurs présents. Parmi eux, la plupart sont déjà référencés dans la base d'AgriLocal25, plate-forme de mise en relation des producteurs et établissements collectifs du département. D'autres sont en phase de lancement de leur activité et ont profité de cette occasion pour se faire connaître auprès des représentants de ce débouché particulier qu'est la restauration collective. C'était le cas par exemple de l'Earl Beudet, producteur de céréales qui a récemment développé une activité de transformation sur la ferme en produisant du lait de soja, de la farine de blé et de l'huile de colza, ou encore de l'exploitation de M. Lefebvre, maraîcher en conversion bio à Pompierre-sur-Doubs. D'autres exploitants ont profité de ce salon pour présenter des nouveautés au public présent, comme le Gaec Tacquard qui a diversifié sa gamme de légumes en proposant des sachets de carottes et pommes de terre épluchées, lavées et découpées sous vide.

En proposant sur leurs stands des échantillons de produits et des grilles de tarifs détaillant la gamme de leurs



produits, les agriculteurs ont permis aux cuisiniers présents de mettre un visage et un contact sur un produit ou un nom. Nul doute que ces échanges seront fructueux et permettront aux établissements présents d'augmenter leur part de produits locaux dans les menus, à l'image du collège de Sochaux qui accueillait le salon. En effet, cet établissement utilise régulièrement AgriLocal25 pour ses commandes et sur l'année scolaire 2016-2017, près de 17 % des produits étaient d'origine locale. Pour cette nouvelle année 2017-2018, le résultat devrait être supérieur car 10 % des achats ont déjà été effectués en local dès le 1<sup>er</sup> trimestre, avec

les 2/3 des achats qui concernent la viande. Le salon s'est d'ailleurs clôturé par un buffet réalisé par le cuisinier du collège de Sochaux, confectionné avec des produits locaux commandés sur AgriLocal.

La prochaine rencontre Producteurs-Acheteurs devrait certainement coupler une visite d'exploitation à ce forum d'échanges pour permettre aux responsables d'établissements collectifs de découvrir sur le terrain les modes de productions de leurs agriculteurs fournisseurs.

Cécile Eimberk,  
Chambre interdépartementale  
d'agriculture 25-90