



HAL
open science

Le marché de la viande bovine

Raphaël del Rey, Nicolas Imbert

► **To cite this version:**

Raphaël del Rey, Nicolas Imbert. Le marché de la viande bovine. Sciences de l'Homme et Société. 2002. hal-01908499

HAL Id: hal-01908499

<https://minesparis-psl.hal.science/hal-01908499>

Submitted on 30 Oct 2018

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Ecole des Mines de Paris

Juillet 2002
Corps Techniques de l'Etat

LE MARCHE DE LA VIANDE BOVINE EN FRANCE :

Sous la prairie, l'usine !

ÉCOLE NATIONALE
SUPÉRIEURE DES
MINES
BIBLIOTHÈQUE

TE 1 [455]

Mémoire de fin d'études

Raphaël DEL REY, *ingénieur des mines*
Nicolas IMBERT, *ingénieur des mines*

RESUME

Contrairement à une vision consommateurs du produit viande –savamment entretenue par les acteurs de la filière- et pour autant que l'on sache en mesurer les paramètres, ce n'est pas au niveau de l'élevage que se fait la qualité gustative de la viande, mais dans les « endroits obscurs » que sont les abattoirs, les ateliers de découpe et de transformation : derrière une vision naturelle du produit, se cache une réalité technico-scientifique. C'est ainsi la maturation qui fait l'essentiel de la tendreté de la viande.

Les Signes Officiels d'Identification de la Qualité, assis sur l'élevage, ne peuvent donc pas apporter toute la clarté nécessaire aux consommateurs pour choisir leur viande. Mais au-delà de cette confusion, ces derniers ont de nouvelles attentes que la segmentation –ou l'absence de segmentation- actuelle ne satisfait pas.

Le marché de la viande bovine semble en retard d'organisation par rapport à d'autres marchés de produits manufacturés : cela est dû à une logique de cueillette favorisée par la co-gestion et la Politique Agricole Commune. Il nous semble que l'un des acteurs de la filière –les industriels de la viande- est aujourd'hui à même de prendre le contrôle du marché et de l'organiser à l'image d'autres marchés de biens en développant des produits adaptés aux consommateurs, en contractualisant ses approvisionnements avec les éleveurs et en cantonnant les Grandes Surfaces à leur rôle de distributeur.

REMERCIEMENTS

Nous tenons à remercier l'ensemble des personnes qui ont pris le temps de nous recevoir et de réfléchir avec nous sur le marché de la viande bovine en France. Parmi eux, nous remercions tout particulièrement M. Jean-Louis Bignon, Délégué Général d'INTERBEV pour le temps qu'il nous a consacré, les contacts et les documents qu'il nous a communiqués et Mme Dominique Dron, Présidente de la Mission Interministérielle sur l'Effet de Serre, pour nous avoir guidés dans notre travail.

SOMMAIRE

RÉSUMÉ	2
INTRODUCTION	5
1) Quelques repères sur la filière bovine [source : rapport du CNA]	6
2) D'où vient-il ?	7
3) Qui le produit ?	8
4) Qu'est-ce que la qualité en viande bovine ?	10
5) Les données scientifiques sur la qualité gustative	12
DEUXIÈME PARTIE : UN MARCHÉ EN RETARD D'ORGANISATION	16
1) Le phénomène « de cueillette » et la valorisation par la quantité	16
2) Le rôle essentiel des pouvoirs publics	23
3) Le détonateur : les crises de l'ESB	30
TROISIÈME PARTIE : LA SEGMENTATION DU MARCHÉ	37
1) La nécessité de (re)segmenter	37
2) La confusion organisée	38
3) Les Signes Officiels d'Identification de la Qualité	41
4) Le management environnemental	46
QUATRIÈME PARTIE : PERSPECTIVES – LA PRISE DE CONTRÔLE PAR LES INDUSTRIELS DE LA VIANDE	48
1) Un système instable	48
2) Vers une prise de contrôle par les industriels de la viande	50
3) Pourquoi les industriels de la viande prennent-ils le contrôle du marché ?	57
4) Un long fleuve tranquille ?	66
5) Quelle viande pour demain ?	68
CONCLUSION	70
BIBLIOGRAPHIE	72
PERSONNES RECONTRÉES	74

INTRODUCTION

Notre exploration du marché de la viande bovine française aura duré neuf mois. Parmi nos nombreux interlocuteurs, rares sont ceux qui n'ont pas exprimé un étonnement - voire un amusement - devant l'intérêt que deux ingénieurs des mines pouvaient porter à ce secteur. La plupart d'entre eux ne semblaient pas attendre de cette étude un nouveau rapport technique très pointu sur le sujet. Nous aurions été bien incapables de produire un tel travail. Certains, en revanche, semblent attendre avec un certain intérêt le fruit du regard neuf, extérieur, que nous avons porté sur le marché de la viande bovine. Nous espérons ne pas les avoir déçus.

Quoi qu'il en soit, l'intérêt de ce secteur nous a justement semblé constitué par le décalage entre la perception qu'en ont les consommateurs et la réalité. Qui produit la viande ? Comment ? Qu'est-ce que la qualité de la viande ? Autant de questions qui amèneraient, si l'on effectuait des sondages, bien des réponses fausses et des idées reçues. Le problème de la qualité nous est rapidement apparu comme le plus symptomatique de cette situation.

Nous avons compris que la viande bovine était un produit éminemment complexe, et que de ce fait, le concept de qualité en viande bovine revêtait de très nombreux aspects. Or, pour gérer cette complexité, on trouve une filière bovine marquée par un certain archaïsme, au sens où elle présente un défaut d'organisation. L'émergence - récente - du concept de qualité en viande bovine est à inscrire dans ce contexte économique et sociologique : les différents acteurs s'en saisissent, et contribuent à entretenir, chacun séparément, la plus grande confusion à son propos, et ce à leur propre profit. La montée en puissance du concept de qualité en viande bovine est symptomatique de la structuration en cours de ce marché. De ce processus d'organisation, va résulter une situation dans laquelle l'un des maillons de la filière va exercer le contrôle sur le marché : il s'agit des industriels de la viande.

Telle est la thèse que nous défendons. Après avoir exposé les éléments de base nécessaires à notre propos, relatifs au produit et au marché, nous expliquerons en quoi le marché présente à plusieurs égards un retard d'organisation. Puis, nous nous pencherons sur le concept de qualité, et sur la manière dont il est exploité par les différents acteurs de la filière. Enfin, nous nous livrerons à un périlleux exercice de prospective, au terme duquel nous espérons fermement avoir convaincu le lecteur que les industriels de la viande sont en train de prendre le contrôle de ce secteur, en un sens que nous aurons préalablement défini.

PREMIERE PARTIE : LE PRODUIT VIANDE BOVINE

1) Quelques repères sur la filière bovine [source : rapport du CNA]

a) repères économiques

D'après les Comptes de l'Agriculture, en 1999, les exploitations professionnelles à productions bovines dominantes occupaient 36% de la main-d'œuvre agricole. Elles ont assuré (viande et lait compris) 35% des productions agricoles et 84% des productions d'origine bovine. Pour cent francs de productions agricoles, elles ont reçu seize francs de subventions. D'après l'enquête bovine de l'année 2000, sur 664 000 exploitations agricoles, 130 000 détenaient en moyenne 34 vaches laitières et 155 000 détenaient en moyenne 27 vaches allaitantes (vaches allaitant leurs veaux). Parmi ces dernières, 36 000 détenaient à la fois des vaches allaitantes et des vaches laitières.

b) évolution des structures de production et du cheptel

D'après les chiffres fournis par le Service Central des Enquêtes et Etudes Statistiques (SCEES), le nombre d'exploitations n'a cessé de décroître, passant de 504 000 en 1989 à 266 000 en 2001 pour l'élevage de bovins. La diminution du nombre d'exploitations de vaches allaitantes, passant de 228 000 à 155 000 est un peu moins prononcée que celle des vaches laitières, qui passe de 268 000 à 130 000. Dans le même temps, le cheptel bovin voyait son effectif diminuer de 21 430 000 à 20 346 000 de têtes ; le seul cheptel à avoir augmenté est celui des vaches allaitantes dont l'effectif passe de 3 492 000 à 4 110 000 têtes.

c) production

Parallèlement, la production de gros bovins est passée de 4 295 000 têtes en 1989 à 3 691 000 têtes en 2000, et celle de veaux a chuté de 2 407 000 têtes en 1989 à 1 866 000 en 2002 (source : SCEES et Institut de l'Élevage).

d) consommation

Entre 1989 et 2000, la consommation de viande finie (veau et bœuf) en France est passée de 1 705 000 tonnes (environ 30,3 kg d'équivalent carcasse par habitant et par an) à 1 546 000 tonnes (environ 25,5 kg d'équivalent carcasse par habitant et par an) soit une baisse de près de 16% de la consommation annuelle par habitant (source SCEES).

e) place dans l'Union Européenne

Avec 1 845 000 tonnes de production intérieure totale (bœuf + veau) en 1999, représentant 23,8% de la production européenne, et une consommation de 1 631 000 tonnes, la France se place en tête pour la production et la consommation de viande bovine dans l'Union Européenne (source EUROSTAT).

f) commerce extérieur

La structure du commerce extérieur en viandes bovines et animaux vivants en 2000 permet à la France de dégager un solde bénéficiaire de 966 millions d'euros, résultant

d'une balance entre 1093 millions d'euros d'importation et 2060 millions d'euros d'exportations (source Douanes). Ceci correspond à une exportation de 22,3% de la production (contre 34,1% en 1990) et à une importation de 21,7% de la consommation (contre 25,6 en 1990) (source GEB).

2) D'où vient-il ?

a) Les animaux

Le bœuf est le seul animal qui change de sexe en passant à l'abattoir ! Dans la vision originelle du produit par les consommateurs, il n'existait que le veau et le bœuf. Mais avec la crise de l'ESB, le consommateur a appris à distinguer les différents animaux regroupés sous l'appellation « viande bovine ». Il s'agit de :

- veau de boucherie ou sous la mère : animal âgé de 6 mois au maximum ;
- jeune bovin : animal âgé de 7 à 24 mois environ. Parmi les jeunes bovins on distingue le taurillon (jeune mâle non castré) et la génisse (jeune femelle n'ayant pas encore vêlé) ;
- bœuf : animal mâle castré de plus de 2 ans ;
- taureau : animal mâle non castré de plus de 2 ans ;
- vache de réforme : animal femelle ayant vêlé.

En 1999, la production de gros bovins (hors veau) avait la répartition suivante : (estimation GEB, % du tonnage)

- Jeunes bovins mâles : 31% ;
- Génisses : 15% ;
- Bœufs : 9% ;
- Vaches de réforme : 44%.

b) Les races

La France comporte une grande diversité d'animaux avec pas moins de 25 races différentes, répondant aux noms de Charolais, Blonde d'Aquitaine, Salers, Maine-Anjou, Aubrac, ... On distingue trois types raciaux 16)

- les races « à viande » (ou races allaitantes) : races spécialisées dans la production de viande. Il s'agit principalement des Charolaise, Limousine, Blonde d'Aquitaine, Maine-Anjou et des races dites « rustiques » : Salers, Aubrac, Gasconne ;
- les races laitières, élevées pour la production de lait. Il s'agit des : Holstein (ou Prime Holstein), Bretonne Pie Noire, Jersaise ;
- les races « mixtes », réalisent un compromis entre les deux productions. Il s'agit des : Normande, Abondance, Montbéliarde, Tarentaise et Simmental.

Avec une moyenne de 28 bêtes par éleveurs, le cheptel national représente près de 8,5 millions de têtes. La spécificité du cheptel bovin français réside dans l'importance des races à viande. Ce troupeau, qui représente 50% du cheptel bovin français est le premier d'Europe.

c) Origine (source : (2))

L'évolution de l'agriculture française et européenne depuis l'après-guerre a été marquée par un mouvement de spécialisation des régions et des exploitations. L'élevage bovin n'a pas échappé à ce mouvement. A grands traits, en France, l'élevage bovin, notamment laitier, s'est concentré dans les zones à petites et moyennes exploitations du Grand Ouest disposant de possibilités d'intensification, surtout grâce à la généralisation de la culture de maïs pour l'ensilage (technique de coupe et de conservation qui permet de valoriser la plante entière avant le mûrissement total du grain et d'optimiser la digestion par les bovins).

Parallèlement, l'élevage allaitant s'est plutôt développé dans des exploitations à forte contrainte herbagère, c'est-à-dire aux surfaces souvent non labourables, alors qu'il quittait les zones à potentiel élevé en cultures de vente. Au cours de la période d'après-guerre, cette régionalisation du cheptel bovin s'est doublée d'une spécialisation entre cheptel laitier et cheptel allaitant. Il n'est pas possible de retracer exactement cette évolution sur une aussi longue période, car ces deux cheptels ne sont identifiés et comptabilisés séparément que depuis les années 1970. Auparavant, les cheptels étaient souvent mixtes, c'est-à-dire à deux fins, et même trois : une vache élevait d'abord son veau, et si elle était bonne laitière, le lait en supplément était prélevé pour la famille ou vendu. Dans le plupart des régions, certaines vaches et les bœufs apportaient en plus la force de travail.

Le XX^{ème} siècle a aussi été marqué par une modification des caractéristiques génétiques propres à chaque race. Ainsi, les rameaux les plus laitiers des races Charolaise, Maine-Anjou ou Salers ont été abandonnés au profit des caractères de conformation bouchère, à tel point que les vaches de ces races ne sont presque plus traitées aujourd'hui. Inversement, les races de type Frison ont été sélectionnées en fonction de caractéristiques encore plus laitières, grâce à l'introduction de taureaux d'origine nord-américaine. Cela a conduit, sur le plan de la production laitière, en France comme dans la plupart des pays européens à la domination des animaux de type Holstein.

3) Qui le produit ?

La production de la viande bovine passe par plusieurs étapes fondamentales, exécutées par des acteurs très divers, avec des degrés d'intégration variables. Ces étapes sont les suivantes :

- naissance ;
- élevage : il s'agit de la vie de l'animal, avant la finition. Il peut s'agir d'un élevage de type « engraissement » (dans ce cas, les animaux sont élevés dans le seul but d'en faire de la viande), mais également d'un élevage pour le lait et/ou la production et l'allaitement de veaux ;
- finition : il s'agit des trois derniers mois de vie de l'animal, elle consiste en une phase d'engraissement avant abattage ;
- abattage : il transforme l'animal vif en carcasse, avec un rendement proche de 50% ;
- ressuage : cette phase correspond à la descente en température de la carcasse. Elle a lieu en abattoir ;
- maturation : il s'agit de la lente transformation du muscle en viande, en espace réfrigéré ;
- découpe ;
- troisième transformation : steak haché, viandes cuisinées ;

- conditionnement : en barquette sous atmosphère ou en muscle sous vide
- distribution

A ces étapes correspondent un certain nombre d'acteurs et d'instances:

- les éleveurs : les éleveurs se regroupent souvent en Organisations de Producteurs (coopératives d'élevage, SAI) destinées à défendre les intérêts des éleveurs face à l'aval et à orienter les productions en fonctions des opportunités de marché.
- Les engraisseurs : il s'agit d'éleveurs ne réalisant qu'une étape de la vie des animaux. Dans le cas du veau de boucherie (élevage laitier), ce système est particulièrement développé puisque 30 opérateurs réalisant 60% de la production achètent des veaux laitiers et les font engraisser par des éleveurs placés de fait en situation de salariés. Ce système est la norme de production dans plusieurs pays (Danemark, Italie, ...)
- Les négociants : ce sont des acteurs agissant pour le compte des autres acteurs ou pour leur propre compte. Il collectent les animaux en ferme ou les achètent sur les marchés en vif pour les revendre ensuite aux acteurs de l'aval, souvent en lots homogènes. Ils passent actuellement d'un métier de profit (spéculation) à un métier de service (allotissement).
- Les abattoirs : ils peuvent être publics ou privés. Dans ce dernier cas, ils appartiennent souvent à des entreprises dites « industrielles de la viande » qui intègrent de nombreuses étapes de transformation de l'animal en viande : abattage, ressuage, maturation, découpe, troisième transformation, emballage, Il convient de noter la grande concentration des industriels de la viande puisque les 4 premiers font plus de 50 % du marché et les 10 premiers, les deux tiers (gros bovins, (6)). Ils sont apparus assez récemment comme entités à vocation industrielle. Ils sont issus de coopératives, de patrimoines familiaux, de GMS. Ce sont des groupes multi viandes. Le seul qui soit connu du grand public est Charal, qui a crû grâce à son concept d'« hebdo pack » mettant en avant pour la première fois la commodité d'usage. Ces groupes se sont démarqués de leur position initiale de coopératives ou de petits abattoirs familiaux et deviennent des industries à part entière. Notons l'intérêt que leur portent des investisseurs étrangers au monde de la viande, notamment une coopérative céréalière, Unigrains, qui investit dans tout l'agroalimentaire (alimentation des animaux compris) en favorisant les groupes les plus dynamiques dans chaque secteur afin de hâter la restructuration de l'industrie agroalimentaire française (qui serait en retard par rapport à celle de ses voisins).
- Les grandes et moyennes surfaces (GMS). Certaines chaînes de GMS ont leur propres entreprises d'abattage (Leclerc et Intermarché). Les hypermarchés et les supermarchés peuvent avoir leur propre laboratoire, ce qui leur permet de faire la découpe en magasin. Les magasins peuvent avoir un rayon « traditionnel » et/ou un rayon libre service, où la viande est présentée en barquette (appelées UVCI : unités de vente de consommation industrielles). En 1999, les ménages ont réalisé 73% de leurs achats de bœuf dans les supermarchés (31%) et les hypermarchés (42%) (source OFIVAL/SCEES)

Groupe	Part de marché %	Répartition de l'activité (en % du CA)			
		Hyper	Super	Proxi	Hard Discount
Carrefour	28	56.2	28.3	7.5	3.3
Leclerc	15.4	94	6		
Intermarché	15	11	74	5	2
Auchan	12.9	83.5	16.5		
Casino	11.4	49	22	14	15
Système U	6.8	14.7	77	8.3	0.7
Cora	3.3	78.5	21.5		
Monoprix	2.2		100		

Source : Département Economie-Institut de l'Elevage d'après Linéaires ; 2002

- les boucheries. Cette voie de commercialisation est en baisse régulière : elle représentait 40 % des achats de viande bovine (fraîche et congelée) des ménages en 1985 et seulement 19 % en 1999 (source SECODIP).

Ces acteurs ont chacun une fédération et l'ensemble de ces représentations siège à INTERBEV, l'interprofession de la viande bovine.

4) Qu'est-ce que la qualité en viande bovine ?

Si la viande bovine appartenait à l'ensemble des produits manufacturés, on pourrait s'en remettre à la définition donnée par la norme ISO 8402 : « la qualité est l'ensemble des propriétés et caractéristiques d'un produit, d'un processus ou d'un service qui lui confèrent son aptitude à satisfaire des besoins implicites ou explicites ». Mais lorsque nous nous sommes penchés sur la question de la qualité en viande bovine, nous avons été frappés pour la diversité de réponses que pouvaient nous donner nos différents interlocuteurs. Ainsi, la qualité pouvait être :

- « le respect de la nature », pour un éleveur en agriculture biologique ;
- « une belle bête », pour un visiteur du salon de l'Agriculture ;
- « une viande tendre », pour un responsable Achat d'une chaîne d'hypermarchés ;
- « une viande sans OGM », pour les engraisseurs italiens ;
- « un goût unique », sur le stand de dégustation du Centre d'Information des Viandes ;
- « une Charolaise », pour un grand cuisinier français implanté en Bourgogne ;
- « le côté pratique de Charal », par sa longue période de conservation ;
- ...

Dans la vision consommateurs, jusque récemment, tout avait tendance à s'appeler indifféremment qualité, avec pour seuls qualificatifs des adjectifs d'intensité : mauvaise qualité, bonne qualité, qualité supérieure. On pouvait alors parler d'une qualité unidimensionnelle, qualité expérimentée mais non analysée. Au fur et à mesure des crises et de l'effort de communication et d'information de la filière, les consommateurs ont découvert de nombreux attributs de la viande bovine jusque là inconnus, faisant naître autant d'attentes et de questions sur la qualité. Ils ont ainsi (re)découvert qu'il n'y avait pas que de la viande française, que sous l'appellation bœuf se cachait souvent une vache (de réforme), que les bovins avaient cessé de se nourrir exclusivement d'herbe et de

céréales, et que des mauvaises pratiques d'élevage avaient des effets néfastes sur l'environnement.

Les consommateurs ont ainsi élargi leurs attentes, que l'on peut tout d'abord regrouper en deux tendances :

- une tendance citoyenne : il s'agit de ce que le Conseil National de l'Alimentation appelle la qualité « sociétale » (1). Les études montrent que les consommateurs sont de plus en plus demandeurs d'informations sur les modes de production et d'élaboration des produits. La récente étude CREDOC-INC estime que 79% des consommateurs attendent plus d'information sur ce thème. L'enquête INCA (1999), pour sa part, estime que les trois thèmes sur lesquels les consommateurs souhaitent plus d'information sont : les procédés de transformation des aliments (72%), les conditions d'élevage (alimentation animale, antibiotiques, bien-être animal) (65%) et les conditions de culture (usage des pesticides et des fertilisants) (63,5%). Ces attentes s'accompagnent, selon les sociologues, d'une nostalgie pour un passé révolu et souvent idéalisé, mais il dénote également l'intérêt, suite aux crises sanitaires récentes, pour l'origine des produits, leurs modes de production (voir l'intérêt pour les farines animales) et pour la traçabilité. Les professionnels comme les associations de consommateurs s'accordent à penser que le consommateur, en même temps qu'un morceau de viande, achète à la fois de la culture et du rêve. Le développement des plats cuisinés de type « ethnic food » est emblématique de cette aspiration, en même temps qu'il témoigne d'une mutation dans l'inconscient du consommateur. Les horizons lointains complètent la référence au terroir de proximité.
- une tendance d'acheteur : il s'agit pour le consommateur d'acheter une viande lui donnant l'optimum du rapport prix/qualité expérimentée (goût, aspect pratique, nutrition, sécurité sanitaire ...)

La difficulté réside dans les manifestations successives de ces deux tendances chez les individus à différents moments, de sorte qu'aucun arbitrage n'est fait entre eux. Lorsqu'il rentre dans le supermarché, le consommateur n'a plus qu'une idée en tête : remplir son caddie en maximisant son surplus. Il redevient citoyen aussitôt après et s'insurge alors contre les éleveurs qui polluent la nature, ceux-là même dont il a pu acheter la viande parce qu'elle était moins chère à qualité gustative donnée, dans le contexte actuel où les dommages causés ne sont pas inclus dans les prix.

Derrière ces deux tendances principales, il existe de multiples dimensions de la qualité, chacune d'elles pouvant être à son tour détaillée davantage :

- la qualité organoleptique (liée aux organes sensoriels) : tendreté, jutosité, couleur, saveur
- la qualité nutritionnelle : besoins quotidiens, diététique
- la qualité de service : aspect pratique, information, émotion
- la qualité sanitaire : comestibilité, influence sur l'apparition de maladies, traçabilité
- la qualité sociétale : respect de l'environnement, bien-être animal, culture, aménagement du territoire

Ces différentes dimensions sont plus généralement dénommées composantes « horizontales » de la qualité. La plus ou moins bonne satisfaction des consommateurs selon ces critères correspond alors à la composante verticale. Voilà ce que nous appelons la vision matricielle de la qualité. Dans cette vision, un acteur peut chercher à atteindre de

nombreuses qualités –mais tout n'est pas maximisable simultanément- ou à cibler le type de qualité.

Les questions liées à la qualité ont pris au cours des dernières décennies une grande importance sociale et économique. Leur analyse révèle dans le secteur de la viande bovine un écheveau complexe où la qualité fait parfois figure de notion « attrape-tout ». Les acteurs en situation concurrentielle ont tendance à constamment se démarquer les uns des autres par l'innovation, ce qui conduit à redéfinir la qualité en permanence et à créer de nouvelles qualités horizontales. D'autre part, ils ont tendance à être opportunistes, c'est-à-dire éventuellement à utiliser à leur avantage ce qu'on appelle l'asymétrie de l'information.

On ne peut pas demander aux consommateurs de devenir des experts sur toutes les questions de qualité et les études montrent qu'ils ne le souhaitent pas : ils aiment aussi rêver sur les produits. Les acteurs usent et parfois abusent de ce penchant. Leur stratégie consiste à jouer en permanence sur ces deux registres, pas toujours compatibles entre eux, et même souvent contradictoires : d'une part, informer, de manière exacte et pertinente et d'autre part, séduire, parfois par des connotations, des allégations ou des omissions. Pour autant, il existe une réalité technique et scientifique que nous allons détailler dans le cas de la qualité gustative.

5) Les données scientifiques sur la qualité gustative

La qualité gustative de la viande bovine est la conséquence d'une chaîne à maillons d'influence variable : à savoir qu'il faut que chaque étape soit correctement réalisée pour atteindre le résultat final. Pour autant, toutes les étapes n'ont pas la même importance et c'est en aval, dans la transformation du muscle en viande que se joue l'essentiel de la qualité gustative.

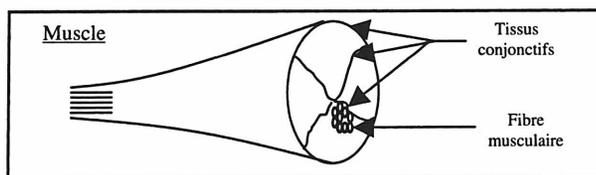
La chaîne de la qualité est composée des maillons suivants :

- des caractéristiques innées : race, sexe
- des caractéristiques d'élevage et d'alimentation : âge de l'animal, rations alimentaires, finition
- des caractéristiques de transformation et d'élaboration du produit viande : abattage, ressuage, maturations, découpe, troisième transformation et/ou cuisson

Les effets combinés des caractéristiques du muscle au moment de l'abattage et des altérations que celles-ci vont subir au cours de la transformation du muscle en viande (maturation) conditionnent les qualités sensorielles des viandes : couleur, tendreté, flaveur et jutosité (17).

Pour mieux comprendre ce qui fait la qualité gustative d'une viande, il faut tout d'abord s'intéresser aux composantes d'un muscle.

Un muscle est constitué de faisceaux de fibres entourées par une trame de tissu conjonctif. Le collagène est la principale protéine constituant ce tissu : elle représente, selon le muscle, de 2 à 15% de la matière sèche. La trame conjonctive est située à trois niveaux : au niveau de l'enveloppe externe du muscle, au niveau des faisceaux de fibres musculaires et enfin, elle entoure chaque fibre musculaire. Le collagène est une famille de protéines comportant de nombreux isoformes. La proportion respective de chacun dépend du muscle, de l'âge de l'animal, de son type génétique, mais aussi de sa localisation dans le muscle.



Ensuite, il s'agit de comprendre l'évolution du muscle après l'abattage de l'animal : elle est liée à des paramètres physico-chimiques tels que le pH et la température.

La transformation du muscle en viande fait appel à un ensemble de processus très complexes, de nature à la fois enzymatique et physico-chimique (modification du pH et augmentation de la pression osmotique) qui ne sont pas encore totalement élucidés. L'arrêt de la circulation sanguine, qui accompagne l'abattage des animaux, bouleverse le métabolisme musculaire. Le muscle, se trouvant en anoxie, s'acidifie progressivement en raison de la conversion de son glycogène en acide lactique. Le pH passe de 7 à 5,5 : cette diminution du pH favorise la conservation de la viande, en ralentissant le développement bactérien. La vitesse de chute du pH dépend de la vitesse de contraction des fibres musculaires. Elle varie fortement d'un muscle à l'autre. Les qualités de la viande dépendent donc de la cinétique d'évolution du pH, mais aussi de la température. Une chute de pH lente, associée à une réfrigération rapide induit un phénomène de cryo-choc à l'origine de la contraction des muscles et d'une viande dure à la cuisson. La valeur du pH ultime, qui dépend de la teneur en glycogène du muscle, aura des conséquences sur les qualités de la viande. La teneur en glycogène du muscle dépend du statut nutritionnel de l'animal avant son départ pour l'abattoir, mais elle dépend également de l'activité physique et des conditions de stress de l'animal depuis son départ de l'élevage jusqu'au moment où il est abattu. (17)

a) La couleur

Étudions à présent la formation de la couleur de la viande. La couleur de la viande constitue, avec la quantité de gras visible, la forme et la structure du morceau, le premier ensemble des caractères pris en compte par le consommateur pour évaluer la qualité de la viande. La couleur dépend de l'état plus ou moins oxydé du pigment myoglobine, suivant que la viande est sous vide ou à l'air libre.

La couleur dépend de la teneur et de l'état chimique du pigment essentiel, la myoglobine. La couleur dépend aussi de la structure du muscle, absorbant ou réfléchissant plus ou moins la lumière et permettant plus ou moins à l'oxygène de pénétrer. Au sein du muscle, la myoglobine est sous forme réduite, de couleur pourpre, en raison de l'absence d'oxygène. En surface, au contact de l'air, elle se trouve sous forme oxygénée, couleur rouge vif. Mais lors d'une exposition prolongée à l'air, cette couleur est instable car le pigment s'oxyde en metmyoglobine, de couleur brune, désagréable à l'œil du consommateur. Le niveau alimentaire de l'animal pendant la finition joue un rôle dans la couleur de la viande en modifiant les proportions des différents types de fibres musculaires. (17)

b) La tendreté

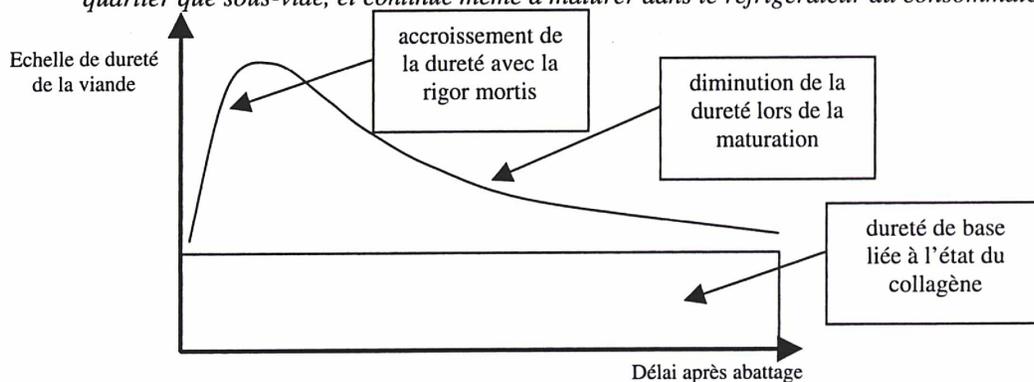
La tendreté représente la facilité avec laquelle une viande se laisse mastiquer. C'est la qualité sensorielle la plus importante pour le consommateur de viande de bœuf. Elle est due au tissu conjonctif (le collagène) et à l'évolution des fibres musculaires après la mort (étapes de ressuage et de maturation). La tendreté augmente avec la durée de maturation.

Les deux structures de tissu musculaire responsables de la tendreté sont d'une part le tissu conjonctif, par l'intermédiaire de sa composante collagénique et, d'autre part, les myofibrilles (ou fibres musculaires). Le tissu conjonctif est relativement stable post mortem et peu sensible aux traitements technologiques. Il contribue à la dureté de la viande par sa concentration au moment de l'abattage. Après l'abattage, la structure myofibrillaire subit de profondes modifications qui dépendent des conditions de traitement des carcasses et des muscles.

La première étape est le ressuage, qui correspond à la descente en température de la carcasse : à ce stade, il convient de bien maîtriser le couple pH/température ! En pratique, il existe deux situations possibles pour les différents muscles de la carcasse :

- le pH devient inférieur à 6 alors que la température est déjà inférieure à 10°C : les fibres musculaires se lient entre elles alors qu'elles sont encore contractées. C'est la rigor mortis associée à des contractions dues au froid. Il y a cryo-choc : la viande sera ferme et sa dureté sera peu atténuée par la maturation ultérieure.
- Le pH devient inférieur à 6 alors que la température est encore supérieure à 10°C. Les fibrilles musculaires se lient entre elles dans un état relâché ou partiellement contracté. La rigor mortis s'établit dans des conditions favorables à la tendreté ultérieure.

Au moment où la rigor mortis s'installe, la dureté de la viande est maximale. Toutefois, elle s'attendrit par la suite grâce à la maturation, moyen naturel d'attendrissage de la viande. L'amélioration de la tendreté est due à un relâchement des liens entre les fibres musculaires, liens établis lors de la rigor mortis. Cet effet résulte de l'action de diverses enzymes. En revanche, la maturation ne modifie pas la dureté de la base de la viande due au collagène. La tendreté augmente avec la durée de maturation. On dit souvent que, pour les morceaux à griller, l'optimum est obtenu après 14 jours de maturation. Cette notion d'optimum doit être relativisée, car elle dépend des conditions de conservation. La maturation doit en effet toujours se raisonner comme un compromis entre, d'une part, une durée la plus longue possible pour maximiser l'amélioration de la tendreté et d'autre part, une durée pas trop longue car la viande est un produit périssable qui s'altère avec le temps. La maturation n'est pas uniforme pour tous les muscles de toutes les carcasses. Concernant le conditionnement, la viande mature aussi bien en quartier que sous-vide, et continue même à mûrir dans le réfrigérateur du consommateur. (18)



Seuls des traitements particuliers tels que l'attendrissage, le hachage ou la cuisson humide permettent de modifier la dureté de base du collagène.

Couramment pratiqué dans certains pays, notamment aux USA, l'attendrissage mécanique des viandes est à nouveau autorisé en France depuis 1985 sous certaines conditions. Dans les conditions préconisées, l'attendrissage mécanique ne modifie pratiquement pas l'aspect de la viande. Le gain de tendreté équivaut à 14 jours de maturation. De plus, il s'ajoute intégralement à celui obtenu par la maturation. En pratique, la réglementation empêche d'attendrir après maturation. D'autres méthodes permettant d'améliorer la tendreté de la viande sont à l'étude dans les laboratoires de recherche. Parmi ces méthodes, on peut citer l'attendrissage enzymatique, l'injection de chlorure de calcium, le traitement par les hautes pressions et la réfrigération ultrarapide.

Le principe de l'attendrissage enzymatique est connu et utilisé dans certains pays depuis l'antiquité. La maturation de la viande est un phénomène complexe et dont on ne connaît pas encore tous les mécanismes. Mais il est aujourd'hui évident que l'amélioration de la tendreté en cours de maturation est liée à la dégradation progressive de certaines protéines qui constituent les fibres musculaires. Cette dégradation est le résultat de l'action de nombreuses enzymes qui coupent les chaînes protéiques. Les enzymes sont des composés biochimiques présents naturellement dans les muscles. Certaines enzymes ont la propriété de provoquer dans des conditions particulières une fragmentation des protéines : c'est le phénomène qui se produit pendant la maturation et qui améliore la tendreté de la viande. Certaines plantes contiennent également des enzymes capables de fragmenter les protéines de la viande. C'est le cas notamment de l'ananas ou du papayer qui sont utilisés dans certains pays depuis plusieurs siècles pour améliorer la tendreté de la viande pendant la cuisson. Certains laboratoires ont eu l'idée d'adapter ce procédé ancien pour proposer des additifs permettant d'attendrir la viande.

Le traitement par les hautes pressions est déjà utilisé dans d'autres domaines agro-alimentaires : il consiste à soumettre la viande à de très fortes pressions (quelques milliers de bars) pendant quelques minutes à plusieurs heures selon l'effet désiré. Développé à l'origine pour pasteuriser les produits sans être obligé de les chauffer, ce système a été adapté au traitement de la viande : les résultats montrent qu'outre la décontamination, on obtient également un attendrissage de la viande, proportionnellement

à la pression utilisée et à la durée de traitement. Il peut y avoir cependant des effets secondaires indésirables comme la modification de la couleur ou du goût. (18)

La cuisson influence la tendreté de la viande beaucoup plus que les consommateurs ne pourraient le penser.

La température atteinte au cœur de la viande peut provoquer un attendrissage ou un durcissement. D'une manière générale, la cuisson réduit la dureté due au tissu conjonctif et accroît celle due aux fibres musculaires. Afin d'optimiser ces effets, les morceaux à faible teneur en tissu conjonctif sont chauffés à une température qui ne dépasse pas 60°C (cuisson rapide ou cuisson sèche : rôtis, grillades, fondues) alors que les autres morceaux sont chauffés à une température supérieure à 80°C en cuisson lente ou humide (viandes bouillies, braisées, à la vapeur sous pression, cuisson lente à basse températures). Quant au collagène, sa dureté diminue entre 50 et 60°C, entre 60 et 70°C ses fibres se rétractent, entraînant un durcissement, au-delà de 70°C, le collagène se transforme en gel, la dureté est alors fortement réduite. Enfin et surtout, l'humidité accélère la gélatinisation. (18)

c) La flaveur

La flaveur de la viande est le résultat de la sollicitation de deux sens : le goût et l'odorat. Elle se développe principalement au moment de la cuisson.

La viande à l'état cru n'a que très peu de goût, à l'exception du goût du sang, et contient peu de composés aromatiques. Ce n'est qu'au cours de la cuisson que se développe sa flaveur typique. Celle-ci est fortement dépendante des paramètres de cuisson (mode, durée, température). Il est à noter que si les lipides de la viande sont des constituants indispensables au développement de la flaveur de mouton, la flaveur spécifique de la viande de bœuf ne serait pas due à leur présence : mais ce point n'est pas encore totalement élucidé. (17)

d) La jutosité

Enfin, la jutosité est difficile à étudier car c'est un aspect assez subjectif de la qualité.

La jutosité représente le caractère plus ou moins sec de la viande au cours de la consommation. Elle a deux composantes : la première est la sensation de libération d'eau dès les premières mastications, produite par la libération rapide des fluides de la viande. La seconde, plus soutenue, serait apparemment due à l'effet des lipides sur la sécrétion salivaire. La jutosité dépend donc non seulement des caractéristiques de la viande, mais aussi de facteurs physiologiques très étroitement dépendants du consommateur. C'est pourquoi son évaluation est complexe et très subjective. (17)

Les mécanismes complexes qui interviennent dans l'élaboration des différentes qualités organoleptiques commencent ainsi à être mieux connus : ils mettent en jeu essentiellement les caractéristiques métaboliques et physico-chimiques du muscle à l'abattage et les conditions technologiques dans lesquelles s'effectuent l'abattage, le ressuage et la maturation. Ainsi, ce sont dans des endroits obscurs -inconnus du grand public- que se fait la qualité organoleptique d'une viande.

DEUXIEME PARTIE : UN MARCHÉ EN RETARD D'ORGANISATION

Nous venons de brosser à grands traits un tableau du marché de la viande bovine qui révèle sa profonde complexité : complexité des produits, mais également complexité de l'articulation entre une multitude d'acteurs. Nous soutenons la thèse selon laquelle ce marché est marqué par un profond retard d'organisation, tant au regard de l'évolution de la demande, qui en exige une modernisation, que par comparaison avec d'autres marchés. Ce retard d'organisation se caractérise par un phénomène de « cueillette », que nous allons expliciter, et par le rôle considérable qu'y jouent l'encadrement administratif et les aides publiques. Les crises de l'ESB de 1996 et 2000 ont fait prendre conscience à la filière de la nécessité d'évoluer.

1) Le phénomène « de cueillette » et la valorisation par la quantité

L'un des symptômes les plus caractéristiques du retard d'organisation que l'on observe au niveau du marché de la viande bovine est ce que l'on pourrait nommer le pilotage par l'offre. Cette tendance consiste pour les éleveurs à proposer indépendamment de la demande des produits en quantité et en qualité fixées par eux-mêmes, sans que de réels obstacles puissent leur être opposés par le consommateur. Cette situation a une explication historique qui vaut pour la plupart des marchés de produits agricoles : la pratique séculaire d'une forme de « cueillette », seul mode de fonctionnement possible de la filière à des époques privées des systèmes d'information et de logistique modernes dont on dispose aujourd'hui, et rendue économiquement acceptable dans un contexte où l'autosuffisance alimentaire n'était pas définitivement établie.

a) Des décennies de « cueillette » et de rente

La « cueillette » consistait, pour les négociants en bestiaux, à s'approvisionner auprès d'un panel restreint d'éleveurs, géographiquement concentrés, et à leur acheter des animaux prêts à l'abattage sans disposer de données ni sur le niveau de qualité de la viande, ni sur l'état réel de la demande. Si l'on reprend la typologie Nelson de 1972, mentionnée par l'avis du CNA sur la notion de qualité (1), les caractéristiques d'un produit se répartissent du point de vue du consommateur en trois catégories :

- Des caractéristiques de recherche, « pour lesquelles une analyse comparée permet d'avoir l'information avant achat » ;
- Des caractéristiques d'expérience, « pour lesquelles le consommateur connaît la qualité après achat » ;
- Des caractéristiques de confiance, « pour lesquelles le consommateur ne pourra jamais évaluer la qualité par lui-même, et doit faire confiance aux institutions ».

Or, pour la viande bovine, les caractéristiques de recherche n'existent pas pour le volet gustatif de la qualité. Celui-ci relève en effet de caractéristiques d'expérience, et résulte en grande partie, on l'a vu, de l'action des transformateurs (abattage, maturation, découpe...). La qualité nutritionnelle relevait quant à elle, en l'absence de données scientifiques en la matière, de caractéristiques de confiance. Enfin, les autres aspects de la qualité, de nature plus sociétale, sont d'apparition récente.

Il en résulte que dans les époques antérieures, les négociants en bestiaux se trouvaient dans l'incapacité de répercuter dans leur politique d'achat les exigences qualitatives des consommateurs.

Du point de vue de la quantité, leur marge de manœuvre était également des plus réduites. Le caractère doublement atomisé de la filière, au niveau de la production d'une part, et des distributeurs d'autre part (les bouchers) rendaient les prévisions de consommation quasiment impossibles. De plus, immédiatement après la Seconde Guerre Mondiale, la logique de productivité en vue d'atteindre l'autosuffisance alimentaire levait cette hypothèse, plaçant les négociants en bestiaux dans une logique qui consistait pour eux à valoriser le mieux possible tout ce qu'ils pouvaient acheter aux éleveurs inscrits dans leur périmètre d'activité.

Du point de vue des éleveurs, la maîtrise de la quantité n'était pas davantage un souci, non seulement en raison de l'excédent de la demande sur l'offre (ou à tout le moins de l'équilibre), mais également à cause du caractère de sous-produit de la viande bovine. Ainsi que nous l'avons exposé dans la première partie, la viande bovine se présentait à l'origine non seulement comme un sous-produit du lait, ce qu'elle est encore aujourd'hui pour près de la moitié des volumes produits, mais également comme un sous-produit de la force de travail animal. Les agriculteurs n'avaient ainsi qu'à vendre leurs vaches laitières ou leurs bœufs une fois leurs ressources exploitées.

Enfin, et surtout, la production de bœufs, catégorie qui a aujourd'hui quasiment disparu des étals de bouchers et des rayons de grandes surfaces, prend environ trois ans, et ne présente pas l'atout d'une prévisibilité technique et d'une standardisation comparables à ce que l'on connaît dans l'élevage de jeunes bovins. Les éleveurs se trouvaient donc à la fois dans l'impossibilité de maîtriser et de planifier les quantités, et dans l'ignorance des déterminants réels de la qualité ; de plus, il ne ressentait pas la nécessité de pallier ces deux lacunes.

Ainsi, l'éleveur se voyait assuré, sinon d'un revenu constant, du moins de pouvoir écouler l'ensemble de ses animaux. Cette situation a tout naturellement retardé l'apparition de démarches qualité au niveau de l'élevage. Elle a en réalité durablement placé les éleveurs dans une logique de rente. A l'heure où cette notion est fondamentalement remise en question, l'apparition du concept de « races à viande » (races allaitantes, élevées pour la viande) témoigne d'une crispation du monde de l'élevage allaitant sur cette logique de rente, devenue synonyme de « droit à vendre », au nom de la « vocation » de l'élevage allaitant à produire de la viande. Les questions d'aménagement du territoire liées à l'existence des troupeaux allaitants, qui relèvent des préoccupations publiques, sont de nature différente et nous en reparlerons plus loin.

Les mécanismes qui viennent d'être décrits concernaient les époques antérieures à la crise de surproduction qui a fait son apparition dans l'ensemble de l'agriculture à partir des années 1970. Pourtant, le phénomène de « cueillette » s'est prolongé bien au-delà. En effet, l'un des objectifs fondamentaux de la PAC, demeuré inchangé depuis le Traité de Rome, est d'« *assurer un niveau de vie équitable à la population agricole, notamment par le relèvement du revenu individuel de ceux qui travaillent dans l'agriculture* » (cf. document (3)). Les mécanismes de soutien public européen, que nous allons décrire plus loin, ne

permettaient pas la réduction de l'excédent d'offre par discrimination qualitative. La « course à la qualité » a également été retardée par la place importante que prend depuis une trentaine d'années l'export d'animaux maigres issus du troupeau allaitant, notamment vers l'Italie et la Grèce. 27% des veaux allaitants suivent ce circuit, selon le document (2). Or, si une étape de la production influe sur la qualité gustative du produit final, c'est justement la finition, ainsi que nous l'avons exposé dans la première partie. Cette étape est justement celle dont se voient privés nombre d'éleveurs français par les engraisseurs plus compétitifs de la plaine du Pô...

Parmi nos interlocuteurs, les représentants des industriels de la viande ont tous fait état de la persistance du phénomène de « cueillette », même sous des formes rénovées. Ils nous ont confié avoir été jusqu'à présent dans l'impossibilité de mettre au point des outils d'ordonnancement efficaces, permettant de planifier les commandes aux éleveurs en fonction de la demande. Ils en sont donc toujours réduits à subir les effets de la « cueillette », en d'autres termes à faire face aux énormes difficultés de gestion de l'« équilibre matière ». La contractualisation est encore aujourd'hui absente des transactions. Ainsi, nous a-t-on rapporté, il n'est pas rare qu'un éleveur qui a « promis » un animal à un négociant en bestiaux le cède entre temps à un mieux-disant. Mais cette situation ne pénalisait pas outre mesure les négociants, qui pratiquaient à leur tour un jeu spéculatif complémentaire de celui des éleveurs. En réalité, c'est la concentration des acteurs de la transformation, leur accession au rang de véritables industriels, qui rend nécessaire (du moins à leurs yeux) une rationalisation de leurs approvisionnements, et par là même l'abolition de la « cueillette ». Mais comme nous le verrons plus tard, l'apparition des industriels de la viande en tant que tels, qui va de paire avec la disparition progressive des négociants en bestiaux, est relativement récente.

Ainsi, le phénomène de « cueillette » induit deux conséquences essentielles. Tout d'abord, il favorise dans la communauté des éleveurs un « esprit de rente » qui consiste à penser que l'on doit pouvoir vendre sa production sans se préoccuper de sa qualité. Il entretient en outre une surproduction chronique, difficile à infléchir en cas de contraction de la demande. Il existe pourtant des modes de régulation possibles de l'offre de viande, notamment le marché des veaux. L'ouvrage (2) souligne en effet que le poids des carcasses varie du simple au triple entre veaux et gros bovins. *« La production de veaux de boucherie pourrait [...] avoir un rôle régulateur de la production de viande rouge en Europe – ajoute-t-il. En fait, ces deux filières ne sont pas gérées de manière solidaire et complémentaire : les critères utilisés pour la décision de mettre ou non en production des veaux de boucherie sont totalement étrangers à une bonne gestion prévisionnelle de l'offre de viande bovine. »*

b) La fixation des prix par la quantité

Le phénomène de « cueillette » ne dispensait pas éleveurs et négociants en bestiaux de fixer les prix des animaux de façon individuelle. Les critères de valorisation se rangent en deux catégories ; d'une part, on trouve la quantité de viande que l'animal peut fournir sur chacun des différents morceaux classés par ordre de « noblesse », et d'autre part, la qualité des morceaux. En ce qui concerne ce dernier groupe de critères, on l'a vu, il n'y a pas moyen de l'utiliser pour fixer le prix d'un animal vivant, car il relève de caractéristiques d'expérience. De plus, l'apparence d'un animal, sauf à présenter un caractère pathologique évident, ne donne aucun indice sur la qualité des morceaux. Reste

donc le premier groupe de critères. A race, âge et sexe donnés, le prix est déterminé par la conformation de l'animal, c'est-à-dire sa morphologie, indiquant le rapport entre les volumes de morceaux « nobles » (les morceaux arrières, à cuisson rapide), et des morceaux moins « nobles » (morceaux avants, à bouillir ou à braiser). La conformation est quasiment synonyme d'un autre terme, encore aujourd'hui couramment employé : il s'agit de la qualité bouchère, qui ne représente rien d'autre, pour le boucher, que la valeur absolue qu'il pourra tirer d'une carcasse achetée tout entière. Or, plus la carcasse comporte des morceaux « nobles » proéminents, et plus cette valeur est importante. La valorisation par la quantité est donc, on le voit, source de la confusion entre qualité et quantité, dont il sera abondamment question par la suite.

La fixation des prix sur la base de la conformation était en vigueur à la fois pour les animaux achetés en ferme, et sur les marchés et foires qui ont existé pendant des siècles, et qui contribuent à nourrir l'imaginaire collectif sur le marché de la viande. Ce principe de fixation des prix est toujours en vigueur aujourd'hui. L'outil moderne qui en assure l'application est la grille « EUROP », un tableau d'évaluation qui à catégorie (âge et sexe) et type racial (laitier ou allaitant) donnés, attribue à chaque carcasse une note en fonction de la conformation, appréciée *de visu* par un technicien de l'abattoir. Un seul facteur de qualité gustative intervient dans cette notation : il s'agit de l'état d'engraissement de l'animal. Encore celui-ci est-il grossièrement mesuré sur une échelle de 1 à 5, et n'intervient-il que comme pondération de la note de conformation. Les deux extrêmes de l'état d'engraissement (viande trop grasse ou viande trop maigre) sont pénalisés, les états d'engraissement moyens étant quant à eux valorisés positivement. L'état d'engraissement est évalué également par appréciation d'un observateur, qui analyse l'apparence de la carcasse, sans réaliser, cela va sans dire, le moindre test biologique. Il convient de souligner combien cette évaluation est conventionnelle, au regard des spécificités de la viande bovine. En effet, le gras superficiel, que l'on observe pour évaluer l'état d'engraissement, n'est que de manière très lointaine corrélé au seul état d'engraissement pertinent en matière de goût : le gras intramusculaire. Ces aspects sont largement développés dans l'avis (7) et dans la première partie du présent rapport. Ce qui apparaît comme une méthode de mesure fiable pour le porc ne l'est donc pas pour la viande bovine, et l'évaluation de l'état d'engraissement semble donc aussi sommaire qu'approximative.

On l'a vu plus haut, l'état d'engraissement constitue avec la maturation, l'un des déterminants fondamentaux de la qualité gustative. Il dépend du rythme de diffusion du gras intramusculaire (et donc des cadences alimentaires) lors de la finition, c'est-à-dire lors des trois derniers mois d'élevage. Il détermine le « persillé » de la viande, critère que l'on soigne tout particulièrement dans certains élevages « de niche » visant la production d'une viande extrêmement savoureuse. L'exemple le plus emblématique en est l'élevage du bœuf de Kobé, au Japon, où les animaux sont brossés régulièrement et nourris à la bière afin de favoriser la diffusion lente du gras intramusculaire. Le kg de viande issue de ces élevages peut valoir sur le marché des centaines voire des milliers d'euros. Cet exemple, pour marginal qu'il soit, n'en suggère pas moins que l'on doit pouvoir mesurer l'état d'engraissement selon une méthode plus fine que la notation à cinq niveaux de la grille « EUROP », sur la base d'une analyse technique précise.

Le progrès accompli par rapport aux décennies antérieures réside dans l'évaluation de l'animal *post mortem* (c'est-à-dire, lorsqu'il est réduit à l'état de carcasse), et non plus *ante mortem*, ou sur pieds. C'est en effet de cette manière que l'on peut prendre en compte

l'état d'engraissement dans la valorisation. INTERBEV estime ainsi la répartition actuelle des modes de fixation du prix des animaux :

- 10 à 15% d'entre eux reçoivent un prix définitif en vif, dans l'exploitation ;
- 20% d'entre eux sont également valorisés en exploitation, mais on fixe cette fois pour l'animal le prix définitif du kg de carcasse qui en sera tiré après abattage et découpe (on ignore *a priori* le poids de la future carcasse) ;
- 65 à 70% d'entre eux ne reçoivent leur prix qu'en abattoir, lorsqu'ils sont à l'état de carcasse.

Cette dernière méthode tend manifestement à se généraliser (les préoccupations sanitaires du type ESB y contribuent), et permet donc la prise en compte de l'état d'engraissement de la plupart des animaux. Cependant, des progrès importants sont encore à réaliser dans la valorisation desdits animaux, en raison du caractère trop sommaire de l'appréciation actuelle, que nous venons de souligner.

Or, il semble que les marges de progrès qu'explorent actuellement les acteurs du marché ne se situent pas dans cette perspective. Le débat qui monopolise actuellement l'interprofession sur le thème de la fixation du prix concerne la machine à classer. Ce dispositif à base de caméras vidéo fournirait directement une évaluation de la conformation, éliminant ainsi la subjectivité liée aux observations effectuées par le technicien de l'abattoir. De la même manière, l'état d'engraissement serait noté via un système photonique à partir des plages de couleurs observées sur la carcasse, qui renseignent sur la quantité de gras présente en surface. Cette innovation apparaît effectivement comme un facteur de progrès technologique de l'évolution du marché de la viande bovine. Cependant, les représentants des industriels de la viande au sein d'INTERBEV déplorent que le référentiel de notation, en l'occurrence la grille « EUROP », ne soit quant à lui pas modifié. A leurs yeux, le débat sur le mode opératoire de la notation occulte de façon éminemment dommageable un débat au moins aussi utile sur les critères de notation eux-mêmes. D'une certaine manière, les critères de valorisation sont maintenus dans le champ des caractéristiques d'expérience et de confiance, alors que rien n'interdit d'espérer que certains soient classables parmi les caractéristiques de recherche. A cet espoir, seuls des programmes de recherche scientifique et technique dûment financés peuvent apporter des réponses. Moins qu'un facteur d'inflexion structurelle, la machine à classer survit donc, dans un contexte de discrédit de la filière bovine, comme le moyen de mécaniser la confiance.

c) Quelle référence pour les prix ?

Une autre difficulté inhérente au phénomène de « cueillette », et à son corollaire immédiat, la valorisation par la quantité, est constituée par la traduction en valeur marchande de la notation établie à partir de la grille « EUROP ». Cette traduction se fait par le biais des cotations publiées quotidiennement pour chaque catégorie et type racial. Ces cotations reflètent les transactions réalisées sur les 43 marchés de vif en activité en France. L'annexe n°1 du document (4) précise que le montant annuel des transactions observées sur ces marchés est de l'ordre de 1,3 milliard d'euros (pour les veaux et les gros bovins). Ce montant est à comparer aux chiffres d'affaires des associations de producteurs et des négociants en bestiaux, que le même rapport évalue respectivement à 2,6 et 3,2 milliards d'euros (également pour les veaux et les gros bovins). Même si le montant de l'activité des marchés de vif est inclus en tout ou partie dans les chiffres d'affaires précités, il n'en demeure pas moins une illustration éloquente de la part minoritaire que

prennent ces marchés dans les transactions d'animaux vivants. De surcroît, ces marchés sont extrêmement atomisés : il y en a, avons-nous signalé, 43 dans toute la France. Ils sont spécialisés par races et catégories et fonctionnent de manière indépendante. Ils semblent servir essentiellement de variables d'ajustement aux négociants en bestiaux et aux industriels de la viande. Pourtant, ils n'en servent pas moins d'étalons pour la fixation des prix, se faisant les héritiers, là encore, d'une longue tradition.

Les prix des bovins sont donc déterminés à partir d'un petit volume de transactions. Les marchés de vif jouent ainsi un rôle d'accélérateur de tendance. On le sait, les « liquidités » d'un marché amortissent toujours les variations. Ici, une baisse ou une hausse conjoncturelle sur les marchés de vif se répercute sur l'ensemble de la filière et vient agir par retour sur les marchés eux-mêmes. Cette structure de fixation des prix provoque donc une profonde instabilité, et permet d'imaginer que les prix des animaux ne se seraient peut-être pas aussi instantanément et aussi drastiquement effondrés lors des deux crises de l'ESB s'il en avait été autrement.

Cependant, il convient d'apporter des nuances. En effet, le document (5) fait état des dérives que connaît le marché de la viande bovine américaine, où les cotations relevées sur les marchés de vifs ne jouent plus un rôle de référence, en raison du développement considérable de la contractualisation entre les industriels de la viande, devenus les pilotes du marché, et les éleveurs. Les montants des contrats sont de moins en moins publics, l'article alléguant que les industriels de la viande imposent des clauses de confidentialité. Les cotations des marchés de vif ne sont plus représentatives, et l'obscurité s'épaissit sur l'ensemble du marché, à telle enseigne que l'administration américaine envisagerait de rendre obligatoire la publication des montants des contrats. Et le document (5) de décrier ce qu'il perçoit comme la complicité des pouvoirs publics dans la mise en place d'un système de cotations parallèle, permettant d' « *offrir à ces industriels le leadership sur la formation des prix* ». Par-delà cette critique partisane, il est légitime de s'interroger sur l'opportunité d'abolir un système de cotations fournissant une référence, quelque conventionnel qu'il apparaisse. Dans un contexte d'atomisation persistante des éleveurs et de concentration des acteurs situés en aval de ceux-ci, il y a danger pour les premiers d'être privés d'une visibilité permanente sur l'ensemble du marché.

d) Comment rémunère-t-on la qualité ?

Du fonctionnement dont nous venons de brosser le tableau, il ressort que la qualité, en un sens à définir, n'intervient quasiment pas dans la fixation du prix de l'animal (ou de la carcasse), en vertu des mécanismes dont nous venons d'esquisser la description. Il convient néanmoins de dire un mot sur la manière dont se valorisent les Signes Officiels d'Identification de la Qualité (SOIQ), que nous analyserons plus loin de manière plus détaillée. Intéressons-nous plus particulièrement au Label Rouge. Ce signe, comme nous le verrons, fonctionne sur la base d'un socle national de prescriptions, et de multiples « groupements qualité », constitués d'éleveurs qui sont propriétaires du Label Rouge dont ils obtiennent la certification de la part de la Commission Nationale des Labels et des Certifications (CNLC). Pour valoriser leur production sous label, ces groupements négocient le plus souvent avec leurs acheteurs une surprime par rapport au « prix de base » de l'animal déterminé suivant les modalités précédemment décrites. Cette surprime peut prendre la forme d'une somme fixe par kg de carcasse ou bien d'un pourcentage du « prix de base » défini plus haut. La surprime fait l'objet de négociations révisables en général tous les trimestres.

Ceci est le schéma général, mais il existe de nombreuses autres variantes. Il semble d'ailleurs qu'il n'y ait guère de statistiques bien établies sur les modalités de valorisation des Labels Rouges par les différents « groupements qualité ». Cette situation est d'ailleurs emblématique, à bien des égards, de l'ensemble de la filière bovine où les cas particuliers dérogatoires à une règle qu'on croit voir émerger pullulent sans que l'on sache exactement dans quelles proportions. Sans doute est-ce là aussi un symptôme du « retard d'organisation » du marché, qui fait l'objet de cette partie...

Quoiqu'il en soit, si l'on s'en tient aux schémas généraux de valorisation des labels exposés ci-dessus, il apparaît que la surprime du Label Rouge est aussi encadrée et conventionnelle que peut l'être le « prix de base » lui-même. Surtout, elle nivelle la valorisation de la qualité produite par les différents éleveurs au sein du « groupement qualité ». La défense uniforme de la profession d'éleveur se reproduit localement, à l'échelle du groupement. Un membre du groupement pourra ainsi avoir la tentation de se réfugier derrière l'enseigne du label une fois qu'il aura accédé au groupement. Le « bond en avant qualitatif » constitué par la certification n'aura pas de raison de provoquer une démarche individuelle d'amélioration continue de la qualité (encore une fois, en un sens à définir). Les échéances - trimestrielles - de réévaluation de la surprime viennent renforcer cette incitation à la stagnation.

e) Quid des autres viandes ?

Sans se livrer à une étude détaillée du fonctionnement des autres marchés de produits carnés, signalons toutefois que le marché de la viande bovine, et plus précisément le marché de la viande de gros bovins, connaît une situation relativement unique du point de vue de l'organisation. Le seul marché similaire est celui de la viande ovine, laquelle a connu une crise extrêmement profonde, puisque aujourd'hui, la production issue du cheptel français subvient à peine à un tiers de la demande. Les volumes de cette production ne sont pas comparables à ce que l'on connaît en matière de viande bovine.

Si l'on s'en tient dans un premier temps aux bovins, on constate que le marché des veaux de boucherie offre un contraste saisissant avec le marché des gros bovins, dont il est nettement distinct. Comme nous l'avons signalé plus haut, 10 industriels « intégrateurs » réalisent à eux seuls entre 60 et 70% de la production. Ces entreprises peuvent être intégrées de deux façons, ainsi que l'indique l'ouvrage (2) : soit ce sont des entreprises d'abattage liées aux GMS (intégrées vers l'aval), soit des fabricants de poudre de lait valorisée dans l'alimentation des veaux de boucherie (intégrées vers l'amont). Là encore, les modalités des relations entre les éleveurs et leur aval immédiat apparaissent éminemment variables. Mais la tendance qui se dégage est une contractualisation très développée, et dans de nombreux cas, le passage de l'éleveur à une position de salarié *de facto*. L'éleveur assure pour le compte de l'intégrateur une prestation rémunérée dans un cadre spécifié par le contrat, et peu variable. L'intégrateur dispose d'une maîtrise complète sur les commandes et le cahier des charges, ce qui exclut tout phénomène de « cueillette ». Certes, nous décrivons là un marché « plus évolué » que celui des gros bovins, dans le sens où il est régi par les industriels. Cette modernisation n'est pas synonyme d'une situation florissante pour le marché des veaux boucherie : en effet, depuis 1980, la consommation a diminué d'environ 20%, c'est à dire environ autant que pour la viande de gros bovins. Une organisation efficace du marché, si elle est nécessaire, ne suffit pas à elle seule à endiguer les baisses structurelles de consommation.

Le porc et la volaille constituent également des filières très intégrées et contrôlées l'une et l'autre par un petit nombre d'acteurs très concentrés. Pour le porc, 5 groupes d'abattage et de découpe comptent réellement. Ces groupes ont émergé à la faveur de la course à l'augmentation des capacités d'abattage, laquelle n'a pas eu d'équivalent dans la filière bovine, depuis toujours confrontée à une surcapacité. Aujourd'hui, la taille optimale semble atteinte (elle est d'environ 30 000 tonnes par semaine), et les acteurs cherchent à se diversifier en accroissant la part de valeur ajoutée qu'ils apportent au produit final. Le champ des possibilités dans ce domaine est immense, la charcuterie étant depuis longtemps un créneau propice à la créativité. Là encore, il s'agit d'une différence majeure avec la viande bovine.

Enfin, la filière avicole est contrôlée par trois ou quatre opérateurs intégrés eux aussi vers l'aval ; ils assurent les activités d'abattage, de découpe et d'élaboration en portions consommateur. Une croissance très importante du marché de la volaille a permis une industrialisation rapide de la filière, de même que l'aptitude de cet élevage à être efficacement planifié. Les quelques groupes français ayant émergé de cette structuration, qui exportent déjà une grande partie de leur production, en sont maintenant au stade où ils envisagent des regroupements pour devenir eux-mêmes véritablement européens. De toutes les filières de produits carnés, la filière avicole est certainement la plus avancée du point de vue de l'organisation du marché : éradication du phénomène de « cueillette » et adéquation de la demande à l'offre.

La filière bovine, si l'on en revient à elle, accuse donc un double retard. Tout d'abord, son retard apparaît par comparaison avec les autres filières de produits carnés. D'autre part, il se manifeste à la lumière de l'inadéquation du marché aux nouvelles exigences du consommateur, et à la globalisation des échanges. Les pratiques de la « cueillette » et de valorisation par la quantité ne peuvent subsister que grâce aux mécanismes de régulation mis en place et animés par les pouvoirs publics.

2) Le rôle essentiel des pouvoirs publics

Après les cultures arables, la viande bovine constitue le marché le plus encadré et le plus subventionné de l'agriculture européenne (11% du FEOGA en 2000). Nous venons de brosser un tableau rapide des marchés de produits carnés, en soulignant que celui de la viande bovine était empreint d'un archaïsme singulier par rapport aux autres. Le lien entre le retard d'organisation d'un marché agricole et le niveau des soutiens publics qui lui sont consacrés semble évident, si l'on songe qu'en 2000, à peine 1% du FEOGA échoyait à la viande porcine, à la volaille et aux œufs...

Il convient pour appréhender la nature actuelle de l'action publique de brosser à grands traits l'historique de l'outil par lequel elle s'exerce depuis la fin de la Seconde Guerre Mondiale, la Politique Agricole Commune (PAC). C'est en effet par la PAC que s'exercent les deux modes d'encadrement administratif du marché de la viande bovine :

- La régulation des volumes mis sur le marché par le mécanisme d'intervention garantissant des prix minimaux ;
- Le maintien du revenu des éleveurs et l'endigement de la déprise agricole par l'ensemble des aides directes.

a) L'historique de la PAC et le contexte international

Nous l'avons dit, la PAC figurait dans les objectifs communs des Etats membres dès les origines : le Traité de Rome de 1957 en prévoyait l'établissement. Ceci explique que l'histoire –déjà longue- de cette institution, fasse ressentir son poids. Notons en particulier que les objectifs initiaux de la PAC sont encore officiellement en vigueur. Il s'agit de l'accroissement de la productivité européenne, de l'assurance d'un niveau équitable aux agriculteurs, de la stabilisation des marchés des produits agricoles, et de la sécurité des approvisionnements à des prix raisonnables. La Conférence de Stresa de 1958 ayant défini les principes de la PAC, celle-ci fut créée officiellement en 1962.

L'objectif ultime de la PAC, en filigrane de tous les autres, consistait à atteindre un seuil de production suffisant pour garantir l'autosuffisance alimentaire en protégeant le marché européen, et notamment en garantissant un revenu aux agriculteurs. On estime que cet objectif a été atteint au bout d'une décennie. Les progrès considérables des techniques de production, accomplis notamment en France par l'INRA (Institut National de la Recherche Agronomique), qui a consacré l'essentiel de ses efforts à l'amélioration des rendements agricoles, ont largement contribué à ce succès.

C'est avec l'apparition de stocks d'excédents de plus en plus importants que ce tournant dans l'histoire de l'agriculture européenne a pu être identifié par les responsables d'alors. Pourtant, ce n'est qu'en 1992 que la PAC est pour la première fois réformée en ce qui concerne la viande bovine. Les autorités européennes décident à cette date une baisse majeure des prix institutionnels, à compenser par des aides directes versées aux exploitants. Parallèlement, ils diminuent de façon drastique les restitutions aux exportations. Cette inflexion substantielle de la PAC poursuit le double objectif d'une réduction des excédents et d'un accroissement de la compétitivité de l'agriculture européenne face à la concurrence mondiale. En effet, les prix européens dépassaient depuis longtemps déjà les cours mondiaux pour la plupart des produits agricoles.

De surcroît, la réforme de 1992 est à replacer dans les cadres des négociations de l'Uruguay Round. Entamé en 1986, ce nouveau cycle du GATT incluait pour la première fois de son histoire le thème de l'agriculture. C'est précisément sur ce sujet que les négociations achoppent en décembre 1990 lors du sommet ministériel de Bruxelles. Le gel des pourparlers se prolonge jusqu'à la conclusion des accords de Blair House, en décembre 1992, par les Etats-Unis et l'Union Européenne. Ces accords ne sont rien moins qu'une « paix séparée » euro-américaine aboutissant à un *statu quo* sur l'ensemble des différends en matière agricole. Ce sont notamment ces accords qui prévoient le gel par l'Europe de ses surfaces cultivées en oléagineux et protéagineux. Encore en vigueur aujourd'hui, ces accords impliquent entre autres que l'alimentation des bovins nourris majoritairement au maïs contienne du soja OGM importé du continent américain, en guise de complément protéique au maïs.

Les accords de Blair House permettent de relancer les négociations multilatérales qui aboutissent en 1994 aux accords de Marrakech et à la création de l'OMC. L'accord final prévoit, pour le volet agricole, une diminution des droits de douane, la suppression des licences d'importation, et l'interdiction d'introduire de nouvelles barrières tarifaires. Il reporte à 2004 la remise en cause des subventions à la production autres que les aides à l'exportation, en particulier les aides à l'hectare de céréales (aliment animal en majeure part) et à la tête de bétail.

La réforme de la PAC de 1992 est donc à remplacer dans un contexte de négociations commerciales internationales où les mécanismes de soutiens publics européens semblent de plus en plus difficiles à défendre. Depuis le milieu des années 1990, les enjeux discutés à l'OMC n'ont cessé de peser sur l'évolution de la PAC, et ce avec une acuité particulière depuis 2001 et l'ouverture des négociations de Doha.

La seconde réforme majeure de la PAC en viande bovine porte le nom d' « Agenda 2000 ». Au contexte de montée en puissance de l'OMC sont venues s'ajouter les problématiques de l'élargissement à l'est de l'Union Européenne et des contraintes budgétaires induites par la mise en place de l'euro. C'est en mars 1999, lors du conseil européen de Berlin, que sont clôturées les négociations préparant cette réforme. Outre des objectifs traditionnels (amélioration de la compétitivité des produits agricoles européens sur les marchés domestique et mondial, promotion d'un niveau de vie équitable pour la population agricole), les accords de Berlin assignent à la PAC de nouveaux objectifs, révélateurs là encore d'un tournant :

- création d'emplois de remplacement et autres sources de revenu pour les agriculteurs ;
- élaboration d'une nouvelle politique de développement rural qui devient le second pilier de la PAC ;
- intégration dans la PAC de considérations environnementales et structurelles plus vastes ;
- amélioration de la qualité et de la sécurité alimentaire ;
- simplification de la législation agricole et décentralisation de son application, afin d'accentuer la précision, la transparence et la facilité d'accès des règles et des règlements.

A partir de ces nouveaux objectifs, se dessine une conception de l'agriculture européenne radicalement distincte du modèle productiviste mis en place après la Seconde Guerre Mondiale dans un objectif d'autosuffisance alimentaire. Le « développement rural », qui en France est plutôt désigné sous le vocable d' « aménagement du territoire » en milieu rural, ainsi que la sauvegarde de l'environnement, devront prendre une place majeure dans la conduite de la nouvelle PAC. La conséquence immédiate de la prise en compte de ces aspects est la nécessité de « désintensifier » l'agriculture européenne et de maintenir des productions agricoles traditionnelles en zones difficiles ou impossibles à valoriser par un autre moyen. A nouveau, il convient de réintégrer ces ambitions dans le contexte des négociations commerciales internationales. En effet, l'Union Européenne consacre ses efforts à clarifier ce qui dans les problématiques agricoles relève ou non d'aspects commerciaux pour pouvoir verser des subventions à ses agriculteurs sans contrevenir aux règles du commerce international. Les accords de Marrakech, confirmés sur ce point par les accords de Doha, classent les subventions et aides à l'agriculture en trois « boîtes » :

- la « boîte rouge », qui regroupe les subventions aux exportations et qui doit à terme totalement disparaître ;
- la « boîte bleue » qui regroupe les aides directes à la production, qui a bénéficié d'une « clause de paix » à Marrakech, mais dont il est néanmoins souhaité le dégonflement ;
- la « boîte verte », qui regroupe les subventions et aides n'induisant pas de distorsion, et qui ne fait l'objet d'aucune contrainte.

Le maintien de soutiens agricoles substantiels dans l'Union Européenne devra donc passer, au regard de ces dispositions par une conversion en « boîte verte » des aides

actuelles, laquelle ne pourra faire l'économie d'une refonte complète des mécanismes de la PAC.

La politique sociale de reconversion des agriculteurs, explicitement mentionnée dans les objectifs précités, prend acte, quant à elle, de la diminution de la main d'œuvre agricole, et partant, du nombre d'exploitations. Pour la plupart des Etats membres, cette tendance traduit simplement l'état de surproduction chronique dans lequel se trouve l'agriculture. Pour la France, en revanche, elle induit des conséquences préoccupantes du point de vue de l'aménagement du territoire, notamment pour les zones jusqu'ici valorisées par les élevages d'herbivores, très majoritairement de bovins allaitants, comme dans le Massif Central ou dans certaines autres régions montagneuses.

b) La régulation quantitative : l'intervention et le retrait

Revenons-en au secteur bovin. L'instrument utilisé pour réguler l'évolution du nombre d'animaux mis sur le marché selon le mode de la « cueillette », décrit précédemment, se nomme l'intervention publique. L'Union Européenne mandate dans chaque Etat membre un organisme public – en France, l'OFIVAL – pour racheter selon une procédure d'adjudication des carcasses excédentaires mises sur le marché. Le but est de mettre un coup d'arrêt à la chute des prix lorsque ceux-ci passent nettement en dessous d'une certaine limite, le prix d'intervention, déterminé chaque année par le Conseil des Ministres de l'Agriculture. Plus précisément, la réglementation de l'Organisation Commune des Marchés (OCM) dans le domaine de la viande bovine, stipule que la procédure d'intervention est déclenchée lorsque le prix moyen constaté sur le marché communautaire est inférieur de 84% au prix d'intervention et lorsque le prix moyen constaté sur le marché national est inférieur de 80% au prix d'intervention. Les usages veulent par ailleurs qu'elle ne s'applique qu'aux gros bovins mâles, de poids supérieur à 345 kg. Les carcasses ainsi retirées sont stockées dans des dépôts réfrigérés appartenant à l'Union Européenne, et sont écoulées sous forme d'aide alimentaire aux pays du Tiers-Monde, ou encore de produits transformés à bas prix.

De la description de ce mécanisme, nous tirons les observations suivantes :

- les pouvoirs publics n'interviennent qu'en cas de crise de surproduction affectant l'ensemble du marché européen, et non pas uniquement le marché national : dans le cadre du retour actuel au compartimentage des marchés nationaux, cette disposition expose ceux des Etats membres qui sont constamment menacés de surproduction à des dangers ;
- l'intervention apporte un remède purement conjoncturel aux phénomènes de surproduction : en effet, afin d'exclure les vaches laitières de son champ d'application, elle ne s'applique qu'aux mâles adultes : sont exclues les femelles, dont le nombre total fournit une limite maximale de l'effectif du cheptel pour les trois ou quatre années à venir ; sont également exclus les petits, dont la part destinée au marché du veau est prévisible, et qui par conséquent fournissent eux aussi un plafond du nombre de carcasses de gros bovins mis sur le marché pour les mois à venir ;
- les pouvoirs publics supportent des coûts de stockage et d'écoulement très importants, qui sont rarement compensés par la vente ultérieure des carcasses stockées.

L'application de l'intervention aux seuls mâles a une motivation claire : elle vise à exclure les vaches de réforme laitières, dont la mise sur le marché est en réalité régie par le système des quotas laitiers. L'intervention, on le voit, influe peu sur l'évolution des prix

à long terme. Ce constat vaut essentiellement en l'absence de crise. Ainsi, la réforme de la PAC de 1992 avait engagé une démarche de baisse des prix d'intervention de 15% d'ici à 1995 ; or, on constate que le prix des gros bovins a augmenté de 4,5% entre 1992 et 1994.

L'intervention, si elle apporte une certaine sécurité aux éleveurs, n'en résout pas pour autant les problèmes structurels du marché de la viande bovine, notamment la surproduction. Bien au contraire, elle encourageait jusqu'ici la permanence du phénomène de « cueillette » et laissait planer l'idée d'une rente minimale garantie aux éleveurs. Cependant, l'intervention cessera de se pratiquer sous sa forme actuelle à partir du 30 juin 2002. La raison de cette mesure est à chercher dans les coûts de stockage considérables qu'elle induit, et qui sont intégralement supportés par les Etats membres. L'intervention ne pourra s'appliquer que lorsque les prix atteindront un plancher qui représentera à peine les deux tiers du plancher actuel. Des mesures d'aides au stockage privé viendront compenser la disparition de l'intervention. Cependant, elles ne seront déclenchées que lorsque les prix passeront sous un plancher lui aussi nettement inférieur au seuil de déclenchement actuel de l'intervention. De surcroît, les subventions offertes aux entreprises acceptant de stocker une certaine quantité de viande pendant une durée convenue avec les pouvoirs publics ne suffiront pas nécessairement à convaincre lesdites entreprises de procéder à ce stockage : ces aides au stockage privé créeront en réalité une sorte de marché à terme de la viande, pour lequel l'anticipation des cours futurs jouera un rôle déterminant.

En dépit de ce caractère de « pansement conjoncturel », que nous avons tenté de mettre en évidence, l'intervention s'est révélée dans l'incapacité de pallier les effets fulgurants de la deuxième crise de l'ESB. L'effondrement de la consommation consécutive à la crise de 2000 a incité les pouvoirs publics à mettre en place les procédures d'achat spécial et de retrait-destruction. Il s'agissait, pour la première, d'étendre temporairement le mécanisme d'intervention à l'ensemble des bovins, y compris aux femelles. La seconde, en revanche, est apparue nettement plus novatrice : pour la première fois, les pouvoirs publics renonçaient à trouver un débouché à la viande retirée du marché, si peu rémunérateur soit-il, mais ils destinaient les animaux ainsi déviés du circuit commercial à la destruction pure et simple. Compte tenu de l'effet psychologique de cette mesure, il faut imaginer que la crise ait été bien profonde pour que l'on parvienne à une telle extrémité. Mais il faut également tenir compte d'une autre motivation : la procédure de retrait-destruction s'appliquant aux animaux vivants, on faisait ainsi l'économie des tests systématiques en abattoirs institués peu après le début de la crise pour les bovins de plus de trente mois. Le forfait de 1 franc par kg, déterminé par l'accord interprofessionnel du 24 janvier 2001 (10) pour évaluer le coût de ces tests, témoigne de l'ampleur de ces charges (entre 1,5% et 3% du prix de la viande).

Cependant, la logique de destruction des animaux excédentaires avait atteint son paroxysme bien avant la mise en place de ces procédures : c'est en effet à l'occasion de la première crise de l'ESB, en 1996, que l'Union Européenne avait mise en place la « prime Hérode ». Jusqu'en 1999, cette prime a permis la destruction pure et simple de 2,8 millions de veaux européens. A cette élimination des veaux, visant l'assainissement du marché, s'ajoute bien entendu l'abattage systématique des troupeaux où un cas d'ESB était détecté, en l'absence de la moindre certitude scientifique quant à la contamination des autres animaux du troupeau. Cette mesure à caractère sanitaire s'est poursuivie jusqu'à cette année, au cours de laquelle a été instauré l'abattage sélectif.

On le voit, les mécanismes de gestion administrative des quantités de viande bovine mises sur le marché, pour indispensables qu'ils soient, ont principalement pour vocation la limitation des effets démesurés des contractions de l'offre. Les moyens mobilisés à l'occasion des crises de l'ESB témoignent des efforts considérables que les pouvoirs publics ont dû mettre en œuvre pour pallier le manque de réactivité du marché face à la chute vertigineuse de la consommation. En pleine crise, les animaux continuaient à être mis sur le marché, les vaches continuaient à vêler. Ceci s'explique en partie par l'origine laitière d'une partie de la viande bovine, mais cela est vrai également pour les troupeaux allaitants. En d'autres termes, le phénomène de « cueillette » et la logique de rente dans laquelle se trouvent les éleveurs se poursuivaient.

Ainsi, il apparaît que la gestion « quantitative » opérée par les pouvoirs publics ne s'inscrit pas dans une logique de long terme, d'inflexion du marché vers plus de rationalité. On ne saurait lui en faire grief. Il appartient vraisemblablement aux seuls acteurs de la filière de s'organiser pour faire émerger une meilleure adéquation entre l'offre et la demande. L'action des pouvoirs publics en faveur d'un freinage de la production semble en revanche d'une efficacité plus grande, quoique toujours limitée, à travers le versement des aides directes.

c) Les aides directes : de timides incitations au changement

La réforme de 1992, dont il a été question plus haut, a été l'occasion d'une montée en puissance des aides directes, appelées à compenser la diminution des prix garantis. Dans le secteur de la viande bovine, il a été décidé un relèvement en trois phases de deux aides préexistantes :

- la Prime au Maintien du Troupeau de la Vache Allaitante (PMTVA), somme fixe versée par vache destinée à la production de viande, avec un plafond de droits à prime par exploitation et une limite de densité de chargement (nombre d'animaux au m²) ;
- La Prime Spéciale au Bovin Mâle (PSBM), attribuée deux fois dans la vie de chaque bœuf et une fois dans la vie de chaque taureau ; elle est également versée en tenant compte de la densité de chargement de l'exploitation.

De ces deux aides, la PMTVA est la plus ancienne. Cependant, son niveau a été progressivement relevé dans le souci de compenser les effets trop favorables au troupeau laitier de la PSBM. En effet, les animaux issus du troupeau laitier étant moins lourds que ceux issus du troupeau allaitant, le kg de carcasse issus de ceux-là est mieux primé que celui issu de ceux-ci. Cette concurrence entre primes reflète en réalité une concurrence entre Etats membres : il semble en effet que dans le cadre des négociations agricoles communautaires, la France soutienne de toutes ses forces la PMTVA au profit de son important troupeau allaitant, tandis que l'Allemagne défend la PSBM.

Ces divergences d'intérêt entre Etats membres expliquent sans doute en partie le caractère quelque peu opaque du système d'aides directes. En effet, il ne faut jamais perdre de vue qu'il ne s'agit pas d'une construction cohérente, savamment mise au point pour optimiser l'influence des pouvoirs publics sur l'agriculture européenne ; c'est au contraire le résultat d'un processus laborieux de compromis entre Etats membres d'une part, entre intérêts agricoles et contraintes budgétaires de l'autre. De plus, le système engendre parfois des incitations à produire aux conséquences fâcheuses, qu'il convient de corriger en prenant de nouvelles dispositions : il semble souvent qu'un type d'aide n'apparaisse que pour compenser les effets pervers des précédents. Le système n'a pas été

uniquement infléchi à l'occasion des grandes réformes de la PAC évoquées plus haut, mais il fait continuellement l'objet de modifications.

Le rapport Mordant (6) met en évidence un certain nombre de ces dysfonctionnements, indiquant que « *l'attribution de primes constituant une part importante du revenu de l'exploitant en fonction de périodes imposées de détention des animaux perturbe la conduite des élevages, effectuée désormais suivant les règles de détention des primes, au moins autant que selon des critères techniques ou économiques.* » Le même rapport donne l'exemple des broutards exportés vers l'Italie, conservés jusqu'à neuf mois par les éleveurs français pour que ceux-ci puissent percevoir la PSBM, alors que l'engraisseur italien aurait intérêt à commencer plus tôt le régime intensif de finition. Il développe en outre l'exemple encore plus éloquent des quotas de primes PMTVA.

Suivons cet exemple au fil de son évolution. Notons d'abord que les pouvoirs publics européens ont pris conscience du sureffectif du troupeau allaitant. Pour y obvier, ils ont mis en place des ersatz de « quotas de primes » de plus en plus contraignants. En effet, les augmentations successives de la PMTVA destinées à compenser la baisse des prix garantis avaient induit une prolifération des animaux allaitants – alors même que le cheptel laitier voyait ses effectifs diminuer sous l'effet des quotas laitiers. Parmi ces limitations, le Conseil des Ministres de l'Agriculture de juin 2001 a imposé l'obligation de déclarer au moins 15% de génisses parmi les vaches candidates à la PMTVA. S'est alors posé le problème du devenir de ces génisses. Or, les éleveurs bénéficient d'un complément national à l'abattage des génisses. Ces deux mesures de la PAC ont donc créé de toutes pièces un marché de bovins, celui des « génisses PAC », pour reprendre les termes du rapport (6), ont peu de débouché car leur viande est « *trop grasse et pas assez mûre* » (ib).

Un autre exemple de cheminement pernicieux, conduisant à la création d'un marché sans débouché, est celui des élevages intensifs de taurillons, conduits dans l'Ouest de la France dans les années 1970-1980. La PSBM a en effet favorisé le développement de cet élevage « scientifique » (aisément planifiable). Or, si le jeune bovin est en moyenne abondamment consommé dans l'Union Européenne, il fait l'objet d'une désaffectation persistante en France. La production des taurillons s'est pourtant poursuivie, ces animaux échouant dans les réfrigérateurs de l'Union Européenne sous l'effet de l'intervention publique, laquelle s'applique précisément aux jeunes bovins. La réforme de 1992 est venue mettre un terme à ce phénomène aberrant, par la baisse des prix garantis et les nouveaux critères d'attribution de la PSBM.

Le système d'aides directes paraît donc conduire à des contresens économiques extrêmement dommageables, tant pour les fonds publics qu'ils mobilisent que pour la profession agricole elle-même. On pourrait ajouter à ceci un autre effet fâcheux du système, de nature plus sociologique : l'extrême complexité des aides directes, dont les exemples précédents constituent de sommaires illustrations, a érigé la « course aux primes » en véritable science. Il n'est pas simple d'optimiser le « rendement en primes » d'un élevage bovin, et on peut avancer que les éleveurs retirent une certaine satisfaction de leur capacité à y parvenir. Cette satisfaction peut parfois dépasser la fierté qu'ils retirent de leur savoir-faire d'éleveurs. C'est la critique que l'on trouve en filigrane de la phrase du rapport (6) placée en exergue de ce propos.

Cependant, en marge de cette complexité, les encouragements à l'extensification et à la maîtrise de la production sont bien réels. La baisse des plafonds de chargement des exploitations pour l'attribution de la PMTVA et de la PSBM, de 2 à 1,8 UGB (Unité de Gros Bétail) par hectare en constitue une bonne illustration. On peut y ajouter le complément extensif, indexé sur la surface cultivée en herbe de l'exploitation. Toutefois, son montant modeste (46 euros par hectare), est à peine le dixième du montant des primes céréalières. Par conséquent, si ces incitations à l'extensification, et par voie de conséquence à la maîtrise de la production, s'avèrent d'une application simple et raisonnable, elles n'en sont qu'à leurs balbutiements au regard des défis à relever.

Il résulte de ces descriptions que l'action des pouvoirs publics est par nature limitée. La course à la sophistication du système d'aides accumule la complexité sans jamais parvenir exactement à son but ; lorsque les pouvoirs publics entreprennent de favoriser un mode de production particulier par le jeu des primes, ils provoquent presque à coup sûr des effets collatéraux fâcheux. Dans un secteur aussi hétérogène que l'élevage, on ne peut jamais prévoir entièrement les effets d'une règle que l'on édicte. En revanche, on peut supposer qu'un système d'aides dont l'attribution serait conditionnée à des pratiques extensives et respectueuses de l'environnement, et qui viserait à rémunérer les bienfaits des élevages en termes d'aménagement du territoire, rencontrerait un succès beaucoup plus franc. C'est là, de surcroît, que réside le défi de la PAC du XXI^{ème} siècle.

A l'heure actuelle, la prise en compte explicite de la qualité des élevages, notamment du point de l'environnement et du bien-être animal, n'intervient dans aucun des dispositifs conçus au niveau communautaire. En France, la Loi d'Orientation Agricole de 1999 a institué les Contrats Territoriaux d'Exploitation (CTE), qui de ce point de vue constituent une exception notable : au cœur des conditions de versement des deniers publics, on trouve justement la rémunération de la qualité, là encore, en un sens que nous éclaircirons plus loin.

L'avenir du système de soutien public réside donc sans doute dans la rémunération des fonctions de l'élevage auxquelles les pouvoirs publics ont directement intérêt dans l'exercice de leurs missions d'intérêt général ; il s'agit notamment de la préservation de l'environnement et de l'aménagement du territoire. En revanche, la régulation quantitative d'un marché régi par le phénomène de « cueillette » a montré ses limites. Les crises de l'ESB ont brutalement mis en lumière cet état de fait.

3) Le détonateur : les crises de l'ESB

Les crises de l'ESB ont révélé les dysfonctionnements et les archaïsmes du système, tant aux consommateurs qu'aux acteurs de la filière, et en premier lieu, aux éleveurs eux-mêmes. Comme nous l'avons signalé plus haut, la surproduction endémique, qui s'est installée à partir des années 1970, n'a pas suffi à faire prendre conscience aux acteurs de la nécessité de segmenter le marché en explorant les voies fertiles de la qualité ; en d'autres termes, elle n'est pas parvenue à les faire passer d'une logique de rente à une logique de conquête - ou de reconquête - de marchés. En revanche, les deux crises de l'ESB, celle de 1996 et celle de 2000, ont mis la filière face à un défi devant lequel elle ne pouvait plus reculer. En effet, le phénomène marquant de ces crises a incontestablement été l'impact indifférencié de l'effondrement de la consommation sur l'ensemble de la production bovine. Ces crises sanitaires ont par ailleurs mis en évidence les fragilités de

cette spécificité française qu'est le troupeau allaitant, notamment du fait de l'absence de structuration fiable et visible du marché, acceptée par les acteurs (les « bons » payant donc pour les « mauvais » en cas de crise).

a) Les crises

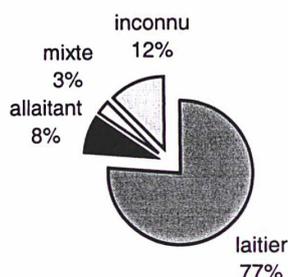
La première crise de l'ESB a été déclenchée le 20 mars 1996, lorsque devant la Chambre des Communes, le Ministre britannique de la Santé envisageable la transmissibilité de l'ESB à l'homme. Cette annonce a provoqué une brusque baisse de la consommation de viande bovine dans toute l'Union Européenne, bien que la seule production britannique soit directement incriminée. Le document (11) fait état d'un repli de 20 à 30% de la consommation dans les semaines qui ont suivi la déclaration du Ministre. L'embargo sur le bœuf britannique n'a pas permis à lui seul de stopper le phénomène en France. Ce fait révèle l'état d'ignorance de la population quant à la viande qu'elle consommait. En effet, l'étiquetage de la viande bovine proposée en grandes surfaces n'indiquait pas jusque là son origine. De même, dans le cadre de la Restauration Hors Domicile (RHD), les consommateurs ignoraient tout de la provenance de la viande qu'ils consommaient ; ceci est d'ailleurs très largement le cas encore aujourd'hui. Seule la boucherie artisanale garantissait généralement l'origine française de la viande.

L'interprofession a conçu une stratégie d'endiguement de la crise qui reposait sur un pari : les consommateurs n'ôteraient pas leur confiance aux éleveurs français. Ce pari a réussi. La stratégie mise en œuvre reposait sur l'utilisation du logo « Viande Bovine Française » (VBF), et à permis une résorption du déficit de consommation dès l'automne 1996, comme l'indique le document (11).

Le marché de la viande bovine française avait quasiment retrouvé sa physionomie initiale, à l'abri derrière l'embargo. Il l'a conservée jusqu'au 20 octobre 2000, date du déclenchement de la deuxième crise de l'ESB. Ce jour-là, la presse révèle qu'une tonne de viande « suspecte » est vendue par les magasins Carrefour sous le logo VBF. Cette viande est issue d'un troupeau dans lequel un cas d'ESB a été détecté. Conjuguée aux rumeurs de plus en plus insistantes de consommation de farines animales par les bovins français, cette nouvelle provoque une chute de la consommation encore plus brutale qu'en 1996. Toujours d'après le document (11), le niveau de consommation à la mi-novembre 2000 était de 40% inférieur à ce qu'il était un an auparavant. Cette fois-ci, il mettra bien plus longtemps à se redresser, l'instrument du repli national utilisé en 1996 étant inopérant.

Dans les deux cas, s'il apparaît que certains circuits identifiés comme « autres » et plus sûrs, les seuls reconnaissables par les consommateurs en l'état du marché, n'ont pas été affectés par la crise, voire en ont bénéficié. Il s'agit notamment de la vente directe, ou encore de l'agriculture biologique. Cependant, ces cas mis à part, on peut affirmer que la filière a globalement été touchée de manière indifférenciée. Cet effet a profondément affecté l'élevage allaitant, pourtant quasiment épargné par l'ESB. En effet, l'apport nutritionnel des farines animales vaut essentiellement pour la production laitière. Le tableau suivant indique la proportion d'animaux atteints par l'ESB, recensés entre 1990 et 2000, et répartis par type racial :

Répartition des cas d'ESB par type racial en France (1990-2000)



Source : www.mhr-viandes.com

La cause de ce phénomène est sans ambiguïté : les consommateurs ignoraient tout de la distinction laitier / allaitant, en l'absence d'information sur l'élaboration des viandes.

Entre les deux crises de l'ESB, des efforts « pédagogiques » avaient été déployés par l'interprofession à l'intention des consommateurs. En effet, la crise était latente. C'est ainsi qu'en 1997, un accord interprofessionnel validé par les pouvoirs publics et étendu par un arrêté de 1998, a rendu obligatoire l'étiquetage de la viande bovine française. Cet étiquetage devait comporter les trois informations suivantes :

- l'origine (né, élevé et abattu en France) ;
- le type racial (viande ou lait) ;
- la catégorie (génisse, jeune bovin, bœuf, vache, taureau).

L'information contenue dans cet étiquetage, ainsi que la stupeur des Français face à l'utilisation des farines animales démontre qu'à la faveur des crises, les consommateurs ont fait plusieurs découvertes :

- les bovins peuvent être nourris avec des produits carnés, et plus généralement, nombre de pratiques se démarquent des pratiques naturelles des élevages de nos grands-parents ;
- il existe de la viande bovine issue de races laitières, et en grande partie, de vaches laitières de réforme ;
- le bœuf n'est plus qu'une appellation générique : on consomme de façon prépondérante de la viande provenant d'animaux femelles ;
- une partie de la viande bovine provient de l'importation à l'insu des consommateurs.

Un grand voile venait d'être levé. Le risque d'une désaffection durable des consommateurs pour la viande bovine était important, sans même préjuger de l'issue des crises sanitaires. Pourtant, cette désaffection ne s'est pas produite : le niveau de consommation d'avant la deuxième crise est aujourd'hui rattrapé. Les professionnels l'interprètent généralement par un effet d'« oubli » de la part des consommateurs.

Ce comportement relativement bienveillant à l'égard de la filière n'a pourtant pas émoussé la prise de conscience par les professionnels de la nécessité de réformer le marché. D'une part, un marché non segmenté d'un aliment standard et produit de manière uniforme s'expose à des effets catastrophiques en cas de chute de la consommation : c'est ce qu'ont démontré les crises sanitaires. D'autre part, dans un contexte d'abondance, la

confiance des consommateurs n'est pas acquise : il faut les convaincre en mettant en avant la qualité des produits. La qualité n'a d'autre définition que la satisfaction des consommateurs. Dans le cas de la viande bovine, ainsi que nous le verrons par la suite, la qualité renferme de nombreux aspects. Ceci lègue autant de possibilités de segmentation, et offre un large champ d'exploration pour qui veut se placer dans une logique de conquête de marchés.

Entre les deux crises de l'ESB, une approche du concept de qualité a été réalisée conjointement par les acteurs de la filière et les pouvoirs publics. Elle s'est traduite par une généralisation des Signes Officiels d'Identification de la Qualité (SOIQ), dont nous traiterons abondamment par la suite. Ces signes existaient avant les crises sanitaires, mais le tableau suivant, issu du document (5) fait état de leur montée en puissance très rapide lors de la première crise de l'ESB ; il indique les quantités (en tonnes) commercialisées sous les différents signes : Certification de Conformité de Produit (CCP), Label Rouge, Agriculture Biologique :

	CCP	Label Rouge	Agriculture Biologique
1995	8 600	14 810	-
1996	27 800	17 788	1 600
1997	140 000	23 400	1 600

Nous reprendrons ce tableau par la suite pour replacer les SOIQ dans une perspective d'évolution plus large que celle des crises de l'ESB. Notons simplement que l'explosion de la CCP correspond à l'un des outils de réassurance exploités par la filière. En effet, la réglementation précise que la production sous CCP est obligatoire pour les éleveurs qui désirent communiquer sur le thème de l'alimentation animale. Un signe de qualité cautionné par les pouvoirs publics a donc été dévié de sa vocation initiale pour lever l'hypothèque des farines animales dans l'esprit du consommateur. Le Label Rouge et plus encore l'Agriculture Biologique, visaient quant à eux à garantir la « naturalité » de la production. L'ébauche de promotion de la qualité, élaborée en catastrophe par les pouvoirs publics et les professionnels, sous la pression de la crise sanitaire, s'est donc axée sur les thèmes suivants :

- « naturalité » du produit ;
- transparence sur les pratiques agricoles ;
- vertus de l'élevage allaitant.

Il va de soi que ces éléments n'ont guère de rapport avec les critères de qualité gustative, que nous éluciderons dans la partie suivante. Tout au plus en constituent-ils une infime partie. Leur mise en avant était pourtant indispensable pour sauver la filière bovine lors de la crise. Néanmoins, aujourd'hui, les effets de la deuxième crise se résorbent, mais ce sont toujours les mêmes signes de qualité (nous les désignerons dorénavant sous le sigle « SOIQ ») qui servent d'outils à la segmentation du marché. La segmentation actuelle repose sur des fondements biaisés mis en place pendant une crise d'un autre ordre.

Finalement, si la prise de conscience de la filière face à l'archaïsme du marché a bien eu lieu, les solutions mises en œuvre sont en grande partie inadéquates, car depuis la crise, on raisonne selon une logique défensive de préservation de l'élevage par tous les moyens. La partie suivante nous donnera l'occasion de mettre en lumière ces défaillances.

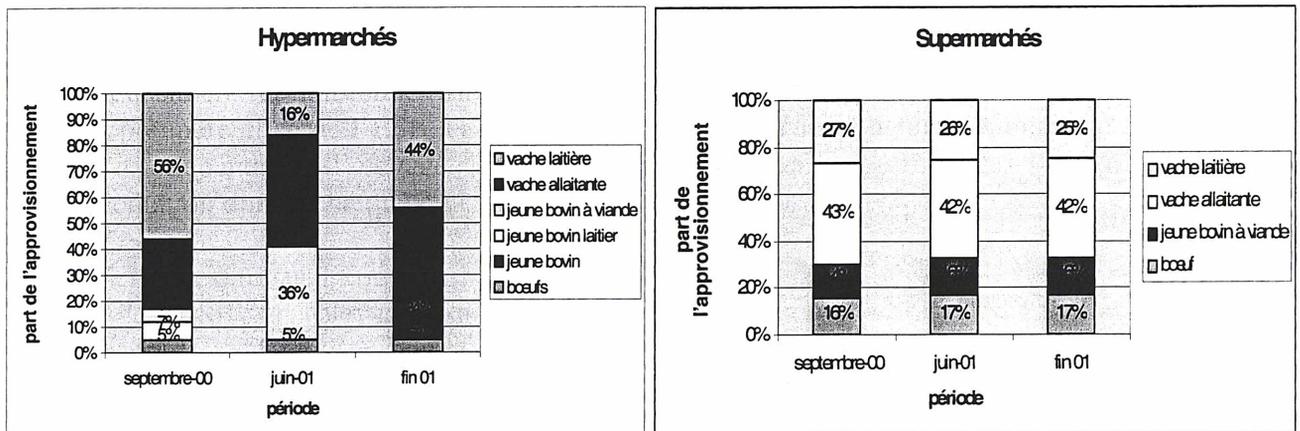
Cependant, avant de nous pencher sur ce thème, il convient de faire un détour par le sort qu'a connu l'élevage allaitant au cours de la crise et après qu'elle s'est estompée.

c) L'élevage allaitant : une crise résorbée ou à venir ?

Nous avons mentionné plus haut l'accord interprofessionnel de 1997 sur l'étiquetage des viandes bovines à la distribution, étendu par un arrêté de 1998. Il contraignait les distributeurs à faire mention du type racial dont étaient issues les viandes mises en vente. C'est ainsi, avons-nous signalé, que le consommateur a découvert l'importance du troupeau laitier pour la production de viande bovine, et qu'il a redécouvert ces races dites allaitantes qu'on lui désignait sous le vocable on ne peut plus explicite de « races à viande ». Le traitement de la première crise de l'ESB a donc été l'occasion pour l'interprofession, assistée par les pouvoirs publics, de conduire une opération marketing inouïe en faveur de l'élevage allaitant. Certes, nous l'avons signalé, l'élevage allaitant était quasiment (et non totalement) épargné par le prion. Il avait donc souffert injustement de la première crise de l'ESB, et cette réglementation sur l'étiquetage semblait lui rendre justice. Cependant, l'élevage allaitant avait également souffert de l'absence de segmentation du marché que nous avons longuement exposée.

Cette mesure sur l'étiquetage a permis de limiter l'impact défavorable de la première crise de l'ESB sur l'élevage allaitant. L'arrivée de la deuxième crise de l'ESB, si elle a profondément affecté l'ensemble du marché, a considérablement accru la part des viandes issues de l'élevage allaitant dans l'offre des distributeurs, et par là même dans la consommation des ménages. Le document (12) explique que les GMS, et en premier lieu les hypermarchés, ont misé sur la vache allaitante pour regagner la confiance du consommateur. Ils ont en outre introduit dans leurs rayons un produit dont nous avons signalé qu'il était peu apprécié du consommateur français : la viande de jeune bovin allaitant. Le jeune âge de cet animal le place en effet « à l'abri des suspicions et des tests ». Les graphes suivants, issus du document (12), illustrent cette stratégie :

Approvisionnement des GMS pendant la deuxième crise de l'ESB



Ils mettent en évidence de manière éloquent le point d'équilibre qui semble régir la répartition de la consommation par type racial et catégorie. Ce point d'équilibre n'avait pas été perturbé par la crise dans le cas des supermarchés. Les hypermarchés ont dû quant à eux se placer temporairement dans une configuration semblable à celle des supermarchés : ils ont pour cela augmenté très sensiblement leurs approvisionnements en animaux issus du troupeau allaitant. Mais ils ont amorcé une démarche de retour à la situation initiale dès le second semestre 2001, et nombre de nos interlocuteurs estiment

que la configuration de septembre 2000 est à l'heure actuelle quasiment retrouvée. Ce mouvement s'est traduit par un retour de la vache laitière dans les linéaires au détriment des vaches et des jeunes bovins issus du troupeau allaitant. C'est précisément cela que les professionnels entendent par « crise de 2001 pour l'élevage allaitant » : il s'agit de la résorption de la crise de l'ESB aux dépens de l'élevage allaitant.

La segmentation par type racial, vantant la vocation à produire de la viande de l'élevage allaitant, sa naturalité et le prestige de ces races, s'avère donc sur le moyen et le long terme, un échec patent. Il faut ajouter à cela que la mention du type racial sur l'étiquetage n'est plus obligatoire depuis le 1^{er} janvier 2002 : ce mode de segmentation administrative, inopérant, se voit donc privé des instruments dirigistes qui en assuraient l'application. En effet, le règlement européen du 17 juillet 2000 a abrogé l'arrêté de 1998 susmentionné ; cependant, grâce aux efforts conjugués de l'interprofession et des associations de consommateurs, la France avait pu maintenir des « mentions complémentaires obligatoires » comprenant celle du type racial jusqu'au 31 décembre 2001.

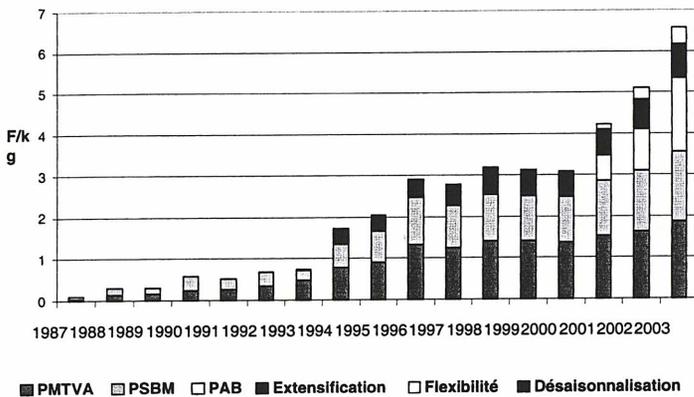
Le sauvetage de l'élevage allaitant, on le voit, mobilise l'interprofession. Les associations de consommateurs soutiennent cette démarche au nom d'une certaine vision de la consommation de viande bovine qui se manifeste plus dans les sondages que dans les achats effectifs. Nous avons en effet évoqué dans la première partie la scission nette entre le comportement des consommateurs au moment de leurs actes d'achat et lorsqu'ils se trouvent en-dehors du magasin, et le document (7) le corrobore : « *En termes d'étiquetage, le consommateur attend des informations sur l'origine, la qualité sanitaire et l'alimentation des animaux...Mais il reste extrêmement sensible au prix et à ses variations. Ce qui n'interdit pas des comportements contradictoires, puisqu'il se dit à payer plus cher pour la tendreté (études INRA).* »

Cette situation semble laisser les éleveurs laitiers assez indifférents. Nos divers interlocuteurs nous ont souvent confié à leur propos qu'ils s'impliquaient peu dans la concertation interprofessionnelle, et qu'ils ne participaient pas assidûment aux négociations menées avec les pouvoirs publics. Nous avons indiqué précédemment les raisons économiques de ce comportement.

La chute de la consommation et des prix à la production a été si brutale qu'à première vue, cette démarche très volontariste pour sauver l'élevage allaitant se justifiait. Toutefois, c'était sans compter avec le niveau des fonds publics mobilisés pour prévenir une catastrophe sociale au sein des éleveurs. Les graphes suivants illustrent ce phénomène :

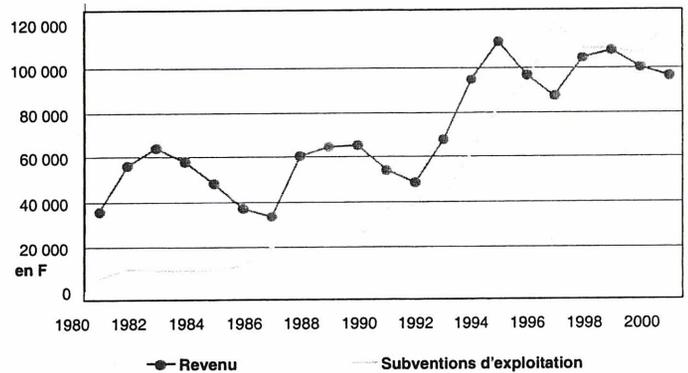
**Primes animales communautaires
 (En F / kg de viande bovine produite)**

Sources: Budget Feoga Garantie - Eurostat



**Evolution du résultat courant avant impôt
 et des subventions par actif
 (exploitations bovines viande)**

Source : RICA - SCEES



Le deuxième graphe rend compte de la chute des revenus des exploitations de l'élevage allaitant en 1996 et en 2000, mais il met également en évidence la croissance vertigineuse des « subventions d'exploitation » qui en ces deux occasions a endigué l'effondrement des revenus. La chute des revenus lors de ces deux crises sanitaires majeures ne saurait se comparer à l'augmentation desdits revenus entre 1992 et 1995. Le premier graphe met quant à lui en évidence l'augmentation de la part des primes dans le kg de viande produite lors des deux crises, mais il inscrit de plus ces « pics » dans une tendance générale d'augmentation que l'on observe depuis 1994.

Ainsi, le revenu des éleveurs a été dans l'ensemble préservé. La crise du second semestre 2001 n'est donc pas une crise du revenu des éleveurs allaitants, ni davantage une crise ayant accéléré la disparition des exploitations de ce secteur. C'est en réalité une crise d'angoisse devant l'avenir. L'indicateur préoccupant, nous ont confié nos interlocuteurs de l'OFIVAL, n'est pas tant le revenu des éleveurs que sa dépendance en primes, laquelle croît de façon accélérée. Ce phénomène ne présage pas d'une situation viable, surtout au regard des évolutions prévisibles de la PAC, que nous avons évoquées plus haut. L'inquiétude face à l'avenir de l'élevage allaitant transparait dans la mobilisation des pouvoirs publics et de l'interprofession à travers la rédaction du rapport « Mordant » (6) et la constitution des groupes de travail qui lui a fait suite.

Une récente étude menée au sein d'INTERBEV met en évidence des raisons structurelles expliquant le différentiel de prix entre animaux issus du troupeau laitier et animaux issus du troupeau allaitant (rendement matière, circuit commercial, modes de calcul des charges...). Comment faire valoir ce différentiel aux yeux des consommateurs ? Aujourd'hui, ni les pouvoirs publics, ni l'interprofession ne sont en mesure d'apporter des réponses satisfaisantes à cette question. C'est là que se situe la cause profonde de la véritable crise, qui n'a aucun rapport avec les crises sanitaires de 1996 et 2000. La segmentation inadaptée qui s'applique actuellement retarde l'émergence d'une solution. C'est dans une exploration rénovée du concept de qualité, manié actuellement suivant la logique défensive adoptée pendant les crises de l'ESB, que réside à notre avis une grande partie des remèdes.

TROISIEME PARTIE : LA SEGMENTATION DU MARCHÉ

1) La nécessité de (re)segmenter

Voici une définition de la segmentation telle qu'on peut la trouver dans l'ouvrage (19) : *« un responsable marketing ne peut satisfaire l'ensemble du marché. Les gens n'aiment pas forcément les mêmes boissons, hôtels, restaurants, automobiles, écoles et films. Il faut donc procéder à une segmentation de marché. Segmenter consiste à identifier des groupes distincts de clients qui réagiront de la même façon à l'offre de l'entreprise. Les segments peuvent être définis à partir de caractéristiques socio-démographiques (âge, profession, ...), psychographiques (individu, style de vie, valeurs, ...) ou comportementales (situations d'achat, avantages recherchés, niveau d'utilisation, fidélité à une marque, relation au produit) de leurs membres. L'entreprise doit choisir les segments qui représentent le meilleur potentiel, c'est-à-dire ceux qu'elle peut satisfaire de façon particulièrement efficace. »*

Dans le cas du marché de la viande bovine, la segmentation de l'offre n'est pas (ou plus) basée sur l'analyse de la demande : elle correspond davantage à un écoulement de la production, puisque l'on peut trouver sur les linéaires des supermarchés les morceaux résultant d'un démontage complet de l'animal, souvent sans que soient précisés l'origine, le mode d'élevage ni de transformation. Cet état des choses pouvait se comprendre dans l'immédiat après-guerre, alors que la demande surpassait l'offre, mais il n'est plus tenable dans un marché en récession, où l'offre est devenue excédentaire.

L'absence d'adéquation de l'offre aux attentes implicites ou explicites des consommateurs accélère leur désaffection de la viande bovine. L'offre reste centrée sur le produit et ses caractéristiques techniques alors que les consommateurs arbitrent maintenant leurs achats en fonction des différentes situations de consommation, comme on peut le comprendre dans l'interview d'Andrew Cookson publiée dans le document (5). *« Depuis des décennies, consommer de la viande correspondait à un phénomène d'ascension sociale, chaque couche sociale voulant imiter les comportements de la couche sociale immédiatement supérieure. [...] Or l'enrichissement des Français, la saturation de produits alimentaires et surtout l'individualisme ont favorisé –au cours des années 80 et surtout au début des années 90- une réelle modification du comportement : le consommateur ne s'identifie plus à un seul groupe social, il fait des choix rationnels qui correspondent à ses besoins. Et ses besoins sont définis en fonction de différentes situations de consommation. Nos interlocutrices et interlocuteurs distinguent la consommation de la semaine et celle du week-end. Puis en semaine, ils font une différence entre la consommation solitaire, du midi par exemple, ou communautaire, du soir en famille. Ils distinguent aussi ce qu'ils appellent le temps réduit, pas ou peu de temps pour cuisiner, du temps libre, préparer un plat pour réunir la famille ou les amis. En fonction de ces différentes situations, ils achèteront des produits qui assurent une fonction de neutralité (produits de rapidité, pour se rassasier, pour le dépannage ...) ou de valorisation (pour la convivialité, la tradition familiale ...). »*

Une présentation du CIV (20) identifie 5 types de consommateurs de viande bovine :

- les hédonistes (25%) : un type extrêmement serein par rapport à la viande de bœuf. Une mise en avant forte du goût, du plaisir à consommer ;

- les nutritionnistes (15%) : une attitude globale au dessus de la moyenne. Une mise en avant des qualités nutritionnelles. Une crainte d'une trop grande richesse calorique ;
- les exigeants (21%) : des consommateurs adeptes, experts, mais aussi exigeants, affichant des doute sur la constance du rapport qualité-prix ;
- les utilitaires (21%) : une mise en avant claire de l'aspect pratique. Des jugements plus en retrait sur d'autres valeurs. Un niveau d'expertise et une consommation plus faibles ;
- les distants (18 %) : des attitudes plus intermédiaires. Une opinion globale en retrait. Une consommation et une expertise plus faibles. Une population plus néophyte, plus distante.

D'autres études peuvent être menées, par exemple en fonction du moment de consommation.

Si la majorité des acteurs s'accordent sur la nécessité de (re)segmenter l'offre, le fait de savoir qui doit être à l'origine de cette segmentation reste la question fondamentale. L'interprofession de la viande bovine revendique aujourd'hui cette fonction, au motif qu'elle est la mieux à même de segmenter le marché de façon équitable et pérenne. Elle se propose de réaliser une première segmentation selon le « type racial » de l'animal : races à viande contre races à lait.

2) La confusion organisée ...

La segmentation est opérée sous couvert de démarches de qualité. Mais chaque groupe d'acteurs du marché de la viande met derrière le mot qualité ce qui lui permet de valoriser sa position dans la filière. Comme ils savent en outre que seul le moment de l'achat importe (pourvu que le consommateur se soit déjà décidé à acheter de la viande bovine), ils tentent de ramener leurs différences à des critères de qualité expérimentée.

a) ... en premier lieu par les éleveurs

Malgré la grande proportion de vaches laitières sur le marché de la viande, il convient de constater que les éleveurs laitiers sont assez passifs en terme de communication. Il semble que la politique des quotas laitiers -mise en place en 1984- leur permette de tirer de bons revenus de la production de lait. L'argent issu de la vente de leurs animaux de réforme n'est donc pas indispensable à la rentabilité de leurs exploitations : cela constitue en quelque sorte de l'argent de poche ! En revanche, les éleveurs de troupeaux allaitants sont particulièrement sensibles à la communication sur la viande bovine puisque la viande constitue –avec les primes- leur unique source de revenu. Ainsi, la communication de l'interprofession est gérée pour les éleveurs de troupeaux allaitants.

- La publicité avec Frank Lebœuf associe Signes Officiels d'Identification de la Qualité (Label Rouge, Certification de Conformité Produit et Agriculture Biologique) et qualité gustative supérieure, par l'image, et avec le slogan : « signes officiels de qualité = signes extérieurs de plaisir ». Ces trois signes officiels de qualité sont assez différents les uns des autres (comme on va le voir par la suite) puisque le signe Agriculture Biologique vise une qualité environnementale lorsque le Label Rouge vise une qualité organoleptique (supérieure). En tout cas, ces signes officiels de qualité sont assis sur l'élevage, comme en témoigne leurs noms –par exemple Label Rouge « Bœuf Fermier du Maine ». La conséquence est la suivante : les consommateurs pensent que la qualité gustative est entièrement conditionnée par l'élevage.

- Les animaux issus du troupeau allaitant sont dénommés animaux de « race à viande ». Ce glissement est intéressant à étudier : dans une grande proportion, les animaux vendus en race à viande sont les vaches allaitantes de réformes, lorsque leur capacité à vêler décline. Ces vaches sont élevées pour la viande, certes, mais cette viande est en premier lieu celle de leurs veaux ! Vendues comme vaches de réforme, elles ne méritent pas beaucoup plus l'appellation « race à viande » que leurs homologues laitières. En outre, la dénomination « race à viande » joue sur le concept de spécialisation : si l'on ne fait que de la viande, c'est le signe que l'on fait mieux la viande, « mieux » étant pris dans le sens d'une meilleure *qualité unidimensionnelle*.
- La publicité visible en Grandes Surfaces sous forme d'affiches sur le thème « les races à viande, cuvées spéciales de nos éleveurs » corrobore ce qui a été dit précédemment en y ajoutant une référence explicite au monde du vin. Cette référence est importante pour deux raisons : en vin, l'influence des terroirs français est désormais acquise grâce au développement des AOC (Appellations d'Origine Contrôlées) ; par ailleurs, le vin est synonyme de gastronomie avec un art de la dégustation et un vocabulaire spécifique. La cuvée spéciale, un vin que le vigneron aura particulièrement suivi, ajoute un plus qualitatif, toujours dans une dimension verticale de la qualité.

La communication développée pour l'élevage bovin a tendance à porter sur la qualité unidimensionnelle. Lorsqu'elle est plus explicite, elle revendique une qualité gustative supérieure. Or nous avons montré dans le premier chapitre que la qualité organoleptique se joue principalement dans les étapes industrielles de transformation du muscle en viande : il y a donc un décalage entre la qualité revendiquée par les éleveurs et la source de cette qualité.

b) ... dans le silence des industriels de la viande

Nous nous sommes étonnés dans un premier temps que les industriels de la viande ne profitent pas davantage de leur légitimité à revendiquer leur influence sur la qualité organoleptique. A l'opposé, ils ne s'insurgent pas contre le décalage énoncé précédemment et vont jusqu'à cofinancer la plupart des campagnes de publicité au sein de l'interprofession. Il y a plusieurs raisons à cela :

- Tout d'abord, ils sont conscients que les consommateurs -nostalgiques d'un passé révolu et souvent idéalisé- continuent à considérer la viande bovine comme un produit naturel. Les industriels de la viande ne veulent pas ôter cette illusion, considérée comme un rêve, un message idéaliste qui fait vendre (c'est la raison pour laquelle, bien qu'étant certifiés, les industriels de la viande ne font pas figurer la mention ISO 9000 sur les barquettes de viande). Par exemple, ils approuvent totalement la publicité sur le steak haché (« *le bœuf, c'est bon entier, c'est bon haché* ») qui compare l'élaboration du produit avec l'épluchage d'une pomme. La dimension pédagogique est totalement absente et il s'agit de « *dire aux gens ce qu'ils veulent entendre* », comme nous l'a confié un dirigeant d'une grande entreprise industrielle de la viande.
- Nos sociétés modernes ont tendance à rejeter l'idée de la mort. Or l'étape d'abattage des animaux est justement réalisée par les industriels de la viande
- Globalement, tout ce qui parle de viande fait vendre de la viande. Il semble même qu'une partie des consommateurs aient attribué la publicité sur les signes officiels de qualité (avec Frank Leboeuf) à la marque Charal !
- En 1999, les Français étaient 24% à penser avoir suffisamment d'information sur l'élevage contre 9% sur la transformation : malgré la crise de la vache folle

occasionnée par des pratiques d'élevage défaillantes, les consommateurs continuent à suspecter l'industrie agro-alimentaire. On comprend que cette dernière ne souhaite pas mettre en avant les étapes de transformation pour ne pas se retrouver en première ligne lors d'une hypothétique nouvelle crise sanitaire.

- Enfin, les industriels de la viande disposent d'autres atouts pour contourner l'attribut « naturel » de la viande bovine. Ils profitent de la confusion sur la qualité (qualité unidimensionnelle) pour ajouter de nouvelles dimensions à la qualité : qualité de service et qualité gustative avec des produits transformés. La qualité de service est amenée par des produits standards à longue durée de conservation (car emballés sous vide). Les nouveaux produits transformés jouent sur l'exotisme avec des recettes internationales, sur une qualité gustative spécifique avec des viandes marinées sur lesquelles un goût a été « imprimé », ou sur une découpe particulière avec les carpaccios par exemple.

c) ... avec l'appui des pouvoirs publics

Nous avons mis en évidence un décalage entre la perception du produit et la réalité technique et scientifique. Comment ce décalage est-il maintenu dans un cadre réglementaire ? Pour l'expliquer, il convient de s'interroger sur les objectifs des pouvoirs publics :

- Le premier d'entre eux consiste à garder une agriculture forte, ce qui se concrétise en viande bovine par la préoccupation d'assurer un revenu aux éleveurs. Or la valeur ajoutée va à celui qui effectue la segmentation (ou la différenciation). Par conséquent, les pouvoirs publics souhaitent associer les éleveurs à toute démarche marketing : les dispositions d'étiquetage contraignantes rendent impossible la communication sans s'appuyer sur un Signe Officiel d'Identification de la Qualité (SOIQ). Il convient de noter que les SOIQ ne peuvent pas être développés sans les éleveurs, alors qu'ils peuvent l'être sans les autres acteurs de la filière !
- Au-delà du premier objectif, les ministères de l'Agriculture et de l'Aménagement du Territoire souhaitent maintenir l'emploi et les activités en zones défavorisées. Ceci est caractérisé par la commande d'un rapport sur l'avenir du troupeau allaitant, dit « rapport Mordant » du nom de l'Ingénieur Général du GREF (Génie Rural des Eaux et Forêts) qui l'a établi. Des groupes de travail, dits groupes « Mordant » ont été mis en place après publication dudit rapport pour chercher des solutions afin d'assurer un avenir aux éleveurs de races à viande. La segmentation du marché en leur faveur est l'une des pistes étudiées. Ceci va parfaitement dans le sens du maintien du décalage entre qualité revendiquée et source de qualité !
- Même si les manifestations d'agriculteurs se raréfient, ils demeurent une force de perturbation importante. Aussi les pouvoirs publics ont-ils tendance à satisfaire les revendications des éleveurs, afin de maintenir la paix sociale. On n'a en revanche jamais vu de manifestations d'industriels de la viande !
- Les pouvoirs publics souhaitent également lutter contre la concurrence (déloyale ?) des viandes étrangères, vendues à des prix très bas. Ainsi sont-ils en faveur de la promotion des spécificités françaises, en particulier le terroir.
- Enfin, comme nous l'avons dit précédemment, ils profitent de l'engouement des éleveurs français pour la qualité pour changer les pratiques agricoles : « désintensifier » l'élevage, prévenir de nouvelles crises sanitaires, mettre en place la traçabilité, assurer le bien-être animal, Les cahiers des charges des SOIQ, avec leurs notices techniques nationales peuvent être considérés comme de véritables outils d'information et de formation à destination des éleveurs !

Toutes ces préoccupations sont compatibles avec le décalage entre la qualité revendiquée par les éleveurs et la source industrielle de cette qualité.

3) Les Signes Officiels d'Identification de la Qualité

SOQ	AOC	CCP	Label Rouge	Bio
Principe	lien démontré entre qualité du produit et propriétés spécifiques du terroir	attestation de la conformité du produit à un cahier des charges déposé	animaux du troupeau allaitant élevés de façon traditionnelle	« naturalité » du mode de production (intrants limités)
Définition des critères	la demande de création d'AOC est assortie d'un mode de production	multiples cahiers des charges sur la base d'un socle défini par l'interprofession	un cahier des charges national et variantes locales	un cahier des charges unique (national et européen)
étapes de production concernées par les critères	élevage	<ul style="list-style-type: none"> • élevage • abattage et transformation 	<ul style="list-style-type: none"> • élevage • abattage et transformation • distribution 	élevage principalement
niveau d'exigence des critères	dépend de chaque AOC	de nombreux critères réglementaires	de nombreux critères réglementaires	très restrictifs en matière d'intrants
part des achats des ménages	< 0,1%	15%	4%	0,5%
nombre et origine	2 : « Taureau de Camargue » et « Fin gras du Menzec » 2 ou 3 demandes en cours d'instruction	> 46 CCP liés soit : <ul style="list-style-type: none"> • à un terroir • à une marque de distribution • à une entreprise de transformation 	16 labels rouges le plus souvent liés à un terroir	
circuit de distribution privilégié	Boucherie artisanale	GMS	bouchers agréés	<ul style="list-style-type: none"> • GMS • producteurs

Une politique des Signes Officiels d'Identification de la Qualité (SOIQ) s'est mise en place au cours du temps au travers de contextes et d'époques fort différents. Les SOIQ sont au nombre de quatre en viande bovine : le Label Rouge, la Certification de Conformité Produit, l'Appellation d'Origine Contrôlée et l'Agriculture Biologique.

SOIQ	Prod. 1997	Prod 2000	Part de conso. Totale (2000)	Part des achats des ménages
Label Rouge	23 441 t	25 579 t	2.8%	3.7%
CCP	78 146 t	104 441 t	11.5%	14.9%
AB	1 791 t	4 370 t	0.5%	0.6%
AOC	0 t	Epsilon		< 0.1%

Source : OFIVAL

a) Le Label Rouge

Le Label Rouge est le seul signe de qualité permettant d'utiliser les mots « qualité supérieure » dans la communication. Créé par la loi d'orientation agricole de 1960, c'est un « certification qui atteste qu'un produit agricole ou qu'une denrée alimentaire possède un ensemble de caractéristiques préalablement fixées qui garantissent un niveau de qualité supérieure le distinguant des produits courants similaires. Le Label Rouge est une

marque collective propriété du Ministère de l'Agriculture et de la Pêche » (1). L'utilisation du logo est obligatoire.

Le premier Label Rouge en gros bovins date de 1974, depuis, il y a 16 labels représentant environ 4% des achats des ménages. Les labels rouges gros bovins restent très majoritairement vendus en boucherie artisanale qui représentait 87% des points de vente en 1997 (5). Il s'agit exclusivement de viande d'animaux issus du troupeau allaitant.

Les cahiers des charges label sont réalisés à partir d'un socle commun (la notice technique), négociés avec la CNLC (Commission Nationale des Labels et Certification de produits agricoles et alimentaires), et approuvés par les Ministres de l'Agriculture et de la Consommation. Leur respect est vérifié par des organismes certificateurs et par la DGCCRF (Direction Générale de la Concurrence et de la Répression des Fraudes).

« *Le label, c'est 2/3 de goût et 1/3 d'image* » : c'est ainsi que le CERQUA (association fédérant les détenteurs d'AOC et de Labels et les organismes certificateurs) nous a décrit le contenu du cahier des charges. Les détracteurs ont tendance à inverser les deux pourcentages. Cela vient de ce que la notice technique contient des dispositions liées à l'image (21) :

« *Pour les consommateurs, l'image est un critère d'achat. Ceci concerne en particulier :*

- *les conditions d'élevage (espace disponible, pâtures, type de stabulations utilisées, ...) et d'alimentation des animaux (matières premières d'origine végétale, absence de facteurs de croissance, ...)* ;
- *les aspects traditionnels (exploitation à taille humaine, alimentation en provenance de l'exploitation, respect des cycles traditionnels pâture-stabulation, ...)* ;
- *la notion d'origine (lieu de naissance et d'élevage)* ;
- *l'âge d'abattage* ;
- *la race* ;
- *l'insertion des élevages dans l'environnement (prairies naturelles, aspect des bâtiments, ...)* ;
- *le bien-être animal en élevage, lors du transport et de l'abattage* ;
- *le stress lors de l'abattage, stress qui a en outre une grande influence sur la qualité organoleptique du produit* ;
- *la catégorie.* »

On nous a rapporté le cas d'un élevage de saumon qui bien qu'ayant par ailleurs toutes les qualités requises pour demander un Label Rouge, a vu sa demande refusée au motif que les saumons étaient élevés dans les eaux réchauffées à proximité de la centrale nucléaire de Gravelines !

Il est intéressant de noter que l'élevage, la race et la catégorie des animaux sont classés comme relevant de l'image plutôt que de la qualité organoleptique. Pour autant, la communication qu'en font les groupements qualité est un peu plus confuse (22) : « *On la reconnaît grâce à sa robe blanche en contraste avec les vertes prairies des bocages du centre de la France. Race allaitante, c'est une race rustique qu'on élève pour la saveur de sa viande* ». De même a-t-on pu lire à propos du Label Belle Bleue qu'il s'agissait d'une « *race réputée pour la tendreté de sa viande* ».

Le cahier des charges du Label Rouge contient de nombreuses recommandations pour toute la filière. Pour autant, de nombreux groupements qualité (comprenant « l'ensemble

des acteurs économiques significativement impliqués par la production et la transformation du produit, de façon équilibrée et représentative de leur implication ») sont uniquement constitués d'éleveurs, comme si l'essentiel de la qualité se jouait au niveau de l'élevage.

Le fait de revendiquer la qualité supérieure place ce SOIQ dans une vision unidimensionnelle de la qualité, pour laquelle tout doit être optimisé simultanément. Cela oblige la CNLC à revoir sans cesse les notices techniques pour ajouter de nouvelles exigences. Cela n'est pas gérable car tout ne peut pas être maximisé simultanément. La qualité supérieure revendiquée semble être la qualité organoleptique puisque dans ce cas, elle est vérifiée périodiquement par des analyses sensorielles et des tests « hédoniques » vérifiant que le produit est préféré à son homologue standard par un panel de consommateurs.

b) La Certification de Conformité Produit (CCP)

Définies par le décret n°90-859 du 25 septembre 1990, la Certification de Conformité Produit (CCP) « atteste qu'une denrée alimentaire ou qu'un produit agricole non alimentaire et non transformé est conforme à des caractéristiques spécifiques ou à des règles préalablement fixées, portant sur la fabrication, la transformation, ou le conditionnement. Ces caractéristiques doivent être objectives, mesurables et significatives pour le consommateur ». A la différence du label rouge, la certification de conformité ne vise a priori pas tout le processus d'élaboration. Dans ce cadre, le référentiel peut être élaboré par une entreprise, un groupe d'entreprises ou une structure associative. L'utilisation du logo est facultative.

De mise en œuvre récente (le premier CCP en gros bovins date de 1992) les certificats de conformité ont littéralement explosé puisqu'ils sont passés de 8600 t en 1995 à 140 000 t en 1997 pour ce qui est de la viande fraîche non transformée (30 000 t pour la viande hachée). Il y a 46 cahiers des charges déposés qui sont issus de trois démarches différentes :

- les marques distributeurs, qui sont le fait de 3 enseignes ;
- les référentiels d'entreprises ;
- les cahiers des charges interprofessionnels (bœuf de tradition bouchère, bœuf verte prairie).

Le rapport Mordant (6) fait état de la grande hétérogénéité des cahiers des charges CCP, puisque sur les 46 CCP, les mentions suivantes apparaissent :

Maturation	30 fois
Origine raciale	20 fois
Qualification des élevages	10 fois
Mode d'alimentation	24 fois

La CCP utilise en quelque sorte la maturation comme un « joker » afin que le consommateur associe la tendreté de la viande avec d'autres critères (race, type, terroir) à l'influence discutable. En effet, sur décision du Ministère de l'Agriculture, un SOIQ est nécessaire pour communiquer sur les bovins (au-delà des mentions d'étiquetage obligatoires) : comme la CCP est plus facile à obtenir que le label rouge, c'est souvent ce signe qui est utilisé.

Depuis peu, un socle national a vu le jour avec des spécifications minimales, portant en particulier sur la maturation. Ce socle tend à ressembler à la notice technique label. Des analyses sensorielles et hédoniques sont également menées, mais non répétées périodiquement. Cela tend à faire de la CCP le label rouge du pauvre, un signe d'identification d'une qualité minimale.

Avec ces spécifications, la CCP est devenue aussi lourde à gérer que le Label Rouge, avec un coût de certification estimé à 0,03€ par kg de carcasse. Depuis quelques mois, des éleveurs quittent la CCP, faisant chuter les volumes de 140 000 t à 120 000 t de 2001 à 2002. Ils souhaitent développer des cahiers des charges simples ou des marques collectives pour valoriser leur production.

c) L'appellation d'Origine Contrôlée (AOC)

Les Appellations d'origine définies en 1919 exclusivement dans le secteur du vin et des spiritueux, deviennent « contrôlées » en 1935 avec la création de l'INAO (Institut Nationale des Appellation d'Origine). Cet institut a hérité de tous les types de produits alimentaires depuis 1990. Ce signe « *implique un lien étroit entre le produit, le terroir et le savoir-faire de l'homme et prend la forme d'une dénomination géographique : province, région, localité. Pour être reconnu AOC, le produit doit provenir d'une aire de production délimitée, répondre à des conditions de production précises, inscrites dans un cahier des charges et faire l'objet d'une procédure d'agrément, aboutissant à une reconnaissance officielle par décret signé par les ministres chargés de l'Agriculture et de la consommation* » (23).

Un examen critique montre que la typicité n'est pas fondée sur une approche scientifique objective, mais dès les premières années sur une approche patrimoniale, où les facteurs techniques sont intimement liés aux facteurs humains. Cette approche est encore en construction et donne lieu à quelques imprécisions. Le produit est référé à un type dont il est censé se rapprocher. Dans ce cas, l'hypothèse implicite est que le produit est relativement homogène et régulier. Or dans un même temps, on revendique le caractère artisanal du mode de production, ce qui est censé engendrer une variation autour d'un type même si les conditions de production bornent les pratiques possibles. Enfin, la typicité, le lien au terroir devraient être mieux établis scientifiquement (1).

En viande bovine, la démarche AOC n'est pas significative, avec 2 démarches validées et des volumes négligeables. La politique du Ministère est de réfréner autant que possible ce genre de démarches pour deux raisons : la qualité en viande bovine se joue davantage en aval, et ces démarches ne peuvent aboutir que s'il y a des volumes suffisants et constants.

d) L'agriculture biologique (AB)

L'agriculture biologique est le seul mode de production défini en tant que tel à la fois dans les Etats membres et au niveau européen. Inexistante avant 1995, la viande de gros bovins commercialisée sous ce signe représente environ 1600 t (en 1998) se partageant à parts égales entre laitier et allaitant, commercialisées pour l'essentiel par trois entreprises vers la grande distribution.

Le bœuf bio est souvent un sous-produit (au sens économique du terme) de la production de lait bio, parfois de la culture céréalière (en raison de la nécessité d'utiliser du fumier naturel pour fertiliser les champs de céréales), mais surtout, la conséquence de l'attractivité financière de l'accompagnement par un CTE (Contrat Territorial d'Exploitation).

Le logo AB garantit qu'un aliment est issu d'un mode de production naturel et respectueux des équilibres où les agriculteurs s'interdisent d'utiliser des produits chimiques de synthèse. Ainsi, ce n'est pas le produit qui est certifié, mais le mode de production, bien que la politique du Ministère pour les SOIQ soit de ne distinguer que les cas où le mode de production se traduit par des caractéristiques spécifiques des produits : c'est la raison pour laquelle l'agriculture raisonnée n'est pas un SOIQ.

De façon surprenante, les éleveurs de viande bovine « bio » bannissent généralement de leur propos toute référence à un hypothétique surcroît de qualité gustative alors que les « inconditionnels du bio » sont généralement convaincus que la viande « bio » est la « meilleure » de toutes. En matière de segmentation, le Bio vise les « consomm'acteurs », à savoir les consommateurs qui visent à concilier leurs tendances d'acheteur et de citoyen. La démarche Bio (mais également dans une moindre mesure les labels et les CCP) est une démarche citoyenne gênante pour le reste de la profession : elle élève le respect de la nature au rang d'obligation.

Comme on le voit, les démarches sont assez différentes en ce qui concerne les labels, les CCP, les AOC et le Bio. Toutefois, elles sont mises sur un pied d'égalité par l'interprofession (voir à ce sujet la publicité récente avec F. Lebœuf) et par les pouvoirs publics (qui les regroupent sous l'appellation de « Signes Officiels de Qualité ». En effet, la démarche qualité n'est pas réalisée pour elle-même : elle poursuit beaucoup d'autres objectifs. Il s'agit en premier lieu de protéger les éleveurs et retarder autant que possible les démarches Marketing des Distributeurs et des Industriels de la Viande.

On aurait pu s'attendre à davantage de neutralité de la part des Pouvoirs Publics dans la recherche de l'intérêt général : le signe officiel de qualité n'est-il pas également un signe pour aider les consommateurs dans leur choix ? On doit constater, avec un responsable du Ministère de l'Agriculture interrogé, que *« c'est une démarche pour aider les éleveurs plus que les consommateurs »*, d'ailleurs, *« jusqu'à récemment, on n'avait pas analysé ce qui fait une bonne qualité organoleptique des viandes : c'est une réflexion très jeune »*.

Ainsi, loin de clarifier la situation en matière de qualité, les Signes Officiels d'Identification de la Qualité nous entraînent vers davantage de confusion !

- L'absence de possibilité de couplage des signes entre eux (sous le prétexte qu'il ne faut pas deux cahiers des charges sur le même produit) n'aide pas les consommateurs à comprendre l'apport spécifique de chacun des signes.
- Le fait de communiquer sur la qualité supérieure (pour le label rouge) est particulièrement ambigu : comment peut-il y avoir qualité supérieure (c'est-à-dire satisfaction supérieure des consommateurs) lorsque les attentes sont multiples et différentes (aspect subjectif de la qualité) ?
- Le Bio est-il un signe de qualité gustative du produit ? Le respect de la nature a-t-il un effet sur la qualité expérimentée ?
- Qu'est-ce qu'une génisse Blonde d'Aquitaine sous label « bœuf fermier du Maine » ?

Ainsi, les consommateurs sont perdus. S'ils ont soi-disant préféré la viande sous Label Rouge pendant les crises de l'ESB, c'est avant tout parce que le Label est vendu en boucherie et que les consommateurs ont voulu un interlocuteur qui leur fournisse une autre information sur la viande qu'ils achètent. Face à cette confusion, beaucoup s'en réfèrent à des critères de choix simplifiés : le prix et la tendreté. Pour preuve, même au plus fort de la première crise de l'ESB, 36% des gens continuaient à acheter en fonction du prix ! Cela ne veut pas dire que les consommateurs n'auraient pas d'attentes, mais plus simplement qu'ils ne sont pas écoutés.

4) Le management environnemental

Les démarches globales se développent en France dans deux directions. La première vise à embrasser l'ensemble des étapes de la production : il s'agit des « Bonnes Pratiques de Filière », en cours de négociation. Elle part du cahier des charges actuel des « Bonnes Pratiques d'Elevage » (développées par l'interprofession), auquel s'ajoutent des « Bonnes Pratiques d'Hygiène » et des « Bonnes Pratiques d'Abattage ». Les 7 points de la Charte des Bonnes Pratiques d'Elevage renvoient davantage à des notions d'hygiène, de sécurité, de traçabilité qu'à des déterminants de la qualité gustative, et apparaissent davantage comme une stratégie de sortie de crise.

L'agriculture raisonnée a quant à elle pour objet l'exploitation agricole dans son ensemble, ce qui dans le cas de l'élevage bovin peut aussi imposer des modes de production pour les éventuelles cultures destinées à produire l'alimentation des animaux. Cette démarche, tout comme la précédente, vise à définir un socle minimal de pratiques agricoles destiné à reconquérir la confiance du consommateur, mise à mal par les crises sanitaires et environnementales. Dans le cahier des charges de l'agriculture raisonnée adopté dans le récent décret, il est remarquable que près de la moitié des prescriptions soient d'ordre réglementaire. Ce niveau d'ambition limité suscite les critiques de la Confédération Paysanne, qui y voit un biais pour « polluer plus longtemps en polluant un peu moins ».

Les associations de consommateurs s'inquiètent quant à elles du prix de l'agriculture raisonnée ; certaines craignent que ses produits se vendent beaucoup plus cher alors que le but de cette démarche est d'imprimer une impulsion à l'ensemble de l'actuelle agriculture intensive. D'autres considèrent qu'il ne revient pas au consommateur d'assumer à lui seul le coût des mesures stipulées dans le cahier des charges, car elles ont trait pour une bonne part d'entre elles à des préoccupations citoyennes : la protection de l'environnement, le bien-être animal notamment.

Enfin, tout comme pour les CCP ou le label rouge, se pose la question de l'intégration de points réglementaires à des cahiers des charges impliquant une démarche volontaire de la part des producteurs désireux d'obtenir une certification. Pour les pouvoirs publics, cette démarche équivaut à une externalisation de leur fonction de contrôle, puisque celle-ci sera désormais assurée par les organismes indépendants qui délivreront la certification, si tant est que cette démarche emporte effectivement l'adhésion de l'essentiel des exploitants.

Les distributeurs ont joué un grand rôle dans le développement du concept d'agriculture raisonnée en rédigeant des cahiers des charges inspirés du socle de

l'agriculture raisonnée. Il pouvait donc à première vue s'agir pour eux d'être des prescripteurs de la qualité et de justifier ainsi, par leur ingénierie et leur activité de contrôle de l'amont, des marges plus élevées. En réalité, le niveau d'exigence très modéré que manifeste le cahier des charges (et qui ne préjuge en rien des difficultés qu'il y aura à le faire respecter) laisse plutôt penser que les GMS ont initié cette démarche pour se dédouaner de la responsabilité d'éventuelles défaillances sanitaires, non pour organiser elles-mêmes la différenciation du marché par la qualité. La volonté de certaines enseignes de mettre un terme à leurs programmes de communication sur ce sujet une fois le concept officialisé vient confirmer ce diagnostic.

Les démarches globales, même si elles reprennent de façon plus complète les préoccupations citoyennes que le consommateur consent à intégrer à la notion de qualité, ne sont donc sans doute pas susceptibles de supplanter les SOIQ dans la démarche de différenciation de l'offre par la qualité.

QUATRIEME PARTIE : PERSPECTIVES – LA PRISE DE CONTROLE PAR LES INDUSTRIELS DE LA VIANDE

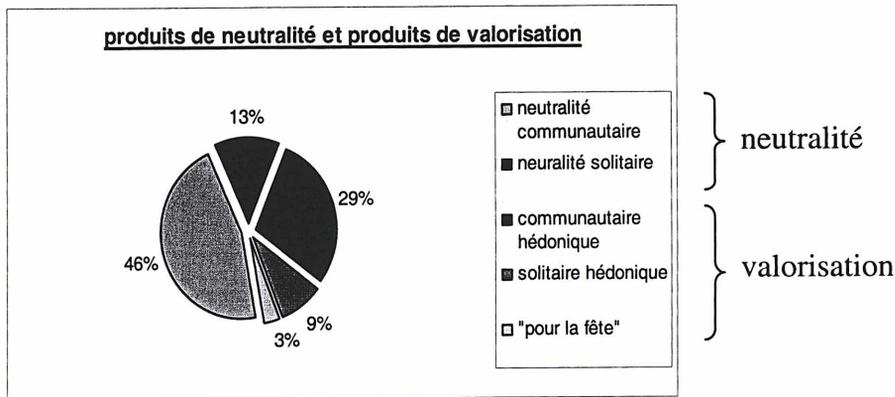
Nous allons consacrer cette dernière partie à un exercice de prospective sur l'évolution du marché français de la viande bovine à horizon de quelques années. Les principales conclusions que nous pouvons tirer de ce qui précède ont trait à l'organisation du marché et au concept de qualité en viande bovine. D'une part, nous avons tenté de mettre en évidence le caractère archaïque du marché de la viande bovine et son défaut d'organisation. D'autre part, nous avons souligné à quel point l'émergence de la notion de qualité, si elle est de toute nécessité, se réalise de manière extrêmement confuse ; cette confusion, avons-nous signalé, est organisée par les divers acteurs de la filière à leur profit. La situation qui en résulte est de notre point de vue instable, et par là même appelée à évoluer soit par une démarche coordonnée organisée, soit sous l'effet d'autres chocs ultérieurs. Par ailleurs, les acteurs qui vont prendre du poids et conduire l'évolution du marché sont les industriels de la viande. Cette prise de contrôle pourra s'effectuer selon différentes modalités, et aboutira à un marché totalement métamorphosé.

1) Un système instable

Le document (5) donne des clés pour appréhender un type de segmentation du marché de la viande bovine qui pourrait convenir à l'état actuel de la demande. Il mentionne en effet une étude menée par le groupe Gira en 1998, d'où ressort la distinction essentielle entre produits de « neutralité » et produits de « valorisation ». Les premiers correspondent aux produits « de semaine », qui nécessitent peu de temps de préparation, sont simples à utiliser, se conservent suffisamment longtemps pour garantir une certaine souplesse dans le « planning de consommation », et assurent une fonction de rassasiement ou même de dépannage. Leur emballage est simple à ouvrir et à refermer. Le produit doit se digérer facilement. Le prix doit être le plus bas possible. Ce type de produit doit passer inaperçu car il est destiné à s'ancrer dans le quotidien des ménages : *« si l'on s'en souvient, c'est qu'il y a un problème »*. Le second type de produits correspond au contraire à une utilisation plus conviviale, le week-end. Les consommateurs sont prêts à investir davantage de temps dans sa préparation, et à payer un prix plus élevé. Le produit doit activer dans l'esprit des consommateurs une fonction de rêve renvoyant par son aspect et son emballage à la tradition, à la naturalité de la production, aux paysages bucoliques de prairies où paissent les animaux. Il doit également procurer un plaisir gustatif plus intense que le produit de « neutralité », mais ce critère n'est sans doute pas le plus fondamental. Il doit enfin être mis en valeur par un emballage de « luxe », voire être présenté en magasin avec une certaine théâtralité pour les produits situés aux confins de cette catégorie, ajoute l'étude.

On l'aura compris, ce type de segmentation n'existe pas pour la viande bovine. Il s'adapte à une vision matricielle de la qualité aujourd'hui peu intégrée par la filière. Il correspond à une lame de fond qui affecte les modes de vie des Français depuis plusieurs décennies (travail féminin, augmentation des loisirs, diminution du temps et des dépenses consacrés à l'alimentation...), alors que les stratégies actuelles prolongent une évolution historique et s'inscrivent dans une logique défensive de protection de l'élevage allaitant.

Poursuivons le résumé de l'étude du groupe Gira. Celui-ci estime à 60% la part des produits de « neutralité » dans les viandes que nous consommons actuellement (toutes



viande confondues), et à 40% celle des produits de « valorisation ». Il propose même la répartition suivante au sein de ces deux groupes :

L'étude ajoute que la viande bovine est aujourd'hui absente du segment de « neutralité », représentant 60% du marché global de la viande. La côte de porc ou encore l'escalope de dinde règnent en maîtres dans ce segment. Plusieurs morceaux de la viande bovine y ont « théoriquement » leur place, mais ne la prennent pas, en raison de leur prix trop élevé. Il convient de signaler que le kilo de viande bovine est couramment vendu deux fois plus cher que le kilo de porc ou de volaille. L'étude suggère un certain nombre de pistes pour conquérir ce segment, dont certaines paraissent assez élémentaires, par exemple des découpes plus fines avec « *un prix psychologique à 10 francs la portion* ».

La concurrence entre viandes est une réalité qui pénalise donc durablement le marché de la viande bovine. L'étude signale que 70% des décisions d'achat sont prises en magasin, en ce qui concerne les produits de « neutralité ».

C'est essentiellement pour cette raison d'inadaptation de la segmentation que nous qualifions le système actuel d'« instable ». Les tendances mises en lumière par l'étude susmentionnée n'ont aucune raison de ne pas se poursuivre, et les aides publiques, nous l'avons indiqué, sont de moins en moins susceptibles de compenser les effets de ce handicap au bénéfice des éleveurs. Nous avons signalé dans la deuxième partie les liens qui unissaient ce défaut de segmentation au défaut d'organisation du marché : la phénomène de « cueillette » dont la pérennité est assurée par l'encadrement administratif du marché, n'encourage pas la recherche d'une segmentation idoine. Nous avons également mis en avant dans la troisième partie le caractère proprement insatisfaisant de l'approche actuelle de la qualité ; ses instruments actuels, les SOIQ, sont appelés à être refondus parce qu'ils s'inscrivent dans une vision unidimensionnelle de la qualité incapable de sauver le marché ; tous les acteurs se plaignent aujourd'hui de la lourdeur de leur gestion et du manque de clarté de leur positionnement relatif, car ils tendent à se recouper.

L'évolution du système est donc souhaitable pour l'ensemble de la filière. Mais elle apparaît de surcroît inéluçtable. En effet, on ne peut pas imaginer qu'un marché demeure non segmenté ou mal segmenté alors que les outils de la segmentation sont en partie connus, et qu'ils sont à la portée d'une catégorie d'acteurs qui a justement intérêt à organiser ladite segmentation. Ces acteurs ne sont autres que les industriels de la viande. Nous soutenons la thèse selon laquelle ils sont en train de mettre en place un type de

segmentation déclinant le modèle théorique que nous avons exposé ci-dessus. De plus, cette organisation de la segmentation se traduit par une prise de contrôle du marché en un sens que nous allons définir.

2) Vers une prise de contrôle par les industriels de la viande

Nous avons présenté sommairement les industriels de la viande dans la première partie, et avons indiqué dans la troisième partie les raisons de leur silence face à l'approche actuelle de la notion de qualité. Ce silence est le symptôme le plus éloquent de la situation dont nous affirmons que le marché est en train de sortir, à savoir un mode de fonctionnement dans lequel les industriels n'exercent pas le contrôle. Il s'agit d'expliquer ce que nous entendons exactement par « contrôle du marché ». Nous expliquerons comment les industriels de la viande sont en train de le prendre et à quoi cette démarche aboutit. Il conviendra ensuite de donner les raisons de ce processus. Plus tard, nous reviendrons plus précisément sur les industriels de la viande eux-mêmes : qui sont-ils ? Que font-ils ? Comment grossissent-ils ?... Pour l'instant, contentons-nous de garder à l'esprit que ce sont des entreprises privées qui réalisent une partie importante des abattages et de la découpe de viande bovine, certaines ayant atteint des tailles importantes.

a) Qu'est-ce que le contrôle du marché ?

La viande bovine est un produit pour lequel la demande peut à tout instant être satisfaite par l'offre (du moins en quantité). Cet état de fait est désormais inéluctable, ne serait-ce qu'en raison de l'ouverture des frontières - même partielle - aux produits d'importation. Ce qui est « contrôlable » dans le marché de la viande n'est donc pas la demande : les consommateurs sont en mesure de dicter leurs exigences à la filière, et c'est précisément cela qui conditionne la notion même de contrôle du marché en matière de viande bovine.

Le contrôle du marché ne peut s'exercer qu'au niveau des deux paramètres sur lesquels la filière peut agir pour ajuster l'offre à la demande :

- les quantités mises sur le marché ;
- la qualité des produits proposés au consommateur, compartimentant le marché en segments.

Le contrôle du marché est assuré par l'acteur ou le groupe d'acteurs intérieur ou extérieur à la filière qui d'une manière directe ou indirecte commande ces deux paramètres.

Voici la définition que nous adoptons dorénavant. Nous commençons par tirer de cette définition la remarque suivante : le marché peut n'être contrôlé par aucun acteur. Telle est, nous semble-t-il, la situation à laquelle le secteur de la viande bovine est aujourd'hui parvenu. Pour étayer ce propos, replaçons-nous dans une perspective historique, en nous demandant qui, jusqu'ici, contrôlait le marché.

En ce qui concerne les décennies 1950-1980, la réponse est sans ambiguïté : le marché était tenu conjointement par les éleveurs et les pouvoirs publics selon le principe de la co-gestion, appliqué dans tous les secteurs agricoles. Du point de vue des quantités, nous avons vu que les éleveurs parvenaient à mettre sur le marché tout ce qu'ils voulaient bien produire, et que les pouvoirs publics garantissaient la pérennité de cette pratique par le

biais de l'intervention et des restitutions aux exportations. Il faut ajouter à cela l'extraordinaire instrument d'augmentation des quantités produites que constitue la génétique quantitative : les pouvoirs publics l'ont mis à la disposition des éleveurs via l'INRA. Quant au concept de qualité, il n'était à cette époque guère invoqué, et le marché n'était pas segmenté de façon réfléchie. Tout au plus prenait-on soin d'associer qualité du produit final et élevage dans quelques campagnes de promotion collective. Il n'y pas lieu de s'étonner rétrospectivement de l'alliance entre l'un des maillons de la filière – les éleveurs - et les pouvoirs publics. Le seul ministère impliqué depuis longtemps dans le marché de la viande bovine est en effet le ministère de l'Agriculture, alors que d'autres ministères, pourtant potentiellement concernés, paraissent beaucoup plus en retrait : le Secrétariat d'Etat à la Consommation, le Secrétariat d'Etat au Commerce et à l'Artisanat, le ministère de la Santé, le ministère de l'Environnement ou encore le ministère de l'Industrie. Certains de ces ministères émergent progressivement dans plusieurs instances de concertation liées au marché de la viande bovine, mais aucun ne participe à la gestion opérationnelle du marché, sauf peut-être le ministère du Budget, qui avec le ministère de l'Agriculture assure la cotutelle de l'OFIVAL. Les SOIQ, en particulier, sont gérés par un bureau du ministère de l'Agriculture.

A partir des années 1990, la situation se complique. Nous avons largement évoqué les deux séismes de 1996 et 2000, ainsi que la prise de conscience qu'ils ont fait naître. Nous avons également vu que le concept de qualité avait pris son véritable essor à cette période. La régulation quantitative par les pouvoirs publics d'une offre décidée par les éleveurs s'est poursuivie. Parallèlement, les SOIQ et les règlements ayant trait à l'étiquetage sont venus appuyer et entériner un mode de gestion qualitatif et de segmentation décidé là encore par les éleveurs. Nous avons vu que les règles d'étiquetage, aujourd'hui remises en cause au niveau communautaire, forçaient une segmentation de type laitier / allaitant, et que d'autre part, les SOIQ associaient par leur mécanisme même qualité du produit et pratiques d'élevage. Les pratiques de co-gestion qui s'appliquaient déjà au contrôle quantitatif se sont donc reproduites au niveau du contrôle qualitatif et de la segmentation : tout naturellement, les acteurs qui détenaient conjointement le contrôle du marché ont voulu le conserver et l'étendre.

Cependant, des trublions ont fait leur apparition : il s'agit des GMS. Pour comprendre l'attitude de ces dernières, il convient de rappeler qu'une enseigne de grand distributeur édifie la notoriété de son enseigne sur la base des produits sans marque qu'elle propose, pour l'essentiel les produits alimentaires frais. La viande vendue en rayon boucherie – traditionnelle – joue à cet égard un rôle primordial : en effet, la viande est vendue sans marque, de plus, elle constitue l'un des rares produits auxquels le distributeur apporte lui-même une valeur ajoutée : il s'agit de la découpe finale. D'autre part, le rôle du boucher est central, et sa présence introduit un élément de convivialité et de tradition au beau milieu des enfilades de rayons froids et anonymes. La viande bovine joue donc un rôle stratégique dans la politique des GMS. La première crise de l'ESB a été analysée par celles-ci comme une opportunité de prise de contrôle du marché visant à renforcer l'image des enseignes. On se reportera au document (12) pour une description détaillée de ce processus. Les grandes lignes en sont les suivantes : l'explosion des SOIQ à partir de 1996 correspond à une stratégie menée par les pouvoirs publics et l'interprofession en concertation avec les GMS. Mais dès 1997, on a observé un « *désengagement progressif des distributeurs [...] lié à un moindre besoin de réassurance des consommateurs avec l'oubli progressif du problème de l'ESB, et à un retour à des rapports de qualité gustative / prix qui ont à nouveau joué en faveur des vaches laitières* ».

Ce désengagement est la marque d'une volonté des distributeurs de contrôler davantage la répartition quantitative par type racial des viandes qu'ils proposent aux consommateurs. Mais il ne faut pas perdre de vue que l'explosion susmentionnée des SOIQ en 1996 n'est pas l'œuvre exclusive des pouvoirs publics et des éleveurs : elle correspond aussi à une double stratégie de réassurance et de prise de contrôle opérée par certains distributeurs. L'exemple le plus éloquent est celui de Carrefour, qui dès 1996 développe sa « Filière Qualité Carrefour ». Les contraintes réglementaires ne laissent au distributeur d'autres choix que de passer par le canal de la CCP pour mener à bien cette stratégie, mais dans sa politique de communication, il n'a jamais insisté sur cette affiliation à un SOIQ. Il s'agit en réalité d'une démarche très volontariste, visant à se présenter aux consommateurs comme le garant de la sécurité alimentaire et le prescripteur de la qualité à la filière. Les initiatives de ce type se sont multipliées : citons notamment le « Bœuf Sélection Auchan », plus éphémère que la « Filière qualité Carrefour », ou encore les démarches à une échelle plus régionale menées par Leclerc et Cora (avec la CCP « Lorraine Qualité France », par exemple).

Certains maillons de la filière pourraient nous objecter que cette stratégie n'a pas été inaugurée à la faveur de la première crise de l'ESB, mais qu'elle s'applique en réalité depuis au moins une décennie. En effet, la filière subit depuis longtemps les conditions d'achat particulièrement sévères que pratiquent les GMS, qui visent un objectif de marge d'exploitation de 20% pour leur rayon boucherie quels que soient les aléas du marché. Notre propos ne se situe pas tout à fait dans cette perspective ; en effet, ce phénomène d'« étranglement » de l'amont n'est pas propre à la viande bovine, il s'applique à tous les secteurs de produits de consommation courante, y compris industriels ; les industriels de la viande, dont nous prévoyons qu'ils prennent le contrôle du marché, n'échapperont pas à ces pressions sur les prix. En réalité, il est ici question de la manière dont un acteur agit sur les quantités produites et sur la segmentation du marché ; l'irruption stratégique des GMS sur ces deux théâtres n'a proprement eu lieu qu'en 1996.

Au plan quantitatif, les distributeurs négociaient directement avec les éleveurs au niveau national, en assurant un minimum de visibilité à ces derniers quant à leurs approvisionnements. Au plan qualitatif, les GMS édictaient elles-mêmes leurs cahiers des charges, lesquels visent parfois à se démarquer fortement du système traditionnel de fixation des prix : c'est notamment le cas de la « Filière Qualité Carrefour », dont on nous dit qu'elle avait créé un type d'animal inconnu de la grille « EUROP »... La limite de cette stratégie était clairement fixée par les éleveurs : les distributeurs ne devaient pas créer de marques, qui par nature auraient tendu à masquer le rôle supposé prépondérant de l'élevage dans l'élaboration du produit. Telle était la ligne rouge. Elle n'a pas été franchie, même si la « Filière Qualité Carrefour » apparaît à certains égards comme une « quasi-marque »...

La prise de contrôle consistait donc pour les distributeurs à s'entendre avec les éleveurs sous la forme d'une contractualisation, et à considérer les industriels de la viande comme de simples prestataires de service. L'atout essentiel des GMS résidait bien entendu dans la part prépondérante qu'ils avaient alors acquise – et détiennent toujours – dans la distribution de viande bovine : « la boucherie traditionnelle perd régulièrement du terrain au profit de la grande distribution, qui assure désormais 80% des achats des ménages », nous rappelle le document (12).

Pourtant, cette stratégie a échoué. La deuxième crise de l'ESB en a sonné le glas. Nous l'avons signalé, l'élément déclencheur en a été la découverte d'une tonne de viande potentiellement porteuse du prion vendue sous CCP « Filière Qualité Carrefour ». Dès lors, il est apparu aux distributeurs qu'ils ne pouvaient plus se poser en garants de la sécurité sanitaire sans courir de gros risques : pour assumer ce rôle, ils sont contraints de faire confiance à l'amont de la filière quelque accord qu'ils concluent avec lui, car ils sont dans l'incapacité d'effectuer tous les contrôles nécessaires. Le « cœur de métier » de la grande distribution n'intègre pas cette fonction. En outre, la réglementation adoptée à la suite des crises de l'ESB a engendré des difficultés de gestion quasiment insurmontables pour les distributeurs. Nous détaillerons plus tard les causes de l'échec de cette stratégie, en invoquant également des raisons plus structurelles. Le résultat qui importe ici est l'échec de la stratégie de prise de contrôle du marché par les distributeurs.

Ces derniers n'ont à notre sens jamais véritablement exercé le contrôle : ils ont tenté de le prendre en utilisant des instruments mis en place par les véritables détenteurs du contrôle : les éleveurs et les pouvoirs publics. Ils seront simplement parvenus, sur une durée de quelques années, à s'entendre partiellement avec le monde de l'élevage et à renforcer vis-à-vis des consommateurs l'image de leur enseigne.

Il convient en outre de rappeler que la segmentation qu'ont tenté de mettre en place les GMS n'est pas apparue très satisfaisante. Référons-nous là encore au document (12), dont l'exégèse apparaît particulièrement fructueuse pour comprendre le rôle qu'ont prétendu jouer les grandes surfaces. « Généralement, dans le rayon libre-service, les enseignes d'hypermarchés proposent deux types de viande, voire trois – signale le document. » Il détaille ensuite la position adoptée par les différentes enseignes : Carrefour propose un segment à base de vaches allaitantes « Filière Qualité Carrefour », un autre composé de vaches de races mixtes « Filière Qualité Carrefour », et un segment premier prix à base de VBF. Auchan propose quant à lui un segment haut de gamme « Bœuf Sélection Auchan » à base de vaches allaitantes, un « fond de rayon » à base de jeunes bovins de races à viande ou de vaches laitières, et enfin, un segment de viande issue de l'Agriculture Biologique. Cora propose deux segments : l'un sous sa marque « Engagement dès l'Origine », à base de jeunes bovins ou de vaches laitières, et un segment VBF. Nous interrompons ici la liste. Il en ressort qu'il existe actuellement à peu près autant de stratégies de segmentation que d'enseignes. Et de produits de « neutralité » ou de « valorisation », il n'est question nulle part... Le segment « Agriculture Biologique » semble le seul à correspondre à une attente réelle d'une certaine catégorie de consommateurs clairement identifiée. Les autres relèvent de la segmentation laitier / allaitant par le biais des SOIQ, dont nous avons déjà parlé. Ces modes de segmentation résultent des démarches offensives menées à partir des années 1996 par les GMS : on le voit avec la « Filière Qualité Carrefour » et le « Bœuf Sélection Auchan ». Ces démarches s'avèrent assez inopérantes, et à tout le moins peu capables de dissiper l'obscurité qui règne dans les rayons boucherie pour les consommateurs. On notera de surcroît que l'action des GMS en ordre dispersé n'est pas de nature à clarifier la situation.

Avant de comprendre pourquoi la stratégie que commencent à mener les industriels de la viande nous paraît plus susceptible de remporter un succès durable, examinons en quoi elle consiste.

b) Ou'est-ce que la prise de contrôle du marché par les industriels de la viande ?

Revenons-en à notre définition liminaire. La question que nous nous posons ici a trait à la façon dont les industriels de la viande prennent possession du contrôle des quantités mises sur le marché et de la segmentation dudit marché.

Du point de vue des quantités, les industriels de la viande mettent en place les instruments qui permettent d'évaluer le niveau exact de la demande, et surtout ceux qui répercutent celui-ci sous forme de commandes passées aux éleveurs. Ceci suppose la mise en place d'infrastructures industrielles plus lourdes qu'il n'y paraît, en particulier d'outils d'ordonnement. Nos interlocuteurs des grandes entreprises d'industriels de la viande nous ont confié qu'il s'agissait là d'un défi important qu'ils n'avaient commencé à relever que depuis quelques années à peine. Il s'agit tout d'abord d'investir dans la mise en place de systèmes d'information sophistiqués permettant d'assurer la « réactivité commerciale » - pour reprendre le terme employé par Socopa sur son site internet. Le chantier est vaste : ce n'est rien moins que de l'abolition de la « cueillette » dont il est question. Ajoutons immédiatement que le problème est d'une extrême complexité. L'ordre d'engager la « mise en production » d'un animal en vue de l'abattage n'est pas le strict analogue du « lancement » d'un véhicule sur la ligne de montage d'une usine automobile pour répondre à une commande. Tout d'abord, la « mise en production » ne peut évidemment pas correspondre à la conception ou à la naissance de l'animal, même pour les jeunes bovins, qui sont abattus au minimum à sept mois ! Elle correspond bien davantage à la finition, cette période d'engraissement de trois mois environ, dont l'optimum est clairement identifié : avant, l'animal est trop maigre, après, il est définitivement trop gras. La « commande » de l'industriel peut être lancée sur des animaux existants pour lesquels elle donne un « feu vert » de mise en finition. Les naissances seraient « décidées » sur la base de prévisions à plus long terme.

Cependant, une multitude de problèmes se posent. Tout d'abord, un animal qui « attend » sa finition continue à être nourri, et ce en pure perte s'il a déjà atteint l'âge biologiquement idoine pour que le processus soit enclenché. D'autre part, le délai de trois mois paraît encore trop long au regard des fluctuations du marché. Certains industriels passent actuellement des commandes à 15 jours, en sachant bien que la souplesse de réponse est très limitée, ce qui requiert de gros ajustements sur les marchés de vif. Enfin, et surtout, les industriels de la viande ne peuvent prétendre être les seuls « donneurs d'ordres » des éleveurs laitiers. Encore une fois, c'est la production laitière qui commande l'évolution du cheptel laitier ; les vaches laitières sont orientées vers les abattoirs lorsqu'on estime leur productivité (en lait) insuffisante ou pour s'adapter aux quotas annuels. Elles sont d'ailleurs souvent abattues sans qu'il y ait de période de finition proprement dite, parfois sans même qu'elles soient tarées, ce qui conduit à une viande de mauvaise qualité – à tout point de vue ! Les industriels de la viande ont donc peu de prise sur cette production. Cependant, le système des quotas laitiers leur facilite la tâche : de la carte des quotas laitiers, on peut déduire la répartition géographique et le nombre des vaches laitières disponibles pour l'abattage. L'ordonnement consiste donc dans ce cas à aller chercher les vaches laitières de réforme là où elles se trouvent. Pour les autres catégories, l'ordonnement peut conduire à des commandes à termes : cette pratique s'observe déjà au niveau des jeunes bovins.

La mise en place d'outils d'ordonnement de plus en plus complexes va de pair avec une « délocalisation » du marché, corollaire de la disparition de l'ancien type de

segmentation et de son remplacement par une offre beaucoup moins centrée sur les races et les terroirs. Les « ethnic food » et autres nouveaux produits ne correspondent pas à des formes locales de consommation, et il convient d'en tenir compte dans la politique d'approvisionnement et de distribution.

Dans le domaine du contrôle des quantités, des démarches ont été initiées, mais bien entendu, beaucoup reste à faire. En ce qui concerne la qualité et la segmentation, la situation nous paraît semblable. Tous les industriels de la viande réalisent aujourd'hui leurs achats sur la base de cahiers des charges qu'ils élaborent et diffusent eux-mêmes. Ces cahiers des charges échappent pour certains au cadre des SOIQ. Pour les autres, ils passent par ce canal car la réglementation y contraint les industriels, pour peu qu'ils désirent en faire des objets de communication au public sur certains points, comme nous l'avons vu dans la troisième partie. Les prescriptions des industriels ne visent manifestement pas une surenchère dans les pratiques exigées des éleveurs : il s'agit pour eux de s'assurer que leur « matière première » ne présentera pas de défaut majeur. Pour reprendre l'exemple des vaches laitières, les cahiers des charges stipulent un délai de tarissement et l'obligation de mettre en œuvre une finition correcte, ce qui n'est jamais qu'un minimum.

Qu'ils adossent ou non leurs cahiers des charges à des SOIQ, les industriels de la viande ne vantent pas excessivement auprès de leurs consommateurs ce recours à ces outils fournis par les pouvoirs publics. Leur stratégie vise la montée en puissance de leurs marques. Charal a donné le ton depuis longtemps : il refuse catégoriquement tout recours aux SOIQ – en l'espèce, à la CCP. Depuis la mise au point de son concept d'« hebdo pack », en 1986, Charal a lancé de nombreuses campagnes de communication faisant de sa marque la seule qui soit véritablement connue du grand public. Elle a donc acquis une certaine avance dans la stratégie de prise de contrôle du marché, que ses concurrents n'ont pas encore rattrapée. Charal apparaîtra donc souvent à titre précurseur dans les illustrations des propos qui suivront, et non pas au nom d'une quelconque préférence de notre part.

Les autres industriels de la viande se sont aussi engagés dans cette bataille des marques. Avec sa marque Valtero, Socopa fait figure de numéro deux. Valtero a également fait l'objet de vastes campagnes de promotion publicitaire ces derniers mois. La stratégie de Socopa vis-à-vis de la grande distribution est la suivante : pour une UVCI (Unité de Vente Consommateur Industrielle) fabriquée par Socopa et vendue par les distributeurs sous leur nom, l'entreprise exige que le distributeur mette en rayon une UVCI de sa marque. En ce qui concerne les programmes de communication autour de ces marques, signalons que les budgets qui leur sont alloués par les industriels sont en augmentation significative d'une année sur l'autre. L'année dernière, Charal leur a consacré 50 millions de francs ; viennent ensuite Jean Rozé et Socopa qui ont chacun dépensé 15 millions de francs à cet effet. La stratégie des industriels apparaît donc particulièrement offensive. Elle est rendue possible par un rapport de force avec les GMS en voie de rééquilibrage ; nous en reparlerons par la suite.

Qualité et segmentation s'articulent donc pour les industriels en une stratégie assez élémentaire : il s'agit de segmenter en aval et de standardiser en amont, autrement dit de concentrer sur les actions dont ils ont la charge les facteurs de segmentation, et de considérer les animaux achetés aux éleveurs comme un « minerais indifférencié » dont ils ont la charge de contrôler et de garantir un niveau minimal, en particulier du point de vue

de la sécurité sanitaire. La segmentation « en aval » suppose que les industriels soient à l'écoute des consommateurs et conçoivent des produits qui répondent à leur demande. Ils y sont par nature bien mieux disposés que les éleveurs, situés tout à fait en amont de la filière et trop atomisés pour jouir d'une vision d'ensemble sur la demande. Les industriels consacrent aux actions de marketing, semble-t-il, des budgets de plus en plus importants. Hélas, nous ne disposons pas de données chiffrées claires pour étayer ce propos. Les industriels, fidèles à leur tradition de discrétion, que nous avons déjà évoquée, enveloppent leur politique de dépenses d'un certain mystère, lequel mystère pourrait finir par faire naître quelques soupçons de « bluff »...

Quoi qu'il en soit, un fait demeure incontestable. Il s'agit de l'apparition de produits de « neutralité » et de « valorisation » vendus sous les marques des industriels. Les modes de segmentation à la disposition des industriels sont les suivants :

- les procédés de découpe permettent d'offrir aux consommateurs des produits simples à utiliser, et orientés vers un usage particulier : il s'agit des carpaccios, brochettes et autres émincés, dont la découpe en quantités significatives se concevrait mal en boucherie artisanale ou dans un rayon boucherie traditionnelle de GMS, et qui nécessite donc la mise en œuvre de processus industriels ; ce type de segmentation propose un double avantage : un ciblage très précis du mode de consommation (à décliner suivant la saison et les régions) et une commodité d'usage très accrue : c'est une forme de qualité de service ;
- les techniques de conditionnement permettent de faire jouer le paramètre de la durée de conservation, et relèvent également du registre de la qualité de service ; l'« hebdo pack » de Charal en a constitué le premier exemple, mais les techniques de ce type se sont depuis lors multipliées et perfectionnées ; elles nécessitent des appareils à gaz qui ne peuvent être exploités que dans un cadre industriel (et non au niveau des GMS par exemple) ; là encore, les infrastructures industrielles mettent les entreprises en question à l'abri d'une concurrence en provenance d'autres maillons de la filière ;
- la confection de « nouveaux produits » constitue l'un des créneaux de plus récente exploitation ; « ces nouveaux produits » vont des viandes marinées auxquelles un goût particulier a été imprimé par des procédés industriels (viandes au poivre, viandes aux oignons...) aux plats cuisinés à base de viande bovine ; les plats cuisinés placent les industriels de la viande en concurrence directe avec les fabricants de plats cuisinés de toutes sortes (surgelés notamment) ; l'ancrage dans ce créneau nécessite de faire valoir une « compétence viande » particulière, et des produits « de luxe » ; c'est probablement dans cette catégorie que peuvent le mieux se valoriser les viandes issues de races allaitantes, peut-être moins par leur goût que par leur image ; ces nouveaux produits correspondent à des segments qui s'éloignent partiellement des caractéristiques des produits de « neutralité » : outre des sensations gustatives nouvelles et variées, ils activent une fonction onirique, en particulier les « ethnic food » que nous avons mentionnés plus haut ; les consommateurs français rêvent désormais de contrées plus lointaines que les prairies du Massif Central, et par conséquent, l'élevage ne peut plus être le support unique du rêve : il y faut aussi la puissance suggestive de l'emballage ainsi que certaines découpes et recettes appropriées.

Se dessine ici un schéma beaucoup plus conforme à la vision matricielle de la qualité, que nous avons exposée dans la première partie. Cette vision, rappelons-le, répond à l'idée selon laquelle on ne peut évaluer en bloc la qualité de la viande bovine sur une échelle du mauvais au supérieur. Il existe de nombreux aspects différents de la qualité, parmi

lesquels certains ne se limitent pas strictement au produit. Ces aspects sont indépendants les uns des autres, et il est possible de soigner plus ou moins certains d'entre eux - certainement pas tous à la fois. Les marques constituent de puissants vecteurs de promotion, très adaptés à cette vision matricielle : à l'intérieur d'une marque, on peut développer différentes gammes de produits, correspondant à différentes gammes de prix, et dont certaines sont orientées vers la qualité de service, d'autres vers la qualité organoleptique, d'autres encore vers la qualité sociétale... Nos interlocuteurs de Charal nous ont confié leur intention de développer prochainement ce dernier aspect. Cette architecture de la qualité, que sont en train de développer les industriels de la viande, s'éloigne sensiblement du monolithisme du Label Rouge (« qualité supérieure ») ou de la CCP.

Enfin, un autre axe tactique fait son apparition. Il consiste pour les industriels de la viande à s'affranchir autant que possible de l'hégémonie des GMS et à trouver de nouveaux débouchés. Cette préoccupation semble particulièrement aiguë chez Charal, qui compte développer des partenariats avec certains restaurateurs. Cette démarche dénote une maturité déjà importante de la marque, car les restaurateurs ne peuvent prendre le risque de s'appuyer que sur une marque reconnue comme capable de produire de la viande de « grande qualité », et non pas simplement de quelconques barquettes sous vide à usage quotidien. Charal a également conclu un partenariat avec le Parc Astérix – et non Eurodisney ! – sur le site duquel il a pu animer un stand pendant trois semaines. Nous touchons là à tout un pan du marché de la viande bovine que nous avons peu évoqué jusqu'à présent : il s'agit de la distribution en restauration, qui obéit à des mécanismes fondamentalement différents de la distribution en magasin, notamment en raison de l'information à laquelle peuvent accéder les consommateurs. Nous devons reconnaître que nous avons peu étudié cet aspect, qui pourtant regorge d'enjeux. Cependant, la distribution en magasins – tous circuits confondus – représente 77% de la distribution totale, et parmi elle, 80% est assurée par les GMS, ainsi que nous l'avons mentionné plus haut. C'est pourquoi les tentatives d'échapper au diktat des GMS paraissent vouées à un succès limité.

Après avoir évoqué des évolutions du marché qui révèlent une stratégie naissante de prise de contrôle par les industriels de la viande, intéressons-nous maintenant aux raisons de cette évolution.

3) Pourquoi les industriels de la viande prennent-ils le contrôle du marché ?

Des raisons de natures très variables peuvent être répertoriées. Ne perdons pas de vue que la principale d'entre elles a trait aux atouts d'innovation et de segmentation dont disposent les industriels de la viande à l'exclusion des autres maillons de la filière. Nous venons de les évoquer. Toutefois, d'autres causes existent, notamment le désengagement des autres maillons, qui prend des formes que nous décrirons. Un premier groupe de facteurs relève des restructurations que l'on observe parmi les industriels de la viande depuis plusieurs années. Un second concerne leurs atouts propres. Le troisième concerne l'évolution de la politique des GMS, et les deux derniers ont trait respectivement au statut et au métier de boucher, et à l'évolution de la PAC

a) De grosses restructurations industrielles

Le tableau suivant récapitule les caractéristiques essentielles des plus gros industriels de la viande :

Entreprises	chiffre d'affaire en 2000 (en Mds€)	type d'activité (extension verticale)	type de viande produite (de façon prépondérante)	origine de l'entreprise
Alliance		Transformation	Bovin et porcin	Coopérative
Bigard		Transformation	Bovin et porcin	Familiale
Charal		Transformation	Bovin	Familiale
TOTAL groupe ABC :	2,13			
Socopa	1,91	Distribution	Bovin et porcin	Coopérative
Scabev	0,74	Amont	Bovin	Coopérative
Soviba	0,60	Distribution	Bovin et porcin	Coopérative
Société Vitreuse d'Abattage (SVA)	0,60	Distribution	Bovin	GMS (Intermarché)
Kerméné	0,42	Distribution	Bovin et porcin	GMS (Leclerc)

Ces informations proviennent pour la plupart du document (013). Nous n'avons fait figurer dans ce tableau que les principaux industriels de la viande. Explicitons les entrées du tableau :

- par le « type d'activité », nous entendons trois situations possibles, que décrit le document (13) (ces trois situations ne sont pas figées, et les industriels tendent à les regrouper):
 - amont : abattage en bassin de production avec expédition et distribution en gros ;
 - distribution : localisation en zone de consommation et livraison aux détaillants ;
 - transformation : valorisation au-delà de la découpe primaire : il s'agit pour l'essentiel de la « troisième transformation », que nous avons introduite plus haut, et qui offre aux industriels le plus gros potentiel d'introduction de valeur ajoutée ;
- l'« origine » de l'entreprise renvoie à ses propriétaires initiaux: soit ce sont des éleveurs, lorsque l'entreprise est d'origine coopérative, soit ce sont des GMS, lorsque l'entreprise est filiale d'un distributeur pour lequel elle assure les prestations de découpe et d'abattage, soit c'est une famille ou un particulier lorsqu'il s'agit d'une société privée « classique ».

Ces entreprises ont toutes été affectées par d'importants mouvements de croissance interne et externe au cours de ces dernières années. Cette croissance s'explique surtout par un phénomène endémique et propre au secteur bovin : la surcapacité des abattoirs et leur rentabilité médiocre, mentionnées par l'ouvrage (2). Les industriels de la viande estiment la surcapacité actuelle entre 20 et 30%. Cette situation est due notamment au poids des abattoirs publics, dont la part a nettement régressé, et dont l'existence même est remise en question. Cette vulnérabilité de l'abattage a constitué une force pour les entreprises les plus talentueuses du secteur, qui ont pu facilement racheter une multitude de petites sociétés d'abattage et restructurer l'outil industriel ainsi acquis. Ce mouvement s'est considérablement accéléré lors des crises de l'ESB, lesquelles ont condamné à mort et

sans appel les moins performantes des entreprises de transformation. Le tableau suivant, issu du document (13), illustre cette évolution :

	1985	1995
Tonnage (en milliers de t)	150	140
Nombre d'abattoirs	563	258
- dont : privés :	97	103
Tonnage moyen (en t)	2678	5175
-dont : privés :	5769	8038

Sources : OFIVAL, SCEES, Unigrains

Aujourd'hui, les abattoirs publics réalisent à peine 25% des abattages. Les industriels de la viande sont donc en passe de constituer un oligopole de l'abattage. Au niveau de la découpe ou de la fabrication de steak haché, on a pu observer des phénomènes similaires. Néanmoins, le moteur principal de la croissance des industriels de la viande semble bien avoir été la concentration des outils d'abattage.

En sus de ces actions de croissance interne, on a pu voir se multiplier les opérations de rapprochement, d'alliance et de rachats sous de multiples formes : citons la reprise de Sabim-Sablé par Vital en 1999, ou encore le rapprochement entre Cana et Caval cette même année. Mais la plus importante de ces opérations a été la constitution du groupe Alliance Bigard Charal (ABC) en 1997 : a ainsi été créé le premier groupe français d'industriels de la viande. Son chiffre d'affaire de 2,13 milliards d'euros est toutefois à comparer aux 13 milliards de dollars engrangés par le premier américain, IBP ! Un second rapprochement important a été celui de Soviba et Scabev, racheté par Terena, réunion des coopératives Cana et Caval. A résulté de ces divers mouvements l'émergence de quelques groupes puissants, dominant le marché au niveau de la découpe et de l'abattage.

Notons un fait significatif : toutes ces entreprises tendent à se dégager de leur origines initiales. En témoignent les coopératives, qui fonctionnent comme des sociétés anonymes, et même les industriels de la viande affiliés à de grands distributeurs, qui non contents de réaliser des prestations industrielles pour le compte de leurs maisons mères, se voient confier toute la « politique viande » du groupe : ces industriels acquièrent de plus en plus d'autonomie au sein des enseignes dont ils dépendent. Par ailleurs, l'intérêt que portent à ces industriels des investisseurs initialement étrangers au marché de la viande bovine révèle également cet éloignement de l'origine initiale : Unigrains, comme nous l'avons signalé dans la première partie, détient des parts du capital de Socopa, Alliance et Bigard. Ainsi, les industriels de la viande, comme entités à part entière ayant des intérêts propres à défendre, n'ont fait leur apparition que depuis quelques années.

Le synchronisme de leurs évolutions respectives les conduit à adopter des stratégies assez semblables (croissance, mise en avant de leurs marques, diversification dans la transformation...). Ceci constitue une grande force, qui les distingue notamment des GMS, dont nous avons vu qu'elles avaient adopté des stratégies de segmentation éminemment variables. Ceci s'ajoute aux atouts que nous avons déjà partiellement examinés, et que nous pourrions qualifier d'« atouts propres » aux industriels de la viande.

b) Les atouts propres aux industriels de la viande

Commençons par mettre en exergue une évidence : dans la filière bovine, les industriels de la viande sont les seuls à disposer d'infrastructures de recherche et de développement, si modestes soient-elles. Ces entreprises sont donc les plus à même de créer les produits qui correspondraient le mieux à des attentes des consommateurs concernant le produit viande stricto sensu. Elles sont également les seules à pouvoir initier les démarches de marketing nécessaires pour mieux cerner la demande : certes, les GMS sont de tous les maillons de la filière le seul à être véritablement au contact des consommateurs. Cependant, leurs équipes doivent analyser le comportement des consommateurs vis-à-vis de tous les produits, et pas seulement de la viande bovine : elles sont privées de la spécialisation de ce produit bien particulier, à la différence des industriels de la viande.

Certes, les industriels de la viande ne dégagent pas une marge bénéficiaire suffisante pour investir dans le marketing et la recherche et développement, même si leurs dépenses consacrées à ces deux postes progressent régulièrement. D'après le document (16), le ratio « résultat net sur chiffre d'affaire » était en 2000, et pour la moyenne de ces entreprises, de 0,67% ; le ratio « capacité d'autofinancement sur chiffre d'affaire » s'élevait quant à lui à 2,47% ; or, on estime qu'il faut atteindre 5% pour investir « sérieusement ».

C'est justement dans l'innovation que se trouvent les gisements de croissance et de rentabilité. En effet, de l'avis de certains de nos interlocuteurs industriels de la viande, ce secteur n'offre guère de perspectives dans le domaine des économies d'échelle : une fois sa capacité maximale atteinte, un abattoir ou une ligne de production de steak haché ne pourra plus guère voir sa productivité augmenter : ce sont des activités très standardisées, à faible valeur ajoutée. La marge bénéficiaire, en revanche, s'avère beaucoup plus importante au niveau des produits de la troisième transformation.

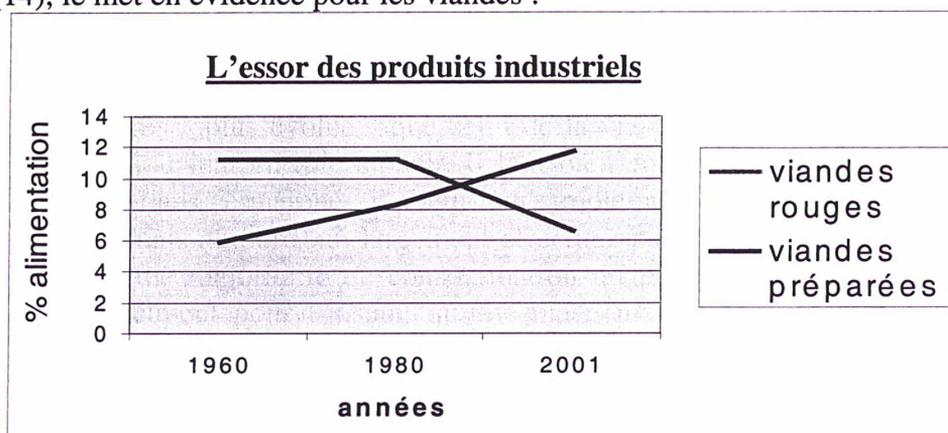
Reprenons la typologie des activités fournie par le document (13) et introduite dans notre tableau général présentant les industriels de la viande : amont, distribution, transformation. Prenant comme variable le type de viande produite combinée à cette typologie, ce document nous fournit le tableau suivant, indiquant la croissance du chiffre d'affaire des industriels de la viande entre 1998 et 1999, et le niveau des investissements rapportés à ce même chiffre d'affaire :

Entreprise (par type d'activité et type de viande produite)	Amont Bovin	Distribu tion Bovin	Transform ation, Bovin	Distribution Bovin et porcin	Transformation, Bovin et porcin
Croissance du chiffre d'affaire	+1,9%	-4,5%	+2,4%	-3,3%	+4%
Investissements (% CA)	0,8%	0,7%	1,4%	1,1%	2,1%

De manière très claire, les entreprises de transformation – en réalité, orientées vers la troisième transformation – sont promises à la plus grande croissance, et dégagent la plus grosse marge pour leurs investissements. Or, cet investissement est impérieusement nécessaire pour le développement des produits de cette troisième transformation (nouveaux produits, produits axés sur la commodité d'usage etc.). Toute la manœuvre consiste donc pour les industriels de la viande à entrer dans un « cercle vertueux » où ces produits engendrent une marge assez confortable pour investir et en créer d'autres. Il n'y a guère d'autres schémas à envisager.

Mais ce tableau révèle également une autre tendance : ce sont les entreprises présentes également sur le marché porcin qui se révèlent les plus performantes. Socopa, dont 57% de la production était en 2000 d'origine porcine, illustre cette règle. Il n'y a cela que des raisons logiques. Nous avons brossé un tableau extrêmement sommaire du marché de la viande porcine dans la seconde partie du présent rapport. Il visait à rappeler que ce marché paraissait à divers titres « plus évolué » que celui de la viande bovine, notamment parce que les industriels y jouaient un rôle moteur. Il faut bien entendu ajouter à cela la force des produits élaborés dans ce marché : il s'agit tout simplement de la charcuterie, activité séculaire s'il en est, mais aujourd'hui largement effectuée par les groupes industriels. La charcuterie est la forme majoritaire de consommation du porc, alors que les nouveaux produits bovins n'occupent pour l'instant qu'une place marginale : la viande « brute » domine les achats. La présence sur le marché porcin constitue une force pour les industriels, car elle leur permet de dégager des marges importantes pour investir. De surcroît, elle leur confère une expérience, un savoir-faire dans la création et la fabrication de produits carnés élaborés. Sans aller jusqu'à imaginer l'apparition d'une « charcuterie bovine », nous pouvons raisonnablement alléguer que de nombreux gisements d'innovations restent à exploiter.

La consommation de produits transformés au détriment des produits bruts est également une réalité commune à tous les secteurs de l'alimentation, qui favorise les industriels de la viande tout en desservant les éleveurs. Le graphe suivant, déduit du document (14), le met en évidence pour les viandes :



La comparaison entre « viandes rouges » d'une part, et « viandes préparées » (tous types de viande) d'autre part est pertinente. En effet, un consommateur qui s'apprête à acheter un morceau de viande brute chez son boucher ou dans son supermarché sait généralement *a priori* quel type de viande il va acheter. Il est en revanche indécis lorsqu'il projette d'acheter un plat préparé de viande.

Ainsi, la concurrence des viandes entre elles (bœuf, porc, agneau, veau, volaille) passe nécessairement par la création de produits élaborés attractifs et compétitifs par les industriels de la viande, autrement dit par le comblement du retard alarmant pris le marché de la viande bovine dans ce domaine.

Le développement des produits élaborés est en outre susceptible de contribuer à résoudre le problème majeur de l'équilibre avants / arrières. Nous l'avons vu dans la première partie, la viande bovine est issue du « démontage » d'un animal en une multitude de morceaux qui doivent tous être écoulés. Ces morceaux se décomposent en deux

grandes catégories : les morceaux avants, à braiser ou à bouillir et les morceaux arrières, à griller ou à rôtir. Or, l'histoire et la fatalité ont voulu que les consommateurs français se détournent des premiers en faveur des seconds : on nous a rapporté que l'« animal français optimal », si la génétique avait pu lui donner le jour, aurait été pourvu d'une patte avant et de trois pattes arrières ! L'écoulement des avants constitue une difficulté considérable pour la filière, car sous peine de ne pas vendre les avants à un prix décent, on reporte le prix escompté sur les arrières pour équilibrer le prix de l'animal. Ceci contribue – s'il en était besoin ! – à renchérir les arrières. A ce problème, existent deux solutions. La première consiste à écouler les avants dans des produits de troisième transformation : le steak haché, qui en constitue la forme la plus primitive, ou encore le pot-au-feu que les ménagères répugnent de nos jours à préparer elles-mêmes. L'autre moyen consiste à exporter les avants vers les pays qui en sont plus friands que le nôtre : l'Allemagne, et plus généralement les pays d'Europe Centrale, en constituent de bons exemples. Or, seuls de gros industriels de la viande peuvent s'attaquer à la conquête de marchés étrangers et s'y épanouir. Les deux solutions évoquées se trouvent donc entre les mains des industriels de la viande.

Enfin, l'essor des Unités de Vente Consommateur Industrielles (UVCI) favorise, comme leur nom l'indique, la prise de contrôle du marché par les industriels de la viande. Il s'agit de barquettes de viande individuelles préparées par les industriels, et livrées aux GMS qui n'ont plus qu'à les mettre en rayons. Leur fabrication comprend à la fois des activités de découpe et de conditionnement. Le document (12) fait état de l'essor des UVCI, et de ce qu'il appelle la « remontée vers l'amont de la préparation ». Ces UVCI présentent pour les consommateurs comme pour la filière elle-même, de très nombreux avantages. Tout d'abord, elle induisent un « effet psychologique » au niveau du prix : c'est en effet le signal du prix de la portion que le consommateur reçoit en premier lieu, et non le prix du kg de viande. Cela bouleverse ses repères en faveur des UVCI, et au détriment des morceaux vendus en boucherie traditionnelle. De plus, les UVCI permettent de réaliser des découpes fines aboutissant à des portions plus petites que les morceaux habituellement vendus en boucherie traditionnelle, des morceaux en quelque sorte « à taille humaine ». Considérons le tableau suivant, qui indique le poids moyen de deux de ces morceaux, l'entrecôte et le tournedos, suivant le type racial de l'animal dont ils proviennent :

Morceau	Type laitier	Type allaitant
Entrecôte	350 g	1,7 kg
Tournedos	120 g	360 g

Source : Charal

Ce tableau montre à quel point la segmentation allaitant / laitier confine à l'absurde : au nom de la vocation des animaux issus de races allaitantes à produire de la viande, la génétique quantitative s'est évertuée à leur fabriquer des « muscles nobles » de plus en plus proéminents...à telle enseigne que ces morceaux ont atteint des proportions gigantesques et, à cause de leur taille, finissent par répugner les consommateurs ! Il faut maintenant les débiter en unités plus élémentaires pour fabriquer des portions individuelles, au détriment de leur forme traditionnelle !

Cette digression passée, signalons un autre avantage des UVCI : elles conviennent de mieux en mieux aux GMS, qui éprouvent des difficultés de plus en plus substantielles à gérer leurs rayons boucherie traditionnelle leurs ateliers de découpe (laboratoire) : l'essor

des UVCI participe de leur comportement de repli, qui favorise la prise de contrôle du marché par les industriels de la viande.

c) Le repli des GMS

Les GMS se trouvent face à un choix : ou bien elles continuent à gérer leur rayon boucherie en assumant toutes les difficultés de gestion liées à la « comptabilité matière », aux SOIQ, ou encore aux contraintes spatiales ; ou bien elles délèguent ces problèmes aux industriels et se concentrent sur leur métier de distributeur au sens strict. La tendance, nous l'avons signalé, est à la deuxième option. Développons ces différents points.

A la suite des crises de l'ESB, ont été adoptées des mesures réglementaires extrêmement contraignantes permettant d'assurer la traçabilité de la viande bovine. Pour assurer ladite traçabilité, les acteurs de la filière doivent appliquer une méthode appelée « comptabilité matière », qui permet, à partir d'un morceau de viande, de remonter toutes les étapes de sa fabrication jusqu'à l'animal dont il est issu et à l'exploitation où était élevé cet animal. Les infrastructures de gestion à mettre en œuvre pour se conformer à cette règle sont jugées colossales par les distributeurs. L'utilisation de systèmes d'information performants est requise. Il va de soi que les industriels de la viande sont plus en mesure de développer ces systèmes à l'échelon central ; en vendant des UVCI, ils se trouvent du point de vue de la « comptabilité matière » au dernier échelon de la chaîne de transformation, et soulagent ainsi les distributeurs de l'essentiel du travail.

D'autres problèmes de gestion tendent à atteindre pour les distributeurs des sommets de complexité. Il s'agit en particulier des SOIQ – notamment des CCP – qu'ils ont développés dans le cadre de la stratégie que nous avons exposée plus haut. Nous avons mentionné dans la troisième partie le caractère complexe et peu maniable de ces SOIQ : ils nécessitent la réalisation d'une multitude de tests et le renseignement de quantité de documents administratifs. Le résultat obtenu en termes de parts de marché et de rentabilité vaut-il ces efforts ? La plupart des enseignes semblent répondre aujourd'hui par la négative.

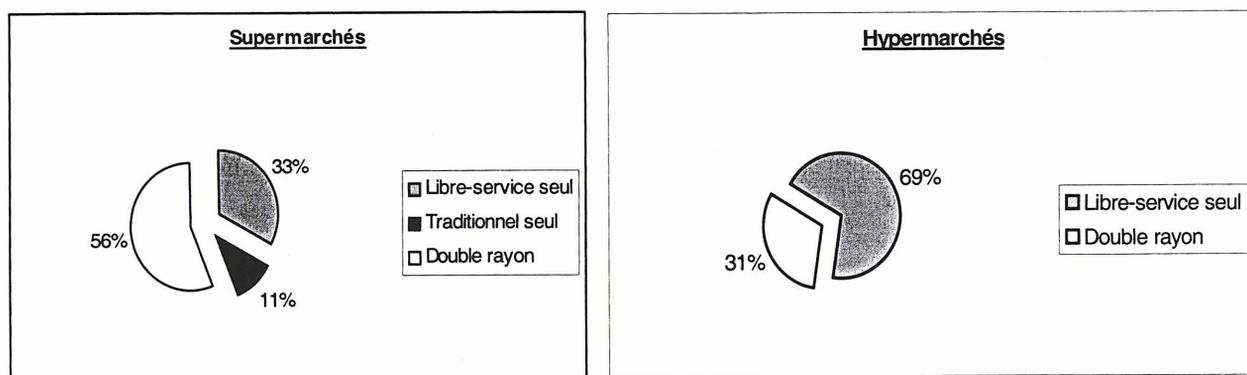
Le désengagement dont nous parlons se situe donc aux deux niveaux – quantitatif et qualitatif – de notre définition de contrôle sur le marché. D'une part, les GMS reportent vers les industriels les problèmes de gestion de l'équilibre matière. D'autre part, elles se désengagent de leur rôle de prescripteurs de la qualité.

Un autre facteur explique ce désengagement en termes de qualité. Il s'agit du constat formulé par les GMS de leur inaptitude à garantir en toute circonstance la sécurité sanitaire des produits. La présence dans les magasins Carrefour de viandes suspectes de contamination par le prion a déclenché, avons-nous dit, la deuxième crise de l'ESB. Ce fait a révélé au grand public l'incapacité des GMS à contrôler auprès des éleveurs la conformité de leurs pratiques aux cahiers des charges – et à la réglementation. La médiatisation de cet événement a induit un effet particulièrement néfaste pour la notoriété de l'enseigne. Les GMS estiment donc désormais que le risque couru en se présentant comme les prescripteurs de la qualité est démesuré. On a vu apparaître depuis 2001 une inflexion notable dans la politique d'achat des GMS ; le document (12) en traite. Citons notamment la pratique qui consiste à ne plus laisser pénétrer dans les ateliers de carcasses munies de colonnes vertébrales. Nous assistons donc bel et bien à une attitude défensive, qui consiste pour les GMS à refuser d'assumer tout risque sanitaire. Le choix des UVCI

constitue la forme ultime de ce désengagement : si d'aventure un problème était détecté sur une UVCI, l'industriel qui l'aurait produite serait automatiquement pointé du doigt – surtout si cette UVCI porte sa marque. Ajoutons que le souci sanitaire conduit les GMS à se tourner de plus en plus systématiquement, pour leurs approvisionnements en carcasses, vers les abattoirs appartenant aux gros industriels de la viande : ceux-ci sont en effet jugés plus fiables, plus susceptibles que les petites structures de garantir une impeccabilité sanitaire. L'attitude des GMS favorise donc la concentration du secteur industriel.

Au-delà de toutes ces raisons, apparaît une motivation beaucoup plus fondamentale : celle de la rentabilité. Pour le comprendre, il convient de se rappeler la Loi Raffarin, que le Parlement a voté en 1996. Tout comme la Loi Galand, ce texte vise à endiguer l'expansion et les marges de manœuvre des GMS, jugées préoccupantes par les pouvoirs publics. La loi Raffarin pose des conditions qui contraignent notablement l'extension spatiale des hypermarchés et supermarchés : elle a fait de la rentabilité au m² le critère essentiel de performance des GMS. Ce véritable tournant de l'histoire de la grande distribution s'est avéré lourd de conséquences pour le rayon boucherie traditionnelle des GMS. En effet, la présence de ce rayon implique l'existence et l'exploitation d'un atelier de découpe attenant au magasin. Dès lors, la tentation est forte de convertir ce rayon en surface commerciale, et par voie de conséquence, de supprimer le rayon boucherie traditionnelle. A celui-ci, les GMS substituent un rayon libre-service achalandé en UVCI. Les graphes suivants, tirés du document (12), dresse un bilan de la situation actuelle :

Nombre de magasins munis d'un rayon boucherie libre-service, d'un rayon boucherie traditionnelle ou des deux rayons (en %)



Ils font état d'une progression des rayons libre-service dans tous les magasins, de manière plus marquée pour les hypermarchés que pour les supermarchés.

On nous a également plusieurs fois mentionné une autre motivation – de nature beaucoup plus sociologique – à la disparition progressive des rayons boucherie traditionnelle : il s'agit des problèmes posés par les bouchers eux-mêmes ! En charge de la boucherie traditionnelle comme de la boucherie libre-service, cette personnalité-phare du magasin a la haute main sur ces deux rayons comme aucun chef de rayon ne l'a sur ceux dont il a la charge, en raison de la composante technique de l'activité : la boucherie est souvent considérée par les gérants des magasins comme un *imperium in imperio* qu'il y aurait tout lieu de circonvenir ! Ainsi, des motivations issues de la stratégie d'ensemble des enseignes, et des motivations qui naissent de rapports de force locaux se cumulent pour condamner à la disparition les rayons boucherie traditionnelle. De plus, les GMS sont

confrontées, au même titre que la boucherie artisanale elle-même, au problème chronique de la désaffection pour le métier de boucher.

d) La boucherie ne recrute plus

Nous ne nous attarderons pas plus qu'il ne faut sur ce point, qui nous éloigne quelque peu de l'étude du marché proprement dit. Quasiment tous nos interlocuteurs nous en ont fait état, en précisant que ce phénomène prenait des proportions alarmantes, et assez uniques en comparaison des autres métiers de l'artisanat. L'étude (15) met en évidence les symptômes de la désaffection pour le métier de boucher, et tente de proposer des solutions. Citons-en le résultat le plus éloquent : en 10 ans, le nombre de candidats au métier « préparateur en produits carnés » a diminué de 50%. L'étude signale un problème d'image de cette profession : le contact avec la mort semble rebuter les jeunes beaucoup plus que leurs aînés. Il paraît difficile d'aller à l'encontre de ce phénomène ; seule la perspective d'un accès au statut de chef d'entreprise semble pouvoir compenser la mauvaise image de la boucherie : « 32% des apprentis, toutes filières confondues, souhaitent à terme devenir patrons. ».

Or, ce problème n'affecte pas uniquement la boucherie artisanale, mais également les GMS, de plus en plus en peine de recruter des bouchers pour leurs propres rayons, et les industriels de la viande eux-mêmes, dont le personnel d'exécution doit maîtriser les mêmes techniques que les bouchers « classiques ». En règle générale, les ouvriers-bouchers employés des entreprises industrielles touchent des salaires nettement supérieurs à la moyenne des salaires ouvriers en France. Pourtant, le problème de leur recrutement se pose avec une acuité croissante.

Ainsi, tous les maillons de la filière bovine sont pénalisés par cette évolution. Pourquoi, dans ces conditions, déclarons-nous que ce phénomène favorise la prise de contrôle du marché par les industriels de la viande ? La réponse est à chercher dans la formation des bouchers. Si l'image de ce métier est si peu reluisante, c'est peut-être parce que peu d'efforts ont été consacrés à la formation, qui indubitablement doit concourir au rayonnement de ce métier et à la lutte contre les idées reçues. L'étude (15) signale que « 60% des repreneurs n'ont jamais suivi de stage de formation continue ».

Il semble que les organisations professionnelles de la boucherie artisanale soient assez démunies pour mettre en place des programmes de formation adéquats. Les industriels de la viande, eux, semblent plus à même de relever ce défi. Plusieurs d'entre eux ont déjà lancé des programmes de formation en alternance, par exemple. Les industriels de la viande sont en mesure de consacrer des budgets importants à la formation et à la promotion du métier de boucher, face à un artisanat confronté à des difficultés majeures.

La désaffection pour le métier de boucher, nous en convenons, constitue un facteur mineur conduisant à la prise de contrôle du marché par les industriels de la viande, au regard de ceux que nous avons évoqués précédemment. Nous espérons toutefois avoir donné assez d'arguments pour convaincre que cette prise de contrôle – encore une fois, au sens où nous l'avons définie – est bel et bien en train de se réaliser. Elle continuera à se poursuivre jusqu'à son terme. Cependant, elle pourra le faire selon différentes modalités possibles.

4) Un long fleuve tranquille ?

Tout dépendra, en réalité, de la réaction des éleveurs. En effet, il n'est pas exclu que ceux-ci puissent se sentir floués par cette prise de contrôle, dans la mesure où ils exerçaient jusqu'à présent collectivement ce contrôle, de concert avec les pouvoirs publics. Un autre facteur jouera également un rôle important : l'évolution de la PAC.

a) Une possible transition conflictuelle

La mise en place de la contractualisation et la diffusion généralisée par les industriels de cahiers des charges contraignants risquent d'être perçues par les éleveurs comme un diktat insupportable. Si tel était le cas, la mobilisation serait décrétée contre les industriels. Pour mener une guerre contre ces acteurs qui montent en puissance, les éleveurs disposeraient d'armes efficaces, notamment celle des media.

Nous avons évoqué les tentatives d'alliance avec les éleveurs menées ces dernières années par les GMS ; par la suite, le climat s'est dégradé entre ces deux maillons de la filière, et les attaques contre les grandes enseignes se sont multipliées, sur le thème du gonflement éhonté des marges « sur le dos de éleveurs » pendant la deuxième crise de l'ESB. De nombreux facteurs expliquent pourtant l'augmentation des prix à la consommation alors que les prix à la production baissaient : retrait des MRS (Matériaux à Risques Spécifiques), coût des tests en abattoirs, taxe d'équarrissage etc. Cependant, ces raisons sont largement ignorées du grand public. En effet, les éleveurs disposent d'une tribune médiatique bien plus considérable que n'importe quel autre acteur de la filière. N'oublions pas non plus leur capacité de mobilisation et d'agitation, qui bien que déclinante, demeure encore vive.

Nous imaginons qu'en cas de réaction négative des éleveurs face à la prise de contrôle du marché par les industriels de la viande, la pression médiatique qui s'exerce aujourd'hui sur les GMS se reportera sur les industriels. Nous l'avons signalé dans la troisième partie, les industriels présentent une fragilité inhérente à leur activité : ils fabriquent des aliments selon des méthodes industrielles, et cela déplaît aux consommateurs – bien que la consommation de produits élaborés croisse exponentiellement ! Les éleveurs pourraient attirer l'attention des consommateurs sur certaines pratiques, qui bien qu'innocentes a priori – en tout cas licites - provoquent de prime abord, sinon la peur, du moins un certain déplaisir esthétique : il s'agit de l'attendrissage mécanique (ou barattage), ou encore de la stimulation électrique. Ces pratiques vont à l'encontre de la naturalité et du rêve auxquels aspirent les consommateurs : si ces derniers connaissent vaguement leur existence, ils ne souhaitent pas qu'on la leur rappelle plus souvent que nécessaire...

L'apparition ou l'absence de conflit sera conditionnée par la manière dont les messages seront transmis au vaste réseau des éleveurs. La nature de ces messages dépendra elle-même des débats menés au sein de l'organisation interprofessionnelle. Ces débats sont évidemment indispensables, et requièrent sans doute un cadre quelque peu rénové. Nos interlocuteurs ne font pas mystère de la place prépondérante de l'élevage dans les structures de l'interprofession, et en particulier de l'élevage allaitant. Pour que les industriels de la viande aient davantage voix au chapitre, on pourrait imaginer un certain nombre de réformes, à commencer par l'institution d'une présidence tournante (actuellement, le président d'INTERBEV est statutairement issu de la représentation des éleveurs).

Ensuite, les messages seront transmis par différents canaux possibles : les coopératives, les chambres d'agriculture, ou encore les structures syndicales. On peut imaginer qu'une influence prépondérante des coopératives serait de nature à réduire le risque de conflit : les coopératives sont les structures les plus à même de comprendre l'intérêt de la contractualisation (mais elles sont aussi des acteurs forts de la commercialisation des produits agricoles, engrais, phytosanitaires et aliments pour animaux, et à ce titre souvent soupçonnées d'être tentées par le laxisme).

En cas de conflit, les consommateurs risquent de se voir confrontés à une confusion encore plus importante que celle dont ils font les frais à l'heure actuelle : alors que les marques des industriels de la viande seront de plus en plus présentes dans les linéaires, les SOIQ continueront à apparaître, dans toute leur variété. S'y ajouteront probablement des marques collectives, c'est-à-dire des marques reposant sur des cahiers des charges interprofessionnels. Ces marques collectives constitueraient des succédanés des SOIQ, à l'estampille des pouvoirs publics près (et par conséquent, affranchies des lourdeurs administratives qui y sont attachées). Cette confusion s'estomperait sans doute à partir d'un certain stade, en raison des atouts des marques d'industriels de la viande, qui finiraient par leur assurer une place prépondérante sur les linéaires.

L'attitude des éleveurs ne nous paraît donc pas susceptible d'infléchir le résultat final : le contrôle sur le marché finira par échoir aux industriels de la viande. En revanche, elle conditionnera le temps qu'il faudra pour atteindre ce résultat. Le comportement des éleveurs sera sans doute en grande partie influencé par l'évolution d'une source importante de revenus : la PAC.

b) Une PAC favorable aux industriels ?

Nous l'avons dit, le système de soutiens public sous ces diverses formes garantissait jusqu'ici la pérennité du phénomène de « cueillette ». Cet équilibre est remis en cause par la disparition de l'intervention au 1^{er} juillet de cette année (2002) et la volonté affichée, sous la contrainte de l'OMC, de découpler les aides publiques des niveaux de production. Là encore, le calendrier des réformes sera fonction des rapports de force politiques lors des négociations. Cependant, le résultat de ces négociations est assez prévisible.

Face à ce désengagement des pouvoirs publics européens, la rationalisation des échanges entre les différents maillons de la filière bovine apparaît comme une nécessité absolue. La contractualisation entre éleveurs et industriels en constitue le socle. Reste à savoir si cette nécessité sera bien perçue comme telle par les différents acteurs, et à quel moment...

Nous avons évoqué, dans la deuxième partie du présent rapport, le mécanisme de « conversion en boîte verte », qui doit être mis en œuvre par les pouvoirs publics européens pour sauvegarder un système d'aide à l'agriculture compatible avec les règles internationales. La traduction en est la notion de « multifonctionnalité », et la prise en considération des bienfaits « non-marchands » de l'agriculture. En termes d'environnement et d'aménagement du territoire, l'élevage allaitant joue un rôle fondamental dans certaines régions françaises. Si un système de rémunération de ses « fonctions citoyennes » se mettait en place, les rapports entre éleveurs et industriels seraient sans doute assainis et clarifiés. En effet, un conditionnement des primes au

respect de l'environnement et aux avantages en termes d'aménagement du territoire pourrait permettre de réduire le différentiel de prix à la production entre animaux issus du troupeau allaitant et animaux issus du troupeau laitier. On le sait, ce différentiel constitue un handicap fort pour l'élevage allaitant, puisque la qualité gustative ne le justifie pas, à elle seule du moins.

De plus, cette montée en puissance de la « multifonctionnalité », dont l'enjeu essentiel demeure le système de soutiens publics, pourrait néanmoins créer une dynamique qui déborde la problématique des aides publiques : elle permettra probablement au consommateur d'« acheter de la qualité sociétale » en connaissance de cause, c'est-à-dire de valoriser à sa guise cette colonne de la matrice de la qualité, que nous avons décrite plus haut. Il ne s'agira plus désormais de suggérer par tous les moyens que des pratiques traditionnelles et naturelles, ou des élevages bien intégrés dans leur milieu, produisent nécessairement une viande d'un « goût supérieur ».

Là encore, tout est question de calendrier. Nous ne risquons aucune hypothèse à ce sujet. En revanche, nous pouvons esquisser un tableau de ce que sera le marché de la viande bovine lorsque le processus de prise de contrôle aura été mené à son terme.

5) Quelle viande pour demain ?

De façon certaine, le marché de la viande bovine sera profondément métamorphosé, et ce d'une manière très visible par les consommateurs. Dans les rayons des magasins, ils ne trouveront plus les mêmes produits qu'aujourd'hui. Les liens qui unissent les différents maillons de la filière, quant à eux, auront changé de nature.

a) Quels produits ?

Nous avons évoqué la règle de base de la stratégie des industriels : standardiser en amont et segmenter en aval. Le succès de leur prise de contrôle sur le marché aura pour conséquence l'abolition des formes de segmentation que nous connaissons actuellement. En particulier, la distinction laitier / allaitant n'aura plus sa place, sauf lorsqu'il s'agira de valoriser les terroirs dans les produits orientés vers la qualité sociétale, ou encore certains modes d'élevage particuliers dans des produits de haute qualité gustative. La segmentation « naturelle » constituée par la palette des différents morceaux sera elle aussi remise en cause : les industriels communiqueront peu sur ce thème et vanteront plutôt la valeur ajoutée qu'ils apportent sur ce minerai indifférencié que constitue la viande bovine.

Les UVCI occuperont alors une place prépondérante au sein des linéaires, aux côtés des plats cuisinés. La segmentation en produits de « neutralité » et produits de « valorisation » sera beaucoup plus clairement identifiable, notamment grâce à un travail de fond effectué sur les emballages et la présentation. Nous rappelons à cet effet les éléments déjà cités qu'expose le document (5). La présence de gammes de produits destinés via la découpe à un usage particulier (brochettes, carpaccios...) constituera un élément clef de l'offre, modulé en fonction des saisons et des habitudes de consommation régionale. La qualité de service, quant à elle, sera nettement mise en valeur. Enfin, le marché sera dominé par quelques marques de plus en plus connues, se livrant à une concurrence des prix, mais aussi de l'innovation et de l'originalité. Nous renvoyons le lecteur aux paragraphes antérieurs qui traitent de ces questions de manière détaillée. Les mécanismes de marché seront également modifiés sur les points que nous avons signalés.

b) Quel marché ?

Comme nous l'avons indiqué, la contractualisation entre industriels et éleveurs sera le trait le plus marquant de ce nouveau marché. Elle pourra prendre différentes formes, en fonction des modalités selon lesquelles se sera déroulée la prise de contrôle. En effet, si celle-ci s'accompagne de négociations approfondies, menées dans un climat aussi serein que possible au niveau interprofessionnel, les conditions de la contractualisation seront négociées collectivement : les mécanismes de prix comme les cahiers des charges seront validés au niveau national par les co-contractants. Cette démarche donnera naissance à un marché semblable à celui du porc, pour lequel le cours du Quadrant constitue la référence universelle.

Dans une hypothèse conflictuelle, à l'inverse, les industriels seront amenés à négocier individuellement avec les éleveurs. Ceux-ci seront sans doute tentés d'accepter leurs offres pour s'assurer un débouché pérenne, quelles que soient les consignes qu'ils auront reçues de leurs instances professionnelles. Le système aboutira alors vraisemblablement à la floraison de contrats dont les montants seront mal connus voire confidentiels. C'est cette fois-ci le marché américain de la viande bovine qui nous fournit un analogue convenable. Paradoxalement, la crispation des éleveurs conduirait donc à un accroissement de leur dépendance vis-à-vis des industriels. La tendance serait dans ce cas à l'intégration verticale : les éleveurs se verraient placés en position de « quasi-salariés » par les industriels.

Quant aux distributeurs, ils se cantonneront à leur stricte fonction de distribution, abandonnant au profit des industriels le rôle stratégique de la viande pour la notoriété de leurs enseignes. On peut imaginer sans peine qu'au bout d'un certain temps, apparaîtront en marge des marques d'industriels, des marques de distributeurs. Ceci est la règle pour la plupart des produits alimentaires. Les industriels de la viande, comme tous les autres fournisseurs des GMS, seront confrontés à cette concurrence, ainsi qu'aux fameuses « marges arrières », qui contraignent à une assise financière solide et à une bonne productivité.

Enfin, nous estimons que ce marché sera marqué par une intensification des échanges internationaux, au premier chef avec nos voisins européens. Nous avons déjà évoqué la nécessité d'un écoulement des morceaux avant à l'export. A l'inverse, l'importation d'animaux ou de carcasses a toutes les chances de connaître des jours meilleurs. Aujourd'hui, les industriels de la viande importent déjà des volumes significatifs : ils les destinent au circuit de la restauration hors domicile, ce qui a déjà provoqué diverses manifestations d'agriculteurs compte tenu des excédents de production nationale. A la faveur des nouveaux modes de segmentation, et en l'absence de nouvelles crises sanitaires, le phénomène de « renationalisation » de la consommation devrait s'estomper, y compris au niveau de la distribution en magasins. Les industriels auront alors tout loisir de rechercher au niveau européen des sources d'approvisionnement optimales.

CONCLUSION

Au cours de notre étude du marché de la viande bovine française, nous avons été assez rapidement amenés à nous intéresser au concept de qualité, présentant qu'il s'agissait d'un enjeu majeur pour ce marché. C'est là, en effet, que résident les facteurs de mutations structurelles de la filière. Menacée par les évolutions du cadre public (PAC, OMC...), vulnérable dans un contexte de concurrence accrue entre viandes, traumatisée par les crises sanitaires, celle-ci ressent à tous ses échelons un besoin impérieux de modernisation et de restructuration.

En effet, ce marché est encore régi par la pratique de la « cueillette », et les prix y sont déterminés au terme de processus qui paraissent bien artificiels. Comment, dans ces conditions, restructurer la filière, et pourquoi ? A la deuxième question, la réponse est simple : il faut autant que possible endiguer la chute de la consommation, en adaptant les produits aux attentes des consommateurs. A la première question, la filière apporte une réponse logique : il faut mettre en avant la qualité et en faire la promotion. Toutefois, les différents acteurs ont chacun une vision spécifique de la qualité : celle qui leur assure le meilleur rapport de force face aux autres, et justifie pour eux des marges élevées. De là, apparaissent les discours les plus divergents, qui occasionnent une grande confusion pour les consommateurs. Si une telle situation est possible, c'est avant tout parce que la viande bovine est un produit beaucoup plus complexe qu'il n'y paraît. La qualité peut y revêtir de multiples formes, indépendantes les unes des autres, parfois déconnectées du produit lui-même, et pour lesquelles chaque maillon de la filière a un rôle à jouer. La confusion dont nous parlons masque cette réalité aux yeux des consommateurs – disons plus généralement de la population – et suggère des liens de causalité entre qualité et pratiques de certains acteurs, que la réalité technico-scientifique dément. Cette situation expose à notre avis le marché de la viande bovine à de graves dangers.

Le lecteur aura pu avoir l'impression que nous avons particulièrement stigmatisé les éleveurs, désignés comme les principaux responsables de cette confusion. En réalité, les éleveurs sont les premières victimes du flou qui règne sur la notion qualité : beaucoup, par exemple, semblent ignorer les éléments techniques, scientifiques, et économiques que nous avons mis en avant pour étayer notre propos. « Les éleveurs », tels qu'ils apparaissent sous notre plume, sont envisagés en tant qu'entité collective, traversée d'influences diverses. Nous n'avons porté aucun jugement – surtout pas moral – à titre individuel. Par conséquent, nous espérons que le présent rapport – ou d'autres semblables - puisse être diffusé dans la communauté des éleveurs. Il en ressortirait alors probablement une conclusion simple : la fuite en avant ne sert de rien, et il existe des voies d'avenir pour la production de viande bovine ; elles passent nécessairement par un partenariat stratégique avec d'autres acteurs de la filière, et supposent que les attentes de la population - citoyens et consommateurs - soient placées de façon bien respectivement identifiées, au premier plan des préoccupations de chacun.

Les acteurs avec lesquels les éleveurs doivent conclure ce partenariat sont de notre point de vue les industriels de la viande. Ce sont eux, en effet, qui détiennent les principales clefs de modernisation du marché, tant du point de vue de son organisation que des réponses à apporter aux consommateurs. De plus, les éleveurs s'apercevront bientôt, bon gré mal gré, que ce maillon de la filière est en train de prendre le contrôle sur le marché de la viande. Plus que comme un odieux coup de force, cette évolution inéluctable devrait être perçue par tous comme une chance pour le marché de la viande.

Les pouvoirs publics, enfin, ne peuvent rester indifférents devant cette mutation. Il nous a semblé que le rôle d'encadrement et de soutien qu'ils ont joué dans le marché de la viande bovine depuis la Seconde Guerre Mondiale suscitait une réflexion sur ce qu'un Etat peut faire ou ne pas faire, et dans quelles circonstances. Mettre tout en œuvre pour nourrir la population dans un pays dévasté, où tout est à reconstruire ? Oui, certainement, l'Etat peut agir. Organiser la segmentation dans un marché de surproduction ? Favoriser certains types d'élevage par des subventions ? La réponse est moins certaine. Cependant, nous n'affirmons pas que les pouvoirs publics devraient tirer des évolutions du marché la conclusion qu'il leur faut s'effacer, bien au contraire. Les crises de l'ESB nous ont brutalement rappelé que le marché de la viande bovine touchait à des missions régaliennes des pouvoirs publics, au premier rang desquelles la protection de la santé publique. Ce n'est en réalité qu'un aspect parmi d'autres : le souci de l'environnement, et les préoccupations – stratégiques – liées à l'aménagement du territoire constituent également deux domaines d'intérêt majeur pour la puissance publique.

Pour que celle-ci exerce ses fonctions dans ses domaines de compétence propre sans que sa légitimité puisse être remise en cause d'aucune manière, encore faudrait-il pouvoir distinguer ce qui dans son action relève de ces domaines de compétence propre, et ce qui relève de l'intérêt social et économique – fût-il global – d'une filière. Ce nécessaire processus de clarification passe par une première étape : permettre de distinguer dans la qualité en viande bovine, la qualité-produit, la qualité sociétale, et enfin le rêve – qui y a toute sa place. De notre point de vue, il incombe aux pouvoirs publics d'initier le débat fondamental suivant : qu'est-ce qui, dans la viande, peut être payé par le consommateur et qu'est-ce qui doit être payé par le citoyen-contribuable ? A l'heure où la notion d'agriculture multifonctionnelle prend son essor, cette question ne peut pas être ignorée plus longtemps. Le contexte de négociations communautaires et mondiales fixe à cet égard des échéances très claires : 2004.

De surcroît, la viande bovine demeure pour l'essentiel – et sans doute pour longtemps – un « bien de confiance », c'est-à-dire un produit dont le consommateur ne pourra jamais vérifier par lui-même avant l'achat les caractéristiques qualitatives. Dès lors, les pouvoirs publics sont fondés à exercer un contrôle particulièrement vigilant sur les diverses allégations des acteurs de la filière. Cette préoccupation prend une coloration particulière dans le contexte que nous avons décrit : celui de la prise de contrôle du marché par les industriels de la viande. Cependant, encore une fois, il n'y a aucune raison de considérer ces nouveaux acteurs avec méfiance. Il s'agit au contraire de prendre acte du rôle essentiel qu'ils sont appelés à jouer, et de favoriser la concertation entre éleveurs et industriels, sans oublier les distributeurs. Là encore, les pouvoirs publics ont toute leur place à tenir. Ils ont, en somme, à tomber le maillot de capitaine, et à revêtir celui d'arbitre - ou dit en termes moins désinvoltes, de régulateur. Rien de bien différent, finalement, de ce que l'on observe aujourd'hui dans les autres secteurs de l'économie.

BIBLIOGRAPHIE

1. Avis sur la notion de qualité, élaboré sur le rapport du groupe de travail constitué par le CNA, présidé par Jean-Claude Olivier du collège des producteurs agricoles, Bertil Sylvander de l'INRA-UREQUA en étant le rapporteur, 2002.
2. Vaches d'Europe, Jean-Claude Guesdon, Philippe Chotteau et Martine Kempf, 1994.
3. Bases juridiques de la Politique Agricole Commune : articles 32 à 38 du titre II du Traité CE de 1957.
4. Farines animales : au cœur de la sécurité sanitaire, rapport d'information du Sénat, 2001.
5. Bétail et viande n°32, décembre 1998.
6. Quel avenir pour l'élevage allaitant ?, rapport de Marcel Jambou (IGA), Jacques Mordant (IGGREF) et Jean-Louis Porry (IGGREF), Ministère de l'Agriculture et de la Pêche, Comité Permanent de Coordination des Inspections, 2001.
7. Avis sur l'information relative aux modes d'élevage pour les filières bovines et avicoles, rendu sur le rapport du groupe de travail présidé par François Falconnet et Françoise Guilon, 2001.
8. Productions bovines, lait et viande, chiffres clés, GEB, 2001.
9. Evaluation de l'évolution des marges dans les filières viandes, Conseil de Direction, OFIVAL, 2001.
10. Accord interprofessionnel relatif à la prise en charge du coût des tests de dépistage de l'ESB, INTERBEV, 2001.
11. ESB : impact de la crise actuelle sur le marché de la viande bovine, Institut de l'Elevage, 2000.
12. Segmentation de la viande bovine dans les GMS, stratégies de la grande distribution face à la crise en 2001, Institut de l'Elevage, 2002.*
13. La filière bovine à l'aube de l'an 2000, Unigrains Céréales, 1999.
14. La consommation alimentaire depuis quarante ans – De plus en plus de produits élaborés, Christiane Monceau, Elyane Blanche-Barbat, Jacqueline Echampe, INSEE, 2002.
15. Les entreprises artisanales de boucherie, Etrie International, 2000.
16. site Web du CIV : <http://www.centre-info-viande.asso.fr>
17. Valeur diététique et qualités sensorielles des viandes de ruminants, Y.GEAY, D.BAUCHART, J-F.HOCQUETTE, J.CULIOLI, Productions Animales INRA, Volume 15 numéro 1, février 2002.

18. La qualité de la viande bovine, c'est d'abord sa tendreté, Bétail et Viande n°36, avril 1999.
19. Le Marketing Management, Kotler et Dubois.
20. La segmentation du marché de la viande bovine, CIV, 26 mars 2002.
21. Notice technique définissant les critères minimaux à remplir pour l'obtention d'un label – Gros bovins de boucherie, mars 1998, Ministère de l'Agriculture et de la Pêche.
22. Le charolais du Centre, brochure d'information, APVC (Association de Promotion des Viandes du Centre).
23. Rapport du Ministère de l'Agriculture et de la pêche –DPEI, pour les Etats Généraux de l'Alimentation, décembre 2000.

PERSONNES RECONTREES

- M. Jacques ANDRIEU, Chef du Bureau des bovins et des ovins, Ministère de l'Agriculture.
- M. Gérard BENOIST DU SABLON, Président d'ORGECO.
- M. Daniel BOUSSIER, Chef de la division « économie et prospectives », OFIVAL.
- M. Jean-Michel BRIOTTAIS, Directeur de la coordination commerciale, SOCOPA.
- M. Philippe CACCIABUE, Exploitant, ferme de Villarceaux.
- M. François DURAND, Sous-directeur de la santé et de la protection animales.
- M. Serge GAY, Directeur « marchés artisans », Auchan.
- M. André GRYNSPAN, Directeur de la FNPL.
- M. Jean-Claude GUESDON, Directeur du GEB.
- M. Hervé GUYOMARD, Chef du Département « économie et sociologie rurales », INRA Rennes.
- M. Pierre HALLIEZ, Directeur du SNIV.
- Mme Natasha JEGUES, Exploitante, ferme de Villarceaux.
- Mme Nicole JUSTINE, Adjointe au Directeur du SNIV
- M. Patrick LEGRAND, Directeur de la mission « environnement et société », INRA.
- M. Michel LHERM, Directeur du département « économie et sociologie rurales », INRA Theix.
- Monsieur Dominique MACE, animateur syndical, Confédération Paysanne
- M. Thierry MICHELON, Sous-directeur de la gestion des risques des milieux, Ministère de la Santé.
- Mme Marie-Lise MOLINIER, Chef du Bureau des signes de qualité et de l'agriculture biologique au Ministère de l'Agriculture.
- Mme Cécile MOUSSET, Directrice de la CFBCT.
- Mme Marie-José NICOLI, Présidente d'UFC-Que choisir ?
- M. Louis ORENGA, Directeur du CIV.

- M. Marc PAGES, Chef du service « ingénierie », CERQUA.
- M. Christian PLAT, Directeur Général de Charal.
- M. Guilhem PRINCE, Manager métiers boucherie des Hypermarchés CARREFOUR.
- M. Michel PROST, Directeur de la FNCBV.
- M. Thierry RAPIN, Directeur de la FNB.
- M. Philippe ROGIER, Adjoint au sous-directeur de l'aménagement et de la gestion de l'espace rural, Ministère de l'Agriculture.
- M. Philippe TOURNAND, responsable des achats de viande bovine de CARREFOUR France.
- M. Christian VALIN, Directeur scientifique « productions animales », INRA.
- M. Pierre VALLA, Délégué interministériel adjoint aux normes, sous-directeur de la qualité pour l'industrie et de la normalisation, Ministère Délégué à l'Industrie.
- M. Bertrand VISSAC, Fondateur du département « Société, environnement, décision », INRA.