

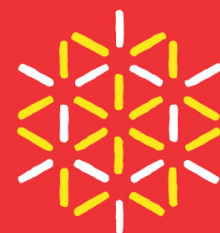
Filière agroalimentaire



UN CONTRAT POUR L'AVENIR

› Signature entre la Région, l'Association régionale des industries agroalimentaires (ARIA) et la Fédération régionale de la coopération agricole (FRCA) du 1^{er} contrat de filière en Languedoc-Roussillon.

Dossier de presse
mardi 14 février 2006
Hôtel de Région



la Région
Languedoc
Roussillon



Sommaire

- Editorial de Georges Frêche, Président de la Région Languedoc-Roussillon *page 3*

UN DIAGNOSTIC

- Agroalimentaire :
un filon pour le développement économique *page 4*

UNE METHODE

- Un contrat de filière né dans la concertation *page 5*
- Fiche de présentation de l'ARIA *page 6*
- Fiche de présentation de la FRCA *page 8*

UN CONTRAT ET UN PLAN D'ACTIONS

- 1,5 million d'euros dès 2006 pour le premier contrat de filière en Languedoc-Roussillon *page 10*
- Plan d'actions et objectifs pour 2006 *page 12*
- La "mécanique" du contrat de filière *page 14*

ANNEXES :

- Le contrat de filière agroalimentaire (texte intégral) *page 15*
- Les participants aux tables rondes *page 18*



En bonne intelligence

Le moment que nous vivons aujourd'hui, avec la signature de ce premier contrat de filière entre la Région et les industriels, est doublement important. Il l'est pour le secteur agroalimentaire, pour ces entreprises courageuses et inventives porteuses d'un formidable potentiel. Mais ce moment est important également pour l'ensemble de l'économie régionale. Aujourd'hui, nous inaugurons un mode de fonctionnement nouveau dans cette région, qui s'inscrit dans une stratégie de développement fondée sur l'exigence, l'efficacité et la coopération entre les différents acteurs économiques.

Associer la puissance de levier des services publics et la créativité des entreprises d'un secteur : tel est le principe du contrat de filière. Il s'agit d'aider sans contraindre, de soutenir l'économie sans brider l'initiative privée, d'éviter la dispersion des fonds publics dont nous sommes comptables, d'en finir avec toute logique de "guichet" et de saupoudrage... C'est tout cela que représentent les contrats que nous allons mettre en place en partenariat avec les organisations professionnelles, lesquelles en ont parfaitement compris les avantages et le sens.

Aujourd'hui, c'est donc avec les représentants des entreprises agroalimentaires que nous concluons cet accord de partenariat. Un engagement réciproque pris devant tous les acteurs économiques concernés après une large concertation. Mais au-delà, un engagement pris devant la région dans son ensemble car il a, j'en ai la conviction, valeur d'exemple. La filière agroalimentaire sera d'ailleurs suivie par d'autres contrats de filière : logistique et transports, énergies renouvelables, BTP... L'Association régionale des industries agroalimentaires (ARIA) et la Fédération régionale de la coopération agricole (FRCA) ont parfaitement compris que les entreprises de ce secteur doivent retrouver la maîtrise de leurs débouchés et le lien essentiel avec le consommateur final. Pour ce faire, et avec l'aide de la Région, les entreprises responsables, attentives aux attentes du consommateur, notamment en terme de nutrition-santé, vont partir à la reconquête du marché régional résidentiel et touristique, grâce à une offre de produits différenciée, en affirmant l'identité régionale et l'appartenance à une culture commune.

A terme, c'est la richesse créée dans cette filière, le nombre et la qualification de ses emplois ainsi que leur durabilité qui sont visés. La filière a pris conscience que c'est en structurant et maîtrisant le marché régional que les entreprises renforceront et réaffirmeront leurs compétences et leur compétitivité. La consolidation des entreprises sur leur marché régional leur donnera la capacité de conquérir de nouveaux marchés nationaux et internationaux et de se préparer à de nouveaux enjeux stratégiques majeurs (Union européenne, future zone de libre-échange avec le Maghreb...).

Que Didier Barral et Jean Huillet, et au-delà, tous les professionnels qu'ils représentent, soient remerciés et félicités. Ils agissent dans le bon sens, celui de l'intérêt de leurs mandataires, et celui dont nous, pouvoirs publics, sommes les premiers garants : l'intérêt général.

Georges Frêche
Président de la Région Languedoc-Roussillon

Agroalimentaire : un filon pour le développement économique

La filière agroalimentaire a un effet structurant. Elle mobilise en amont et en aval et est créatrice de solidarités entre les entreprises et d'émulation. C'est un secteur structuré autour de 1 200 entreprises (de 3 salariés et plus) de transformation, de 20 000 salariés, pour un chiffre d'affaires de 6,7 milliards d'euros.

La Région a mandaté la Banque de France, par décision du Conseil régional du 16 juin 2005, pour réaliser un diagnostic de la filière agroalimentaire régionale et un comparatif entre les régions Languedoc-Roussillon et Provence-Alpes-Côte-d'Azur. Cette étude rappelle le poids fondamental de la filière en Languedoc-Roussillon en terme d'activité économique et d'emploi. Fortement structurée autour de la valorisation des productions agricoles régionales, cette filière garde un lien très fort avec l'amont agricole, notamment dans le secteur viticole.

Un secteur en croissance

Entre 1998 et 2003, la filière agroalimentaire a connu une augmentation de 50% de son chiffre d'affaire et de 10 % du nombre d'emplois. Mais la filière présente par ailleurs des signes de fragilité préoccupants. Les indicateurs économiques mettent en évidence une faiblesse financière des structures régionales par rapport à celles de Provence-Alpes-Côte-d'Azur: taux d'endettement nettement plus élevé et niveau de fonds propres plus faible. Si l'on considère la capacité de création de richesses et d'emplois des différentes activités agroalimentaires, la région se situe très près de la moyenne nationale, mais en deçà de la région PACA dont les activités génèrent des produits à plus forte valeur ajoutée et des salaires plus élevés. La compétitivité et les résultats économiques de la filière régionale s'en ressentent : la rentabilité des entreprises régionales se situe autour de 5 % contre près de 8 % en PACA et 6,5 % en moyenne nationale. Quant au taux d'exportation il reste notoirement insuffisant hors secteur viticole. Seulement 40 % des PME régionales de plus de 5 salariés sont présentes à l'exportation. Le commerce des produits agroalimentaires régionaux répond aujourd'hui à une logique de proximité : 58 % des exportations (en chiffre d'affaire) sont concentrées sur 5 pays limitrophes : l'Espagne, l'Italie, l'Allemagne, le Royaume-Uni et la Suisse. La marge de progression reste forte sur le marché européen (seulement 8,2 % des exportations vers les pays d'Europe occidentale) et sur le marché méditerranéen.

Une relative fragilité

Ces résultats sont notamment liés à la **relative fragilité des entreprises régionales** (petite taille, faible indépendance stratégique) et à une **situation de dépendance commerciale forte** : les produits sont en perte d'identité et le nombre d'entreprises commercialisant leur produit principal sous marque propre est passé de 56 % en 1997 à 47 % en 2002. Ce déficit identitaire concerne également la filière dans sa dimension régionale. Souvent décrite comme une mosaïque de produits, la filière souffre de l'absence d'image agroalimentaire régionale forte. Le diagnostic réalisé rappelle également que le tissu agroalimentaire régional est essentiellement constitué de PME, dont la taille moyenne, actuellement en baisse, est deux fois inférieure à la taille nationale. Cette spécificité justifie dans la filière une forte mobilisation collective et une mutualisation des compétences et des moyens.

Un contrat de filière né dans la concertation

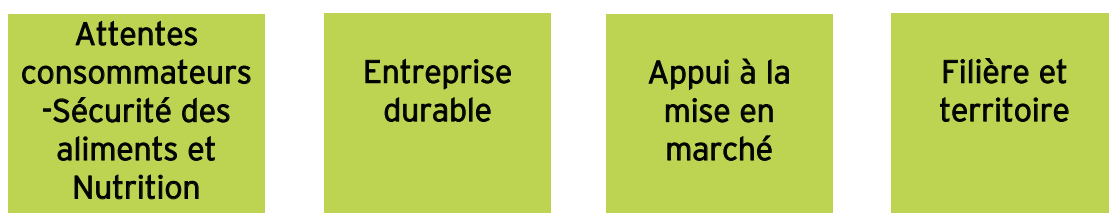
Sur la base de ce diagnostic (voir ci-dessus), la Région, accompagnée par les représentants des professionnels, l'Association régionale des industries agroalimentaires (ARIA) et la Fédération régionale de la coopération agricole (FRCA), a présenté à l'occasion d'un séminaire organisé le 16 septembre 2005, les principes d'un contrat de développement économique de la filière. Cette rencontre de concertation avec les professionnels, rassemblant **130 acteurs de la filière**, a permis de valider le principe d'un Contrat de filière. Les entreprises régionales fortement sensibilisées par la démarche, ont répondu présent et participé en nombre aux ateliers de travail organisés par la Région.

Une centaine de participants, représentant tous les secteurs de l'agroalimentaire régional, a été mobilisée dans **quatre groupes de travail thématiques**. **Huit réunions** sur les problématiques "appui à la mise en marché", "différenciation des produits et qualité", "entreprise durable" et "filiale et territoire" ont permis de définir, avec les professionnels, un programme stratégique d'actions à trois ans pour la filière.

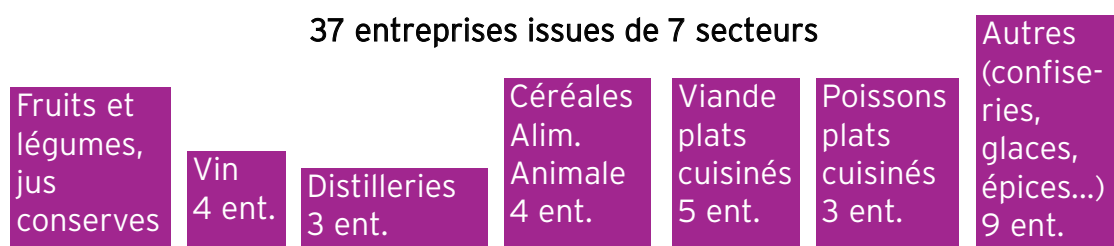
(voir détail des participants aux ateliers en annexe 3)

MOBILISATION des ENTREPRISES et PARTENAIRES

4 ateliers = 4 thématiques



37 entreprises issues de 7 secteurs



Après cette large concertation avec les acteurs de la filière agroalimentaire, la Région affirme donc sa volonté d'être le partenaire de ces 1 200 entreprises et des 20 000 salariés de ce secteur économique majeur en signant le contrat pluriannuel avec l'ARIA et la FRCA.



**L'Association régionale
des industries
agroalimentaires (ARIA)**

Association régionale des industries de l'agroalimentaire du Languedoc Roussillon

Association loi 1901, créée en 1988, l'ARIA regroupe 120 entreprises adhérentes issues de 13 branches d'activités, et installées dans les 5 départements de la région.

L'ARIA est le regroupement volontaire de dirigeants et de leurs collaborateurs, quels que soient leurs produits, leur statut juridique (sociétés ou structures coopératives) ou leur taille (TPE, PME, filiales de groupes).

■ Ses missions

- Représenter les entreprises et le secteur agro-alimentaire régional notamment auprès des pouvoirs publics, des Institutions départementales, régionales et nationales, et plus généralement de l'environnement socio-économique : force de proposition, interface.
- Fédérer les entreprises, créer des liens entre les dirigeants et les collaborateurs, les mettre en réseau, mutualiser.
- Accompagner les entreprises notamment au travers d'actions collectives pour optimiser leurs performances ou moderniser leurs méthodes, en répondant au mieux à leurs besoins.
- Se rapprocher des TPE.

■ Ses priorités

2 préoccupations majeures :

- à accroître la valeur ajoutée de nos I.A.A.
- à développer la filière en région

■ Bureau

<u>Président</u>	Didier BARRAL - Sud Régal
<u>Vice président</u>	Jean-Marc SPANGHERO- Spanghero
<u>Secrétaire</u>	Bernard SILHOL - Raymond Geoffroy / MHP Production
<u>Trésorier</u>	Maurice CROUZET -Finedoc
<u>Trésorier adj.</u>	Jean-Pierre PASSAGA - Moulin de sauret

Déléguée générale Brigitte BOUILLUT

ARIA LR

Agropolis international avenue agropolis 34394 Montpellier cedex 5
Tél : 04.67.04.75.20 Fax : 04.67.04.75.19
Email : aria-lr@agropolis.fr
Web : www.agroalimentaire-lr.com



La Fédération régionale de la coopération agricole (FRCA)

La Fédération régionale de la coopération agricole (FRCA)

■ Le premier réseau agricole et agroalimentaire d'entreprises territoriales

Près de 500 coopératives, unions, Sica et 580 Cuma qui maillent le territoire régional pour la collecte, le stockage, le conditionnement, la transformation et la mise en marché dans tous les secteurs de production.

- > Des entreprises très diverses de 8 à 800 salariés
- > 70 000 producteurs adhérents
- > 2,6 milliards d'euros de chiffre d'affaires consolidé
- > 12 000 salariés, soit 7 500 équivalent temps plein

■ Les coopératives innovent, investissent, portent des marques, exportent

Dans Transferts LR et Q@limes les coopératives sont leader pour générer et intégrer l'innovation pour les coproduits de la distillation, les vins à faible teneur en alcool, les nouveaux produits céréaliers...

L'investissement coopératif matériel et immatériel hors immobilier est de 100 millions d'euros par an depuis 10 ans.

Les marques et les AOC sont portées par les coopératives : Vins "Red Bicyclette" pour le marché Nord Américain ; Pommes "Pink Lady" ; Blé précuit "Gryn"s" ; Label Rouge "Agneau du Pays d'Oc" ; AOC Pélarçon...

Les bateaux de blé dur de qualité ou de bétail vivant au départ de Sète et de Port-la-Nouvelle sont armés par des coopératives.

Des élus impliqués

Autour de Président J. HUILLET (Pdt de la CFVDP et membre du CESR), le bureau comprend : J.-F. GLEIZES (Pdt du GCO, Pdt de Q@alimes, Pdt national de la filière blé dur), D. VERDIER (Pdt de la CCVF, Pdt ICV), J.-J. VIDAL (Pdt FLCFL), F. BUISSON (Directoire Sud Céréales), P. MARCE (Pdt UDC F&L), B. MARTIN (Pdt FNO, LRE), Y. MILHAVET (Pdt FRCUMA).

Une équipe resserrée

Animée par le Directeur O. RIVES autour des fonctions : qualité sécurité environnement, formation, export, révision et emploi, économie des filières, dialogue social, ESCAIA. L'action est amplifiée par un réseau d'experts dans les fédérations départementales et filières.

1,5 million d'euros dès 2006 pour le premier contrat de filière en Languedoc-Roussillon

Le Contrat de filière agroalimentaire mobilise les entreprises qui veulent retrouver la **maîtrise de leurs débouchés** et le lien essentiel avec le consommateur final. Pour ce faire, et avec l'aide de la Région, les entreprises responsables, attentives aux attentes du consommateur, notamment en terme de **nutrition-santé**, vont partir à la **reconquête du marché régional** résidentiel et touristique, grâce à une offre de produits différenciée, en affirmant l'identité régionale et l'appartenance à une culture commune. A terme, c'est la richesse créée dans cette filière, le nombre et la qualification de ses emplois ainsi que leur durabilité qui sont visés.

La filière a pris conscience que **c'est en structurant et maîtrisant le marché régional, que les entreprises renforceront et réaffirmeront leurs compétences et leur compétitivité**. La consolidation des entreprises sur leur marché régional leur donnera la capacité de conquérir de nouveaux marchés nationaux et internationaux et de se préparer à de nouveaux enjeux stratégiques majeurs (union européenne, future zone de libre-échange avec le Maghreb...).

Contrat de filière ?

Un contrat de filière est la mise en oeuvre d'une stratégie collective. Il est construit comme un projet d'entreprise avec une direction, une cohérence et une adhésion puis une coordination des efforts collectifs techniques, scientifiques et financiers. Il doit être resserré sur quelques actions pour être plus fort et mobilisateur. La Région Languedoc-Roussillon attend d'un contrat de filière qu'il ait un effet amplificateur sur les projets des entreprises elles-mêmes.

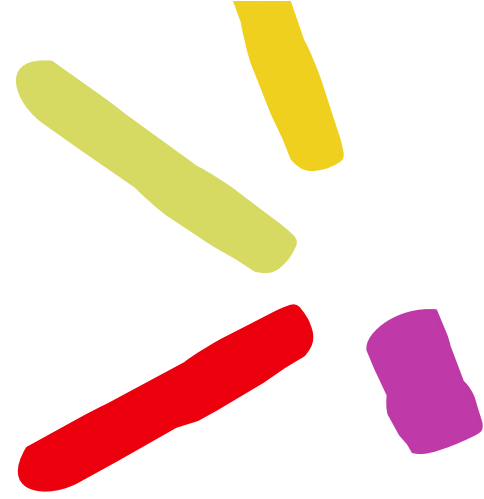
Trois axes stratégiques

A l'issue du travail de concertation sur les priorités du contrat, et à la lumière du diagnostic réalisé, trois axes stratégiques sont proposés :

■ **la reconquête du lien avec le consommateur** : ce lien reste la base de l'indépendance stratégique et de la maîtrise de l'aval. Il passe par la reconquête des marchés de proximité, le développement d'une offre différenciée, le renforcement de l'image des produits et l'affirmation de l'image industrielle régionale.

■ **la différenciation de l'offre et l'accroissement de la valeur ajoutée des productions régionales** : il s'agit de développer et promouvoir des produits différenciés, présentant un avantage concurrentiel fort, notamment par la mise en avant des avantages nutritionnels des produits régionaux, l'appui à l'innovation-produit et la valorisation gastronomique des produits et recettes.

■ **le renforcement et la pérennité des entreprises** : le contrat de filière doit permettre d'améliorer la performance des entreprises régionales, autant dans leur dimension économique, que sociale et environnementale.



En 2006, toutes les compétences régionales se mobilisent pour le contrat de filière

Le contrat de filière associe la Région et les représentants des professionnels agroalimentaires régionaux que sont l'Association régionale des industries agroalimentaires (ARIA) et la Fédération régionale de la coopération agricole (FRCA) également en charge de l'animation du contrat. D'autres partenaires, professionnels, techniques, institutionnels ou financiers, pourront être associés au déroulement de ce contrat, coordonné par **un comité d'engagement et trois comités techniques**. A travers le contrat de filière, c'est l'ensemble des compétences régionales en matière de développement économique, de formation initiale et formation continue, de promotion, d'environnement et de développement durable, qui se mobilise et conjugue ses moyens.

Le pilotage des actions proposées au contrat sera conduit par des prestataires sélectionnés sur leurs compétences par des marchés à procédure adaptée (MAPA). Pour le bon déroulement de ce programme d'action 2006, une enveloppe estimative de 1 500 000 euros a été proposée et validée lors du vote du budget 2006 en Conseil régional le 23 décembre 2005. Les Conseils généraux et services de l'Etat participeront au financement des actions, au cas par cas, dans le cadre de leurs dispositifs d'accompagnement des actions collectives d'entreprises. Un plan de financement sera défini action par action, au fil du déroulement du programme de travail 2006.

Le plan d'actions pour 2006

1- La reconquête du lien avec le consommateur

■ reconquête des marchés de proximité :

- développer les circuits courts de distribution :

- > étude préalable de faisabilité "circuits courts" (benchmarking),
- > grand marché des produits régionaux,
- > point de vente de produits régionaux (maisons de pays), caveaux, vitrines de vente informatique, ...

- effet de levier de la restauration (vecteur d'image), via :

- > mise en avant de recettes, produits, associations de produits régionaux,
- > "semaine des produits du LR" en restauration commerciale,
- > menus thématiques régionaux,
- > route des cassoulets,...

- privilégier les produits régionaux en restauration collective

- valorisation de l'atout touristique régional :

- > associer l'image régionale à ses produits (associer produits aux guides touristiques, aux circuits touristiques)

- éducation des consommateurs régionaux.

■ approche de la grande distribution :

- stratégie commerciale GD
- opérations collectives (corners, opérations promo d'été,...)
- outils de merchandising,...

■ création de valeur au niveau régional :

- favoriser la transformation des produits en région (ex : transformation des productions en bio)
- développer les compléments de gammes

■ reconquête de l'image industrielle régionale :

- intégration dans le paysage régional (communication sur tissu industriel régional, agrotourisme)
- reconnaissance et valorisation des métiers de l'agroalimentaire
- promotion des métiers

■ développement à la fois d'une offre différenciée et d'une image régionale évocatrice.

2- La différenciation de l'offre

■ mise en avant de l'avantage nutritionnel des produits :

actions d'expertise, sensibilisation, formation, marketing

- > poursuite des bilans nutritionnels
- > améliorations techniques (process, assemblages...)
- > valorisation de l'image (argumentaire, marketing et commercial)

■ développer l'innovation produit

■ actions de promotion

- > actions de promotion des produits :
 - actions "produits régionaux" en GMS et magasins
 - rayons et/ou linéaires "produits régionaux"
- > show-room sur VINISUD
- > SIAL SUD,...

■ recettes, association de produits (vins + plat cuisiné, vins + huîtres...), menus

■ sécurité sanitaire des aliments (sensibilisation, formation, gestion de crise, veille)

3- La durabilité de la filière agroalimentaire régionale

■ stratégie d'entreprise :

- > clarification des stratégies d'entreprises (approche méthodologique pour démarche export, GMS, démarche RH...)
- > privilégier les alliances, les coopérations
- > échanges et mutualisation des compétences

■ accompagnement à la création d'entreprises

■ accompagnement à la reprise- transmission

■ recherche de financements de proximité (SORIDEC, garantie Région, participation salariale,...)

■ export :

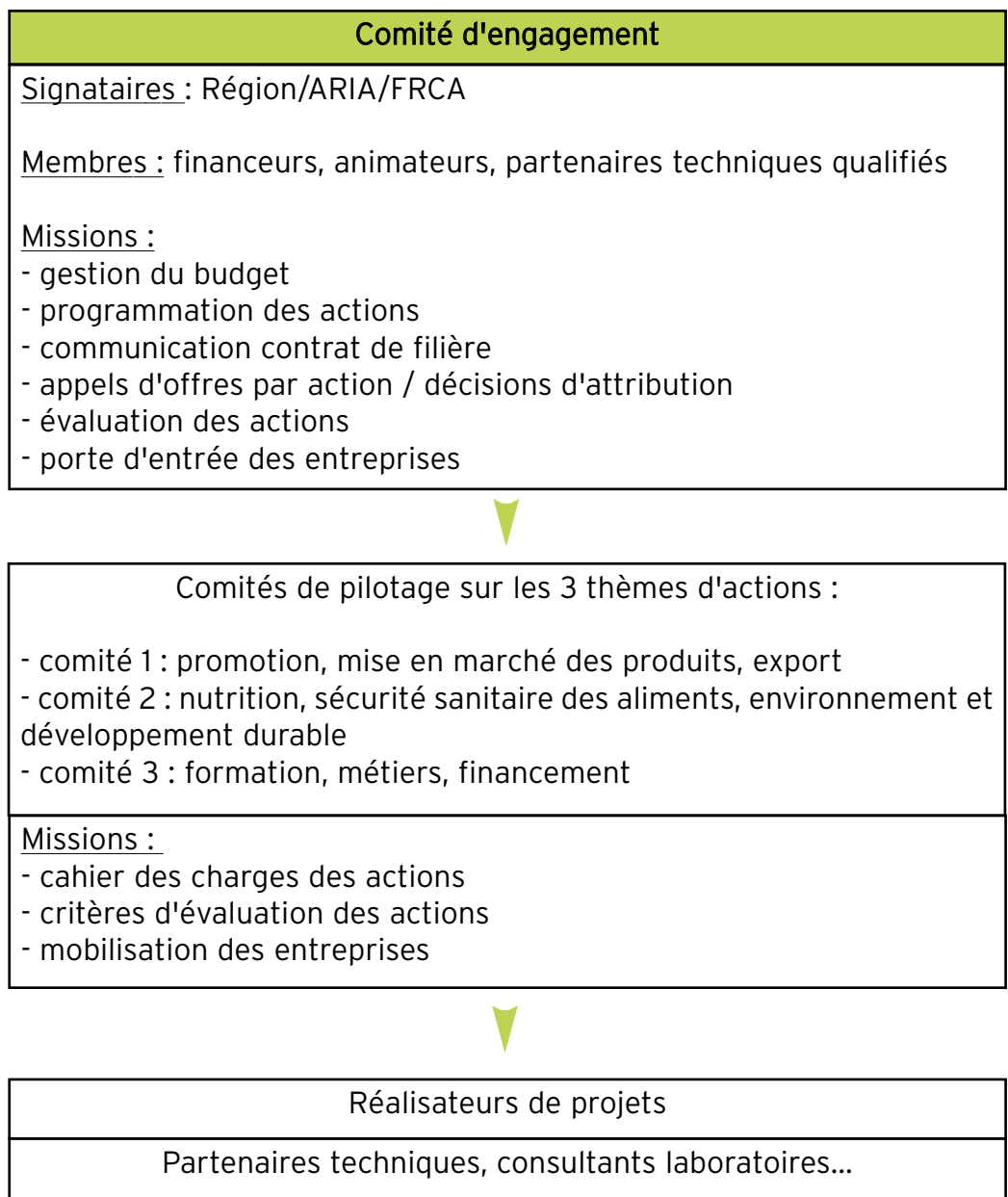
- > actions publi-promotionnelles, Coface, ...

■ formation des dirigeants - formation commerciale ciblée "export"

■ connaissance des marchés (outils datascope, infoscope, observatoire des marchés...)

■ respect de l'environnement.

La "mécanique" du contrat de filière agroalimentaire



La stratégie régionale de développement économique

En augmentation de 7,8 % en autorisations de programme et d'engagement, le budget 2006 pour le développement des entreprises s'élève à 37,9 millions d'euros (AP + AE).

La Région poursuit la mise en place d'un plan cohérent :

> L'entrée en vigueur des outils de création et de développement :

- PACTE pour la création et la transmission d'entreprises : professionnalisation accrue du dispositif d'accompagnement et des porteurs de projet (repérage, incitation, formation, mise en réseau). Objectif : accompagner 2 400 projets par an, contre 300 aujourd'hui.

- ASTRE (aide stratégique régionale aux entreprises), offre globale d'accompagnement financier à une démarche globale de développement des entreprises (étude de faisabilité, avance remboursable, prime à la performance)

- Programme régional à l'innovation (PRI) en faveur du transfert de technologies dont le Fonds régional à l'innovation (FRI) dans le cadre de la convention avec OSEO Anvar (2 millions d'euros en AP et 1,5 million d'euros en CP).

- Actions pour l'artisanat par le biais des conventions CRMA et UPA (1,7 million d'euros).

> L'Economie sociale et solidaire trouve sa place définitive dans le dispositif :

- 300 000 euros en investissement (en AP et en CP),

- 350 000 euros en AE et 390 000 euros en CP pour le fonctionnement.

Enfin, l'année 2006 verra la mise en oeuvre du schéma stratégique et prospectif SERVIR, voté le 23 décembre 2005.

> La création de zones d'activité économiques d'importance régionale.

La première de ces zones sera implantée à Castelnaudary autour de la logistique.

> La mise en place des premiers contrats de filière destinés à donner de la cohérence aux structures économiques (de la production à la vente) :

- filière agroalimentaire (mise en place en janvier 2006),

- filière logistique-transport,

- filière énergies renouvelables,

- filière BTP,

- etc.



ANNEXES

ANNEXE 1

Le contrat de filière agroalimentaire (texte intégral)

Entre : -La Région Languedoc-Roussillon représentée par son Président Georges FRECHE, d'une part,
-L'Association Régionale des Industries Agroalimentaires (ARIA) représentée par son Président Didier BARRAL, d'autre part,
Ainsi que,
-La Fédération Régionale de la Coopération Agricole (FRCA) représentée par son Président Jean HUILLET, d'autre part.

Il a été convenu ce qui suit :

Article 1 : Objectifs du contrat

Le présent contrat définit les orientations privilégiées des actions à mettre en œuvre en faveur de l'industrie agroalimentaire régionale. Ces orientations se traduiront par des actions régies par conventions particulières et par la passation de marchés à procédure adaptée.

Article 2 : Orientations générales

Fortement structurée autour des productions agricoles régionales notamment dans le secteur viticole, la filière agroalimentaire est un secteur en croissance qui entre 1998 et 2003 a connu une augmentation de 50 % de son chiffre d'affaires ainsi qu'une croissance de 10 % du nombre de ses salariés. Les indicateurs économiques reflètent pourtant une fragilité de cette filière ; faiblesse financière d'une part et taux d'endettement structurellement élevé. En conséquence, la capacité de création de richesse et d'emploi de cette filière est nettement inférieure à celle de la Région Provence Alpes Côte d'Azur voisine dont les activités génèrent des produits à plus forte valeur ajoutée et permettent des salaires plus élevés.

Le taux d'exportation est à proportion plus faible, en particulier en dehors du secteur viticole et seules 40 % des entreprises sont présentes à l'international. A la faible taille et à la fragilité des entreprises régionales s'ajoute une situation de dépendance commerciale qui va s'accroissant. La filière manque d'une image agroalimentaire forte.

Article 3 : Axes de développement

Après une consultation qui a rassemblé plus de 130 adhérents de la filière, et au vu du diagnostic de la filière les axes de développement retenus sont les suivants :

- la reconquête du lien avec le consommateur : Ce lien reste la base de l'indépendance stratégique et de la maîtrise de l'aval. Il passe par la reconquête des

marchés de proximité, le développement d'une offre différenciée, le renforcement de l'image des produits et l'affirmation de l'image industrielle régionale.

- la différenciation de l'offre et l'accroissement de la valeur ajoutée des productions régionales : Il s'agit de développer et promouvoir des produits différenciés, présentant un avantage concurrentiel fort, notamment par la mise en avant des avantages nutritionnels des produits régionaux, l'appui à l'innovation-produit et la valorisation gastronomique de des produits et recettes.
- le renforcement et la pérennité des entreprises : le Contrat de Filière doit permettre d'améliorer la performance des entreprises régionales, autant dans leur dimension économique, que sociale et environnementale.
- la mise en œuvre de ces 3 axes majeurs devrait permettre à la profession une ouverture vers l'Europe et la Méditerranée dans des conditions de compétitivité satisfaisantes.

Article 4 : Programme d'actions et évaluations

- Ce programme sera élaboré, évalué et révisé au vu de ses résultats et des besoins des entreprises au sein d'un comité de pilotage où siègent la Région, l'ARIA, la FRCA, ainsi que les autres financeurs (Etat, Conseils Généraux) ainsi que les animateurs et autres partenaires techniques qualifiés.
- Au démarrage de chaque action, les parties concernées détermineront les indicateurs de réussite qui seront suivis au fur et à mesure du déroulement de l'opération.
- Un rapport annuel sera soumis à l'assemblée régionale pour lui permette d'évaluer l'avancement du contrat ainsi que l'établissement d'un avenant pour l'année suivante.
- Un rapport général au terme du Contrat sera soumis à l'assemblée régionale.

Article 5 : Subvention

Les associations professionnelles signataires ou partenaires du présent contrat, percevront pour l'animation du contrat une subvention dont le montant et les modalités de versement seront détaillés dans une convention de fonctionnement spécifique.

Les subventions seront révisées annuellement en fonction des résultats de l'année précédente.

Article 6 : Animation du contrat

Le présent contrat est établi pour une durée de 3 ans.

Montpellier, le 10 février 2006

Pour la Région
Languedoc-Roussillon

Pour l'ARIA

Pour la FRCA

Le Président
Georges FRECHE

Le Président
Didier BARRAL

Le Président
Jean HUILLET

ANNEXE 2

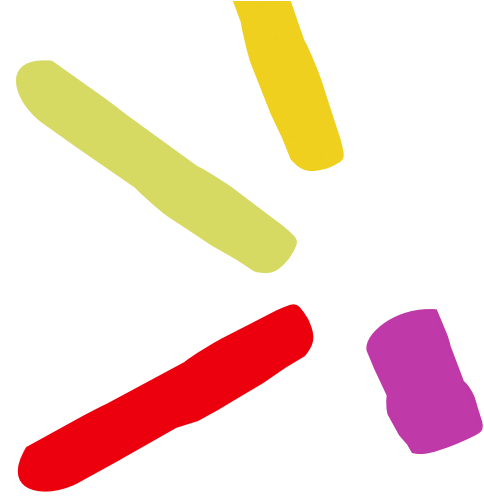
Les participants aux tables rondes

Les présidents des groupes de travail

LA GARDONNENQUE	Patrick	JULIEN
ARCADIE	Bernard	KIMMEL
SPANGHERO	Jean-Marc	SPANGHERO SA
Coopérative oléicole de Millas	Nicole	PASCAL

Les 37 entreprises ayant participé aux ateliers

ABATTOIRS DE PEZENAS	Pierre PENALVA	viande
ABBAYE DE VALMAGNE	Philippe D'ALLAINES	vin
ARCADIE	Bernard KIMMEL	épices/plantes bio
BIOPRIM	Alain BERNAT	F/L bio
BIO-SERAE	Michel DEGRE - Franck GILLET	Ingrédients
C.A.T. LES ATELIERS DU VAL DE SOURNIA	Carmin LABATE	jus
C.A.V.A.L.E.	Philippe BATAILLE	distillerie
Cave coopérative de TROUILLAS	Pierre MASSOTTE	vin
CELLIERS JEAN D'ALIBERT	Philippe LAURET	vin
CHIPS Maison	Nelly DUMAS	pâtisserie
CHR HANSEN FRANCE	J.Louis BRELLE	ingrédients
CLARELIA	Eliane COURTIES	produits pour allergiques
COBEVIAL	Philippe CROUZET	viande
CONFISERIE du TECH	Alain DAOUS	confiserie
Coop. Oléicole de Millas - La Catalane	Nicole PASCAL	olive
COSTIERE D'ESTAGEL	Henry-Pierre BOIS	F/L
ETS BOULET	Eric BASTIDE	Alimentation du bétail



Les 37 entreprises ayant participé aux ateliers (suite)

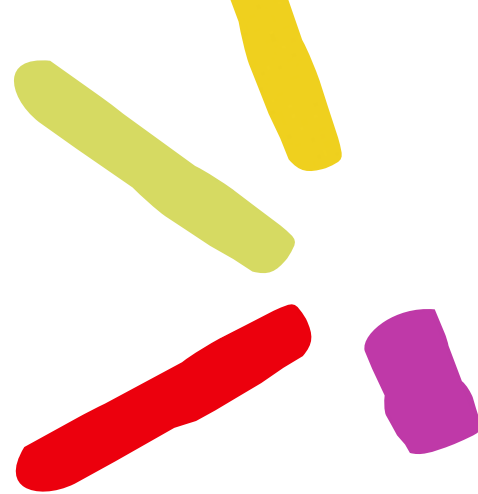
FINEDOC UFAB	Jean-Marc CROUZET	distillerie
FOULON SOPAGLY	Aurélie SIVRY	Jus
GCO	Christian RECLUS	céréales
GIE Mont St Clair	JJ THIBAUT	produits de la mer
GP BARNIOL	M. PALAU	F/L
LA GARDONNENQUE	Patrick JULIEN	distillerie
Languedoc Lozère viande	Mme ROSSI M. RACAUD René BOUQUET	viande
LC PRODUCTION	Cyril LAROUZIERE Christophe MONTEILLARD	F/L et jus
Les ANCHOIS SIAMPI (La marée traiteur)	Thierry PELOUZE	produits de la mer
MIDI STEAK	Gilles ROPTIN	viande
POLE SUD	Didier BARRAL	glaces
PRD SARL Saveurs et traditions du Midi	M. QUAY	divers
RAYMOND-GEOFFROY	Bernard SILHOL	plats cuisinés
SAIPOL	Christophe ROUVIERE	carburant vert
SAS VERHOME/SCA CONSERVE GARD	Frédéric SCHIAVON	F/L
SICA de MAUGUIO	Robert-Pierre CECCHETTI	F/L
SOMAIL FRUITS	Laurent RATIA	F/L
SPANGHERO	J.Marc SPANGHERO	plats cuisinés
SUD CEREALES	Edouard CAVALIER Frédéric BUISSON	céréales
Vignerons Catalans en Roussillon	Malo BOUESSEL du BOURG Christophe PALMOWSKI.	vin

RÉPARTITION PAR GRANDS SECTEURS

F/L (conditionnement, transformation : jus, conserves...)	BIOPRIM	Alain BERNAT
	C.A.T. LES ATELIERS DU VAL DE SOURNIA	Carmin LABATE
	COSTIERE D'ESTAGEL	Henry-Pierre BOIS
	FOULON SOPAGLY	Aurélie SIVRY
	GP BARNIOL	M. PALAU
	LC PRODUCTION	Cyril LAROUZIERE Christophe MONTEILLARD
	SAS VERHOME/SCA CONSERVE GARD	Frédéric SCHIAVON
	SICA de MAUGUIO	Robert-Pierre CECCHETTI
	SOMAIL FRUITS	Laurent RATIA

vin	ABBAYE DE VALMAGNE	Philippe D'ALLAINES
	Cave coopérative de TROUILLAS	Pierre MASSOTTE
	CELLIERS JEAN D'ALIBERT	Philippe LAURET
	Vignerons Catalans en Roussillon	Malo BOUESSEL du BOURG Christophe PALMOWSKI

distillerie	C.A.V.A.L.E.	Philippe BATAILLE
	FINEDOC UFAB	Jean-Marc CROUZET
	LA GARDONNENQUE	Patrick JULIEN



céréales, olives et alimenta- tion du bétail	GCO	Christian RECLUS
	SUD CEREALES	Edouard CAVALIER Frédéric BUISSON
	ETS BOULET	Eric BASTIDE
	Coop. Oléicole de Millas - La Catalane	Nicole PASCAL

viande et plats cuisinés	ABATTOIRS DE PEZENAS	Pierre PENALVA
	COBEVIAL	Philippe CROUZET
	Languedoc Lozère viande	Mme ROSSI M. RACAUD René BOUQUET
	MIDI STEAK	Gilles ROPTIN
	SPANGHERO	J.Marc SPANGHERO

produits de la mer et plats cuisinés	RAYMOND-GEOFFROY	Bernard SILHOL
	GIE Mont St Clair	JJ THIBAUT
	Les ANCHOIS SIAMPI (La marée traiteur)	Thierry PELOUZE

autres: confiserie, épices, ingrédients, glaces, plats pour allergiques, carburant vert	ARCADIE	Bernard KIMMEL
	BIO-SERAE	Michel DEGRE - Franck GILLET
	CHIPS Maison	Nelly DUMAS
	CHR HANSEN FRANCE	J.Louis BRELLE
	CLARELIA	Eliane COURTIES
	CONFISERIE du TECH	Alain DAOUS
	POLE SUD	Didier BARRAL
	PRD SARL Saveurs et traditions du Midi	M. QUAY
	SAIPOL	Christophe ROUVIERE



Contact

Direction de la communication
Hôtel de Région
201 avenue de la Pompignane
34 064 Montpellier Cedex 2
04 67 22 81 31
www.languedocroussillon.fr