

Les éleveurs face aux démarches de qualité en viande bovine, à partir de l'analyse de trois exemples

A. VILLARET (1), C. MAIGRE (2), V. MALAFOSSE (3)

(1) Institut de l'Elevage, 149 rue de Bercy, 75595 Paris Cedex 12

(2) Elève-ingénieur agronome INA-PG, stagiaire Institut de l'Elevage

(3) Elève-ingénieur agronome ENSAR, stagiaire Institut de l'Elevage

RESUME - Dans le cadre du programme « Viande Bovine en Systèmes Herbagers Extensifs » animé par l'Institut de l'Elevage, deux études ont porté en 1998 et 1999 sur l'analyse de l'expérience d'une marque collective et de celle d'un groupement de producteurs commercialisant des produits sous Certification de Conformité Produit et sous Label Rouge. Ces études se sont notamment attachées à préciser les motivations des éleveurs pour y adhérer, les difficultés rencontrées et le bilan qu'ils en faisaient. Pour la plupart des éleveurs, ces différentes démarches offrent l'opportunité de mieux valoriser une partie de leurs femelles sans pour autant que la plus-value obtenue ne contribue nettement à l'évolution de leur revenu. Pour les éleveurs les plus « proches » des groupements, elles représentent aussi, outre cet aspect économique, une contribution à des enjeux collectifs ou professionnels. Leur engagement ne représente pour la plupart, ni une remise en cause profonde de leurs pratiques, ni un axe fort d'évolution de leur système de production qui reste le plus souvent orienté par la production des mâles. La mise en œuvre de la qualification des élevages devrait par contre être source de difficultés plus marquées.

L'augmentation des volumes individuels commercialisés sous ces signes de qualité se heurte cependant à des questions « classiques » mais cruciales pour l'adéquation produit/marché : étalement de la production, rajeunissement de l'âge des vaches de réforme, contractualisation des ventes aux groupements... Ces questions rejoignent celles posées globalement par l'optimisation des systèmes d'élevage producteurs d'animaux finis et par le renforcement de l'organisation des filières. L'analyse des attitudes des éleveurs vis-à-vis des démarches de qualité, ainsi que les conséquences organisationnelle de leurs engagements restent cependant à approfondir. Des projets de recherche sont d'ores et déjà en cours.

Livestock farmers and beef quality schemes : a study of three cases

A. VILLARET (1), C. MAIGRE (2), V. MALAFOSSE (3)

(1) Institut de l'Elevage, 149 rue de Bercy, 75595 Paris Cedex 12

SUMMARY - During the "Beef and Extensive Grassland Farming Systems" program, conducted by the Institut de l'Elevage, two studies made in 1998 and 1999 had analysed the experience of a collective brand and that of a cattle-farmers' cooperative in trading products with a quality certification (Certification de Conformité Produit) and with a quality-associated label ("Label Rouge"). The principal aims of the studies were to determine the motivations of farmers to participate in the quality schemes, the difficulties they encountered and their evaluation of the schemes. For most of the farmers, the different programs represented an opportunity to obtain a better value for a proportion variable of their female livestock, although this did not result in a significant increase in their income. For those who were most actively involved in their cattle-farmers' cooperative, the schemes constituted, apart from the purely economic aspects, a means of enhancing the image of their activity and promoting the professionalism of livestock breeders in general. For the majority of the farmers who participated, their involvement did not lead to a fundamental review of their practices, nor did it present significant improvements in their farming system, which remains, in most cases, focussed on the production of males. Implementing the qualification of the farm would, however, probably be more problematic. The increase in individual sales of meat bearing the quality accreditations raises age-old yet crucial issues concerning the product and its market : spreading production over the year, lowering the age of cull cows, contractual arrangements with wholesalers,... These are questions which equally relate in a more general way to improvements in the livestock systems producing finishing cattle and in the organisation of meat production and processing networks.

INTRODUCTION

Afin de soutenir la consommation, les actions visant à segmenter le marché de la viande bovine se sont multipliées depuis la crise de l'ESB, dans le cadre de projets d'envergure très variable s'appuyant sur un signe de qualité ou sur une politique de marque. La capitalisation de telles actions a été l'un des axes de travail du programme « Viande Bovine en Systèmes Herbagers Extensifs » mené par l'ANDA et animé par l'Institut de l'Élevage de 1997 à 1999. Dans ce cadre, deux expériences ont été analysées : celle de la marque collective « Fleur d'Aubrac » (Malafosse, 1998) et celle d'un groupement (GPB42 dans la Loire) commercialisant la Certification de Conformité Produit « Qualité Carrefour Race Charolaise » et le Label Rouge « Charolais Label Rouge » (Maigre, 1999). L'objectif était de préciser les motivations des acteurs de ces filières, et en particulier des éleveurs, pour adhérer à de telles démarches, les difficultés rencontrées et leur bilan après quelques années d'expérience.

Chacune de ces études a reposé sur une série d'entretiens individuels semi-directifs auprès d'éleveurs (48 au total), choisis afin d'obtenir un échantillon diversifié tant en terme de type de système de production que d'implication dans les démarches considérées ; et auprès d'agents de la filière (techniciens et responsables de groupements, d'abatteurs et de distributeurs) (25 personnes au total) ; complétées par l'analyse des données de commercialisation disponibles.

1. LES DEMARCHES CONCERNEES

Face au déclin de la production de génisses de boucherie et à celui d'un de ses principaux débouchés (boucheries artisanales du Sud-Est), deux groupements de producteurs (la CEMAC en Aveyron et la SICA Montagne en Lozère) et la Coopérative des bouchers de l'Hérault (COBO 34) s'associent en 1991 pour créer la **marque collective « Fleur d'Aubrac »** et soutenir ainsi une filière en déliquescence. Le volume commercialisé a depuis lors presque triplé, étant passé de 400 à 1 100 carcasses par an en 1997.

C'est également dans les années 90 que le Label Rouge Tendre Charolais a été mis en place. Les volumes commercialisés représentaient environ 4 000 carcasses par an, lorsqu'il fusionna en 1996 avec 2 autres labels rouges charolais (Charolais Morvan Bourgogne et Charolais Bretagne) pour être commercialisés sous l'appellation « **Charolais Label Rouge** ». En 1997, elle rassemblait près de 25 % des volumes de viande française commercialisés sous Label Rouge Gros bovins (60 000 carcasses).

Après quatre années de mise en œuvre d'une démarcation de viande bovine de race Normande, Carrefour a étendu à partir de 1997 cette démarche à la race Charolaise et déposé une Certification de Conformité Produit (CCP) « **Filière Qualité Carrefour Race Charolaise** ». L'ensemble des CCP déposées par l'enseigne (races Normande, Charolaise, Limousine...) représentait alors 21 % des 140 000 tonnes commercialisées sous CCP au niveau national.

2. DES MOTIVATIONS ECONOMIQUES MAIS AUSSI UNE REPONSE A DES ENJEUX COLLECTIFS ET PROFESSIONNELS

La première motivation exprimée par les éleveurs est bien évidemment d'ordre **économique**. La plus-value potentielle est, selon les caractéristiques de la carcasse et l'époque de vente, de 1 à 2 F/kg pour « Fleur d'Aubrac », de 0,70 à 2,20 F/kg pour « Charolais Label Rouge » et de 0,70 à 1,60 F/kg pour la CCP Carrefour.

Mais, le gain annuel obtenu par les éleveurs reste le plus souvent limité. Selon les estimations effectuées (bilans économiques partiels sur cas-types des Réseaux d'Élevage), l'augmentation de Produit Brut oscille, selon les systèmes de production, entre 0,5 et 1 % et celui d'Excédent Brut d'Exploitation entre 1 et 3 %. Seulement quelques femelles (2 à 6-8 par an selon les démarches) sont en effet vendues sous signe(s) de qualité et rarement avec une forte plus-value. Même dans les cas d'une importante commercialisation sous signe(s) de qualité, la faible importance de ce type de vente dans le produit brut bovin viande et le poids grandissant des primes dans la constitution du revenu en limitent l'impact économique.

Outre cet aspect économique individuel, des motivations ayant trait à **des enjeux collectifs** sont exprimées par les éleveurs les plus fidèles aux groupements. **Répondre à une demande** en adhérant à une filière sous signe de qualité, c'est aussi consolider son groupement en lui permettant de conserver ou développer ses parts de marché. Depuis la crise de l'ESB, **apporter des garanties** aux consommateurs sur l'alimentation apparaît de même comme une nécessité tant pour s'assurer une certaine sécurité de débouchés que pour contribuer à la revalorisation de l'image de la profession. Pour finir, **la promotion d'une race, d'un terroir ou la valorisation personnelle** n'est pas la moindre des motivations exprimées, notamment dans le cas de « Fleur d'Aubrac ». A ce titre, cette expérience montre que si une telle démarche se heurte à de fortes contraintes de filière (coûts de transaction élevés dus à la faiblesse et à la dispersion des volumes collectés), elle peut cependant présenter d'indéniables atouts en terme de dynamiques territoriale et professionnelle.

3. PEU DE DIFFICULTES LIEES AU RESPECT DES CAHIERS DES CHARGES

Les éleveurs rencontrés connaissaient de manière très superficielle les principaux points des cahiers des charges (tableau 1) des démarches auxquelles ils ont adhéré. Les principaux points mentionnés ont été l'alimentation et les critères de tri (limites d'âge des animaux et de poids de carcasse). A titre d'exemple, le renseignement du carnet sanitaire n'est que rarement cité. **Pour les éleveurs, le point le plus important des différents cahiers des charges concerne l'alimentation des animaux, mais il n'est pas particulièrement contraignant.**

Dans le cas de « Fleur d'Aubrac », les contraintes d'altitude de l'aire de production impliquent une alimentation basée sur le

Tableau 1
Principaux points du cahiers des charges des démarches étudiées

	« Fleur d'Aubrac »	« Qualité Carrefour Race Charolaise »		« Charolais Label Rouge »		
Aire de production	Zones de montagne de Lozère, d'Aveyron	pas de contraintes		pas de contraintes		
Race	Aubrac ou croisée F1 Aubrac x Charolais	Charolaise		Charolaise		
Élevage	Ensilage de maïs interdit	Carnet sanitaire		Référencement des aliments composés Carnet sanitaire		
Conformation	E, U, R	U, R		E, U, R		
Engraissement	2, 3	2, 3		2, 3, 4		
Catégorie	Génisse	Vache	Bœuf	Génisse	Vache	Bœuf
Poids carcasse	> 280 Kg	entre 350 et 450 Kg	entre 420 et 480 Kg	> 310 kg	> 350 Kg	> 350 Kg
Age	entre 24 mois et 48 mois	< 10 ans (12 ans)	de 28 à 36 mois	> 28 mois	< 8 ans (10 ans)	> 30 mois

foin et l'ensilage d'herbe. L'interdiction de l'ensilage de maïs permet donc de garantir une certaine spécificité au produit sans être perçu comme une contrainte majeure.

Pour les adhérents aux démarches Label Rouge et Carrefour, il en est de même avec l'obligation d'utilisation d'aliments composés référencés. La grande majorité des éleveurs déclare ne pas avoir eu à changer de type d'aliment ou de fournisseur. Quand cela a été le cas (notamment en Label Rouge avec l'interdiction de l'urée), ils considèrent que les coûts induits sont limités, sans pour autant en avoir une idée précise. Parmi ceux que considérant que les aliments référencés sont moins « avantageux », certains les utilisent quand même dans un souci de simplification pour tous les animaux en finition, mâles y compris. L'adhésion aux démarches étudiées représente ainsi **une opportunité de plus-value sur quelques animaux, sans impliquer de modifications majeures des pratiques d'élevage.**

4. MAIS UN ACCROISSEMENT DES VOLUMES INDIVIDUELS PLUS PROBLEMATIQUE...

Si l'adhésion à une démarche de qualité avec la vente de quelques animaux par an (comparable en quelque sorte à un « écrémage » des animaux produits) ne pose pas de problèmes particuliers aux éleveurs, le développement des volumes commercialisés et l'obtention de meilleures plus-values se heurte par contre à de fortes contraintes, liées à **la nécessité d'étaler leur production et de rajeunir l'âge des vaches à la réforme.**

Les intervenants de la filière rencontrent en effet deux principaux écueils pour répondre à la demande du marché : la forte saisonnalité des volumes disponibles (de 1 à 3 dans les cas étudiés) et l'âge trop élevé des vaches de réforme (principal critère de sélection en Charolais Label Rouge, à l'origine de 85 % des cas de non-conformité pour les éleveurs de GPB42). Ces difficultés sont liées :

- **à des vêlages concentrés durant le premier trimestre de l'année** induisant une concentration des ventes de vaches finies entre octobre et mars, soit 2 à 3 mois (durée de finition) après le sevrage des veaux (août/octobre) ou après la détection des vaches vides à la rentrée à l'étable (octobre/novembre).

- **au faible taux de renouvellement de nombreux cheptels**, dû à une forte croissance des effectifs depuis une dizaine d'années et à la volonté des éleveurs de valoriser le plus longtemps possible les vaches qui « tournent bien » (bonne fécondité, vêlages sans assistance...). L'âge en tant que tel n'est que rarement un critère de réforme systématique.

Pour faire face à ces difficultés d'approvisionnement, **une modulation de la plus-value selon la période de vente** a été rapidement mise en œuvre au sein de la filière Qualité Carrefour : elle passe ainsi du simple au double entre les périodes d'octobre-février (0,70 F/kg de carcasse) et de mai-septembre (de 1,40 à 1,60 F/kg). Mais le caractère incitatif d'une telle modulation (à laquelle s'ajoute un prix de base du marché également plus élevé) ne semble pas suffisant : un fort déséquilibre des livraisons persiste.

Afin de pouvoir approvisionner régulièrement la filière toute l'année, **des dérogations temporaires aux cahiers des charges durant les mois les plus creux** sont généralement négociées entre les intervenants (âge limite porté à 10 ou 12 ans et élargissement des critères de carcasse, avec minoration de la plus-value). Selon l'analyse d'une partie des fichiers de vente 1998 de GPB42 (1 761 vaches de réforme issues d'un échantillon de 134 exploitations adhérentes), près de 50 % des animaux commercialisés sous CCP Carrefour par le groupement avaient ainsi un poids de carcasse, un état d'engraissement ou un âge dépassant la limite spécifiée dans le cahier des charges.

Le suivi des exploitations du Réseau d'Elevage Charolais a permis d'identifier **des modifications de conduite permettant un meilleur étalement des ventes de vaches de réforme, déjà mises en œuvre par certains éleveurs** : anticipation ou report des ventes, décalage de la période de vêlage (Institut de l'Elevage et al., 1996).

Mais, le développement de ces pratiques dépend aussi des modifications plus ou moins profondes du fonctionnement des systèmes de production qu'elles peuvent induire, notamment pour la production de mâles. Dans les systèmes naisseurs (systèmes les plus répandus dans la zone de collecte de GPB42), les éleveurs considèrent les veaux comme le principal produit de l'exploitation et les vaches de réformes ne sont pour beaucoup qu'un « sous-produit », dont la valorisation ne représente qu'un objectif secondaire. Ils donnent ainsi **la priorité aux mâles dans leurs arbitrages sur l'organisation de leur système de production** et en particulier sur l'utilisation des ressources disponibles (fourrages en vert et en stock, seuils de chargement, place sous bâtiment, travail, trésorerie...). Pour la démarche « Fleur d'Aubrac », la filière se heurte de plus, comme dans d'autres projets aux objectifs similaires (Villaret, 1996), au difficile développement de la finition de génisses dans les systèmes « naisseurs », notamment dû à :

- **la rentabilité incertaine de l'engraissement des génisses de moindre potentiel** non conservées pour le renouvellement, dépendant d'une part du niveau génétique du cheptel -fréquemment orienté sur les qualités maternelles (facilité de vêlage, fertilité...) au détriment des qualités bouchères (conformation)- et d'autre part du savoir-faire proprement dit de l'éleveur dans la conduite des phases d'élevage (croissance régulière et poids minimum avant engraissement) et de finition (équilibre des rations, suivi de l'engraissement).

- **l'absence de primes aux génisses** (à l'époque de réalisation des entretiens) qui ne fait que renforcer le poids de la production de mâles dans les orientations stratégiques des exploitations.

5. UNE QUALIFICATION DES ELEVAGES QUI DEVRAIT ENGENDRER DES DIFFICULTES PLUS MARQUEES

Depuis le 01/07/2000, tous les élevages adhérant à une filière sous signe officiel de qualité doivent être qualifiés afin de garantir aux consommateurs des pratiques rigoureuses en matière d'identification, de santé animale, d'alimentation, de bien-être et d'environnement. Si cette qualification des élevages n'était encore que dans sa phase préliminaire en 1999, la participation d'éleveurs de GPB42 à une opération-test (GIE Lait-Viande Rhône-Alpes, 1998) permet de souligner quelques difficultés :

- **bien faire ne suffit plus : il faut le prouver et accepter d'être contrôlé.** Même si les objectifs semblent avoir été bien compris par la frange d'éleveurs concernés par le test (proches des structures de développement), ces obligations impliquent un travail administratif supplémentaire contraignant et difficile à vivre.

- **il ne s'agit pas de bien faire en moyenne mais de bien faire en permanence.** L'application en toute rigueur et de manière systématique des procédures (renseignement et tenue au jour le jour des registres et carnet sanitaire) n'est jamais aisée, notamment dans un contexte de forte croissance du nombre d'animaux par exploitation.

- **les dysfonctionnements de l'environnement technique ont des répercussions directes sur le respect par l'éleveur de certains de ses engagements.** Certaines non-conformités ne sont ainsi pas directement imputables aux éleveurs eux-mêmes. La difficulté à obtenir des ordonnances de certains vétérinaires en est l'un exemple les plus flagrants.

- **la correction de certaines non-conformités est difficile à court terme et coûteuse.** C'est notamment le cas pour les aspects de bien-être, avec les problèmes de dépassement des normes de surface pour le logement des animaux (après une croissance récente du cheptel) ou d'ambiance avec l'utilisation d'anciennes étables pour loger certains types d'animaux (génisses le plus souvent).

6. UNE EVOLUTION DES RELATIONS COMMERCIALES DIFFICILE A ADMETTRE POUR CERTAINS

La contractualisation grandissante entre acteurs de l'aval de la filière impose un renforcement de l'organisation de la collecte, se traduisant pour les éleveurs par une forte évolution de leurs

relations commerciales. L'engagement dans une filière démarquée rend obligatoires :

– **la planification et la contractualisation des ventes.** Afin de pouvoir réguler l'offre de produits en fonction de la demande des distributeurs, les groupements demandent aux adhérents d'annoncer à l'avance les animaux mis en finition et donc de s'engager définitivement à leur vendre. Si cette sujétion liée à la fourniture du produit apparaît relativement faible au regard de celles pouvant exister dans d'autres filières animales (respect de volumes à produire, répartition des livraisons), elle n'en représente pas moins un frein pour nombre d'éleveurs. Au regard de la faible plus-value espérée, la perte de possibilité de mise en concurrence des acheteurs potentiels leur apparaît rédhibitoire.

– **la fixation du prix de vente à l'abattoir et non plus en vif au départ de l'exploitation.** En l'absence d'une machine à classer, l'objectivité de la notation des carcasses (conformation et gras) est souvent mise en cause : l'état du marché (pénurie ou surplus de produit) influencerait sur les notations et donc sur le prix de vente. Là aussi, cette « dépendance » semble souvent rédhibitoire, même dans le cas où une plus-value supplémentaire est proposée pour une telle vente « en confiance » (0.30 F/kg de carcasse au sein de GPB42).

CONCLUSION

Pour la plupart des éleveurs rencontrés, les filières étudiées offrent l'opportunité de mieux valoriser une partie de leurs femelles, sans pour autant que la plus-value obtenue ne contribue nettement à l'évolution de leur revenu. Elles représentent aussi, pour les éleveurs les plus proches des structures de collecte, une contribution à des enjeux collectifs de filière et/ou professionnels.

L'adhésion à ces démarches ne représente ni une modification importante des pratiques d'élevage, ni un axe fort d'évolution des exploitations. La qualification des élevages devrait, par contre, engendrer des difficultés plus marquées, notamment par la rigueur qu'elle implique.

Les questions posées par l'augmentation des volumes disponibles relèvent d'aspects « classiques » mais cruciaux : étalement de la production, rajeunissement de l'âge des vaches de réformes, maîtrise de l'engraissement, contractualisation et vente en confiance. Rares sont cependant les éleveurs rencontrés ayant nettement modifié leur conduite d'élevage dans l'objectif de développer leurs ventes sous signe de qualité. Le fonctionnement et la stratégie d'évolution de leurs exploitations restent surtout orientés par la production de mâles, au détriment de la valorisation des vaches de réforme.

Les principales questions techniques posées par les démarches étudiées rejoignent celles posées globalement par l'optimisation des systèmes d'élevage producteurs d'animaux finis et par le renforcement de l'organisation collective des filières. L'analyse des perceptions et attitudes des éleveurs sur les démarches de qualité restent cependant à approfondir. Les conséquences organisationnelles de leurs engagements aussi. Des projets de recherche, comme celui du « Réseau Thématique » ACTA initié en 2000 « Les agriculteurs face aux démarches qualité », sont d'ores et déjà en cours.

GIE Lait-Viande Rhône-Alpes, 1998. Qualification des pratiques d'élevage en production de viande bovine. Opération-test, 18 pages. + annexes.

Institut de l'Elevage, EDE, Chambres d'Agriculture, 1996. La vache charolaise recherchée par le marché français, des idées pour bien la produire, Réseau Charolais d'Elevage, 28 p.

Maigre C., 1999. Bilan et perspectives de deux filières de qualité en viande bovine au niveau d'un groupement de producteurs (GPB 42). Mémoire de DAA, INA-PG, 98 pages.

Malafosse V., 1998. Au pays des démarches de qualité : quelles perspectives pour les éleveurs ? Mémoire de DAA, ENSA de Rennes, 100 pages + annexes.

Villaret A., 1996. Valorisation des femelles des troupeaux charolais, étude préalable à une action de conseil dans la Nièvre, Institut de l'Elevage (SIM), 51 pages.