

Le prix du bœuf

Le [centre d'information des viandes](#) fait actuellement une campagne de publicité «Soyons fermes» pour «redorer» l'image de la viande dans nos assiettes. C'est une initiative louable. Je vais régulièrement dans le Charolais, et y déguste de bonnes viandes, d'animaux élevés au pré.... Mais pas au prix payé à l'éleveur qui est de 3 à 4€ du Kg au marché de Saint Christophe en Brionnais. La côte de bœuf label rouge est plutôt affichée à 19€ du Kg pour les détaillants locaux les moins chers.

Une des annonces de cette campagne d'information nous parle de la mention d'origine, véritable PASSEPORT des viandes : [lien](#)

Ce message nous dit que sur une étiquette on peut avoir la mention : «né en Espagne, élevé en Italie, Abattu en Allemagne»...et mangé en France!

Faut-il vraiment faire faire le tour de l'Europe à une bête pour que sa viande soit meilleure et moins chère? Permettez-moi comme client d'en douter.

Par contre ce dont je ne doute pas c'est que nous payons le transport ET les manipulations de la bête ET des informations sur la bête (commande, bon de livraison, facture, certificat de ceci et de cela...) Toutes ces choses qui donnent un goût AMER à la viande, celui du prix PROHIBITIF, ou la transforment en CARNE.



Un des 7 Mudas est le TRANSPORT.

Si le transport DIRECT vers le CLIENT n'est pas un MUDA mais au contraire ce qui donne sa valeur au produit, tout autre transport vers autre chose que le client est un MUDA auquel il faut ajouter d'autres MUDA de traitement d'information, etc.

Bref, au lieu de faire de la publicité, le centre d'information des viandes devrait se pencher sur les processus qui font qu'une pièce de viande atterrit dans mon assiette, et en retire tous les MUDAS que je paye actuellement.

Nul doute que l'abattoir se retrouverait rapidement au centre de la région d'élevage, et que le transport jusqu'à mon boucher local se ferait par livraisons quotidiennes organisées en tournées du Laitier. Je pourrais alors doubler ma consommation de viande avec le même

budget. L'éleveur et mon boucher en tireraient de meilleurs revenus. Tous ensemble nous ferions un geste pour l'environnement.

Il me reste une question : combien vous coûte la promotion de vos produits trop chers pour vos clients?

Un exemple, pas forcément lean, mais plutôt dans l'air du temps : cette boutique d'Alençon met en avant dans sa communication la proximité de provenance de ses produits.

