

Relation vécue entre l'humain et l'animal

Exposé de Sonja Moor, agricultrice Demeter, élevage de buffles et de bovins Hirschfelde, D-Brandenburg, à l'occasion du 13^e congrès de la Protection Suisse des Animaux PSA sur les animaux de rente « Protection des animaux de rente hier, aujourd'hui et demain » le 21 avril 2011 à Olten

Modèle économique «Hirschfelde, Village modèle» 2010

Première partie: Domaine de travail d'intérêt général

Seconde partie: Interface avec l'économie réelle*

«Aussi longtemps que l'engagement nous fait défaut, l'indécision et l'irrésolution règnent, la possibilité de battre en retraite mène inexorablement à l'échec

*Pour tous les premiers pas, il existe une vérité élémentaire dont la **méconnaissance** peut entraîner l'anéantissement d'idées innombrables et de projets brillants: le divin intervient au moment où l'être humain s'engage vraiment, toutes sortes de choses se mettent en œuvre pour lui venir en aide, qui sinon ne seraient jamais arrivées.*

Cette décision engendre un torrent d'événements dont découlent des circonstances imprévues qui jouent en notre faveur, des rencontres et des aides de toutes sortes, dont nul être n'aurait rêvé qu'elles croisent notre chemin.

Quoi que tu fasses, engage-toi avec fermeté et la puissance divine sera avec toi».

Goethe

I. Objectifs

(1) Développement par des agriculteurs locaux d'un élevage avec tenue d'un livre généalogique (patrimoine génétique) de races de robustes de vaches Galloway et de buffles d'eau destinés à pâturer dans des sites naturels protégés sensibles. Partenaires: Pro Natura Suisse, Fondation Naturschutzfonds BB (Fonds d'aide à la protection de la nature de Berlin et du Brandebourg), services de l'environnement du Land, NABU (Naturschutzbund Deutschland - Association pour la protection de la nature - Allemagne).

(2) Soutien aux exploitations agricoles qui pratiquent encore une protection contractuelle de la nature et désirent constituer et détenir leurs propres troupeaux de rente de bovins de races robustes (deuxième pilier, diversification). Partenaires: Services vétérinaires d'Eberswalde, Association des éleveurs de bovins de Berlin et du Brandebourg, Pro Natura Suisse, Fondation Naturschutzfonds BB.

(3) Soutien au renouveau d'une activité de fabrication de produits haut de gamme: viande, charcuterie, jambon, lait, fromage, yaourt, etc. et au retour d'une activité d'abattage artisanal dans la région. (Définition d'un label de qualité propre à ces produits).

Partenaires: WITO, Chambre des métiers de la boucherie - Berlin, Fair & Regional, Stähli GmbH, Suisse, Lehmann, abattoir du Land, Sabine Schneider, grande cuisinière, développeuse de produits et écrivaine, exploitation agricole Brodowin, Association Demeter, Fair & Regional, Wunsch-Dir-Mahl (entreprise de fabrication de produits de qualité Müncheberg), Karl Ludwig Schweisfurth, Vincent Klink, Slow Food.

(4) Soutien au développement d'une communauté d'éleveurs qui détiennent des buffles d'eau et des vaches Galloway conformément à ce programme afin d'assurer la qualité et la quantité des produits dérivés. Partenaire: Fondation Naturschutzfonds BB.

(5) Instauration d'une marque faïtière régionale afin de commercialiser sur place ces produits premium et de garantir une création de valeur pour la région. Partenaires: Scholz & Friends (agence), Havelland-Express, Pro Agro, Feldmark Barnim, Fair & Regional, Naturland, exploitation agricole Brodowin, FÖL (Fördergemeinschaft Ökologischer Landbau) (Société d'encouragement à l'agriculture écologique), Association Demeter, Biofleisch Nord-Ost (Viande bio Nord-Est), FA Eberswalde.

(6) Soutien à l'agrotourisme et au tourisme gourmand dans les sites naturels protégés qui adhèrent au concept, en collaboration avec les prestataires d'offres touristiques. Partenaires: Pro Agro, TMB Tourismus Marketing Brandenburg (marketing touristique, Brandebourg), Feldmark Barnim.

(7) Structurer l'ensemble des projets dans les domaines de l'artisanat, de l'agriculture et de la culture de manière à ce que les processus spécifiques soient compréhensibles pour tous les intéressés et puissent donc être présentés à des personnes extérieures comme susceptibles d'être enseignés ou appris.

EFFETS POSITIFS

- o Les sites naturels protégés sont entretenus de manière efficace et peu coûteuse, leur conservation est assurée à long terme.
- o Les agriculteurs remplissent de manière efficace les exigences de la protection contractuelle de la nature.
- o Un deuxième pilier est établi de manière efficace pour soutenir les exploitations agricoles.
- o La forme associative d'une communauté agricole d'éleveurs garantit la stabilité de la qualité et de la quantité des produits bruts.
- o La communauté de fabrication de produits haut de gamme garantit la stabilité de la qualité et de la quantité des produits
- o La communauté de commercialisation garantit des prix raisonnables et des concepts adaptés à la région.
- o Au bout de cette chaîne, les consommateurs ont une transparence totale et un produit 100% régional. Ils peuvent le vérifier non seulement en consultant un «tracking code» (code de traçabilité) sur l'Internet, mais aussi dans la réalité, sur les sites naturels protégés autour de Berlin.
- o Les sites naturels protégés profitent de ce que l'on appelle le «tourisme gourmand» et peuvent présenter les offres spécifiques à leurs domaines (visites, randonnées nocturnes, promenades en barque, tours d'observation, ateliers, visites thématiques, etc.), par exemple, Potsdam et sa biosphère, Chorin et la Schorfheide, Märkische Schweiz, la lande de Döberitz, entre autres.
- o Les prestataires d'offres touristiques des régions qui entourent les différents sites naturels protégés profitent de ce tourisme gourmand (activités hôtelières et de restauration, bien-être, loisirs, sport, organisation d'événements culturels, etc.).

Ernst Thälmann Straße 14
16356 Werneuchen Hirschfelde
www.modelldorf-hirschfelde.de

- o La population rurale bénéficie de la restauration des structures économiques qui garantissent qu'on puisse encore «gagner son pain» dans la région.
- o L'intrication ville-campagne prend un sens nouveau et devient organique. Un «pacte» est conclu entre les producteurs et les consommateurs à chaque bout de la chaîne des denrées alimentaires et il est fondé sur la compréhension, la confiance et l'estime mutuels.
- o Les denrées alimentaires reprennent de la valeur, car elles ont une histoire (éthique de la production), un visage (l'agriculteur), une localisation (sites naturels protégés, exploitation agricole).
- o Choisir des produits régionaux est agréable et chacun saisit le sens de cette démarche. L'argent reste dans la région, les procédés de production sont irréprochables sur le plan de l'éthique, la protection des animaux et des espèces en fait partie. En tant que consommatrice, je peux participer activement.
- o Les enfants et les jeunes sont familiarisés d'emblée avec la manière dont les denrées alimentaires sont produites, ils développent ainsi un comportement de consommateur plus naturel et apprennent à connaître, en les observant eux-mêmes, des professions que, sinon, ils ne connaissent qu'à travers les media, voire pas du tout. Ceci peut être transmis, par exemple, par le biais de contenus d'enseignement ou de séances de projets dans les écoles de la région et pour la région, et développé en étroite collaboration avec les responsables de l'enseignement. Aspect: intégration dans la phase d'orientation professionnelle et de recherche d'un métier.
- o Les parents ont la possibilité d'organiser des loisirs faisant appel à la perception sensorielle incluant une rentabilité naturelle indirecte (il n'y a plus besoin de créer une situation artificielle pour partager un vécu).

I.I Situation actuelle

(1) L'association Alternatives pour l'avenir (Alternativen für Zukunft e.V.) dispose de toutes les conditions pour mettre à disposition des exploitations agricoles de la région des vaches mères appartenant à ces lignées d'élevage de bovins robustes économiquement performantes pour permettre à ces exploitations de constituer leurs propres troupeaux. L'association peut également dispenser des conseils en matière d'élevage aux agriculteurs qui s'engagent dans le projet et, par la suite, les aider à commercialiser leurs produits. Elle est à même de coordonner leurs actions respectives.

(2) Font partie de cette association des membres qui, du fait de leur qualification, de leur spécialisation, de leur expérience et de leur engagement, garantissent des conditions optimales pour la réalisation des tâches définies. Partenaires: Fondation Naturschutzfonds BB, NABU, services de protection de la nature du Land, Association des éleveurs de bovins de Berlin et du Brandebourg, Syndicat des paysans, exploitation agricole Brodowin, Association Demeter, Fair & Regional, Scholz & Friends, Pro Natura Suisse, FÖL, Q-Regio, Pro Agro, Feldmark Barnim, TMB, Bundewischen SH, Slow Food (voir présentation), entre autres.

(3) L'association a déjà commencé le développement du troupeau de buffles d'eau sur le site naturel protégé du Rietzer See.

Partenaires: Sebastian Klingner, agriculteur (Groß Kreutz), services de l'environnement du Land, Fondation Naturschutzfonds BB

En 2010, les prairies qui entourent le château de Storkow et les prairies de la presqu'île de Woppusch seront entretenues par les buffles d'eau.

Partenaires: Ville de Storkow et Fondation Sielmann.

(4) L'association est en pourparlers avec les services de l'environnement du Land et la Fondation Naturschutzfonds BB afin d'introduire des bovins de races robustes qui pâtureraient sur les territoires sensibles à des fins d'entretien dans l'ensemble du Brandebourg. Début du projet 2010 LIFE-Natur-Projekt "Kalkmoore Brandenburgs" (LIFE Projet-Nature - «Marécages calcaires du Brandebourg»).

(5) L'association noue des contacts avec toutes les personnes qui seraient susceptibles de tirer profit des futures activités de transformation en produits de consommation, voire en produits haut de gamme et invitera à participer au projet tous les acteurs déjà en place.

II. Problématique

1) Les agriculteurs qui s'engagent à protéger la nature ne continueront dans cette voie que s'ils y repèrent une possibilité de s'assurer une source de revenus (deuxième pilier).

2) Les sites naturels protégés ne pourront être conservés qu'à condition d'être entretenus selon les instructions des directeurs des sites naturels protégés (Services de l'environnement du Land, Fondation Naturschutzfonds, NABU). Un grand nombre de plantes et d'animaux, dont certains n'existent plus que dans le Brandebourg, ont besoin de paysages ouverts pour subsister. Les organisations de protection de la nature ne peuvent assurer cet entretien. C'est pourquoi les agriculteurs sont mis à contribution.

3) Mais, étant donné nos conditions climatiques très instables, les agriculteurs ne sont souvent plus en mesure d'effectuer l'entretien de manière traditionnelle (par exemple, rentrer les foin en utilisant des machines agricoles). En conséquence, les surfaces qui doivent être maintenues ouvertes deviennent la proie des broussailles et des buissons, des plans d'eau s'assèchent et des marécages sont détruits par des apports trop importants de fertilisants. Par exemple, il arrive qu'on puisse faucher l'herbe, mais que, le temps étant trop humide, on ne puisse plus la rentrer. Il faudrait dans ce cas effectuer le transport à la main de l'herbe coupée.

4) Dans ces situations, faire pâturer des bovins de races robustes est souvent la seule solution. On peut recourir aux animaux de races compatibles avec ce type de biotope ponctuellement à des endroits et à des époques précises de l'année. Ils s'adaptent à tous les terrains, sont génétiquement extrêmement sobres (à la différence des autres bovins, ils font leur profit des roseaux, de l'herbe acide, des repousses d'arbres, des mousses, des lichens) et ils sont très robustes (les femelles mettent bas sans difficulté, ils sont indifférents aux intempéries, etc.). Ils n'ont pas de problème d'endoparasitisme (vers, sangsues, etc.), pas de problème de sabots (piétin lié à l'humidité, etc.). Par leur poids et leur taille, ils sont adaptés aux terrains sensibles. Leur caractère extrêmement placide permet de les mener avec facilité et ils ne constituent aucun danger pour les visiteurs des sites naturels protégés.

Problème: ces bêtes sont de 4 à 5 fois plus chères à l'achat que celles des élevages industriels et elles ne sont pas disponibles sur le marché.

5) Socialisation: ces animaux doivent impérativement être habitués aux êtres humains dès leur plus jeune âge, surtout lorsqu'ils vivent des mois durant sur de vastes sites naturels protégés et que le danger existe qu'ils retournent à l'état sauvage (depuis 200 ans, le programme d'élevage italien sélectionne les bêtes en fonction de leur comportement et de leur caractère). Les buffles d'eau et les vaches Galloway sont, comme nos bovins domestiques, des animaux de rente. Prise de sang annuelle, vaccination, marquage etc. sont obligatoires. Ceci ne peut être réalisé que par l'association qui habitue ces bêtes à toutes ces procédures durant leur séjour dans le troupeau souche de Hirschfelde.

6) Performance économique des animaux: si l'on utilise des buffles d'eau, seules conviennent les lignées italiennes, car elles sont sélectionnées depuis 200 ans pour leurs performances. Ce qui justifie leur prix élevé. Les animaux bulgares et roumains ne sont pas appropriés, car ils ne font l'objet d'aucun programme d'élevage et donc d'aucune sélection. On ne peut attendre d'eux aucune performance économique. Or, ce critère est de la plus haute importance pour les agriculteurs.

En ce qui concerne les vaches Galloway, il est possible d'utiliser des lignées pures écossaises, suisses, allemandes (pas de croisement, pas de lignées canadiennes). Seuls ces animaux sont notoirement adaptés à ce type de pâture (poids, taille, ils s'adaptent à tous les terrains, ils vèlent sans problème) et donnent une viande de haute qualité (croissance lente, pas de compléments alimentaires concentrés).

7) Les aides publiques pour l'entretien des sites naturels protégés sont réduites chaque année et seront peut-être totalement remises en question en 2014. C'est pourquoi il s'agit de développer des bases solides pour créer des structures autonomes et durables dans ce secteur.

8) Les agriculteurs qui élèvent des races hautement performantes (Charolaises, Limousines, etc.) ne peuvent les utiliser pour pâturer sur des sites naturels protégés. Ces animaux ne peuvent vivre des maigres ressources de ces terrains et sont souvent trop lents, trop corpulents, trop lourds (dégâts dus au piétinement). En outre, ils ne broutent que de manière très sélective, ce qui signifie que les herbes qui devraient être éliminées par la pâture restent en place. Il faut donc passer derrière eux pour faucher.

9) En ce qui concerne les races robustes, elles sont d'une croissance extrêmement lente. Cela signifie que les agriculteurs attendent deux fois plus longtemps que d'ordinaire pour bénéficier des premiers rendements. En revanche, cette viande est de très haute qualité et l'on ne peut actuellement la trouver dans notre région. Produite à proximité de Berlin, elle pourrait être commercialisée à des prix très élevés, comme ceux de la viande de bison (seul le bœuf de Kobe est encore plus cher). Toutefois, ceci implique un développement extrêmement sérieux et professionnel des activités de transformation et de commercialisation. Les partenaires régionaux des zones rurales jouiraient de conditions spéciales.

10) Sur la base des expériences de Pro Natura Suisse, l'association a développé un concept qui tient compte aussi bien des exigences biologiques des sites naturels protégés (entretien et

conservation) que des besoins des agriculteurs (revenus liés à cet entretien). Toutefois, ce concept ne peut prendre que si les produits bruts de haute valeur générés par ces animaux, dont l'élevage est particulièrement extensif, sont transformés en produits haut de gamme et commercialisés. Sinon, il n'y a pas de création de valeur sur place.

11) Pour que le pâturage de ces terres marginales par les bovins de races robustes soit rentable, la condition fondamentale est de fermer la chaîne de création de valeur en abattant les bêtes dans la région, en transformant les matériaux bruts en produits haut de gamme (charcuterie, jambon, viande, lait, fromage, yaourt, etc.) et en créant un réseau de commercialisation dans la région. L'agriculteur qui apporte ses bêtes à l'abattoir est en dernière position dans la chaîne des revenus.

12) Les dernières directives de l'UE (depuis 2007) ont pour conséquence la fermeture des entreprises locales d'abattage et de transformation des produits, dans une proportion inquiétante. Des personnels qualifiés quittent la région, les savoirs se perdent. La création de valeur se déplace vers le sud de l'Allemagne ou dans d'autres pays voisins de l'UE. Seuls restent les producteurs locaux qui sont contraints de se plier au diktat des prix imposés par les grossistes car ils ne disposent plus de structures pour transformer leurs produits et donc pour les commercialiser eux-mêmes (voir l'exemple du lait).

13) Le lait de buffle d'eau est indépendant des quotas. De plus, en vertu de sa chaîne protéique particulière, il est bien toléré par les personnes allergiques. Sur le marché local, il n'existe qu'une seule offre (Bobalis, Jütebog). La mozzarella di bufala est commercialisée comme un produit de luxe. Si nous sommes en mesure de transformer nous-mêmes le lait (des discussions exploratoires sont déjà menées avec l'exploitation agricole Brodowin et la nouvelle laiterie bio Lobethal) les revenus resteront dans la région. Mais pour réaliser cela, nous avons besoin de quantités stables et d'une qualité constante garantie.

14) De même l'apport du savoir-faire en provenance de Suisse ne vaudra la peine que si un chiffre d'affaires important peut être escompté. Places de formation, échange d'apprentis, cours de maîtrise, etc. sont sérieusement envisagés avec Pro Natura Suisse.

15) Les premiers témoignages recueillis indiquent que ce sont, avant tout, des femmes et de jeunes familles qui sont prêtes à affronter les tâches et les défis de la constitution et de la détention d'un troupeau. Outre une flexibilité et une ouverture d'esprit plus grandes, c'est surtout l'engagement et l'endurance qui constituent les chances de ce groupe.

Mais les personnes ne se décideront à se lancer que si elles bénéficient d'un conseil individuel, professionnel et ciblé, de même que d'un soutien pour l'intégration dans des réseaux.

III. Organisation du projet

1) L'association met au point un concept adapté aux conditions du Brandebourg selon lequel l'entretien des sites naturels protégés est assuré par le pâturage des bovins de races robustes. Partenaires: services de l'environnement du Land, NABU, Fondation Naturschutzfonds BB, Bundewischen SH.

Ernst Thälmann Straße 14
16356 Werneuchen Hirschfelde
www.modelldorf-hirschfelde.de

2) L'association constitue un troupeau dont l'importance correspond au nombre d'animaux nécessaires (patrimoine génétique) et met à disposition (leasing) des agriculteurs des vaches pleines. Les veaux nés dans leur exploitation leur appartiennent désormais. Les agriculteurs sont ainsi en mesure de constituer leur propre troupeau sans être obligés d'investir des sommes considérables pour se procurer des bêtes. Lorsque le nombre approprié de bêtes est atteint (rapport entre surface à entretenir par contrat et nombre de bêtes), les vaches mères prêtées réintègrent le troupeau de Hirschfelde.

Partenaires: Fondation Naturschutzfonds BB, Fondation Sielmann, Pro Natura CH, Stähli GmbH CH (éleveurs de buffles de lignées italiennes), agriculteurs locaux sous contrat.

3) Etant donné qu'il s'agit d'animaux dont la durée moyenne de vie est d'environ 20 ans, la Fondation Naturschutzfonds engagera l'association à prendre en charge l'accompagnement, la formation et le contrôle des agriculteurs afin de garantir la conformité de l'élevage pratiqué aux directives agricoles. En outre, l'association s'est déjà engagée, au cas où surgiraient des difficultés lors de l'élevage des animaux (si des agriculteurs changent d'orientation, abandonnent leur exploitation, etc.), à ce que les bêtes soient reprises dans le troupeau souche de Hirschfelde, en attendant qu'on trouve un autre site où l'on puisse recourir à elles.

4) L'association doit initier une communauté d'éleveurs qui garantissent que les animaux seront élevés, nourris et soignés selon les mêmes critères et que les produits qui en seront tirés seront également soumis aux mêmes standards de qualité. Ces critères de détention doivent être garantis et contrôlés par l'association. Ces standards seront à la base des contrats de la Fondation Naturschutzfonds BB avec les différents agriculteurs.

5) L'association doit élaborer un concept de transformation en produits haut de gamme sur la base des ressources présentes dans la région afin que la création de valeur reste sur place et que les transformations à partir des produits bruts soient effectuées selon les mêmes standards (die Mark wird zur Marke, la Marche devient une marque). C'est la condition principale pour assurer le succès de la commercialisation.

Partenaires: Commune de Werneuchen, abattoir du Land Lehmann; exploitation agricole Brodowin; chasse et entretien des forêts, Hirschfelde; élevage de cerfs et chevreuils, Werneuchen; Association Demeter.

6) L'association doit élaborer un concept de commercialisation avec les agriculteurs et les responsables des sites naturels protégés. Il s'agit de mettre sur le marché une marque faïtière régionale afin d'établir ces produits très haut de gamme, et en partie nouveaux, dans un segment de prix qui assure des revenus stables aux agriculteurs et qui parallèlement rencontre les offres des sites naturels protégés (tourisme gourmand).

Partenaires: Fondation Naturschutzfonds Brandenburg, NABU, Scholz & Friends, Q-Regio, Feldmark Barnim, TMB, Pro Agro, Fair & Regional, FÖL.

7) L'association travaille avec tous les prestataires d'offres touristiques importants de chaque région afin de proposer aux consommateurs une palette d'offres plus attrayantes et plus diversifiées. C'est-à-dire que les différents sites naturels protégés dans lesquels les animaux accomplissent le travail d'entretien sont démarchés pour ces produits.

Partenaires: voir plus haut et Feldmark Barnim, WITO, Pro Agro, TMB Tourismus Marketing Brandenburg (marketing touristique du Brandebourg), FÖL, Q-Regio.

Ernst Thälmann Straße 14
16356 Werneuchen Hirschfelde
www.modelldorf-hirschfelde.de

8) La conséquence logique est que l'association fait un état des lieux des ressources locales (magasins de villages, manufacture, abattoirs, places de marché, lieux d'apprentissage, etc.) dans le but de les remettre en service.

9) L'association a établi une liste des tâches à accomplir et invitera trois planificateurs de projet à faire des propositions. Ces derniers disposent d'une expérience en matière de planification de projet, protection de la nature, agriculture, marketing, communication, tourisme et travaux publics.

10) Le concept est durable et l'on peut prouver qu'il est viable à condition d'être réalisé dans sa globalité. Ceci exige une planification minutieuse et à long terme qui réunisse tous les projets sectoriels et les fasse converger. Dans ce dessein, toutes les sources de subventions existant pour le développement de notre espace rural, doivent être exploitées à fond sur une base réaliste. Cela signifie pour les éventuels fournisseurs un engagement à long terme et des exigences en matière de flexibilité et de compétence. Non seulement le marché des produits écologiques est très dynamique, comme le développement futur de l'agriculture, mais le système de subventions correspondant s'inscrit dans un processus d'adaptation permanente à de nouvelles évolutions et à de nouveaux besoins.

11) En attendant, il faut faire en sorte que les éventuels fournisseurs puissent garantir un management de l'information professionnel et parfaitement transparent pour tous les acteurs concernés. Le choix des prestataires d'offres a été arrêté par l'association dont le comité directeur n'invite que des prestataires d'offres qui ont déjà accompagné et dirigé avec succès des projets de cette ampleur.

Il partie– Interface entre le projet d'intérêt général «Hirschfelde Village modèle» et des projets sectoriels insérés dans l'économie réelle; leur suivi est assuré en parallèle avec leur développement selon le modèle par Philipp Kröpelin, bureau 42 Sàrl).

Informations:
Sonja Moor
033398 91500
0179 7347 149