

# Visite de l'Enil de Mamirolle

## La filière comté

Thème : La filière comté : histoire, spécificités, atouts et contraintes

Animation/compte-rendu : Jean-Paul Teyssandier, chargé de mission Bergerie nationale

La visite, intéressante mais très bruyante, rendait difficile la réalisation d'un compte-rendu exhaustif. J'ai donc choisi de synthétiser quelques points d'étonnement. Par ailleurs, beaucoup d'éléments abordés se retrouvent sur Internet

### Pédagogie à l'ENIL

Les TP et la participation des élèves à la fabrication des produits constituent un élément essentiel des apprentissages. Les apprenants doivent respecter les process (recettes) et acquérir une perception tactile de l'évolution du produit en cours de fabrication (savoir-faire)

Question : quelle place pour l'analyse critique des apprenants sur les produits élaborés ?.

### Intérêt du bio en filière comté ?

Plusieurs éléments à intégrer dans la problématique du comté. C'est un fromage cher et bien valorisé. Le lait AB entraîne un surcoût difficile à entièrement répercuter dans le prix de vente. Comme le consommateur commence à rechercher du bio, il est nécessaire d'en proposer. Mais cela n'augmentera pas forcément la valeur ajoutée au produit :

- Prix du lait AB à l'achat : + 60 € les 1 000 litres par rapport aux laits standards AOP et non AOP.
- Prix du lait AOP : 480 € les 1000 litres
- Prix du lait non AOP : 400 € les 1000 litres

Par ailleurs, le lait AB pose des problèmes technologiques de fabrication, en dehors du lait de printemps (équilibre TP / TB)

### Transformation / Environnement / Rentabilité?

- Valorisation fluctuante du prix du sous-produit « sérum », qui pose des problèmes de rentabilité pour les grosses unités de transformation (évolution brusque de 360 € / t extrait sec à 19 € actuellement)
- Forte utilisation de fuel et d'eau pour transformer le lait : 0,10 litre de fuel + 8,5 litres d'eau par litre de lait transformé. Un aspect important qui joue sur la rentabilité et l'impact environnemental de la transformation
- Importance d'avoir une gamme de produits pour répondre à la demande et gérer la trésorerie. Par exemple le « Prépailou » en AB, élaboré à partir d'un lait thermisé (chauffé à 68°), permet une vente rapide (10 jours d'affinage). Le yaourt est un produit des plus rentables par litre de lait transformé pour la laiterie