

CIHEAM



Centre
International
de Hautes Etudes
Agronomiques Méditerranéennes

*International
Centre for
Advanced
Mediterranean Agronomic Studies*

Thèse / Thesis

requis pour
l'obtention du Titre

*submitted
for the Degree of*

Master of Science

**Qualité et valorisation des produits
du terroir : le cas de la «Fleur d'Aubrac»
entre tradition et modernité**

Francisco José Calvani Abbo

Série « Master of Science » n°76

2005

**Institut Agronomique Méditerranéen de
Montpellier**



**Qualité et valorisation des produits
du terroir : le cas de la «Fleur d'Aubrac»
entre tradition et modernité**

Francisco José Calvani Abbo

Série « Master of Science » n°76

2005

**Qualité et valorisation des produits du terroir :
le cas de la «Fleur d'Aubrac» entre tradition et modernité**

Francisco José Calvani Abbo

Série « *Master et Science* » n° 76
2005

Série Thèses et Masters

Ce *Master* est le numéro 76 de la série Thèses et *Masters* de l'Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier.

Cette collection réunit les thèses *Master of Science* du CIHEAM-IAMM ayant obtenu la mention « Publication », ainsi que les travaux doctoraux réalisés dans le cadre des activités scientifiques et pédagogiques de l'Institut et de ses enseignants-chercheurs.

La thèse *Master of Science* du Centre International de Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéennes :

Qualité et valorisation des produits du terroir : le cas de la « Fleur d'Aubrac » entre tradition et modernité

a été soutenue par Francisco José Calvani Abbo en novembre 2004 devant le jury suivant :

M. G. Gherzi, Directeur du CIHEAM -IAM, Montpellier,	Président
M. J.-P. Boutonnet, chercheur INRA Montpellier	Membre
M. Gérard Couteau, Président de l'Association méridionale interprofessionnelle du bétail et des viandes LR	Membre
M. Rémy Aurejac, Ingénieur agricole, Institut de Coopération avec l'Europe Orientale,	Membre
M. Didier Marragou, Conseil de l'enseignement technique – Syndicat de la boucherie de l'Hérault.....	Membre

Le travail de recherche a été encadré par M. Gérard Gherzi.

Le texte a été mis en forme pour cette publication par l'Atelier d'édition de l'Institut de Montpellier.

CIHEAM-IAMM Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier

Directeur : Vincent Dollé

3191, route de Mende – BP 5056
34093 Montpellier cedex 05
Tél. 04 67 04 60 00
Fax : 04 67 54 25 27
<http://www.iamm.fr>

**L'Institut Agronomique Méditerranéen
n'entend donner aucune approbation ni improbation
aux opinions émises dans cette thèse**

Ces opinions n'engagent que leur auteur

ISBN : 2-85352-315-2. ISSN : 0989-473X

Numéros à commander au :
CIHEAM-IAMM
Bureau des Publications
e-mail : balmeffre@iamm.fr
Prix : 50 €
© CIHEAM, 2005

**Qualité et valorisation des produits du terroir :
le cas de la «Fleur d’Aubrac» entre tradition et modernité**

Francisco José Calvani Abbo

Fiche bibliographique

Calvani Abbo (Francisco José) – *Qualité et valorisation des produits du terroir : le cas de la « Fleur d'Aubrac » entre tradition et modernité* – Montpellier : CIHEAM-IAMM, 2004 – 238 p. (thèse Master of Science, IAMM, 2005, Série Thèses et Masters n°76)

Résumé: Depuis longtemps les préférences alimentaires de la population française en viande bovine ont privilégié les morceaux nobles à cuisson rapide au détriment de ceux à cuisson lente. Lorsque la demande en viande bovine s'est transformée en tendance structurelle décroissante, la valorisation et l'écoulement intégral des «bas morceaux» est devenu l'une des difficultés qui gêne le bon fonctionnement de nombreuses filières bovines. Cette étude vise à comprendre cette problématique à partir de l'analyse d'un cas concret, celui de la démarche de qualité «Fleur d'Aubrac», et essaie de proposer quelques alternatives de valorisation. En ce sens, l'une des options qui s'avère de plus en plus pertinente s'oriente vers la préparation de plats cuisinés, ce qui permet de joindre les nouvelles attentes des consommateurs et de mieux valoriser les morceaux de viande moins nobles. Pour ce faire, 30 enquêtes ont été réalisées auprès des boucheries adhérentes de la Coopérative des Bouchers de l'Hérault lesquelles ont été complétées par l'analyse de leurs factures d'achat et par l'étude de pré-faisabilité d'un atelier de découpe et de transformation.

Mots clés: Viande bovine ; Signes officiels de qualité ; Démarche de qualité ; Produits du terroir ; Technologie de la viande ; Découpe d'une carcasse bovine ; Boucheries artisanales ; Atelier de transformation ; France ; Hérault

Quality and valorization of local products: the case of «Fleur d'Aubrac» between tradition and modernity

Abstract: Over the years food preferences of the French population for beef meat have favored tender parts to the detriment of the slow cooking ones. After the decreasing demand for beef turned into a structural tendency, the valorization and maximum sale of the “low portions” have become a major problem for the right functioning of the various meat sales subsidiaries. The present study tries to understand this problem based on the analysis of a specific case: the case of “Fleur d'Aubrac” by adopting an approach to quality and proposing some alternatives for valorization. Among them, the most appropriated option seems to be oriented towards the preparation of dishes to satisfy the desires and tastes of consumers and with a view to improve the valorization of less tender beef portions. To accomplish it, 30 surveys have been done in butcher's shops members of the Coopérative des Bouchers de l'Hérault completed by the analysis of purchase invoices and by the study of the pre-feasibility of a workshop for cutting and transforming the meat.

Key words: Beef; Official quality trade marks; Quality approach; Local products; Meat technology; Beef cuts; Artisan butcher's shop; Transformation workshop; France; Hérault

Remerciements

Pour mener à bien ce travail, j'ai bénéficié de l'appui vigilant et de l'encouragement constant de M. Rémi Auréjac et de M. Jean-Pierre Boutonnet, qui m'ont toujours accordé leur confiance.

Un hommage très exceptionnel à M. Gérard Gherzi qui de près et de loin m'a exhorté à reprendre les études et qui m'a constamment épaulé lors de ce passage dans les salles de cours.

Cet hommage s'adresse également :

- à l'Association Méridionale Interprofessionnelle du Bétail et de la Viande (AMIBEV) au nom de ses représentants Messieurs Gérard Couteau et Joseph Torrent, qui m'ont accueilli et m'ont guidé à tout moment.
- à la Coopérative des Bouchers de l'Hérault, à ses bouchers et à ses dirigeants M. Gabriel Cabiron, son président et M. Michel Gras qui m'ont aidé de leurs avis et points de vu, toujours constructifs.

Une reconnaissance très spéciale aux bouchers M. Bernard Coupleux, M. Didier Marragou et son épouse qui m'ont fait découvrir les merveilles de leur métier et qui m'ont appuyé tout au long du stage et de la préparation de ce document.

Enfin, chez moi et au-delà de l'Atlantique, aux personnes qui m'ont suivi et encouragé, malgré la distance et les difficultés.

A tous, ma reconnaissance et mes remerciements très sincères.

Sommaire

Introduction	9
Première partie :	
Cadre référentiel des viandes, notamment celui des viandes d'origine bovine	15
Chapitre 1 : Panorama général des viandes.....	17
I. Les viandes dans le spectre socio-alimentaire et socio-culturel	17
II. Les viandes dans le monde	19
1. La consommation mondiale	19
2. La production mondiale	21
3. Les échanges internationaux	26
III. Les viandes dans l'Union Européenne	32
1. La consommation européenne	32
2. La production européenne	37
3. Les échanges internationaux européens	39
IV. La filière de viande bovine en France.....	43
V. En guise de synthèse	48
Chapitre 2 : Technologie de la viande	51
I. La compréhension de la viande : le muscle et ses spécificités	51
1. Le muscle en lui-même	52
2. Les facteurs d'influence en amont : systèmes et conditions d'élevage.....	56
3. Les facteurs d'influence en aval : abattage, conservation et manutention.....	57
4. L'aboutissement de la qualité de la viande : cuisson	59
II. La coupe et découpe de la viande bovine	59
1. Classement des carcasses des gros bovins	60
2. Découpe et désossage du boeuf	61
3. De l'animal vif à la carcasse	66
III. Les préparations à base de viande bovine	67
IV. En guise de synthèse	71
Chapitre 3 : Vers une démarcation de la qualité en matière bovine	73
I. Vers une démarcation de la qualité des produits agro-alimentaires	73
1. Déclinaison de la notion de qualité alimentaire	76
2. Traits saillants des principaux signes français de qualité	79
3. Traits saillants des principaux signes européens de qualité	86
4. Autres allégations	88
5. L'évocation du terroir et sa portée	90
II. Démarches spécifiques de valorisation en viande bovine	92
III. En guise de synthèse	98
Deuxième partie :	
Valorisation de la viande bovine : cas de la « fleur d'Aubrac ».....	103
Chapitre 4 : Problématique d'étude et méthodologie utilisée	105
I. Problématique d'étude	105
1. Cadre général et constatations de base	105
2. La problématique proprement dite	106
3. Les propositions de travail	108
II. Méthodologie utilisée	109

1. L'univers d'étude	109
2. Approches méthodologiques	110
Chapitre 5 : La filière de viande bovine «Fleur d'Aubrac».....	117
I. Le cadre d'une filière qualité en viande bovine : la «Fleur d'Aubrac»	117
1. Objectifs de cette démarche de qualité	118
2. Quelques traits caractéristiques	118
II. Quelques repères historiques du pays de l'Aubrac et de la race Aubrac	120
III. Caractéristiques réglementaires de la marque collective «Fleur d'Aubrac»	122
1. Propos	122
2. Caractéristiques de base inscrites sur le cahier de charges	122
IV. Bref panorama du fonctionnement de la filière «Fleur d'Aubrac»	124
1. L'amont de la filière	124
2. L'aval de la filière	126
V. En guise de synthèse	128
Chapitre 6 : Les boucheries traditionnelles et la viande bovine «Fleur d'Aubrac»	131
I. Boucheries artisanales et qualité dans l'Hérault	132
1. Aperçu régional et départemental de l'ensemble des boucheries.....	132
2. Aperçu départemental suivant un critère démographique et spatial.....	133
II. Boucherie artisanale «Fleur d'Aubrac»	136
1. Traits saillants des boucheries-artisanales enquêtées.....	136
2. Nature du négoce des boucheries-artisanales enquêtées	138
3. Approvisionnement des viandes, notamment celle du boeuf	141
4. Style de travail, rendement de la carcasse et impact économique.....	145
5. Ecoulement des morceaux moins nobles et intérêt possible vis-à-vis d'un atelier de préparations culinaires	146
6. Evaluation et dimensionnement du manque à gagner	149
7. Actuelles préparations culinaires vis-à-vis d'un possible atelier de transformation	151
8. D'autres services possibles du gros	153
III. En guise de synthèse	154
1. A partir du travail de terrain.....	154
2. Vers un portrait du métier de la boucherie «Fleur d'Aubrac»	158
Chapitre 7 : Alternatives de valorisation des produits à base de viande bovine	163
I. Approches stratégiques et options de valorisation	163
II. Données de départ.....	167
1. Opérations techniques impliquées et alternatives envisagées	168
2. L'approvisionnement en viande bovine	170
3. L'éventail des produits finis	171
4. Considérations réglementaires face à l'élargissement de l'actuel signe de qualité CCP	172
III. Option techno-économique N° 1 : montage de l'atelier de toutes pièces	173
1. Scénario de base et ses paramètres	173
2. Immobilisations et investissements	175
3. Personnel	178
4. Compte d'exploitation prévisionnel	178
5. Flux prévisionnel de trésorerie	182
IV. Option techno-économique N° 2: fonctionnement de l'atelier sous régime de sous-traitance	183
1. Scénario de base et ses paramètres	183
2. Immobilisations et investissements	185
3. Personnel.....	187
4. Compte d'exploitation prévisionnel.....	187
5. Flux prévisionnel de trésorerie	191

V. Synthèse comparative des deux options choisies	192
1. Données générales	192
2. Données techno-économiques	194
3. Brève analyse de sensibilité	195
VI. En guise de synthèse	197
Chapitre 8 : Conclusions, enjeux et perspectives	201
I. Conclusions	201
1. Les produits carnés	201
2. Les démarches de qualité	202
3. La «Fleur d'Aubrac» et de la Coopérative des Bouchers de l'Hérault	204
4. L'atelier de transformation	207
II. Enjeux et perspectives	209
1. Le produit véhiculé au long de la filière : la viande bovine	210
2. Le cadre réglementaire institutionnel	210
3. L'atelier de transformation et les alternatives de valorisation analysées	210
4. La Coopérative des Bouchers de l'Hérault	211
5. Le métier de la boucherie et similaires	211
6. L'intégration et le fonctionnement de la filière	212
Bibliographie.....	215

En accord avec le directeur de thèse, nous n'avons pas publié les annexes. Les personnes intéressées peuvent se reporter à la version soutenue par l'auteur qui se trouve au Centre de Documentation de l'IAMM.

Liste des figures

Tableaux

Chapitre 1 : Panorama général des viandes

N° 1: . Croissance de la population et de la consommation mondiale des viandes	19
N° 2: .. Croissance (%) de la production mondiale des viandes : 1961 – 2002	23
N° 3: ... Principaux pays producteurs de viandes : $\geq 50\%$ du total	25
N° 4: Taux de croissance (%) des échanges des principales viandes : 1961-2002	28
N° 5: Indicateurs d'évaluation des échanges des principales viandes : 1961-2002	28
N° 6: ... Pays et régions dans les échanges (animaux et viandes): $\geq 50\%$ du total	30
N° 7: Axes de la consommation de viande dans l'UE à 16 : 1961 et 2002	36
N° 8: Contribution de la production régionale des viandes dans l'ensemble : 1961 et 2002	38
N° 9: Principaux pays producteurs de viande dans l'UE à 15	39
N° 10: Indicateurs d'évaluation des échanges des principales viandes dans l'UE	41
N° 11: Pays européens dans les échanges (animaux et viandes) : $\geq 50\%$ du total	42
N° 12: Croissance (%) de la production et de la consommation de viande en France : période 1961 – 2002	45
N° 13: Contribution des échanges dans la production et la consommation nationale	47
N° 14: Répartition régionale du cheptel français	47

Chapitre 2 : Technologie de la viande

N° 15: Corrélation entre modes d'élevage et caractéristiques du muscle et qualités organoleptiques des viandes	57
N° 16: Tendreté et type de cuisson des principaux morceaux	65
N° 17: Evolution de la production des préparations à base de viande	68

Chapitre 3 : Vers une démarcation de la qualité en matière bovine

N° 18: Traits définissant les signes officiels français de qualité	82
N° 19: Traits complémentaires des signes officiels français de qualité	83
N° 20: Identifiants des signes français de qualité	84
N° 21: Production labélisée sous les signes officiels de qualité (SOQ)	84
N° 22: Estimation de la place des signes de qualité dans l'ensemble : année 2001	86
N° 23: Traits définissant les signes officiels européens de qualité	87
N° 24: Identifiants des signes européens de qualité	88
N° 25: Mentions accordées par les professionnels ou par les consommateurs	89
N° 26: Evolution des signes de qualité en viande bovine selon événements marquants	94
N° 27: Principaux identifiants de la signalisation en viande bovine	95
N° 28: Production de viande bovine sous signe de qualité dans l'ensemble bovin	97

Chapitre 5: La filière de viande bovine «Fleur d'Aubrac»

N° 29: Apports des groupements des producteurs	125
--	-----

Chapitre 6 : Les boucheries traditionnelles et la viande bovine «Fleur d'Aubrac»

N° 30: Boucheries de l'Hérault selon découpage démographique-géo-administratif	135
N° 31: Expertise et origine de l'actuelle boucherie	137
N° 32: Travail dans la boucherie et emploi	138
N° 33: Nombre moyen de produits offerts en période estivale	140
N° 34: Vers un classement des boucheries selon les axes dominants du négoce	141
N° 35: Fournisseurs des boucheries enquêtées par type de viande	142
N° 36: Nature de l'approvisionnement par type de viande	143
N° 37: Classement de l'approvisionnement en viande «Fleur d'Aubrac» selon les enquêtes	143

N° 38:	Classement de l'approvisionnement en viande «Fleur d'Aubrac» selon les factures de vente de la COBO	144
N° 39:	Rendement d'une demi carcasse et impact économique	146
N° 40:	Différenciation des morceaux problématiques d'après l'avis des bouchers	147
N° 41:	Proportion des principaux bas morceaux dans une demi carcasse	147
N° 42:	Stratégies adoptées par les boucheries enquêtées face aux bas morceaux	148
N° 43:	Intérêt des boucheries enquêtées vis-à-vis de l'atelier	148
N° 44:	Nombre de coupes de gros commandé par les boucheries enquêtées par unité de temps et source d'information	149
N° 45:	Estimation des pièces invendues : arrières et avants	150
N° 46:	Récapitulatif des invendus en nombre et poids	151
N° 47:	Demande de pièces ou de découpes	152
N° 48:	Approximation aux préparations culinaires estivales identifiées ayant du boeuf	153
N° 49:	Intérêt des boucheries enquêtées vis-à-vis d'autres services	154

Chapitre 7 : Alternatives de valorisation des produits à base de viande bovine

N° 50:	Binômes produits-stratégies dans l'agroalimentaire d'après Rastoin	164
N° 51:	Voies et moyens de mise en forme (adaptation d'après Rastoin)	164
N° 52:	Tendances identifiées en matière d'innovation et de valorisation alimentaire	165
N° 53:	Synthèse de l'activité de la COBO	170
N° 54:	Utilisation du quartier avant selon type de morceau	170
N° 55:	Débit hebdomadaire et annuel des morceaux (non parés) selon leur destination ...	171
N° 56:	Références de quelques prix de vente au détail des produits à base de viande	171
N° 57:	Surfaces bâties dans l'atelier de transformation et de découpe	176
N° 58:	Equipement et mobilier pour l'atelier de transformation	177
N° 59:	Synthèse des investissements totaux de l'atelier de transformation	177
N° 60:	Plan de financement des immobilisations de l'atelier de transformation ...	177
N° 61:	Temps de travail et main-d'oeuvre requis à la semaine	178
N° 62:	Compte de charges d'exploitation (€ HT/année)	179
N° 63:	Compte de produits de l'atelier de transformation (€ HT/année)	181
N° 64:	Compte de résultat de l'atelier de transformation (€ HT/année)	181
N° 65:	Flux de trésorerie de l'atelier de transformation (milliers €/année)	182
N° 66:	Surfaces bâties dans l'atelier de découpe	185
N° 67:	Equipement et mobilier pour l'atelier de découpe	186
N° 68:	Synthèse des investissements totaux de l'atelier de découpe	186
N° 69:	Plan de financement des immobilisations de l'atelier de découpe	187
N° 70:	Temps de travail et main-d'oeuvre requis à la semaine	187
N° 71:	Compte de charges d'exploitation (€ HT/année)	189
N° 72:	Compte de produits de l'atelier de découpe et sous-traitance (€ HT/année) ..	190
N° 73:	Synthèse du compte de résultat de l'atelier de découpe et sous-traitance (€ HT/année)	190
N° 74:	Compte de résultat de l'atelier de découpe et sous-traitance (€ HT/année)	191
N° 75:	Flux de trésorerie de l'atelier de découpe et sous-traitance (milliers €/année).....	192

Graphiques

Chapitre 1 : Panorama général des viandes

N° 1:	Consommation totale mondiale par type de viande : 1961- 2001	20
N° 2:	Consommation totale mondiale par type de viande et niveau de développement : 1961 - 2001	21
N° 3:	Production totale mondiale par type de viande : 1961 - 2002	22
N° 4:	Participation (%) de la production mondiale par type de viande : 1961 - 2002	22

N° 5:	Production mondiale par type de viande selon le niveau de développement : 1961 - 2002	
	a) Pays développés	24
	b) Pays en développement	24
N° 6:	Commerce mondial des principales viandes : 1961 - 2002	
	a) Echanges mondiaux	26
	b) Contribution (%) de chaque type de viande	27
N° 7:	Consommation des viandes dans les pays développés et dans l'UE à 15 : 1961 - 2001	
	a) Toutes viandes dans les pays développés	33
	b) Types de viandes dans l'UE-15	33
N° 8:	Production de viande dans les pays développés et dans l'UE à 15 : 1961 - 2002	
	a) Toutes viandes dans les pays développés	37
	b) Par type de viande dans l'UE-15	37
N° 9:	Echanges internationaux des principales viandes dans l'UE à 15 : 1961 - 2002	
	a) Echanges totaux	39
	b) Echanges intra-communautaires	40
	c) Echanges extra-communautaires	40
N° 10:	Production et consommation des principales viandes en France : 1961-2002	
	a) Production totale	44
	b) Production et consommation individuelle	44
N° 11:	Commerce extérieur de bovins en France (animaux et viandes) : 1997-2002....	46

Chapitre 2 : Technologie de la viande

N° 12:	Coupe de gros et quartiers	62
N° 13:	Découpe et principaux morceaux dans le quartier arrière	64
N° 14:	Découpe et principaux morceaux dans le quartier avant	64
N° 15:	Rendement moyen d'une vache allaitante, type Charolaise, classée U3	66
N° 16:	Approximation aux proportions de viande dans une demi carcasse par type de cuisson	67

Chapitre 3 : Vers une démarcation de la qualité en matière bovine

N° 17:	Schématisation de la notion de qualité et ses attributs	77
N° 18:	Evolution des signes de qualité (AOC, Label Rouge, CCP)	85
N° 19:	Composition des signes de qualité de toutes viandes confondues	96
N° 20:	Evolution des signes de qualité (Label Rouge, CCP) des viandes	97
N° 21:	Représentation simplifiée des principaux circuits de viande bovine	99

Chapitre 5 : La filière de viande bovine «Fleur d'Aubrac»

N° 22:	Production de viande bovine «Fleur d'Aubrac»	125
N° 23:	Classement des génisses abattues : 2002 et 2003	126
N° 24:	Orientations stratégiques de mise en marché : 2002 et 2003	127

Chapitre 6 : Les boucheries traditionnelles et la viande bovine «Fleur d'Aubrac»

N° 25:	Boucheries artisanales dans la région Languedoc-Roussillon	132
N° 26:	Population et boucheries selon le découpage administratif de l'Hérault	133
N° 27:	Catégorie des carcasses commercialisées par les boucheries enquêtées	145

Chapitre 7 : Alternatives de valorisation des produits à base de viande bovine

N° 28:	Parcours technique du boeuf après l'abattage	168
N° 29:	Opérations techniques envisagées en atelier	169
N° 30:	Alternatives techno-économiques de l'atelier	169
N° 31:	Schéma de l'option N° 1 – “Montage de toutes pièces”	174
N° 32:	Schéma de l'option N° 2 – “Fonctionnement sous régime de sous-traitance	183

Cartes

Chapitre 1 : Panorama général des viandes

- N° 1: Principaux flux internationaux de viande bovine en 2002 31
- N° 2: Répartition du cheptel laitier et allaitant en France : année 2000 48

Chapitre 5 : La filière de viande bovine «Fleur d’Aubrac»

- N° 3: Localisation géographique du bassin de production : Pays de l’Aubrac 119

Chapitre 6 : Les boucheries traditionnelles et la viande bovine « Fleur d’Aubrac »

- N° 4: Découpage démographique-géo-administratif de l’Hérault 134
- N° 5: Localisation approximative des boucheries associées à la COBO-34 137

Avant-propos

Le présent travail de recherche se situe dans le cadre des études de la 2ème année du master “MBA Agribusiness, mention coopératives” à l’Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier (IAMM) en vue de l’obtention du diplôme de “Master of Science”. A la différence de la formation par la recherche, celle-ci, à caractère professionnel, vise à donner aux participants des enseignements théoriques, méthodologiques et pratiques leur permettant de faire face à des situations professionnelles, spécifiques aux entreprises agro-alimentaires du monde actuel.

Cette formation comporte pourtant un stage de terrain pendant lequel l’étudiant est appelé à résoudre une demande claire de l’employeur et à mettre en valeur les connaissances acquises pendant l’année.

La recherche ainsi entreprise, se place au sein de l’Interprofession de la Viande et du Bétail de la Région du Languedoc-Roussillon, l’Association Méridionale Interprofessionnelle du Bétail et de la Viande (AMIBEV). La demande d’étude s’est centrée sur la compréhension des alternatives de valorisation des morceaux issus de la viande bovine, celle-ci étant placée dans une démarche de qualité.

En ce sens, une bonne partie des activités déployées pendant le stage se sont centrées sur la démarche de qualité en viande bovine «Fleur d’Aubrac», entamée par la Coopérative des Bouchers de l’Hérault (COBO-34), alors que d’autres se sont orientées vers la connaissance et la compréhension de la filière viande et l’interprofession.

Donc, les objectifs poursuivis à caractère académique sont les suivants :

- appliquer les connaissances et les outils théoriques et méthodologiques acquis pendant l’année,
- démontrer la capacité de compréhension et d’analyse d’une situation professionnelle à travers d’une démarche scientifique,
- parvenir à la solution de la demande commandée par le professionnel.

Introduction

L'alimentation a toujours été l'un des principaux soucis de l'homme et un bon nombre d'activités se sont déployées et structurées à partir d'elle. Son analyse constitue en quelque sorte le suivi de l'histoire de l'humanité, celle-ci pouvant se décliner de bien des façons selon les contextes et les cultures. Chaque culture, à son tour, a créé et a façonné en étroite interaction avec son entourage les différents paramètres qui vont la singulariser au fil du temps.

L'homme a toujours consommé de la viande ; d'abord celle des espèces sauvages, du gibier, proches de lui, ensuite celle d'autres animaux qui ont pu être domestiqués jusqu'à arriver aux animaux actuellement connus et élevés. Toutefois, même si les viandes font partie des multiples régimes alimentaires présents dans le monde, leur présence varie fortement, que ce soit en nature, en provenance, en quantité ou en qualité.

Depuis lors, leur production, leur approvisionnement, leur consommation, leur place et leur déclinaison ont beaucoup évolué. Parmi les viandes, celles du boeuf, du porc, de la volaille et des ovins et des caprins sont les plus importantes, celle du porc, la plus produite dans le monde. Les autres -chevaline, bovine, cameline, lapins et rongeurs- sont moins révélatrices car n'ayant souvent qu'une localisation régionale.

Du point de vue nutritionnel, les viandes sont aujourd'hui reconnues comme indispensables pour l'équilibre alimentaire, étant donné l'importance de ces apports protéiques disposant des amino-acides essentiels, non fournis par les aliments d'origine végétale, ainsi que certains oligo-éléments (fer, zinc, sélénium) et vitamines.

Autrefois, outre les croyances, les préférences et les goûts des populations vis-à-vis de l'utilisation des viandes, d'autres facteurs de diverses natures conditionnaient leur disponibilité, leur accès et la consommation d'un type de viande particulier par l'ensemble de la population. A partir du XX^{ème} siècle, particulièrement après la 2^{ème} guerre mondiale, un notable essor des viandes est mis en évidence en dépit des interdictions culturelles et religieuses. Bien sûr, ce développement doit être nuancé puisque d'importantes différences demeurent, ainsi que de nombreuses disparités, spécialement perceptibles dans les PVD.

Les découvertes, les améliorations technologiques et logistiques, les avances en matière agronomique, génétique, d'hygiène et de santé ainsi que celles d'ordre nutritionnel, la disposition des systèmes administratifs et de gestion plus performantes ont beaucoup contribué à ce développement en facilitant une meilleure disponibilité et l'accès des populations aux viandes, surtout dans les pays développés.

Dans ces derniers, les actions de modernisation menées au sein de l'appareil productif-industriel agroalimentaire ont permis d'une part, d'industrialiser et de diversifier l'offre alimentaire, de plus en plus excédentaire, et d'autre part, d'enrayer les situations de pénurie ou de disettes alimentaires. Bien que les habitudes alimentaires restent encore présentes, d'importants changements se font pour notamment ceux issus des modifications démographiques, socio-économiques et de l'emploi.

Au fur et à mesure que le progrès s'installe et que l'offre alimentaire s'étoffe, de nombreux acteurs entreprennent des démarches de différenciation de leurs produits, que ce soit par une diversification de ces derniers, par une segmentation des marchés ou par la fixation des normes productives par le biais des cahiers de charges. La présence des marques ainsi que l'apparition de divers signes de qualité s'inscrivent dans cette direction.

Parmi les divers changements survenus dans l'environnement économique, la modification des conditions de distribution et de mise en marché de nombreux produits alimentaires, ainsi que les nouveaux comportements d'achat des ménages ont entraîné des ajustements additionnels dans le fonctionnement de multiples filières, notamment celle des viandes rouges et blanches. Les GMS sont devenues de

redoutables concurrents et de nombreux magasins traditionnels ont de la peine à suivre, voire même disparaissent. En ce qui concerne les boucheries en tant qu'«enseigne standart» des filières des viandes, elles subissent la tendance, quoiqu'elles arrivent quand même à gérer leur recul.

Autrefois malgré les nombreux intermédiaires, la viande était un produit connu et reconnu par les différents opérateurs du circuit y compris le consommateur final, ce qui permettait de développer des liens et des rapports entre eux dans une ambiance de confiance réciproque. Plusieurs de ces circuits étaient relativement courts. Parallèlement, la diversité culturelle et historique des nombreuses régions françaises, brassées au fil du temps, a permis le développement d'un large et riche patrimoine culturel, dont celui à caractère alimentaire. De ce fait, plusieurs expressions culinaires et gastronomiques se retrouvent dans la vie quotidienne, dès la ferme jusqu'aux étals marchands, et même dans les diverses opérations en amont des filières agroalimentaires.

Aujourd'hui, cependant, ces circuits ont beaucoup évolué, les consommateurs n'y se retrouvent plus, les origines des multiples produits alimentaires s'estompent de plus en plus à l'intérieur des différents procédés industriels, et face aux dérapages et dérives d'une modernisation peut-être trop poussée, la méfiance s'installe. Même la viande bovine, qui jouissait d'une bonne image, est prise dans les rouages depuis les crises de l'ESB.

Tous ces événements ont remis en cause un certain nombre de pratiques tout au long de l'appareil productif, engendrant une multitude de nouvelles mesures et d'ajustements dans toutes les filières agroalimentaires. En fait, une redéfinition des valeurs alimentaires est mise en avant dans un univers fort concurrentiel, déjà étouffé par le ralentissement de la demande et l'accroissement du revenu au niveau de plusieurs secteurs.

Les notions telles que la santé et l'équilibre alimentaire, le respect de l'environnement et des pratiques qui y sont associées, la traçabilité et la transparence au long du processus productif, la gestion équilibrée des entreprises sont quelques-unes des nouvelles données dans la reformulation des valeurs socio-économiques et socioculturelles. En ce sens, les efforts de démarcation par la qualité ainsi que les signes employés doivent évoluer, s'adapter et refléter ces nouvelles valeurs.

Si les changements issus des nouvelles conditions socio-démographiques et socio-économiques sont rajoutés, un tournant historique significatif est en train de se dessiner. Parmi ceux-là, entre autres, la réduction de la taille du ménage, le vieillissement de la population, une nouvelle hiérarchie des valeurs face à l'acte alimentaire et les autres besoins, les préoccupations de santé et d'équilibre corporel, l'assouplissement des conditions d'accès au travail pour les femmes et le réaménagement du temps libre.

En ce qui concerne la viande bovine, le jeu des préférences des consommateurs français pour les morceaux dits «nobles» à cuisson rapide, au détriment de ceux à cuisson lente, autrefois mieux prisés et valorisés s'y rajoutent. Les premiers sont issus fondamentalement du quartier arrière d'une demi-carcasse bovine, alors que les autres proviennent principalement du quartier avant. Ces habitudes affectent l'écoulement équilibré des viandes bovines renchérissant les prix pratiqués auprès du consommateur.

L'industrialisation progressive de la chaîne alimentaire a permis le développement de nouveaux produits, à caractère industriel, ayant une incorporation accrue des services. Or, les viandes, notamment la viande bovine, présentent un certain retard à cet égard. Bon nombre de ces morceaux sont vendus en frais ou sont peu transformés, généralement traités par le boucher dont la taille est souvent modeste.

Même si tous ces aspects permettent de bien mettre en évidence le dynamisme et l'importance des viandes dans une optique pluridimensionnelle, culturelle et économique, les viandes et leurs morceaux sont au cœur de plusieurs débats et de discussions de diverses natures ; soit pour les vanter, soit pour les mépriser. Leur compréhension passerait par l'appréciation de l'ensemble, ce qui faciliterait un meilleur positionnement de chacune.

De ce fait, un certain nombre de démarches concrètes, la plupart du temps insérées dans une logique locale ou régionale, surgit et cherche à répondre à un consommateur confus et soucieux de son alimentation. La dénomination «Fleur d'Aubrac», objet de notre travail, est un exemple de ces initiatives de différenciation focalisée et de recherche d'une plus large transparence.

Dans sa stratégie commerciale et face aux actions de banalisation des GMS, le canal de commercialisation privilégié concerne la boucherie traditionnelle, en raison des valeurs qu'elle peut transmettre. Cependant, face à cette vive concurrence et aux enjeux en cause, il faut bien comprendre les logiques de fonctionnement de cet outil de mise en marché afin de pouvoir entériner les efforts en cours et satisfaire les attentes du consommateur.

En conséquence, c'est dans ce sens que la problématique de ce travail s'inscrit : la compréhension de la boucherie traditionnelle au sein d'une démarche de qualité qui essaie de prendre en compte les modifications des comportements du consommateur vis-à-vis de la viande bovine. Il est également question de comprendre ses stratégies de mise en marché et de valorisation des produits à base de viande, notamment pour ceux qui ont plus de difficulté d'écoulement, ainsi que d'identifier les alternatives de mise en valeur de ces produits.

Du point de vue professionnel, les objectifs poursuivis dans cette recherche sont les suivants :

- comprendre le fonctionnement des boucheries traditionnelles en tant qu'agent spécialisé dans la mise en marché des produits sains, sûrs et de qualité.
- explorer les alternatives de valorisation et de mise en marché des morceaux de viande bovine moins nobles dans le cadre d'une action collective.

I. Les propositions de recherche et l'approche retenue

Après avoir exposé le cadre dans lequel s'insère le stage réalisé, nous sommes en mesure d'énoncer les propositions de recherche qui vont guider notre recherche.

En somme, nous sommes face à deux grands axes de travail ; un premier concernant la compréhension de la boucherie et de son métier. L'autre concerne les stratégies de valorisation des viandes et les produits à base de viande.

C'est à ce titre-là que l'interprofession régionale, en tant que structure d'accueil, positionne cette recherche au sein d'une démarche de viande de qualité. Celle-ci est actuellement entreprise par la Coopérative des Bouchers du Département de l'Hérault, dans laquelle l'espace régional de l'Aubrac est mis en valeur avec la dénomination «Fleur d'Aubrac».

Les résultats de ce travail pourraient ainsi nourrir de futures stratégies de la profession vis-à-vis du renforcement du rôle des boucheries dans une démarche de qualité et de réassurance du consommateur. Toutefois, bien que le mépris pour les «bas morceaux» ne soit pas récent, l'initiative vise à fournir des nouveaux éléments à l'interprofession régionale, particulièrement dans un contexte où le consommateur est soucieux de l'origine de son alimentation.

A partir des prémisses précédentes, les propositions suivantes de travail nous permettent d'organiser cette réflexion :

- Les boucheries traditionnelles constituent un maillon exceptionnel de mise en marché à partir duquel le consommateur jouit d'un produit sain et de qualité.
- Les caractéristiques propres du boeuf et de sa viande permettent d'identifier un bon nombre des morceaux que seul un bon boucher peut bien valoriser, que ce soit en frais ou en produit transformé.

- L'amélioration du style de vie des Français et les modifications du contexte socio-économique stimulent la recherche d'une offre alimentaire plus élargie et plus souple, mieux adaptée à ces nouvelles conditions. En ce qui concerne les viandes, la diversité de produits -ainsi que le suivi des saisons- constitue l'un des paramètres de base de cette recherche.
- Face à la diversité des morceaux issus de la viande bovine, un certain nombre d'entre eux éprouvent plus de difficultés d'écoulement que d'autres, ce qui conduit les bouchers à une préparation additionnelle de ces morceaux ou à un rejet de certaines découpes, encombrant l'amont de la filière.
- Face à cette demande du consommateur vis-à-vis d'une offre élargie de produits ainsi qu'aux difficultés d'écoulement de certains morceaux de viande, l'identification d'alternatives de valorisation de ces produits dans une stratégie industrielle de haut de gamme peut faciliter le fonctionnement d'au moins une partie de la filière et de mieux les apprécier.

A partir des propositions de travail précédentes, les stratégies méthodologiques adoptées lors de la réalisation du stage peuvent être regroupées de la manière suivante :

- Connaissance et compréhension du fonctionnement de la filière de viande bovine, notamment au niveau régional. Sous cette rubrique, la révision de la littérature spécialisée, sous format physique ou électronique sur internet et la participation aux événements programmés par l'interprofession, généralement assez proches du consommateur, ont été les actions entreprises dans ce volet. De ce fait, on arrive à mieux saisir et comprendre les préoccupations et les enjeux actuellement en cause au sein de l'interprofession et de la filière de la viande bovine.
- Compréhension et analyse des méthodes de découpe de la viande bovine. Une révision bibliographique sous format physique et électronique a été menée afin de comprendre la diversité de morceaux issus de la viande bovine. De plus, dans le souci d'une meilleure compréhension du cœur du métier, nous avons aussi participé auprès de quelques bouchers à l'activité de désossage d'une demi-carrosse bovine. Ces informations sont à la base des processus de valorisation des viandes puisqu'elles facilitent l'identification des atouts et des limites inhérents au produit en cause.
- Réalisation d'une enquête auprès des boucheries signataires du label «Fleur d'Aubrac» au sein de la Coopérative des Bouchers du Département de l'Hérault (COBO-34). Un questionnaire a été préparé à cet effet afin de comprendre la complexité du métier et de connaître l'intérêt potentiel des bouchers face à une éventuelle stratégie commune de valorisation des produits de difficile écoulement. Parallèlement, un entretien ouvert a été mené auprès de chacun des bouchers interviewés. Cette partie de l'étude nous a permis dresser un portrait caractéristique des bouchers engagés dans une démarche de qualité ainsi que leurs stratégies de fonctionnement.
- Analyse des ventes de la Coopérative auprès des bouchers enquêtés. En complément aux enquêtes de terrain, les factures de vente de la Coopérative en tant que fournisseur de la viande labellisée «Fleur d'Aubrac» ont été dépouillées afin d'établir les volumes de produits achetés pendant un an d'opération. Cette information nous a permis de disposer des éléments additionnels concernant la saisonnalité du marché et la mise en marché des différents morceaux de viande.
- Connaissance des expériences de diverses natures, inhérentes à la valorisation des produits issus des viandes. A partir des visites et d'entretiens auprès d'établissements similaires ou liés à la transformation de produits à base de viande, nous avons essayé d'identifier et de mesurer les options technico-économiques de mise en valeur des morceaux de viande.

Finalement, lors de la réalisation de cet étude, nous avons essayé de tenir compte des aspects conceptuels au même titre que les préoccupations et les sentiments recueillis sur le terrain, tout en respectant l'individualité de chacune des parties prenantes.

II. La présentation des résultats

Comme nous l'avons déjà évoqué, cette recherche porte sur la compréhension du rôle de la boucherie, du métier et des alternatives de valorisation des produits à base de viande dans une démarche de qualité et de garantie pour le consommateur.

Pour ce faire, l'analyse se structure en 2 parties :

- La première partie à caractère générale expose les grandes lignes qui caractérisent les filières carnées, notamment celle de la viande bovine. Dans le premier chapitre, ces filières carnées sont analysées afin de comprendre l'importance de chacune et de mieux positionner la viande bovine, centre de nos préoccupations. Ensuite, le deuxième chapitre analyse les caractéristiques spécifiques de la viande bovine et synthétise les principaux paramètres de mise en valeur. Finalement dans le troisième chapitre, un aperçu des principales démarches de qualité et de différenciation est abordé afin de mieux comprendre leurs enjeux.
- La deuxième partie se consacre à l'analyse de notre cas d'étude, la «Fleur d'Aubrac» à partir duquel nous essayons de comprendre la problématique en cause. Le quatrième chapitre concerne la problématique d'étude et la méthodologie employée dans cette étude. Une mise en situation de cette démarche de qualité est abordée au cinquième chapitre, alors que dans le suivant, les boucheries adhérentes de la coopérative des Bouchers de l'Hérault sont analysées à partir des résultats obtenus des enquêtes effectuées. Ils nous permettent de parvenir à une meilleure compréhension de la nature et du fonctionnement du métier dès une perspective de qualité. Le sixième chapitre est consacré à l'étude des alternatives de valorisation envisagées par l'établissement d'un atelier de transformation. Les calculs ainsi présentés s'inscrivent dès une approche de faisabilité de sorte qu'ils puissent appuyer la réflexion et la discussion au sein de la coopérative. Enfin, un dernier chapitre qui recense les principales conclusions de ce travail au même titre que les principaux enjeux ressentis par les professionnels de la viande et les représentants de la coopérative.

En complément aux signalisations précédentes, un effort particulier a été réalisé à la fin de chaque chapitre afin d'attirer l'attention du lecteur sur les aspects fondamentaux spécifiques à chacun ainsi que les commentaires qu'ils soulèvent. Le tout en vue d'une meilleure compréhension de la problématique en cause et des enjeux qui en découlent.

Toutefois, compte tenu du volume des informations triées et de la dimension concrète de ce travail, nous avons rassemblé dans les annexes les différents tableaux et les documents qui ont été à la base de cette étude.

Première partie :

Cadre référentiel des viandes et notamment celui des viandes d'origine bovine

- Chapitre 1 : Panorama général des viandes
- Chapitre 2 : Technologie de la viande bovine
- Chapitre 3 : Vers une démarcation de la qualité en matière bovine

Chapitre 1

Panorama général des viandes

Dans un premier temps, afin de mieux situer notre recherche, axée sur la viande de qualité à forte identité locale, la «Fleur d'Aubrac», un aperçu général du secteur des viandes permet de recadrer cette réflexion spécifique dans son contexte global. Cette approximation facilite, d'une part, une meilleure compréhension de l'ensemble, dans lequel les différents acteurs et opérateurs agissent quotidiennement. D'autre part, elle permet d'identifier les efforts consentis ainsi que les enjeux auxquels une partie des filières de produits carnés est souvent confrontée.

I. Les viandes dans le spectre socio-alimentaire et socioculturel

Tout d'abord, la viande va bien au-delà d'un simple aliment ; elle est imprégnée de croyances et conforte toute une série de manifestations qui vont marquer son passage et son utilisation au sein des différentes sociétés tout au long de l'histoire.

Depuis toujours, l'homme a consommé de la viande, d'abord à partir des espèces sauvages qui l'entourent ; puis d'autres animaux qui ont pu être domestiqués et élevés se sont ajoutés. Peu à peu, la viande parvient à occuper et à jouer un rôle déterminant dans la vie des peuples. Que ce soit de nature biologique, ou symbolique ou identitaire, elle parvient à disposer d'une image même au-delà des simples questions alimentaires et nutritionnelles.

La viande est avant tout un animal vivant, qui devient «chair» après avoir été chassé ou sacrifié ; les animaux, devenus sources de vie, rentrent dans la vie des hommes, "(...) nourrissent les mythes et participent aux origines et à la compréhension du monde." (Picq, 2001 : p. 1). Les êtres vivants, au même titre que la terre nourricière, ont toujours eu des considérations particulières de la part des différents peuples d'autrefois, et même encore aujourd'hui ; ils évoquent une valeur imaginaire d'identité et de maîtrise sur le vivant, si indispensable pour la préservation de l'espèce humaine.

Les produits d'origine animale, notamment les viandes, présentent une composition proche du corps humain, ce qui facilite leur utilisation du point de vue nutritionnelle. Néanmoins, cette ressemblance évoque aussi un important contenu symbolique, reflété si clairement par les prescriptions édictées par la plupart des religions depuis si longtemps. "La consommation de viande est donc insérée dans un système complexe d'attirances et de répulsions, d'obligations et d'interdictions, de plaisirs et de peurs, qui caractérisent plus que pour tout autre aliment, les différents groupes humains" (Boutonnet, Simmier, 1995 : p. 63) ainsi que leurs comportements.

Du point de vue alimentaire, la viande est la seule nourriture que nous trouvons sous toutes les latitudes et en toute saison. Elle revêt une importance plus large dans certaines régions où les pénuries alimentaires d'origine végétale sont assez récurrentes ; celles-là sont généralement soumises à des contrastes saisonniers exigeant des efforts additionnels afin d'y parvenir. Elle devient dans de nombreux cas l'un des principaux axes de l'alimentation de certains peuples, tels que les chasseurs des forêts tropicales, les populations esquimaudes ou celles à forte tradition pastorale dans des régions africaines, asiatiques ou américaines.

"C'est au cours de la révolution néolithique qui se met en place au Proche et au Moyen-Orient, puis en Europe, que l'élevage du porc, du mouton et du boeuf deviennent la base de notre alimentation carnée." (Faucheu, 2001 : p. 2).

Une bonne partie de ces pratiques, de production et de consommation, puise leurs fondements dans l'environnement et les conditions naturelles dont elles sont issues. Au cours du temps, celles-là ont donné

lieu à d'importants et divers systèmes de gestion productifs ainsi qu'à des modèles de consommation de viande, selon les pays et les cultures.

Nutritionnellement parlant, les viandes et leurs produits dérivés appartiennent à l'un des sept groupes alimentaires qui constituent la pyramide alimentaire ⁽¹⁾. L'alimentation saine et équilibrée réside dans la façon dont on organise la prise alimentaire. Les apports des différents groupes alimentaires, leur variété et leur diversité sont à ce moment pris en compte lors du choix des aliments afin de préserver une nutrition équilibrée. Les viandes, notamment les rouges, sont reconnues pour leur valeur énergétique, pour leur richesse en protéines et pour leur apport de certains oligo-éléments et vitamines, peu abondants dans d'autres aliments. ⁽²⁾

Malgré la méfiance développée vis-à-vis des viandes rouges face aux problèmes de santé, les nutritionnistes soulignent l'importance de celles-ci en raison de la qualité et de l'importance de leurs apports. Ces croyances, en partie trompeuses, sont souvent dues à une défailleante gestion de l'alimentation quotidienne, peut-être peu diversifiée et trop riche en lipides ou en glucides simples. Les protéines d'origine animale sont de haute valeur biologique et digestibilité car elles fournissent un bon équilibre en acides aminés dont huit sont dits indispensables, déficitairement disponibles et de moindre qualité dans les aliments d'origine végétale. Egalement, elles apportent des oligo-éléments (fer, zinc, sélénium) et des vitamines essentielles (entre autres, vitamine B12 et B3, vitamine PP) peu abondantes ou de moindre qualité du côté végétal.

Contrairement à une idée reçue, bien que les viandes rouges apportent des matières grasses, elles ne peuvent pas être considérées comme grasses (en particulier la viande de bœuf). Quelques remarques peuvent compléter ces affirmations ; d'abord, une certaine quantité de graisses est nécessaire puisqu'elle intervient dans la fabrication des hormones et relèvent le goût et la subtilité de la viande. Ensuite, l'apport en graisses varient selon les morceaux issus de la découpe de la viande : un bon nombre d'entre elles ont moins de 10% des lipides et d'autres sont au-dessous de 5% de lipides. Finalement, les améliorations génétiques portées sur les races ajoutées à une meilleure gestion des troupeaux allaitants français et européen ont permis aujourd'hui de disposer des viandes beaucoup plus maigres ⁽³⁾

Il s'agit de s'offrir, en fin de compte, une alimentation variée et diversifiée afin d'atteindre un bon équilibre nutritionnel. Tout comme les autres aliments, les viandes - la viande de bœuf- participent à cet équilibre et fournissent à notre organisme, sous une forme harmonieuse, les constituants fondamentaux indispensables à notre santé. Ceci a été l'un des efforts les plus importants que la plupart des pays ont déployés pendant le dernier siècle.

La réussite de ces efforts a permis à certains pays, notamment aux pays développés, d'évoluer d'une offre restreinte vers une autre plus aisée, disposant d'un ample éventail de produits. L'amélioration des revenus et des conditions de vie a parallèlement permis un accès plus large aux différentes couches de la population. Toutefois, le retentissement de certaines dérives productives, les crises sanitaires et la «banalisation» de certaines viandes mettent en cause les démarches jusqu'ici entreprises et conduisent à la recherche de nouvelles voies de développement ou de démarcation ; les initiatives de labellisation,

¹ D'après les nutritionnistes français, les aliments peuvent être classés en 7 groupes : 1) matières grasses ; 2) viandes, poissons et œufs ; 3) légumes et fruits ; 4) lait et produits laitiers ; 5) sucres et produits sucrés ; 6) boissons ; 7) céréales et dérivés, pommes de terre et légumes secs. Cf. in extenso Centre d'Information des Viandes (CIV).- «Dossier : l'équilibre alimentaire» in «Les fiches Santé Nutrition N° 8 : l'équilibre alimentaire».- Paris : CIV, mai 2003.- Fiche N° 1. Cependant, lors de la révision de la littérature spécialisée, ce concept de pyramide alimentaire n'est pas une notion figée. Elle évolue dans le temps et essaie de devenir un outil de hiérarchisation des priorités alimentaires de la société ou du pays en question.

² Pour un débat plus large, cf. in extenso Centre d'Information des Viandes (CIV).- «Les atouts nutritionnels de la viande de boeuf» in «Les fiches Santé Nutrition N° 8 : l'équilibre alimentaire».- op.cit. ; CIV.- «Viande et équilibre alimentaire».- Paris : CIV, (s.d.) ; CIV.- «Viande & santé».- Paris : CIV, 1999 ; CIV.- «Le boeuf : l'équilibre au quotidien».- Paris : CIV, 1989.

³ Cf. in extenso CIV.- «Viande et équilibre ...».- op.cit. ; CIV.- «Viande & santé».- op. cit. ; CIV.- «Le boeuf : l'équilibre au ...».- op. cit.

l'innovation technologique et la préparation de nouveaux produits, la revalorisation de produits fermiers ou du terroir en sont quelques pistes qui se dessinent à l'horizon et replacent les viandes sur des nouveaux enjeux peu connus jusqu'à présent.

II. Les viandes dans le monde

A partir des données fournies par la FAO, il est possible de disposer d'un aperçu à l'échelle mondiale du niveau de la consommation et de la production de viande globale et par espèce.

1. La consommation mondiale

Bien que la consommation mondiale totale per capita toutes viandes confondues ait presque doublé en termes quantitatifs, (1,7 fois ; de 23,0 kg/p/a en 1961 à 38,3 kg/p/a en 2001) pendant ces 40 ans, son rythme de croissance est moindre, de 1,3%, à celui de la population mondiale, de 1,7%. Ce décalage entre les deux laisse penser qu'il reste encore un espace à combler vis-à-vis de la croissance démographique (cf. tableau N° 1).

Un examen de ces chiffres montre que cette augmentation mondiale est surtout due à celle des pays en développement, notamment l'ensemble asiatique (développé et en développement). Elle est suivie de plus loin par l'Amérique latine et l'Océanie en développement ; cela reflète bien l'essor des quatre tigres asiatiques ajoutés aux efforts de modernisation entamés par la Chine depuis quelques années.

Tableau N° 1. Croissance de la population et de la consommation mondiale des viandes

Taux de croissance (en %) pour la période 1961-2002

Catégories ⁽⁴⁾	Popul. par régions	Conso. toutes viandes	Consommat. : taux croissance par type de viande			
			Bovine	Porcine	Volaille	Ovine/caprine
Amérique Nord dév.	1,1%	0,8%	0,1%	1,2%	2,7%	-3,1%
Europe	1,3%	0,9%	-0,2%	0,8%	3,2%	-0,9%
Afrique développée	2,3%	0,4%	-1,1%	-0,2%	5,7%	-1,4%
Asie développée	0,8%	4,3%	4,3%	5,4%	5,7%	0,0%
Océanie développée	1,5%	0,1%	-0,2%	1,2%	5,1%	-2,2%
Pays développés	0,7%	1,0%	0,2%	0,8%	3,2%	-1,3%
Amérique Nord en dév.	1,2%	-0,3%	-1,4%	0,0%	1,7%	-2,5%
Amér. latine & Caraïbes	2,1%	1,3%	0,3%	0,6%	5,8%	-1,7%
Afrique en développ.	2,7%	0,2%	-0,2%	0,7%	2,6%	-0,2%
Asie en développ.	2,0%	4,2%	2,0%	5,4%	5,3%	1,6%
Océanie en développ.	2,3%	1,2%	0,0%	0,8%	4,7%	5,5%
Pays en développ.	2,1%	2,8%	0,9%	4,3%	5,2%	0,9%
Monde	1,7%	1,3%	0,1%	1,6%	3,4%	-0,1%

Source : Nos calculs à partir des données FAO (tableaux N° A1-2 et A1-3 en annexe)

Parmi les facteurs explicatifs de ces décalages, il se peut que les motivations soient aussi différentes selon les régions en question ; aussi probablement, les considérations nutritionnelles, de santé et de sécurité alimentaire priment dans les pays développés, tandis que celles d'ordre économique, socioculturelle et d'accessibilité concernent les pays en développement (PVD).

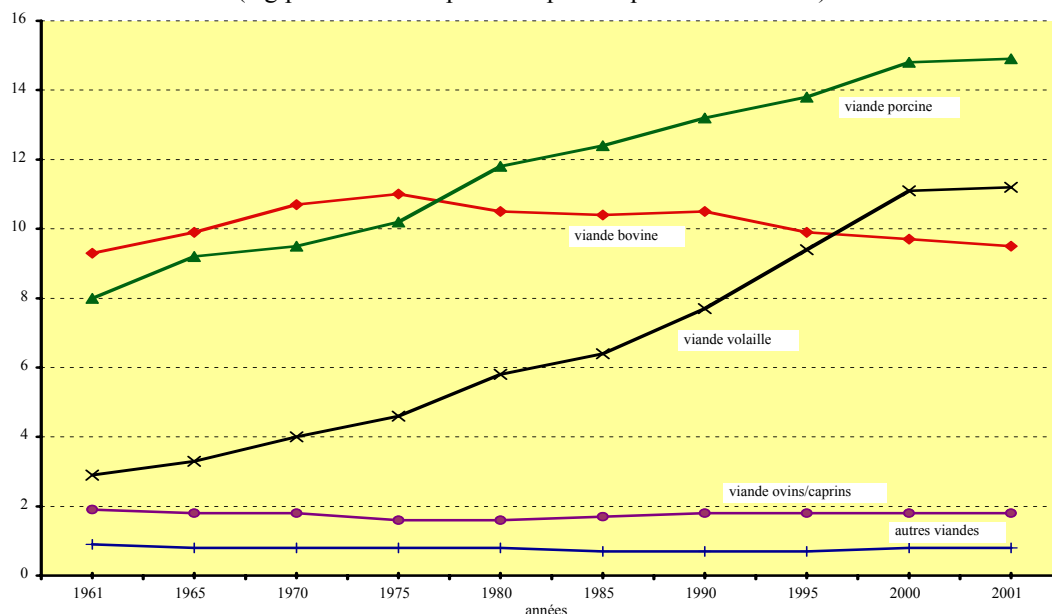
De plus, cette augmentation s'est différenciellement opérée selon le type de viande considérée : (cf. tableau n° 1 et graphiques n° 1 et 2)

⁴ Le regroupement des pays suivis est celui adopté par la FAO dans ses bases de données statistiques, dont la liste détaillée se trouve en annexe. Brièvement, en ce qui concerne les pays développés, nous avons les Etats-Unis et le Canada en Amérique du Nord, les pays européens en Europe, l'Afrique du Sud en Afrique, Israël et le Japon en Asie et l'Australie et la Nouvelle-Zélande en Océanie ; les autres pays sont en développement selon le continent auquel chacun appartient.

- en premier lieu, la viande de volaille et dans une moindre mesure celle du porc affichent une croissance régulière ;
- ensuite, la viande bovine est beaucoup plus stable, voire même avec une certaine diminution ;
- et finalement, celle d'ovins et de caprins régresse dans la plupart des régions.

Les améliorations portées sur les systèmes de production, la sélection génétique, l'alimentation, la santé animale et la mise en marché ont surtout permis l'élargissement de la production des animaux monogastriques, notamment celle du poulet. En revanche, les questions d'ordre nutritionnel, et plus récemment, les différentes crises sanitaires ont agi sur la désaffection de la consommation en viande bovine.

Graphique n° 1. Consommation totale mondiale par type de viande : 1961 - 2001
(Kg/personne/an exprimé en poids équivalent carcasse)



Source : Nos calculs à partir des données FAO (tableau N° A1-3 en annexe)

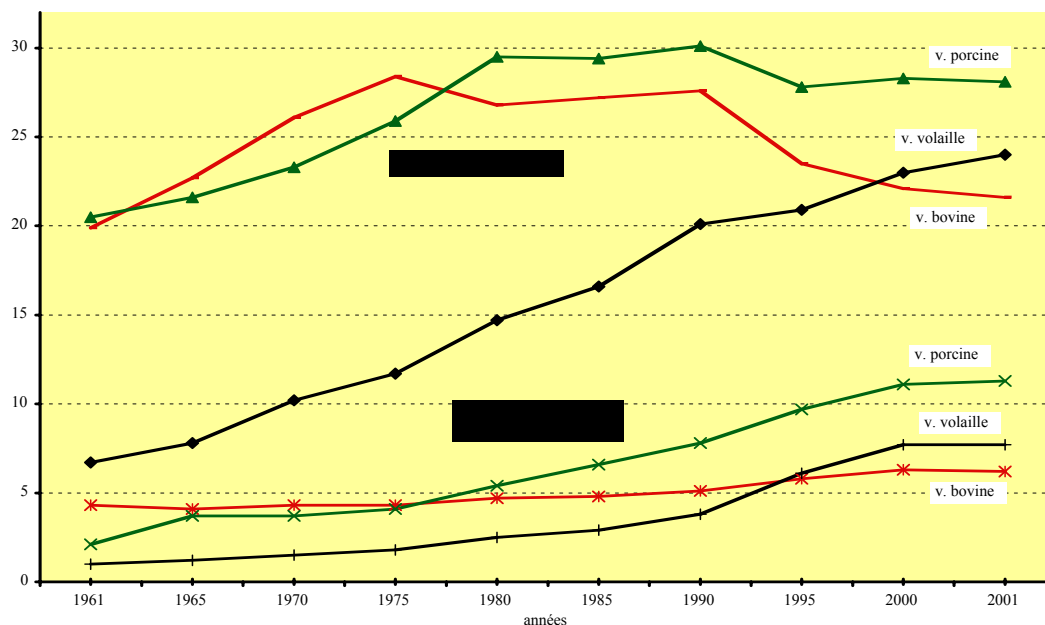
Le comportement variable de la viande porcine peut être confronté à des mouvements contradictoires ; d'une part, elle subit les interdictions d'ordre religieux (islamisme, judaïsme), et d'autre part, le porc est l'une des bêtes les mieux valorisées depuis longtemps.

Toutefois, en dépit des valeurs précédentes, ces chiffres cachent aussi d'importantes différences, dérivées des influences socio-culturelles, socio-religieuses et socio-économiques, issues de l'histoire spécifique de chaque peuple. De ce fait, on est en face d'une diversité des modèles de consommation où la présence de la viande est assez variable ; d'un pays comme l'Argentine ayant 93,7 kg/personne/an jusqu'à un autre comme le Japon avec un niveau de 42,4 kg/personne/an en 2001. ⁽⁵⁾

D'après P. Sans, les analyses menées par l'*International Food Policy Research Institut* (IFPRI) prévoient une forte augmentation de la demande mondiale de viande, de l'ordre de + 55% entre 1997 et 2020. Mais "(...) l'essentiel de la croissance est le fait des PVD. (...) Toutes les viandes ne profiteront pas également de cette croissance : 40% de celle-ci serait accaparée par les viandes de volailles et 30% par la viande de porc. (...) L'évolution de la demande de viande bovine resterait, elle, beaucoup plus modeste (+ 9% entre 1993 et 2020 contre + 16% pour l'ensemble des viandes). Elle sera cependant significative (+ 40%) dans les PVD." (Sans, 2001a).

⁵ Ces valeurs sont issues des statistiques de la FAO qui sont exprimées en poids équivalent carcasse, ce qui induit une certaine surestimation étant donné que les os et les déchets sont compris ; si l'on estime que ces derniers représentent grossièrement 30%, on les ramènerait à des chiffres plus proches de la réalité.

Graphique n° 2. Consommation totale mondiale par type de viande et niveau de développement : 1961 - 2001
(Kg/personne/an exprimé en poids équivalent carcasse)



Source : Nos calculs à partir des données FAO (tableau N° A1-3 en annexe)

Dans une perspective plus large, il y a d'autres facteurs qui peuvent être incriminés lorsque l'évolution de la consommation d'un produit est examinée, pouvant même nuancer la nature et la force de ces tendances. Classiquement, les facteurs économiques (revenus et prix) et les facteurs non-économiques, c'est-à-dire ceux à caractère démographique ou sociologique, sont d'ordinaire pris en considération.

Le revenu disponible et les prix des biens influencent sensiblement les choix du consommateur tant pour le type de produit sélectionné que pour les quantités effectivement procurées. Le premier représente en plus une contrainte plus forte dans les PVD que dans les pays développés compte tenu des disparités existantes. Bien que ces variables façonnent les comportements des consommateurs, il semble qu'elles jouent davantage dans la plupart des PVD, alors que les améliorations du niveau de vie atteint dans de nombreux pays développés ont permis un déplacement de la demande vers de produits ayant incorporé plus de valeur ajoutée que ce soit par les commodités ou par une élaboration plus poussée.

Des chercheurs comme P. Combris et C. Grignon ont mis en évidence quelques-unes des affirmations précédentes. A partir des années 80, de nouvelles tendances de consommation se dessinent à l'horizon, particulièrement pour la viande bovine. Elles traduisent les changements dans la composition démographique de la population (réduction de la taille des ménages, vieillissement de la population), dans les types de produits proposés ou recherchés et les nouveaux attributs affichés par les biens alimentaires disponibles pour le consommateur (santé, innocuité, respect de l'environnement, ...), (Combris, 1996 ; Sans, 2001a).

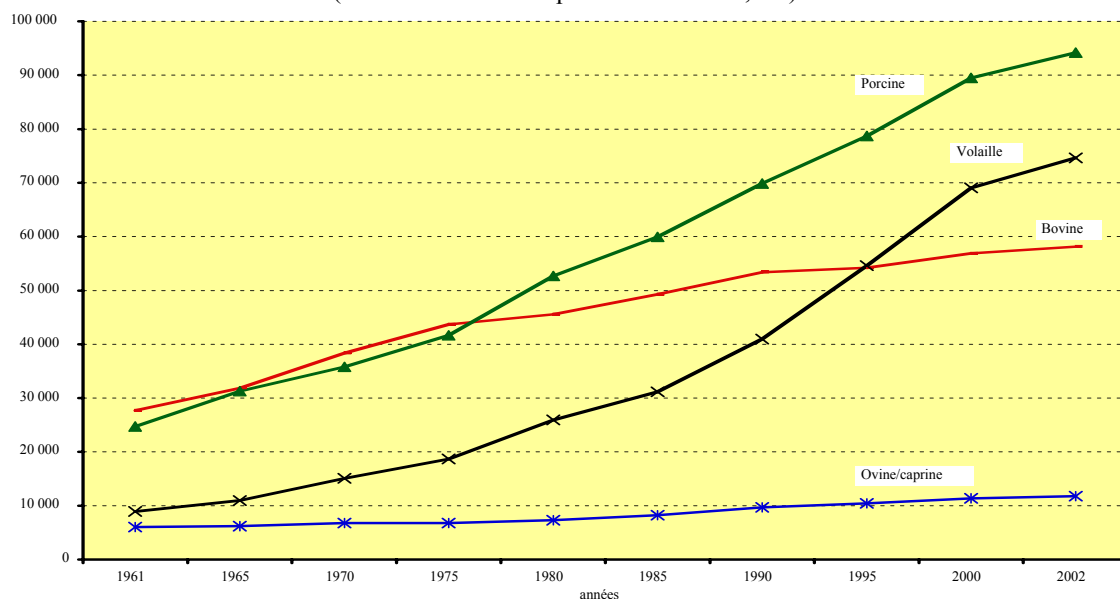
2. La production mondiale

En revanche, lorsque la production ⁽⁶⁾ des viandes issues de l'activité agricole est analysée lors de ces derniers 40 ans, les tendances précédentes se vérifient encore une fois, mais avec une ampleur encore plus prononcée. Même si la production de toutes les viandes confondues a été multipliée par 3,5 entre 1961 et 2002 comme pour chaque type de viande, l'apport de chacune dans le total varie différemment (cf. graphiques N° 3 et 4) :

⁶ Lorsque l'on parle de production de viande, elle concerne la viande en carcasse après avoir abattu la bête et son poids est exprimé communément en tonnes équivalent carcasse. Ceci comprend les muscles, les os et les déchets.

- Les viandes bovine, porcine, de volaille, ovine et caprine représentent à elles seules entre 95% et 97% de la production mondiale de toutes les viandes.

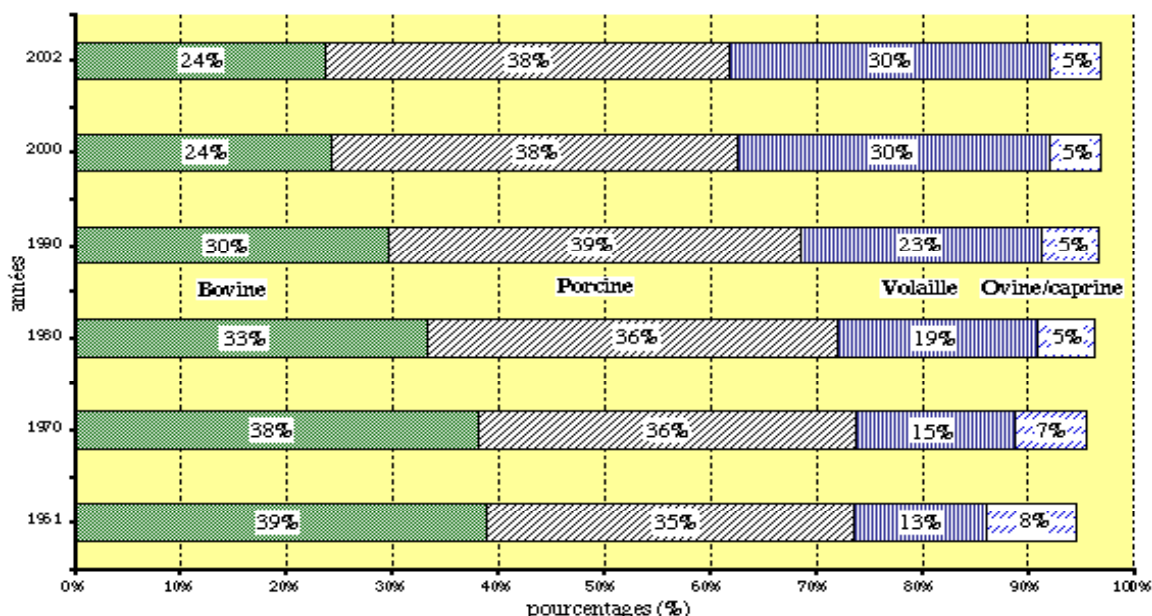
Graphique n° 3. Production totale mondiale par type de viande : 1961 - 2002
(milliers de tonnes équivalent carcasse, tec)



Source : Nos calculs à partir des données FAO (tableaux n° A1-4 et A1-5 en annexe)

- La hiérarchie de ces viandes a beaucoup évolué depuis 40 ans ; en 1961, la viande bovine occupait la première place, suivie par la viande porcine et la volaille, tandis qu'en 2002, la viande porcine et la volaille prennent la relève, déplaçant la viande bovine à une troisième position.

Graphique n° 4. Participation (%) de la production mondiale par type de viande : 1961 - 2002
(Milliers de tonnes équivalent carcasse, tec)



Source : Nos calculs à partir des données FAO (tableaux N° A1-4 et A1-5 en annexe)

Une bonne partie de cette croissance est issue de l'activité productive des pays en développement ; ceux-ci affichent un taux de croissance de 4,9% alors que celui des pays développés est de 1,8%. Parmi les régions du monde exposant le meilleur progrès, l'Asie (développée et en développement) et l'Amérique

Latine présentent des taux supérieurs à la moyenne mondiale. Par contre, l'Europe se retrouve parmi celles qui ont une croissance moindre (2,2%), question tout à fait compréhensible étant donné les dernières crises sanitaires à la fin des années 90 et au début des années 2000 (cf. tableau N° 2).

Cependant, l'écart entre le taux de croissance de la consommation et de la production de toutes les viandes confondues est assez remarquable selon les régions en cause, ce qui peut en partie traduire l'importance des valeurs culturelles ou religieuses attachées à l'alimentation, telle que nous l'avons précédemment évoquée (cf. tableau N° 2).

Tableau n° 2. Croissance (%) de la production mondiale des viandes : 1961 - 2002

taux de croissance (en %)

Catégories	Popul. par régions	Conso. toutes viande	Product. toutes viandes	Production : taux croissance par type de viande			
				Bovine	Porcine	Volaille	Ovine/caprine
Amérique Nord dés.	1,1%	0,8%	2,2%	1,3%	1,6%	4,1%	-3,0%
Europe	1,3%	0,9%	2,2%	1,3%	2,2%	4,5%	1,0%
Afrique développée	2,3%	0,4%	2,5%	1,0%	1,7%	8,1%	0,3%
Asie développée	0,8%	4,3%	3,9%	3,3%	4,5%	5,7%	0,7%
Océanie développée	1,5%	0,1%	2,1%	2,7%	2,7%	6,8%	0,3%
Pays développés	0,7%	1,0%	1,8%	1,1%	1,5%	4,1%	-0,2%
Amérique Nord en dév.	1,2%	-0,3%	0,6%	-3,1%	-0,9%	-0,8%	1,3%
Amérique latine & Caraïbes	2,1%	1,3%	3,6%	2,4%	2,8%	8,4%	0,1%
Afrique en dévelop.	2,7%	0,2%	2,7%	2,1%	3,9%	5,0%	2,4%
Asie en dévelop.	2,0%	4,2%	6,1%	4,6%	7,4%	7,2%	3,7%
Océanie en dévelop.	2,3%	1,2%	2,7%	2,3%	3,0%	5,0%	1,4%
Pays en dévelop.	2,1%	2,8%	4,9%	2,9%	6,4%	7,3%	3,0%
Monde	1,7%	1,3%	3,1%	1,8%	3,3%	5,3%	1,1%

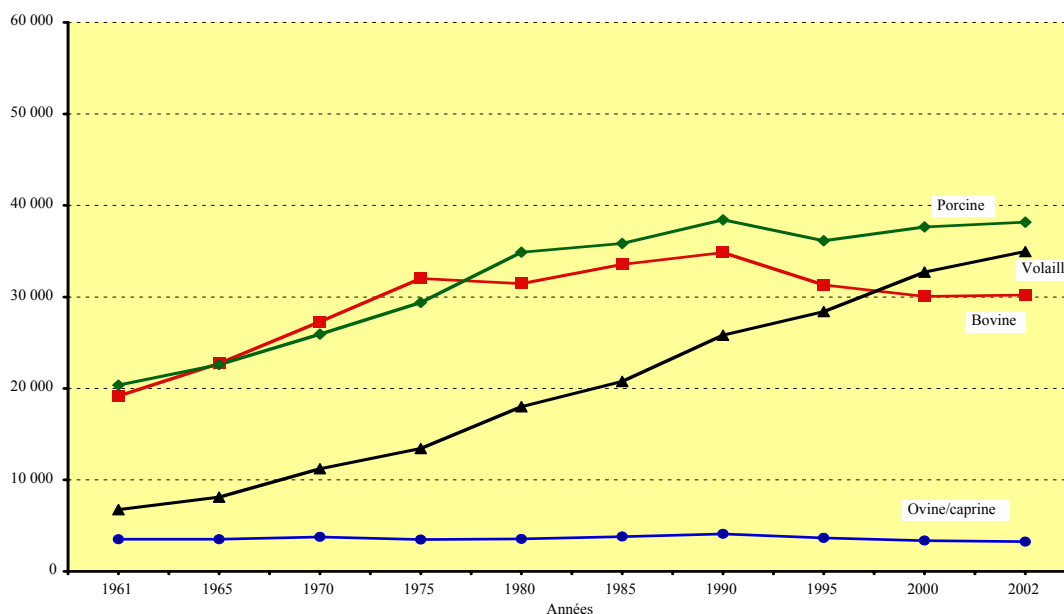
Source : Nos calculs à partir des données FAO (tableaux N° A1-2, A1-2, A1-4 et A1-5 en annexe)

De ce fait, on comprend bien qu'une fraction de ce surplus ainsi dégagée soit destinée aux échanges internationaux, et une autre partie, surtout dans l'ensemble asiatique (Asie développée et en développement) aille vers la consommation alimentaire de sa population. Celle-ci est étroitement liée aux variables d'ordre démographique et aux efforts de comblement des besoins en viande non satisfaits.

Bien que la production des différents types de viande présente des comportements assez similaires par rapport à ceux de la consommation, certaines nuances sont à souligner (cf. tableau N° 2 et graphiques N° 2 et 5) :

- D'abord, il n'y a plus de distinction nette entre les pays développés et ceux en développement telle qu'elle était décrite dans la section antérieure, concernant la consommation par type de viande (cf. graphiques N° 2 et 5).
- En dépit d'importants volumes de viande produits par les pays développés, ils affichent un ralentissement de la production des différents types de viande à l'exception de la volaille. En revanche, les PVD, à quelques exceptions près, présentent une intéressante évolution, voire même très élevée, de la production des différents types de viande, surtout celle de volaille ; celle du porc est par contre un peu moins élevée.
- La production de viande des ovins et des caprins est beaucoup plus variable ; elle stagne ou ralentit dans les pays développés alors qu'elle progresse dans certaines régions en développement.

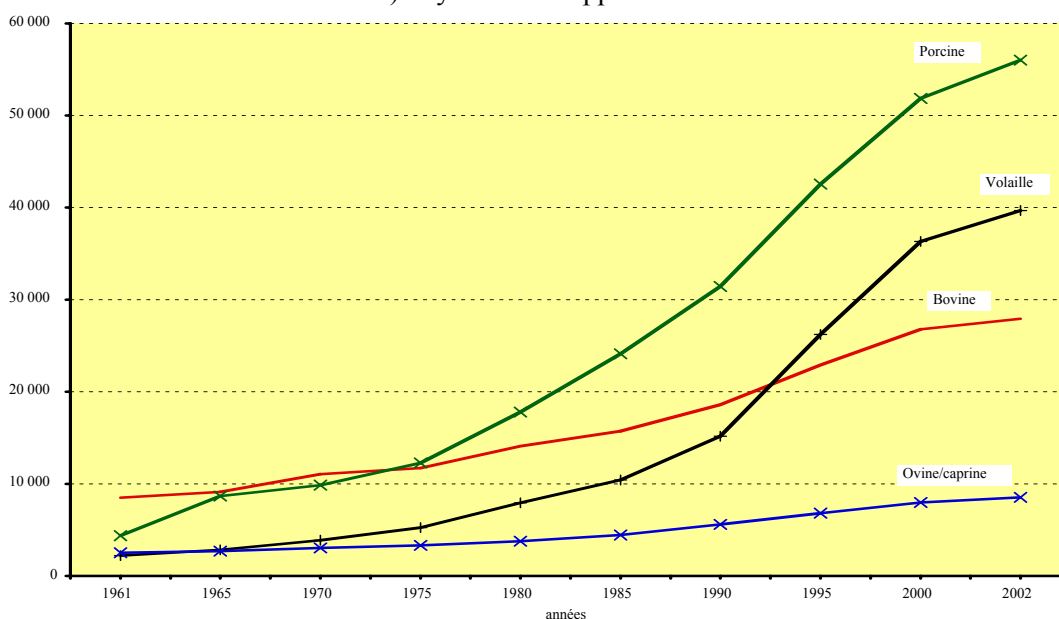
Graphique n° 5. Production mondiale par type de viande selon niveau de développement : 1961 - 2002
(milliers de tonnes équivalent carcasse, tec)
a) Pays développés



Source : Nos calculs à partir des données FAO (tableaux N° A1-4 et A1-5 en annexe)

La viande bovine est pratiquement la seule qui expérimente un ralentissement sensible de sa production, notamment à partir des années 90. Ceci devient beaucoup plus marqué dans les pays développés, alors qu'elle stagne dans les PVD. Des raisons fondamentalement d'ordre nutritionnel semblent être à la base de cette tendance. De plus, les crises sanitaires telles que l'ESB dans les pays développés et la recrudescence de certaines maladies comme la fièvre aphteuse, n'ont fait que contribuer à cette mouvance.

b) Pays en développement



Source : Nos calculs à partir des données FAO (tableaux N° A1-4 et A1-5 en annexe)

Au-delà des différences agro-climatiques et de la dotation de ressources naturelles spécifiques à chaque espace planétaire, les valeurs moyennes illustrent bien à la fois, la spécialisation, la concurrence et la complémentarité qui se développent entre les régions du globe et entre les pays d'une zone par rapport aux autres.

De l'examen des principaux pays producteurs de viandes à travers le monde, quelques remarques permettent de mettre en évidence ces différences et de renforcer quelques-uns des commentaires précédents : (cf. tableau N° 3)

- La viande bovine semble être l'apanage des régions disposant de grands espaces et de prairies pouvant fournir les herbages nécessaires à l'élevage. Ce n'est pas par hasard que les Etats-Unis d'Amérique, l'Argentine et les pays faisant partie de l'ex-URSS en Europe sont les plus importants producteurs de bovins, même si actuellement il y a de nouveaux acteurs tels que le Brésil, la Chine et l'Australie, eux aussi disposant d'espace.

Tableau n° 3. Principaux pays producteurs de viandes : $\geq 50\%$ du total

Année	Principaux pays producteurs, classement et poids pourcentage (000 tée)						Apport en tot.
	1ère pos.	2ème pos.	3ème pos.	4ème pos.	5ème pos.	6ème pos.	
Viande bovine (boeuf et veau)							
1961	Etats-Unis 27%	Argentine 8%	Ex-URSS 10%	France 5%	Allemagne 5%		55%
2002	Etats-Unis 21%	Brésil 12%	Chine 9%	Argentine 5%	Australie 3%	France 3%	53%
Viande porcine							
1961	Etats-Unis 21%	Ex-URSS 15%	Allemagne 11%	Chine 6%			53%
2002	Chine 47%	Etats-Unis 9%	Allemagne 4%				60%
Viande de volaille							
1961	Etats-Unis 37%	Ex-URSS 9%	Chine 8%	France 6%			60%
2002	Etats-Unis 23%	Chine 18%	Brésil 10%	Mexique 3%	France 3%		57%
Viande ovine& caprine							
1961	Ex-URSS 17%	Australie 10%	N.Zélande 8%	Inde 6%	Turquie 6%	Royau.-U 4%	51%
2002	Chine 27%	Australie 6%	Inde 6%	N.Zélande 4%	Pakistan 5%	Iran 4%	52%

Source : Nos calculs à partir des données FAO (tableau N° A1-6 en annexe)

- La viande porcine, par contre, semble être le résultat de différentes variables ; elle exige moins d'espace, peut mettre en valeur un certain nombre d'autres produits ou de co-produits dans le processus productif et dispose généralement d'une population ayant une ample tradition dans la valorisation et la consommation de cette viande sous différentes préparations.
- La volaille constitue en quelque sorte l'un des meilleurs exemples où l'innovation et le développement technologique ont permis un essor productif sans précédent. Si d'autres facteurs facilitateurs s'ajoutent tels que les facilités de production ou d'importation de céréales, de nouveaux acteurs arrivent sur le marché tels que le Brésil et le Mexique.
- La viande d'ovins et de caprins révèle une localisation plus spécifique, centrée en Asie et en Océanie, peut-être influencée par les croyances religieuses ou par les traditions pastorales de quelques-uns des pays producteurs. Dans d'autres cas, il se peut que les difficiles conditions naturelles ne permettent que ce type de spéculation productive.
- La dotation différentielle des ressources agro-climatiques est à la base d'un bon nombre de différences et de la diversité des systèmes d'élevage, dans ses pratiques et ses résultats. D'ordinaire, les exploitations agricoles des pays développés font davantage appel aux pratiques d'élevage intensif, ayant une importante utilisation des intrants d'origine externe. Tandis que

dans les pays en développement, de nombreuses unités d'exploitation sont conduites d'une façon extensive, privilégiant l'utilisation de leurs propres ressources afin de mieux optimiser les contraintes naturelles et socio-économiques.

Malgré les actions productives déployées, il reste d'importants écarts entre les régions et entre les pays. Les écarts observés précédemment entre la consommation, la production et la croissance démographique laissent encore penser qu'il reste un gros effort à réaliser. Face à la complexité de cette tâche, ces efforts doivent être conciliés, même déclinés en fonction des dimensions socio-culturelles, socio-économiques et agro-naturelles.

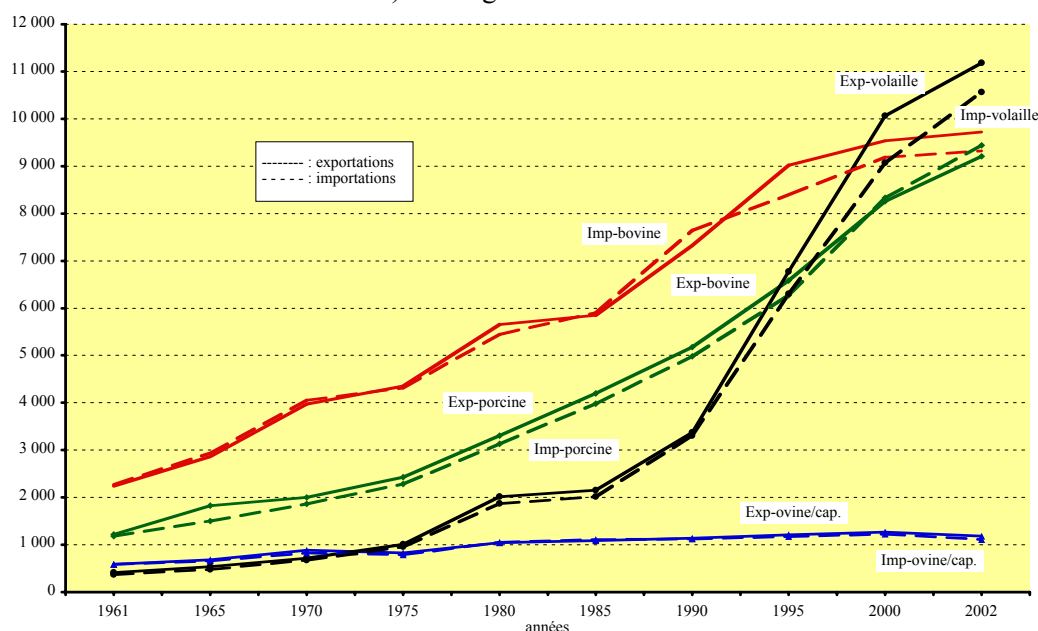
3. Les échanges internationaux

Pendant longtemps, le commerce mondial des viandes était limité aux animaux vivants et fondamentalement centré à l'échelle frontalière ou entre quelques pays. Les innovations technologiques concernant le stockage frigorifique sous ambiance contrôlée et le développement des moyens motorisés de transport de marchandises ont beaucoup facilité, voire même révolutionné, les échanges entre pays ou entre territoires de diverse nature, élargissant l'éventail de produits à échanger et les espaces du commerce.

Le développement industriel a également permis d'étendre les formes sous lesquelles ce commerce se réalise. En plus des espèces vivantes, il s'y ajoute les viandes en l'état, les préparations et les conserves de viande ; celles-ci oscillent entre 74% à 83% du total des échanges des viandes les plus importantes, tandis que les animaux tournent aux alentours d'un sixième. Mais une importante partie de ces opérations en vif reste encore comme un échange de voisinage.

A l'intérieur des viandes depuis 1961, ce sont quatre grands sous-ensembles (bovins, porcs, volaille et ovins & caprins) qui regroupent l'essentiel de la production mondiale et des échanges internationaux ; ils participent à peu près à plus de 95% (cf. tableaux N° A1-5, A1-13, A1-14, A1-21 et A1-22 en annexe).

Graphique n° 6. Commerce mondial des principales viandes : 1961 - 2002 (a)
(milliers de tonnes équivalent carcasse, t c)
a) Echanges mondiaux

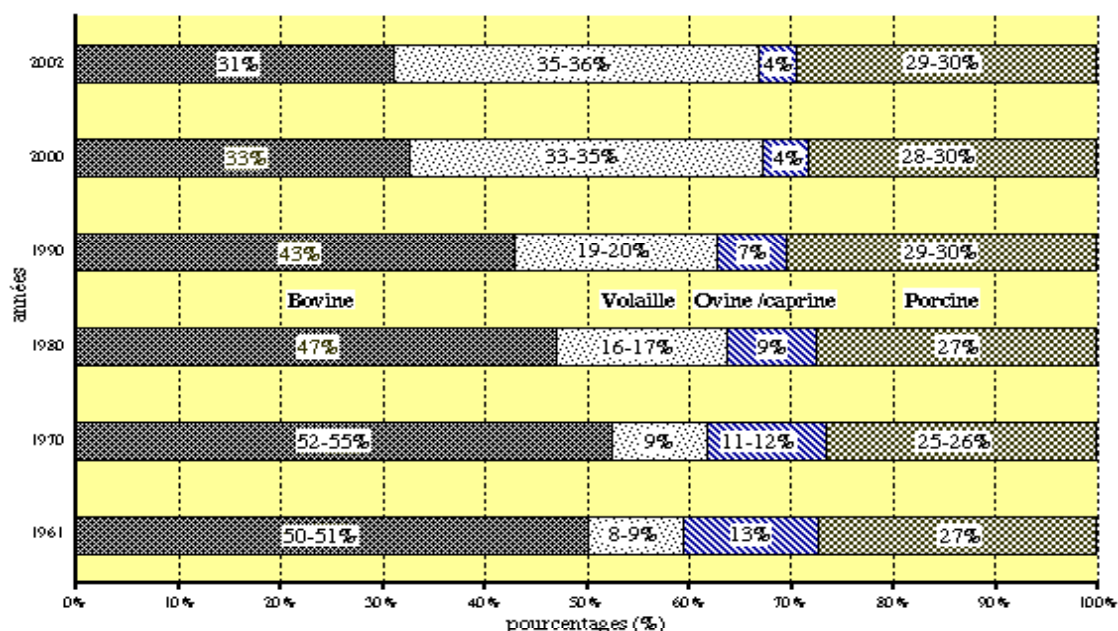


Sources : Nos calculs à partir des données FAO (tableaux N° A1-12[partie 1] et A1-16[partie 1] en annexe)

Au cours des quarante dernières années, les exportations et les importations mondiales des viandes ont connu une notable croissance (5 % par an) notamment pour les espèces volaille, porcine et bovine. ⁽⁷⁾

Cette croissance devient particulièrement évidente à partir de la fin des années 70. La période entre 1985 et 1990 est celle qui connaît l'infléchissement le plus marqué. Cependant, à l'aube du XXI^{ème} siècle, ces tendances ralentissent, même régressent (cf. graphique N° 6).

b) Contribution (%) de chaque type de viande (b)



(a) : valeurs comprenant les viandes transformées et les animaux vivants exprimés en poids

(b) : La participation en pourcentage des exportations et des importations est pratiquement identique pour toutes les viandes sauf la bovine qui présente quelques petites différences

Sources : Nos calculs à partir des données FAO (tableaux N° A1-11 [partie 3] et A1-15 [partie 3] en annexe)

La progression et la contribution de chaque type de viande dans les échanges varient au fil du temps reflétant des comportements différentiels (cf. tableaux N° 4 et 5) :

- Les échanges de l'ensemble des principales viandes ont un notable rythme de croissance, assez proche entre les exportations et les importations, entre 4,9% et 4,8% respectivement, tous les deux supérieurs à la production mondiale.

⁷ Les données consultées pour le commerce international des viandes sont celles de la FAO. Cependant, en ce qui concerne les échanges d'animaux vivants, ceux-ci sont exprimés en têtes de sorte que l'on a estimé leur poids à partir du rendement de carcasse moyen par grands ensembles, fourni également par la même source statistique, donnant lieu à des estimations plutôt qu'à des valeurs exactes.

Tableau n° 4. Taux de croissance (%) des échanges des principales viandes : 1961-2002

Catégories		Bovin	Porc	Ov/cap	Volail.	B-P-O/C-V	Cons.viand	Popul.
Export.	Pays développés	4,4%	4,9%	1,8%	7,4%	5,0%		
	Pays en develop.	1,9%	6,9%	1,1%	13,6%	4,6%		
	Monde	3,6%	5,1%	1,7%	8,4%	4,9%		
Import.	Pays développés	3,2%	5,1%	0,4%	7,6%	4,4%		
	Pays en develop.	4,7%	6,1%	4,5%	11,2%	6,6%		
	Monde	3,5%	5,2%	1,6%	8,5%	4,8%		
Prod. viandes	Pays développés	1,1%	1,5%	-0,2%	4,1%	1,8%	1,0%	0,7%
	Pays en develop.	2,9%	6,4%	3,0%	7,3%	4,9%	2,8%	2,1%
	Monde	1,8%	3,3%	1,6%	5,3%	3,1%	1,3%	1,7%

Note : Taux de croissance calculés pour l'ensemble de viandes de chaque catégorie, c'est-à-dire les animaux vivants et les viandes transformées, exprimées en poids.

Sources : Nos calculs à partir des données FAO (tableaux N° A1-13 et A1-21 en annexe)

Parmi les aspects à mettre en évidence au sein de ces changements, les pays développés dans leur ensemble sont parvenus à afficher une tendance beaucoup plus exportatrice que les pays en voie de développement. Ceux-ci sont devenus de plus en plus importateurs.

Les échanges de viande de volaille et de porc affichent les taux de croissance les plus importants, plus de 8% et de 5% respectivement, supérieur à celui de la production. Cette situation est particulièrement évidente dans les pays en développement où tant les exportations que les importations sont en plein bouillonnement, puisque leur production nationale a du mal à suivre et les échanges deviennent le moyen de combler les écarts. La viande de bovins et d'ovins & caprins présente, par contre, une évolution plus mitigée, particulièrement pour ces derniers. Dans ce cas, les pays développés sont devenus exportateurs ; les pays en développement, importateurs.

Tableau n° 5. Indicateurs d'évaluation des échanges des principales viandes : 1961 – 2002

Catégories		Bovin	Porc	Ov/cap	Volail.	B-P-O/C-V	
Indice de variation 2002/1961							
Export.	Pays développés	5,9	7,0	2,1	18,6	7,3	
	Pays en develop.	2,2	15,6	1,6	182,0	6,2	
	Monde	4,3	7,5	2,0	26,9	7,0	
Import.	Pays développés	3,6	2,9	1,2	19,9	5,7	
	Pays en develop.	6,7	11,5	6,1	76,8	13,8	
	Monde	4,1	8,0	1,9	28,8	6,9	
Rapport des échanges 1961 et 2002							
Rapport échanges (monde)	Exp(i) /exp.tot.	1961	50%	27%	13%	9%	100%
		2002	31%	29%	4%	36%	100%
	Imp(i) /imp.tot.	1961	51%	27%	13%	8%	100%
		2002	31%	31%	4%	35%	100%
Rapport des échanges/production 1961 et 2002							
Rapport échanges	Exp(i) /prod.tot.chacune	1961	3%	2%	1%	1%	7%
		2002	4%	4%	0,5%	5%	13%
Production (monde)	Imp(i) /prod.tot.chacune	1961	3%	2%	1%	1%	7%
		2002	4%	4%	0.5%	4%	13%

Source : Nos calculs à partir des tableaux n° A1-13, A1-14 et A1-21, A1-22 en annexe

- Simultanément aux rythmes de croissance précédemment évoqués, les volumes de viande en jeu, appréciés par l'indice de variation, ont significativement augmenté autant au total que par type de viande. Bien que les quantités totales de viande échangée aient été multipliées en moyenne par 7, les écarts auparavant mentionnés par type de viande ou selon le niveau de développement affichent de notables différences ; la volaille est la viande la plus échangée tandis que celle d'ovins et caprins l'est moins.

- De la même façon, la contribution de chaque type de viande dans son total respectif tant pour les échanges que pour la production mondiale a également évolué. Quant aux échanges, les exportations et les importations de viande de bovins ont été évincées par celles de volaille ; de 50%-51% en 1961 à 31% en 2002, tandis que cette dernière est passée de 9%-8% à 36%-35% pour la même période. La viande porcine occupe ensuite la deuxième position sur le marché mondial. Bien que son commerce soit l'un des plus anciens, les améliorations portées sur ses modes de production, sur ses méthodes de valorisation, sur sa productivité et sa rentabilité et sur la gestion du gras ont facilité son expansion.

S'agissant du rapport des échanges totaux dans la production mondiale totale, un relèvement des volumes en jeu est constaté, passant de 7% en 1961 à 13% en 2002. De ce fait, plus de 10% de la production mondiale des principales viandes sont actuellement échangés dans le monde, ce qui illustre bien la force avec laquelle les échanges internationaux ont progressé.

Bien que les activités productives de viande dans le monde fassent preuve d'un important dynamisme, "(...) la plupart de ces échanges résulte d'ajustements des marchés intérieurs où l'offre et la demande évoluent différemment." (Boutonnet, Simmier, 1995 : p. 89). Il faut également tenir compte du contexte et de la nature des pays ainsi que de leur niveau de développement.

Une partie de ces changements peut être expliquée par la libéralisation des marchés et d'un certain nombre de pratiques commerciales, issues des accords du GATT et du renouvellement du cadre du commerce mondial, notamment à partir de la fin des années 80 et du début des années 90.

En outre, l'atteinte d'un niveau optimal dans la satisfaction des besoins des populations des pays développés, voire même de saturation de leur demande, et leur ralentissement et vieillissement démographique ont aussi contribué à renforcer ces tendances. A l'opposé, la forte croissance de la population des PVD et les difficultés rencontrées soit pour maintenir le développement, soit pour combler les écarts et satisfaire les besoins ont joué pour que ces pays deviennent dans l'ensemble beaucoup plus importateurs.

Finalement, l'examen des principales régions et les pays participants du commerce international permet de mieux comprendre la nature des échanges et même d'explorer la complexité de ces filières (cf. tableau N° 6 et carte N° 1) :

- L'Union Européenne à 15 et les Etats-Unis d'Amérique occupent des positions dominantes sur le marché international et même se concurrencent entre eux dans les échanges de la plupart des principales viandes.
- D'après l'analyse des exportations et des importations des animaux vivants et des viandes transformées, l'UE à 15 tend à devenir de plus en plus excédentaire à l'exception des ovins et des caprins, tandis que les Etats-Unis le sont beaucoup moins.
- La prépondérance de certains pays ou régions dans les échanges des animaux vivants reflète leurs atouts naturels par rapport à l'une ou l'autre espèce ; c'est le cas pour l'Amérique ou l'Océanie pour les bovins, au même titre que l'Afrique Occidentale ou le Proche-Orient en Asie pour les ovins et caprins.
- Mais, au fil du temps, il semble que d'autres pays ont su développer des compétences et des avantages concurrentiels qui leur ont permis de conquérir d'importantes positions dans le commerce de certaines viandes, comme c'est le cas pour la Nouvelle-Zélande, le Brésil, la Chine, la Corée du Sud en Extrême-Orient.
- Lorsque l'on examine les particularités par type de viande, les échanges de porcs et de volailles semblent être assez concentrés entre trois grandes régions du monde. Ils oscillent entre les pays

développés occidentaux (l'Europe et l'Amérique du nord) et l'Extrême-Orient où la Chine occupe une place croissante. D'autre part, la viande bovine laisse penser que c'est la moins concentrée.

- Egalement en ce qui concerne la viande bovine, une fraction des échanges, encore modestes, tend à se spécialiser récemment sur des produits et des segments très particuliers, de niche, qui exploitent les préférences alimentaires et le pouvoir d'achat des pays développés notamment de l'Union Européenne. Ces espaces encouragés par quelques pays sud-américains, appartenant au MERCOSUR, tels que l'Argentine, le Brésil et l'Uruguay, s'orientent vers un commerce sélectif, à base des pièces découpées, réfrigérées ou congelées, choisies. Celles-ci sont fondamentalement issues du quartier arrière (l'aloyau ou le globe).

Bien qu'il s'agisse d'un phénomène récent depuis le début des années 2000, ses origines datent de l'instauration du contingent «Hilton Beef» en 1980 où les pays bénéficiaires jouissaient de droits de douanes réduits ainsi que de prix beaucoup plus intéressants pour l'exportation de découpes "nobles" vers l'Union Européenne.

Tableau n° 6. Pays et régions dans les échanges (animaux et viandes) : $\geq 50\%$ du total

Position	Animaux vivants (000 têtes)				Viande transformée (000 téc)			
	Exportations		Importations		Exportations		Importations	
	1961	2002	1961	2002	1961	2002	1961	2002
a) Bovins								
1ère pos.	UE à 15 34%	UE à 15 32%	UE à 15 37%	USA 31%	Argentine 25%	UE à 15 28%	UE à 15 51%	UE à 15 27%
2ème pos.	Mexique 11%	Canada 19%	USA 21%	UE à 15 29%	UE à 15 21%	Australie 16%	USA 26%	USA 18%
3ème pos.	Canada 10%	Australie 11%	Ex-URSS 3%	Europ.Est 6%	Australie 14%	USA 14%	Europ.Est 5%	Ex-URSS 9%
4ème pos.	Amér.Sud 6%	Mexique 11%	Liban 2%	Liban 3%	Europ.Est 8%	Brésil 10%	Ex-URSS 4%	Japon 9%
5ème pos.		Pologne 7%				Canada 8%		Mexique 6%
Total	61%	80%	63%	69%	68%	76%	86%	69%
b) Porcs								
1ère pos.	Europ.Est 35%	UE à 15 50%	UE à 15 38%	UE à 15 52%	UE à 15 69%	UE à 15 64%	UE à 15 75%	UE à 15 50%
2ème pos.	UE à 15 22%	Canada 34%	Chine-HK 30%	USA 32%	Europ.Est 21%	Canada 10%	USA 9%	Japon 13%
3ème pos.	Ext.Orient 34%	Ext.Orient 13%	Ex-URSS 12%	Chine-HK 10%		USA 8%	Europ.Est 6%	Ext.Orient 10%
Total	91%	97%	80%	94%	90%	82%	90%	73%
c) Ovins/caprins								
1ère pos.	Mongolie 21%	Australie 30%	Pro.Orient Asie 29%	Pro.Orient Asie 64%	Nouv.Zél. 71%	Nouv.Zél. 39%	UE à 15 81%	UE à 15 45%
2ème pos.	Afriq.Occ. 20%	Pro.Orient Asie 24%	Afriq.Occ. 19%	UE à 15 20%	Australie 14%	Australie 34%	USA 5%	Pro.Orient Asie 11%
3ème pos.	Pro.Orient Asie 10%	Afriq.Occ. 7%	UE à 15 18%	Afriq.Occ. 7%	Amér.Sud 7%	Amér.Sud 1%	Canada 3%	Ext.Orient 11%
Total	51%	61%	66%	91%	92%	74%	89%	67%
d) Volaille								
1ère pos.	UE à 15 39%	UE à 15 65%	UE à 15 31%	UE à 15 38%	UE à 15 42%	UE à 15 30%	UE à 15 75%	UE à 15 23%
2ème pos.	USA 32%	Ext.Orient 13%	Ext.Orient 19%	Ext.Orient 38%	USA 38%	USA 28%	Europ.Est 3%	Ext.Orient 20%
3ème pos.	Ext.Orient 16%	Europ.Est 8%	Canada 19%	Europ.Est 9%	Europ.Est 19%	Ext.Orient 18%	Ext.Orient 3%	Ex-URSS 19%
Total	87%	86%	69%	85%	99%	76%	81%	62%

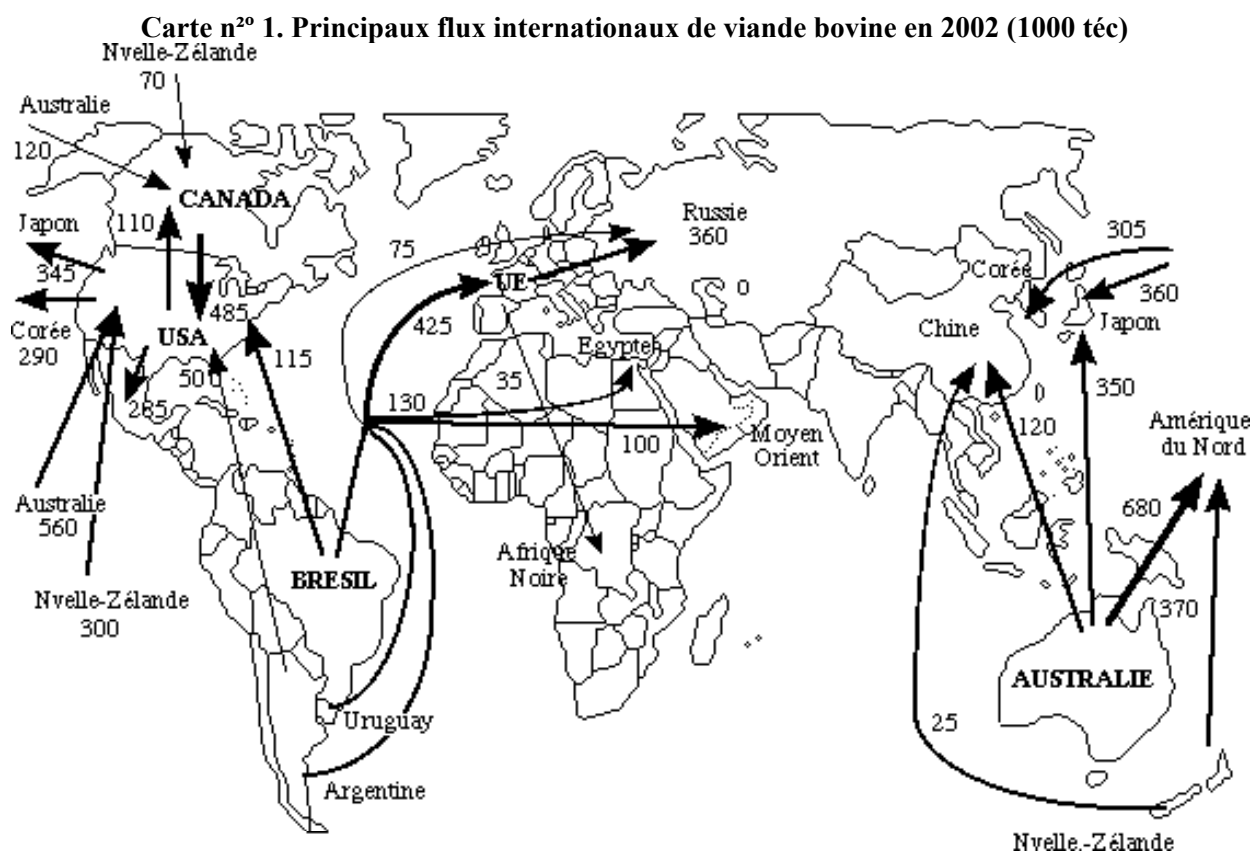
Sources : Nos calculs à partir des données FAO (tableaux N° A1-7, A1-8, A1-11 et A1-15, A1-16, A1-19, A1-20 en annexe)

Les changements du contexte macroéconomique à l'intérieur de ces pays, principalement les deux premiers, la dévaluation de leurs taux de change, les confortables marges dégagées tant par les exportateurs que les importateurs et l'assouplissement des conditions d'accès au marché européen malgré ses exigences ont contribué à l'ébranlement de ces échanges. Toutefois, ces volumes, encore limités, peuvent à terme peser sur la valorisation des carcasses d'origine européenne, surtout si elles parviennent à atteindre directement le consommateur, jusqu'alors freiné par des contraintes sanitaires et technologiques (Institut de l'Elevage, 2004a, Institut de l'Elevage, 2004b, Institut de l'Elevage, 2004c).

- Les échanges mondiaux de viande de volaille qui étaient insignifiants en 1961, sont actuellement devenus les plus importants. Le développement de performantes méthodes de production, de valorisation et de mise en marché, plus le fait que cette viande n'est "(...) l'objet d'aucun interdit culturel ou religieux, et qui au contraire a les faveurs de l'opinion publique des pays développés qui la considère comme une viande saine (...)" (Boutonnet, Simmier, 1995 : p. 95-97) ont permis l'extraordinaire essor et la banalisation de cette viande.

L'Union Européenne et les Etats-Unis d'Amérique sont devenus les principaux acteurs commerciaux sur le marché international où ils se battent avec acharnement. Plus récemment, des pays comme le Brésil, la Chine, la Thaïlande en Extrême-Orient et la Hongrie en Europe de l'Est font leur apparition sur le marché international et concurrencent fortement les Etats-Unis et l'Union Européenne. En plus de l'Extrême-Orient et de l'ex-URSS, le Japon et le Proche-Orient en Asie sont peu à peu devenus des importateurs non négligeables.

Les ovins et les caprins en tant qu'animaux vivants se profilent comme un commerce de proximité des quelques régions en développement, particulièrement pour l'Afrique Occidentale et le Proche-Orient en Asie. Probablement, les connotations religieuses et la rusticité de leur entourage expliquent une bonne partie de cette activité. Par contre, pour les viandes transformées, c'est l'Océanie développée (l'Australie et la Nouvelle-Zélande) qui détient le marché d'exportation.



Source : Institut de l'Elevage. Le marché mondial de viandes bovines en 2003 chamboulé par la crise ESB au Canada et sous la poussée des viandes sud-américaines. Paris : Institut de l'Elevage, 2004. (Dossier de l'Elevage, N° 331). p. 6.

Cependant, étant donné l'importance de la viande dans l'identitaire des populations et les enjeux divers, l'Etat a toujours joué un important rôle à l'intérieur de leurs filières, selon le pays en considération.

Un bon nombre de contraintes et de possibilités découlent de l'application des mesures sanitaires, et même douanières, en fonction des diverses crises ou des craintes en cours ou passées. Ces interventions finissent souvent par fausser les rapports et la nature des échanges.

En ce sens, le marché mondial de la viande bovine illustre franchement ces distorsions ; il s'organise entre "(...) deux grandes espaces commerciaux : la zone pacifique qui, étant indemne de fièvre aphteuse, peut commercer avec toute la planète sans restrictions sanitaires, et l'aire atlantique dont les échanges avec la précédente sont réduits du fait de la présence de fièvre aphteuse en son sein." (Bailly, 2002 : p. 17).

Les viandes en provenance des pays affectés par cette maladie sont interdites dans la zone "pacifique", à moins qu'elles soient cuites et mises en boîte. Cette zone est constituée par l'Océanie, l'Extrême-Orient et l'Amérique du Nord, celle-ci étant le pôle dominant.

L'autre zone, "l'atlantique" concerne le reste du monde où l'Amérique du Sud et l'Europe sont les principaux exportateurs et l'Europe, l'ex-URSS, le Proche-Orient et l'Afrique en sont les importateurs.

L'Union Européenne est son pôle dominant et interdit l'emploi d'anabolisants dans son élevage et dans les viandes importées. Les barrières sanitaires marquent encore assez clairement les échanges de viande bovine dans le monde (Boutonnet, 1996 ; Boutonnet, Simmier, 1995 : p. 84-91).

Bien que les actions de libéralisation du marché mondial, d'abord avec le GATT et ensuite avec l'Organisation Mondiale de Commerce, aient beaucoup contribué aux échanges, les opinions publiques sont très sensibles à tout dérangement sanitaire, dont les crises de la vache folle ou les affaires de la dioxine constituent quelques exemples.

De ce fait, ces questions sanitaires vont encore continuer à compartimenter les marchés des viandes bovines.

"Plus que les autres produits alimentaires, les viandes suscitent en effet de fortes appréhensions des consommateurs et sont partout l'objet de règles, normes ou tabous. Ces règles ont pour effet de structurer les marchés et de les cloisonner." (Boutonnet, 1996).

III. Les viandes dans l'Union Européenne

Après avoir positionné le cadre général de la production et de la consommation mondiale des viandes, on s'intéresse au contexte européen dans lequel la France s'insère.

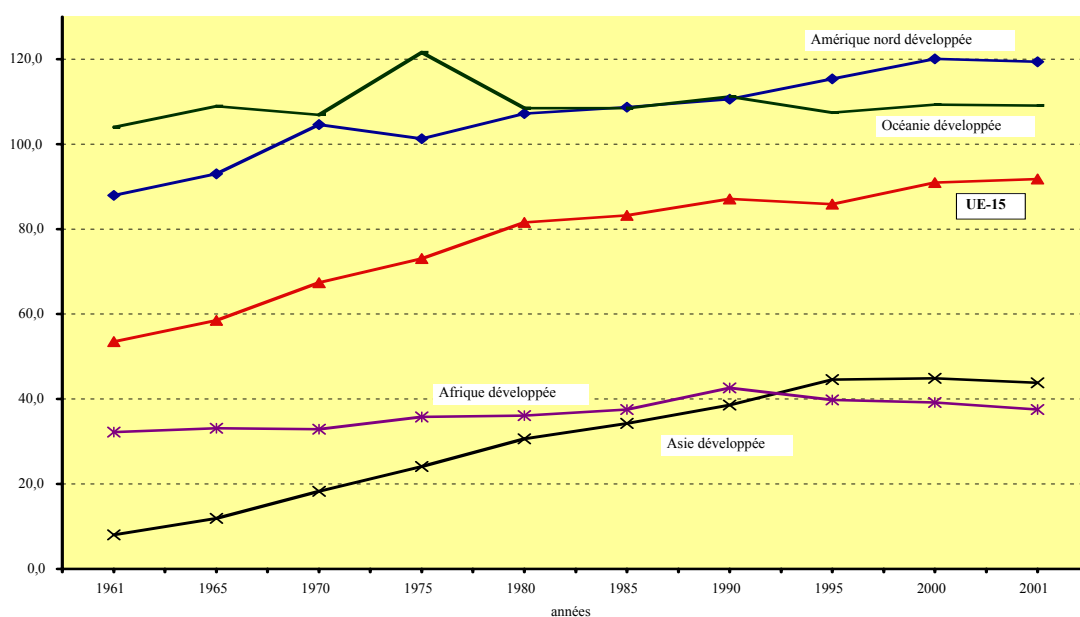
L'ensemble de ces deux sections nous permettra ainsi de disposer d'une large vision du thème et de mieux comprendre les enjeux et les tendances qui en découlent.

1. La consommation européenne

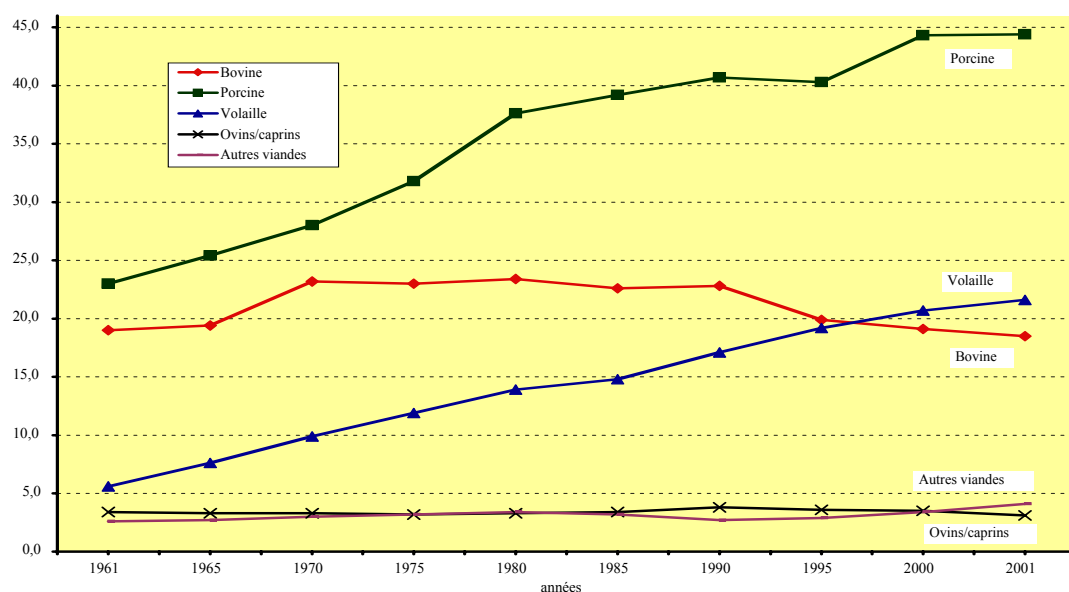
Tout d'abord, la consommation de toutes les viandes confondues a presque doublé (1,7 fois) pour l'actuelle Union Européenne à 15 au cours de ces 40 dernières années. Néanmoins, elle reste encore sur une position moyenne par rapport à d'autres régions du monde (cf. graphique N° 8a).

Graphique n°7. Consommation des viandes dans les pays développés et dans l'UE à 15 : 1961-2001
(kg/personne/année exprimés en poids équivalent carcasse)

a) Toutes viandes dans les pays développés



b) Types de viandes dans l'UE-15



Source : Nos calculs à partir des données FAO (tableaux N° A1-3 et A1-24 en annexe)

Elle se situe entre presque 20 à 30 points derrière les principales régions consommatrices de viandes : un écart de 17,3 points en Océanie développée (l'Australie et la Nouvelle-Zélande) et de 27,6 points en Amérique du Nord (les Etats-Unis d'Amérique et le Canada). L'Asie développée (Israël et Japon) et l'Afrique développée (Afrique du Sud) ont des particularités dans leurs modèles de consommation où les viandes ont un poids moins important (cf. graphique N° 8a).

Au-delà de la tendance croissante de toutes les viandes dans l'Union Européenne à 15, elle renferme des différences selon le type de viande et le pays en considération. L'allure ascendante de la courbe est surtout due aux augmentations des viandes de volaille et de porc ; la première présente un taux de croissance de 3,4% pour la période 1961-2001 et la deuxième de 1,7%. La viande bovine et celle d'ovins et caprins ont plutôt un comportement décroissant, même stagnant : -0,1% pour la première et -0,2% pour la deuxième. Cependant, cette diminution de la viande bovine est particulièrement frappante pratiquement

depuis le début des années 80 (cf. graphique N° 8b et tableau N° A1-24 en annexe). Dans le cadre de cette tendance générale d'amélioration de la consommation des viandes, un certain nombre de nuances mérite d'être souligné afin de mieux apprécier la diversité européenne :

- La structure de la consommation des viandes s'est beaucoup diversifiée à l'intérieur de chacun des pays européens ; les taux de croissance pour chaque type de viande et la diversification du régime alimentaire à base de viande le révèlent ainsi.
- La volaille constitue la seule viande qui présente une tendance croissante pour tous les pays, alors que celle de porc, malgré son importance et ses performances, reste un peu plus mitigée ; les pays voisins du pourtour méditerranéen affichent une consommation croissante alors que dans ceux où la viande porcine est plus ancrée dans ses moeurs, sa consommation se ralentit.

Type de viande	Type de croissance	Pays et taux de croissance de la consommation
Volaille	Essor (> 5%)	Portugal (7,4%) ; Grèce (6,6%) ; Espagne (5,9%) ; Finlande (5,7%) ; Pays-Bas (5,1%)
	Remarquable (>3-5%)	Irlande (4,2%) ; Royaume-Uni (3,9%) ; Autriche (3,7%) ; Suède (3,6%) ; Italie (3,1%)
	Important (>2-3%)	Bel-Lux (2,8%) ; Allemagne (2,7%) ; Danemark (2,6%) ; France (2,3%)
Porcine	Essor (>3%)	Grèce (5,3%) ; Espagne (5,4%) ; Italie (4,3%) ; Portugal (3,9%)
	Notable (2-3%)	Finlande (2,2%) ; Pay-Bas (2,0%) ;
	Douce (1-2%)	Danemark (1,7%) ; Autriche (1,4%) ; Irlande (1,3%) ; Bel-Lux (1,2%)
	Stagnant (0-1%)	France (0,9%) ; Suède (0,9%) ; Allemagne (0,8%) ; Royaume-Uni (0,0%)

Source : Nos calculs à partir du tableau N° A1-24 en annexe

- La viande bovine et celle d'ovins et de caprins ont des comportements beaucoup plus variables ; tantôt positifs, tantôt négatifs, mais toujours dans une tendance décroissante.

Outre cette désaffection récurrente et les préoccupations nutritionnelles, les récentes crises sanitaires ont contribué au ralentissement de leur consommation. En ce qui concerne la viande bovine, il faut ajouter les impacts issus des ajustements de la Politique Agricole Commune.

La viande provenant des vaches laitières de réforme est en repli structurel depuis l'instauration des quotas laitiers dans l'Union Européenne. Cette baisse est particulièrement évidente en France et les pays du nord de la Communauté Européenne (OFIVAL, 2003b : p. 60-61).

Type de viande	Type de croissance	Pays et taux de croissance de la consommation
Bovine	Important (> 2%)	Grèce (3,7%) ; Espagne (2,3%) ; Portugal (2,1%)
	Douce (1-2%)	Italie (1,1%) ; Danemark (1,0%)
	Stagnant (0-1%)	Irlande (0,3%) ; Pays-Bas (0,2%) ; Finlande (0,1%) ; Autriche (0,1%) ; Suède (0,1%)
	Régressif (<1%)	Allemagne (-1,6%) ; Royaume-Uni (-0,9%) ; Bel-Lux (-0,3%) ; France (-0,1%)
Ovine-caprine	Notable (>5%)	Pays-Bas (5,0%)
	Important (>2-3%)	Danemark (3,3%) ; Bel-Lux (3,1%) ; Suède (2,8%) ; Autriche (2,2%)
	Douce (1-2%)	Italie (1,6%) ; Espagne (1,3%) ; France (1,1%) ; Portugal (1,1%)
	Régressif (<1%)	Irlande (-2,9%) ; Royaume-Uni (-1,9%) ; Finlande (-1,3%) ; Grèce (0,8%) ; Allemagne (0,9%)

Source : Nos calculs à partir du tableau N° A1-24 en annexe

- Ces chiffres suggèrent au moins un triple panorama. En premier lieu, certains pays essaient de rattraper leur retard sur certaines viandes ; c'est le cas pour l'Espagne, le Portugal et la Grèce en ce qui concerne les viandes de volaille, bovine et porcine. A l'opposé, d'autres pays semblent attendre le sommet, au moins du point quantitatif, et de ce fait leur croissance ralentit notablement, voire même stagne ou régresse ; c'est le cas pour la France, l'Allemagne et le Royaume-Uni pour le porc et les bovins. Finalement, il y a une situation intermédiaire où il reste encore la possibilité d'accroître la consommation de la viande en question ; c'est le cas pour la volaille et en moindre mesure pour la viande porcine et ovine-caprine et encore moins pour la viande bovine.
- Si de plus on tient compte du faible taux de croissance démographique des pays européens, entre 0,3% et 0,7%, il se peut qu'une bonne partie des tendances se fassent du point de vue qualitatif, sur des produits de plus en plus marqués ou différenciés (cf. tableau N° A1-23 en annexe).

En ce sens, il semble que les dérives d'ordre alimentaire ou sanitaire, particulièrement présents dans le secteur des viandes, ont davantage renforcé les actions de traçabilité, d'identification et de sécurité alimentaire, promues par les pouvoirs publics et les organisations professionnelles.

- Dans un territoire aussi large que celui de l'Europe occidentale, chaque pays a façonné au fil du temps un patrimoine «socio-technico-culturel» propre. Bien que le voisinage leur ait permis de partager des points communs, chacun dispose de ses spécificités. En ce qui concerne la consommation de viandes, différents modèles de consommation se sont développés, que ce soit avec la prédominance d'une viande ou avec le partage entre différentes viandes. L'examen de cette structure alimentaire nous permet de faire les commentaires suivants :

- Antérieurement, au début des années 60, la consommation de viandes s'est réalisée soit avec la dominance d'une ou deux viandes spécialement la porcine ou la bovine, et en moindre mesure l'ovine et caprine, centrée sur le pourtour méditerranéen ; soit à partir d'un partage entre les différents types en fonction du «bagage socio-technico-culturel» spécifique à chaque pays, tel qu'on peut le constater dans le tableau suivant.

Au cours de ces 40 dernières années, on observe un glissement progressif vers une consommation partagée des viandes où le porc dispose encore d'une importante place, et le bovin décroît en importance

et en présence. La montée de la viande de volaille constitue le phénomène le plus marquant de toute cette période pour tous les pays.

Tableau n° 7. Axes de la consommation de viande dans l'UE à 15 : 1961 et 2002

Type de viandes	1961		2002	
	Critères	Pays	Critères	Pays
Porcine	Suprématie >50%	Autriche, Danemark, Allemagne	Suprématie >60%	Autriche, Danemark, Allemagne
	Partage à 2 (35-50%) Porc-bovin	Suède, Pays-Bas	--	--
Bovine	Suprématie	--	--	--
	Partage à 2 (40-50%) Bovin-porc	Finlande	--	--
Ovine-caprine	Suprématie >40%	Grèce	--	--
Partages				
sous la base du porc > 35%	Partage à 3 (20-30%) Porc-bovin-ovin ou volaille	Royaume-Uni, Portugal, Irlande, Bel-Lux	Partage à 3 (>40% et 20-30%) majoration du porc Porc-bovin-volaille	Suède, Pays-Bas, Bel-Lux, Finlande, Italie
			Partage à 3 (>40% et 20-30%) Porc-volaille-bovin	Portugal
			Partage à 4 (>40% et 10-25%) Porc-bovin/volaille-ovin	Espagne
	Partage à 4 (15-30%) Porc-bovin-ovin-volaille	Espagne	Partage à 4 (>30% et 25-30%) Porc-bovin/volaille-autres ou ovin	France, Grèce
Sous la base du bovin > 35%	Partage à 3 (15-25%) Bovin-porc-volaille	Italie	--	--
	Partage à 4 (15-30%) Bovin-porc-volaille-autres	France	--	--
Sous la base de la volaille > 30%	--	--	Partage à 3 plus appoint (>30% et <25%) Volaille-porc-bovin + ovin	Royaume-Uni, Irlande

Note : Pourcentages approximatifs afin de rendre compte des ordres de grandeur

Source : Nos calculs à partir du tableau N° A1-25 en annexe

- La consommation de viande ovine et caprine reste encore très localisée, soit dans les pays du bassin méditerranéen (l'Espagne, la France, la Grèce et un peu moins le Portugal), soit dans les pays à forte tradition ovine comme le Royaume-Uni et l'Irlande.
- Finalement, la consommation d'autres viandes demeure, semble-t-il, comme un aliment d'appoint ou de complément, soit dans un intérêt festif, soit d'épanouissement à l'occasion d'un événement quelconque.

On se retrouve en fin de compte face à des changements de comportements des consommateurs issus d'une "(...) croissance démographique faible, une réduction de la taille des ménages et d'un vieillissement de la population." (Sans, 2001b : p. 118).

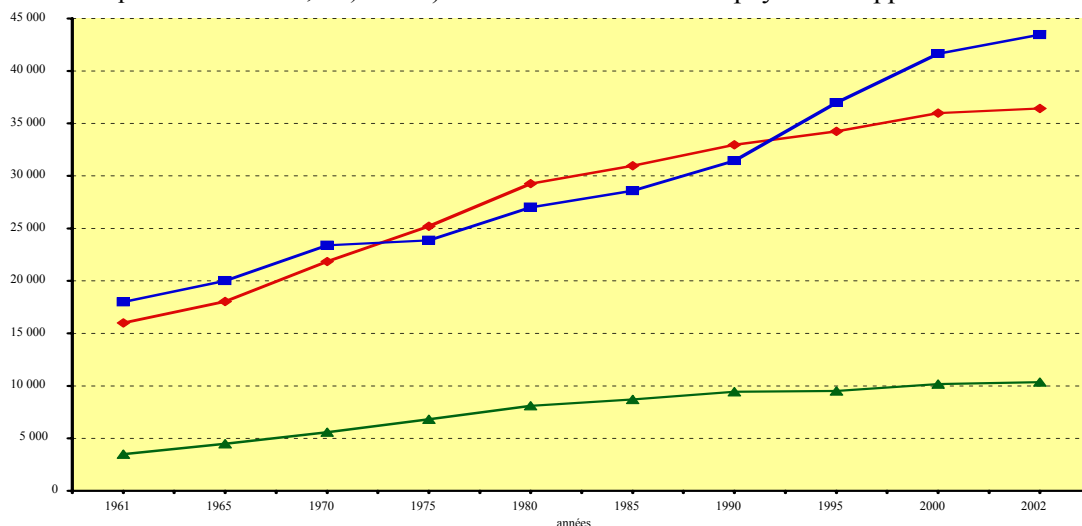
- Dans ce cadre européen, la France a toujours occupé une position intermédiaire où la consommation de viande est partagée entre 4 types : bovine, porcine, volaille et autres viandes. Parmi les changements les plus importants au cours de ces 40 ans, on peut mettre en avant les suivants :

- ♦ La dominance de la viande bovine a été évincée par celles du porc et de la volaille, conséquence logique face à son ralentissement structurel et aux crises sanitaires. Outre ces faits, le rapport des prix relatifs a aussi favorisé ces deux viandes, affichant des prix plus intéressants.
- ♦ La montée en importance de la viande de volaille constitue l'un de ces changements, de sorte qu'en 2001, elle concurrence celles de porc et de bovins. C'est à peu près le même panorama dans les autres pays européens, comme cela a été déjà mentionné.
- ♦ La contribution des autres viandes, autrefois beaucoup plus importante, a notablement diminué, jouant plutôt un rôle d'appoint à certaines époques de l'année.
- ♦ La viande ovine et caprine maintient sa place, et peut-être joue au même titre que les autres viandes, un rôle complémentaire. Par ailleurs, cette consommation se concentre davantage au sud du pays, sur le pourtour méditerranéen.

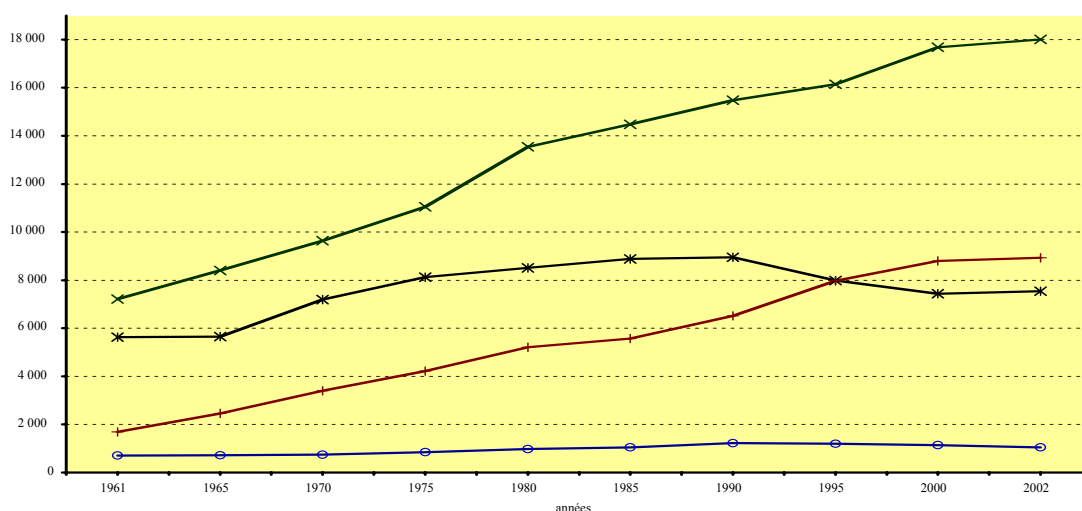
2. La production européenne

De la même façon, lorsque l'on analyse la production des viandes, l'Union Européenne à 15, reste derrière l'Amérique du Nord, principale région productrice des viandes dans l'ensemble des pays développés (cf. graphique N° 9a).

Graphique n° 8. Production de viande dans les pays développés et dans l'UE à 15 : 1961-2002
(milliers tonnes équivalent carcasse, tec) a) Toutes viandes dans les pays développés



b) Par type de viande dans l'UE-15



Source : Nos calculs à partir des données FAO (tableaux N° A1-4 et A1-26 en annexe)

Mais c'est la production des viandes de volaille et de porc qui a le plus contribué à cette augmentation dans l'ensemble européen, ce qui vérifie à nouveau des affirmations précédemment mentionnées (cf. graphique N° 9b).

A l'exception de la viande ovine et caprine, l'Amérique du Nord et l'Union Européenne à 15 assuraient plus de 45% de la production mondiale des différentes viandes en 1961. Tandis qu'en 2001, leur contribution est descendue à au moins 30% des totaux mondiaux.

En dépit des efforts déployés par ces ensembles, une grosse partie de la montée productive au niveau des viandes procèdent des PVD, notamment pour celles qui sont moins exigeantes en espace ou en aménagements spéciaux (cf. tableau N° 8).

Tableau n° 8. Contribution de la production régionale des viandes dans l'ensemble : 1961 et 2002

Année	% par rapport au Monde					% par rapport aux pays dev.		
	P.DEV	PVD	Am.Nord	UE-15	Monde	Am.Nord	UE-15	P.Dév
Toutes viandes								
1961	72%	28%	25%	22%	100%	35%	31%	100%
2002	44%	56%	18%	15%	100%	40%	34%	100%
Viande bovine								
1961	69%	31%	29%	20%	100%	42%	29%	100%
2002	52%	48%	24%	13%	100%	45%	25%	100%
Viande porcine								
1961	82%	18%	23%	29%	100%	28%	35%	100%
2002	41%	59%	11%	19%	100%	28%	47%	100%
Viande de volaille								
1961	75%	24%	40%	19%	100%	53%	25%	100%
2002	47%	53%	25%	12%	100%	53%	25%	100%
Viande d'ovins/caprins								
1961	58%	12%	6%	12%	100%	11%	20%	100%
2002	27%	73%	1%	9%	100%	3%	33%	100%

Source : Nos calculs à partir du tableau N° A1-4 en annexe

L'essentiel de la production de viandes dans les pays développés, c'est-à-dire plus de 60% des quantités produites, est réalisé par l'Amérique du Nord et l'Union Européenne à 15 (cf. tableau N° 8).

L'un des changements les plus importants à l'intérieur de l'Union Européenne au cours de cette période de 40 ans concerne l'élargissement de la base productive de viandes au sein des différents pays communautaires : (cf. tableau N° 9)

- dans le cas de la viande bovine, pour produire un volume semblable, il fallait 3 pays en début de période alors qu'à la fin, il faut 4 pays ou 5 dans le cas de la viande bovine.
- de manière similaire, les volumes produits ont été multipliés entre 1,4 fois et 5,4 fois, selon le type de viande considéré, celle de volaille ou de porc affichant les valeurs les plus élevées.
- la France se retrouve toujours parmi les trois premières positions selon la viande concernée, ce qui reflète bien la diversité de son modèle de consommation de viande où celle d'origine bovine occupe encore une place importante. L'un des facteurs qui a permis de maintenir cette performance du pays est fortement lié aux actions menées par l'Etat et les organisations professionnelles ; les améliorations techno-économiques introduites ont permis le renforcement des capacités productives ainsi que le doublement de la productivité agricole. De ce fait, on parvient à mieux optimiser les performances techno-économiques avec les espaces et les ressources naturelles abondantes sur le territoire français.

Tableau n° 9. Principaux pays producteurs de viande dans l'UE à 15

Année	Principaux pays producteurs, classement et poids en pourcentage					Apport cumul.	Volume produit
	1ère pos.	2ème pos.	3ème pos.	4ème pos.	5ème pos.		
Viande bovine (boeuf et veau)						%	nbr fois
1961	France 26%	Allemagne 23%	Royaum-U 16%			65%	1,3
2002	France 21%	Allemagne 19%	Italie 15%	Royaum-U 9%	Espagne 9%	73%	
Viande porcine							
1961	Allemagne 37%	France 16%	Royaum-U 10%			63%	2,4
2002	Allemagne 23%	Espagne 17%	France 13%	Danemark 10%		63%	
Viande de volaille							
1961	France 31%	Royaum-U 19%	Italie 15%			65%	5,4
2002	France 24%	Royaum-U 17%	Italie 13%	Espagne 11%		65%	
Viande d'ovins/caprins							
1961	Royaum-U 37%	Espagne 16%	France 15%			68%	1,4
2002	Royaum-U 25%	Espagne 25%	France 14%	Grèce 12%		76%	

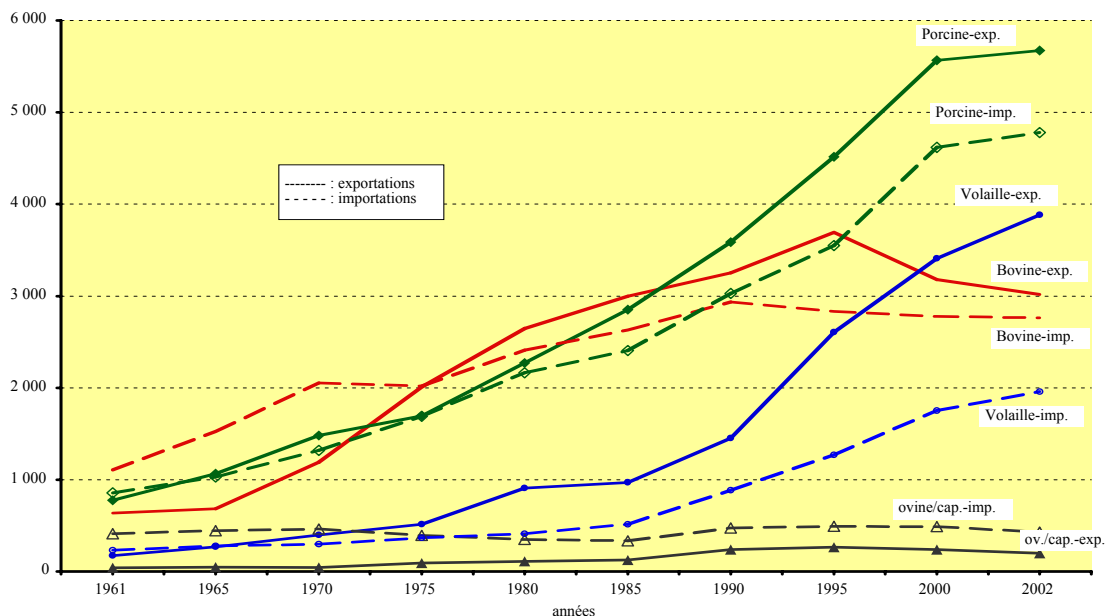
Source : Nos calculs à partir du tableau N° A1-26 en annexe

Au cours de ces 40 ans, l'Union Européenne est devenue une région excédentaire, ayant de plus en plus de disponibilité dans les différents types de viandes. De ce fait, la consommation de viande s'est assez diversifiée, mais également la concurrence entre les différents types de viandes s'est accrue.

3. Les échanges internationaux européens

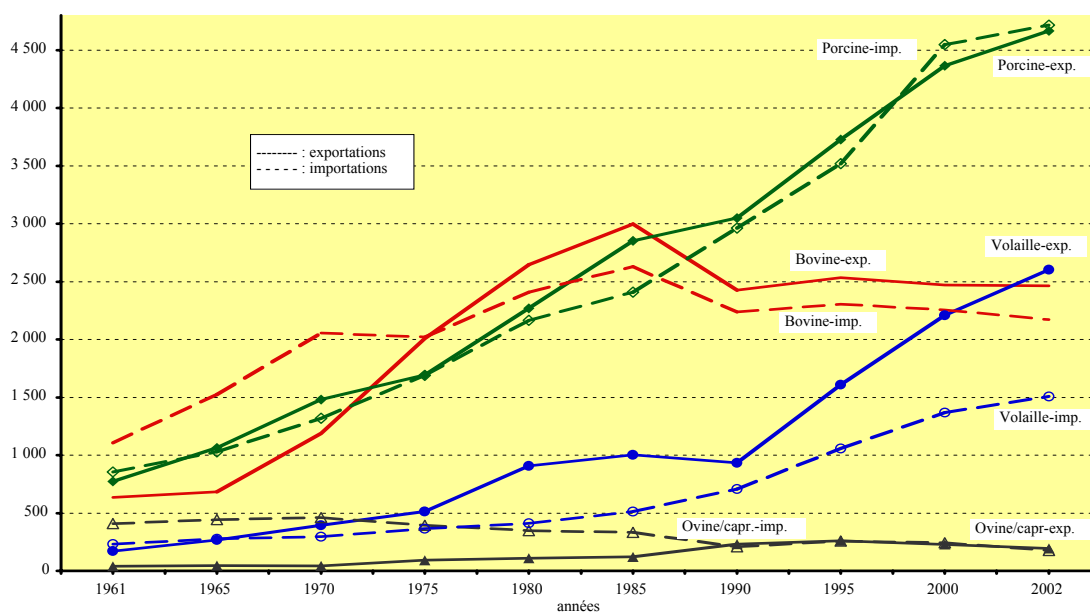
Lors de l'analyse des échanges internationaux mondiaux dans la section précédente, l'UE est devenue l'un des principaux acteurs sur la scène internationale. Elle est devenue exportatrice en bovins, en porcs et particulièrement de manière importante en volaille mais beaucoup moins importante importatrice en ovins et caprins (cf. graphique N° 10, partie a). ⁽⁸⁾

Graphique n° 9. Echanges internationaux des principales viandes dans l'UE à 15 : 1961-2002 (a)
(milliers de tonnes équivalent carcasse, tée)
a) Echanges totaux

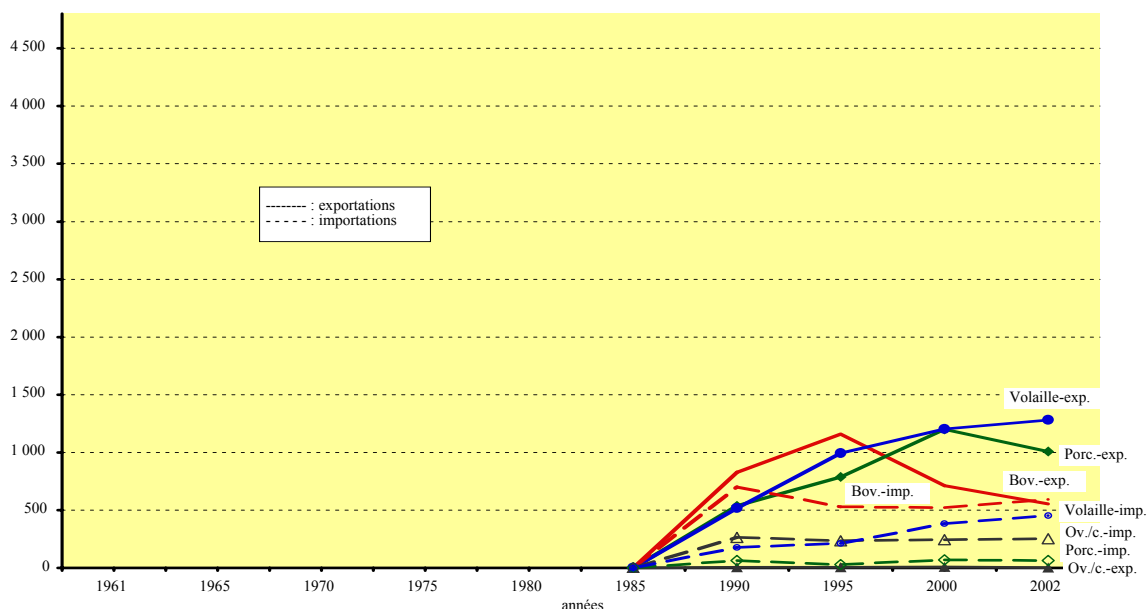


⁸ Faute de valeurs en poids pour les échanges d'animaux vivants, on a dû estimer les animaux vivants en fonction du rendement de la carcasse spécifique à chaque pays européen, afin de pouvoir évaluer l'ensemble des échanges d'animaux vivants et de viande transformée. Bien que cela s'avère plus exacte pour les exportations, ça l'est moins pour les importations parce que l'on ne connaît pas les pays d'expédition.

b) Echanges intra-communautaires



c) Echanges extra-communautaires



(a) : valeurs comprenant les viandes transformées et les animaux vivants exprimés en poids

Source : Nos calculs à partir des données FAO (tableaux N° A1-30 et A1-34 en annexe)

Une analyse de plus près met en évidence que la plus grosse partie de ces échanges se réalise à l'intérieur de la Communauté Européenne, question logique puisque l'une des règles de base de cet accord inter-communautaire plaide en faveur de la préférence communautaire entre ses associés (cf. graphique N° 10, partie b et c).

A partir de 1990, les échanges de l'Union Européenne s'ouvrent davantage vers des pays tiers, mais plus de 75% des exportations totales et de 80% des importations totales des viandes en étude continuent à s'effectuer encore entre les pays membres de l'UE (cf. tableaux N° A1-30 et A1-34 en annexe).

Comme cela a déjà été évoqué dans la section précédente, la libéralisation du commerce mondial et le démantèlement de certaines mesures protectrices vis-à-vis de l'agriculture et ses produits a permis la relance du commerce mondial ainsi que l'entrée de nouveaux acteurs. Toutefois, cet élargissement a aussi

donné lieu à une montée des contentieux entre les différents pays ou blocs, notamment entre l'UE et les Etats-Unis d'Amérique.

L'examen des principaux paramètres d'appréciation des échanges européens, va nous permettre d'illustrer quantitativement plusieurs des affirmations antérieurement formulées plus haut : (cf. tableau n° 10)

- Les exportations de l'UE pour l'ensemble des principales viandes ont un rythme de croissance plus élevé (5,2%) que celui des pays développés (5,0%) ou du monde (4,9%), tandis que les importations européennes évoluent beaucoup plus lentement (3,3%) qu'ailleurs (tableau N° 10, partie a).
- Quant aux comportements des différents types de viandes, leurs volumes importés évoluent moins vite que ceux exportés. Parmi eux, c'est la volaille qui affiche le volume exporté le plus élevé alors que les quantités d'ovins et caprins échangées sont les plus faibles (tableau n° 10, partie b). Par ailleurs, parmi toutes les viandes, les importations de celles d'ovins et caprins proviennent davantage de pays tiers que du sein de la Communauté Européenne. Par contre, l'approvisionnement en viande bovine et porcine est plus fait à l'intérieur de l'UE que venant de pays tiers (tableau N° 10, partie c).

Tableau n° 10. Indicateurs d'évaluation des échanges des principales viandes dans l'UE

Catégories		Bovin	Porc	Ov/cap	Volail.	B-P-O/C-V
a) Taux de croissance (%) 1961/2002						
Export.	UE à 15 – total échanges	3,9%	5,0%	4,0%	7,9%	5,2%
	Pays développés	4,4%	4,9%	1,8%	7,4%	5,0%
	Monde	3,6%	5,1%	1,7%	8,4%	4,9%
Importat.	UE à 15 – total échanges	2,3%	4,3%	0,1%	5,3%	3,3%
	Pays développés	3,2%	5,1%	0,4%	7,6%	4,4%
	Monde	3,5%	5,2%	1,6%	8,5%	4,8%
b) Indice de variation 2002/1961 ou 1990						
Export.	Échang. intra-com. 2002/1961	3,9	6,0	4,8	15,1	6,1
	Échang. extra-com. 2002/1990	0,7	1,9	0,6	2,5	1,5
	UE à 15-total échanges	4,8	7,3	4,9	22,6	7,9
Import.	Échang. intra-com. 2002/1961	2,0	5,5	0,4	6,5	3,3
	Échang. extra-com. 2002/1990	0,8	1,0	0,9	2,6	1,1
	UE à 15-total échanges	2,5	5,6	1,0	8,4	3,8
c) Rapport des échanges 1961 ou 1990 et 2002						
Rapport échanges	Exp(i) /exp.tot.	1961	39%	48%	2%	11%
		2002	24%	44%	2%	30%
UE-total	Imp(i) /imp.tot.	1961	42%	33%	16%	9%
		2002	28%	48%	4%	20%
d) Rapport échanges/production 1961 et 2002						
Rapport échanges/	Exp(i) /prod.tot.chacune	1961	11%	11%	6%	24%
		2002	40%	32%	19%	369%
Production UE-total	Imp(i) /prod.tot.chacune	1961	20%	12%	57%	32%
		2002	37%	27%	41%	186%

Source : Nos calculs à partir des tableaux N° I-4, A1-30 et A1-34 en annexe

- Le rapport échanges/production fait ressortir l'importance des exportations de toutes les viandes sauf l'ovine et caprine face à leur production et leur importation (tableau n° 10, partie d).

L'examen des principaux pays européens dans le commerce de viandes permet de comprendre la diversité productive de l'UE et les complémentarités existantes en son sein (cf. tableau N° 11) :

- L'Italie et l'Espagne sont devenues les principaux pays importateurs des bovins vivants alors que la France et l'Allemagne sont les principaux exportateurs.

D'autres pays tels que l'Autriche et la Belgique-Luxembourg y participent dans une moindre mesure avec des volumes plus faibles.

L'éventail des pays contributeurs dans les échanges de viande bovine conditionnée est un peu plus large. Il comprend les Pays-Bas, l'Irlande, la France et l'Allemagne.

Tableau n° 11. Pays européens dans les échanges (animaux et viandes) : $\geq 50\%$ du total

Posit.	Animaux vivants (000 têtes)				Viande transformée (000 tée)			
	Exportations		Importations		Exportations		Importations	
	1961	2002	1961	2002	1961	2002	1961	2002
a) Bovins								
1ère pos.	Irlande 44%	France 57%	Royau.U 38%	Italie 53%	France 38%	Allemagne 24%	Royau.U 53%	Royau.U 20%
2ème pos.	Danemark 22%	Allemagne 20%	Allemagne 25%	Espagne 23%	Irlande 31%	Irlande 19%	Allemagne 23%	Italie 19%
3ème pos.	Royau.U 11%	Bel-Lux 9%	Italie 20%	Pays-Bas 7%	Danemark 16%	Pays-Bas 17%	Italie 8%	France 14%
4ème pos.	France 7%	Autriche 3%		Allemagne 5%		France 11%		Pays-Bas 12%
Total	84%	89%	83%	88%	85%	71%	84%	65%
b) Porcs								
1ère pos.	Danemark 31%	Pays-Bas 34%	Allemagne 80%	Allemagne 42%	Danemark 65%	Danemark 26%	Royau.U 80%	Italie 24%
2ème pos.	Suède 24%	Danemark 24%	France 10%	Espagne 16%	Pays-Bas 17%	Pays-Bas 15%	Allemagne 9%	Allemagne 22%
3ème pos.	Bel-Lux 22%	Espagne 13%	Autriche 6%	Italie 12%	Irlande 5%	Bel-Lux 15%	France 6%	Royau.U 20%
total	77%	71%	96%	70%	87%	56%	95%	66%
c) Ovins/caprins								
1ère pos.	Royaum.U 41%	France 34%	Grèce 50%	Italie 49%	Irlande 36%	Royau.U 33%	Royau.U 91%	France 35%
2ème pos.	Irlande 40%	Espagne 31%	Irlande 24%	Grèce 22%	Royaum.U 26%	Irlande 28%	Allemagne 3%	Royau.U 26%
3ème pos.	France 12%	Pays-Bas 22%	Royau.U 23%	France 13%	Pays-Bas 25%	Espagne 12%	Grèce 3%	Allemagne 10%
Total	93%	87%	97%	84%	87%	73%	97%	71%
d) Volaille								
1ère pos.	Pays-Bas 49%	Pays-Bas 27%	Italie 24%	Bel-Lux 30%	Pays-Bas 48%	Pays-Bas 29%	Allemagne 87%	Allemagne 26%
2ème pos.	Royau.U 20%	France 21%	Allemagne 18%	Allemagne 26%	Danemark 38%	France 25%	Royaum.U 5%	Royau.U 23%
3ème pos.	France 15%	Allemagne 21%	Irlande 14%	Pays-Bas 24%	France 7%	Bel-Lux 12%	Autriche 3%	Pays-Bas 14%
total	84%	69%	56%	80%	93%	66%	95%	63%

Source : Nos calculs à partir des données FAO (tableaux N° A1-27, A1-28 et A1-31, A1-32 en annexe)

- Le Danemark et les Pays-Bas dominent sur les exportations de porcs tandis que l'Allemagne et l'Italie sont parmi les plus importants importateurs. L'Espagne occupe une position influente dans le commerce de porcs vifs.
- Au niveau des échanges d'ovins et caprins, l'Irlande, l'Espagne et le Royaume-Uni y jouent un rôle notable. Ce dernier participe activement aux importations de ce type de viande, notamment de celles qui proviennent de la Nouvelle-Zélande et l'Australie.
- La France, malgré la diminution de sa production ovine et caprine, maintient un double rôle ; d'un côté, elle figure dans les exportations d'animaux vivants, et de l'autre côté, elle importe des viandes conditionnées.

- Les Pays-Bas et la France sont d'éminents exportateurs de volaille tandis que l'Allemagne et le Royaume-Uni sont davantage importateurs. La Belgique-Luxembourg y occupe une place distinguée tant en exportation qu'en importation.

En fin de compte, au fil du temps, l'UE est devenue un acteur de taille dans le commerce international, devenant de plus en plus exportatrice.

Par ailleurs, cet espace communautaire européen est parvenu à satisfaire son marché intérieur et à composer ses échanges extérieurs de viande beaucoup plus équilibrés.

Bien que certains partenaires européens occupent une importante place soit à la production, soit aux échanges pour un ou l'autre des produits, le nombre des pays intervenant est actuellement plus large que dans les années 60.

IV. La filière de viande bovine en France

Dans cette dernière section, nous arrivons au cadre national, la France, dans laquelle se situe l'étude de cas qui sera traitée en détail dans les prochains chapitres.

En ce sens, nous allons souligner davantage les aspects liés à la filière bovine, dans laquelle s'insère la dénomination "Fleur d'Aubrac".

Au-delà des variations entre les différentes viandes, la France se trouve parmi les principaux producteurs européens de viande ; elle occupe actuellement la première place en ce qui concerne les volailles (24% du total européen) et les bovins (22% du total européen) et à la troisième place pour la viande porcine, l'ovine & caprine (13% du total européen respectivement) (cf. tableau N° A1-35 en annexe).

A la différence de quelques-uns de ses partenaires européens, la disposition d'une ample surface agricole ainsi que des bonnes conditions agro-climatiques permettent à la France de mettre en place un élevage quelconque plus facilement.

De ce fait, l'élevage et les activités connexes revêtent une importance primordiale dans l'économie agroalimentaire française.

La production des quatre viandes confondues oscille entre 88% en 1961 et 95% en 2002 du total de viandes produites en France (cf tableau n° A1-35 en annexe).

L'apport de chacune a aussi évolué lors de ces 40 dernières années, de sorte que la viande bovine a été déplacée en troisième position alors que celle de porc est parvenue au premier rang (cf. graphique n° 11).

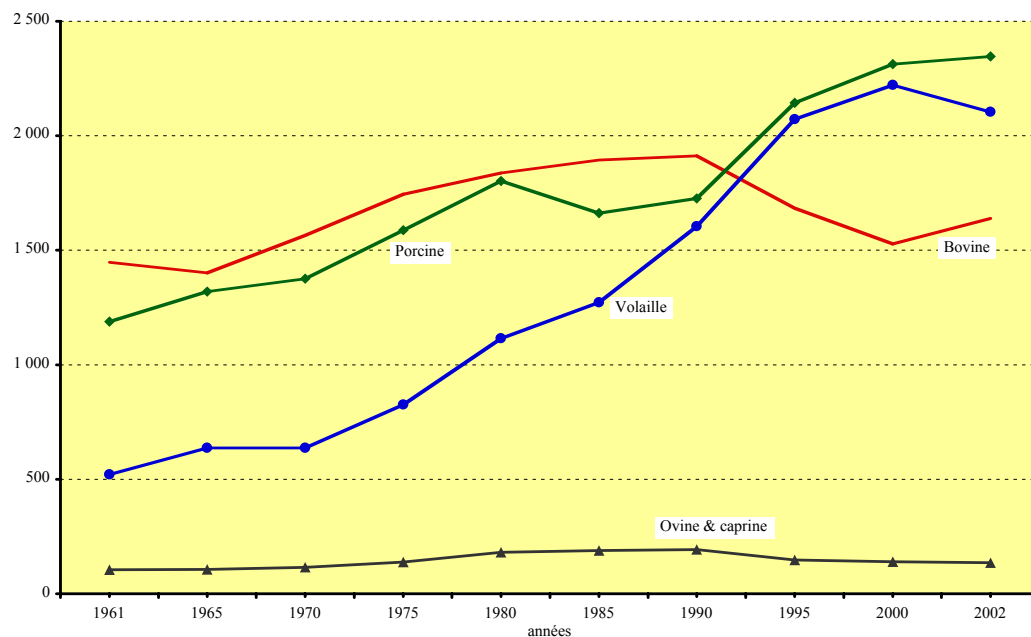
En revanche, la volaille affiche le taux de croissance le plus élevé, 3,5% annuel entre 1961 et 2002, tandis que la viande bovine se dirige vers un fort ralentissement, voire même une stagnation de sa production, avec un taux de 0,3%.

Cette valeur affichée est en partie affectée par les crises sanitaires successives survenues pendant les années 90 (cf. tableau n° 12).

Graphique n° 10. Production et consommation des principales viandes en France : 1961-2002

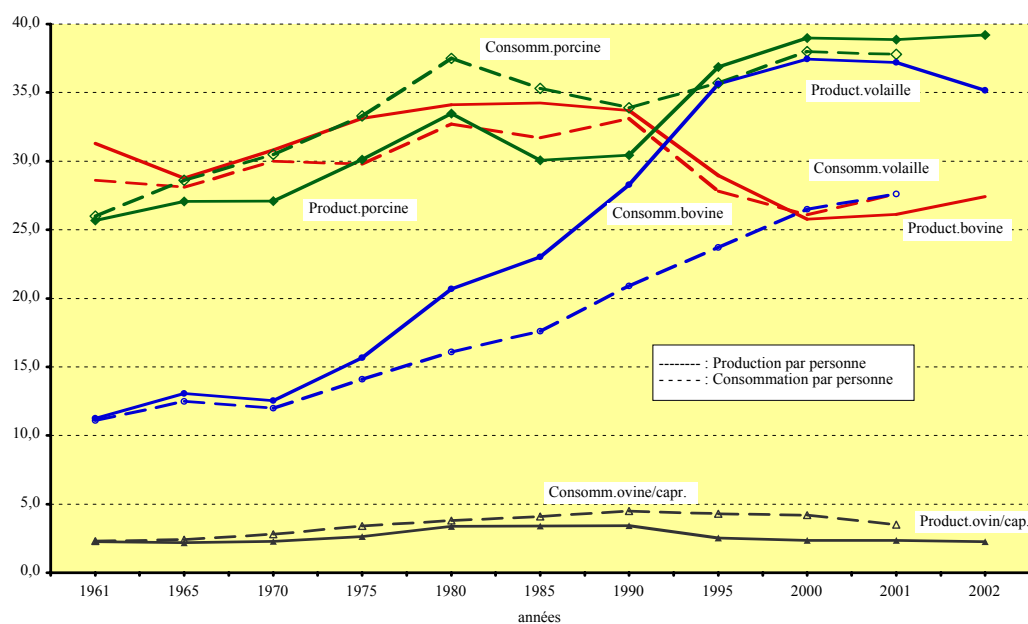
(milliers de tonnes équivalent carcasse et kg par personne)

a) Production totale



Source : Nos calculs à partir des données FAO (tableaux N° A1-35[partie 1] en annexe)

b) Production et consommation individuelle



Source : Nos calculs à partir des données FAO (tableaux N° A1-36 en annexe)

Au regard des rythmes d'évolution de la consommation et de la production de viandes dans les pays développés, les filières des principales viandes à l'exception de celle de volaille se retrouvent face à des phénomènes de ralentissement de l'offre, de saturation de la demande, ou même de décalages entre tous les deux. A la différence de l'ensemble européen ou des pays développés, en France, le boeuf rencontre

un essoufflement plus accentué quoique à partir de 2000 sa consommation semble se redresser un peu ; les ovins & caprins, pour leur part, sont davantage sollicités (cf. graphique n° 11 et tableau n° 12).

Tableau n° 12. Croissance (%) de la production et de la consommation de viande en France
période 1961-2002

Catégories		Bovin	Porc	Ov/cap	Volail.	Tout.viand.	Population
Produc.	France	0,6%	1,7%	0,6%	3,5%	1,4%	0,6%
	UE à 15	0,7%	2,3%	0,9%	4,1%	2,0%	0,4%
	Pays développés	1,1%	1,5%	-0,2%	4,1%	1,8%	0,7%
	Pays en develop.	2,9%	6,4%	3,0%	7,3%	4,9%	2,1%
	Monde	1,8%	2,2%	1,6%	5,3%	3,1%	1,7%
Consom.	France	-0,1%	0,9%	1,1%	2,3%	0,7%	
	UE à 15	-0,2%	1,7%	-0,2%	3,4%	1,4%	
	Pays développés	0,2%	0,8%	-1,3%	3,2%	1,0%	
	Pays en develop.	0,9%	4,3%	0,9%	5,2%	2,8%	
	Monde	0,1%	1,6%	-0,1%	3,4%	1,3%	

Source : Nos calculs à partir des données FAO (tableaux N° A1-2, A1-3, A1-4 et A1-35 en annexe)

Malgré les efforts entamés vers une limitation de l'offre de la filière bovine, celle-ci se retrouve dans un marché européen et français qui demeure excédentaire, affichant un affaiblissement structurel de sa consommation. La diminution des quotas laitiers depuis 1984 et l'instauration des primes favorisant le développement de l'élevage extensif lors de la réforme de la Politique Agricole Commune (PAC) de 1992 ont permis le développement de l'élevage bovin allaitant ou des races à viande. Bien que cette activité productive devienne un enjeu économique crucial pour certaines régions, généralement les plus défavorisées, elle accomplit aussi d'autres rôles non agricoles, notamment en ce qui concerne l'environnement et l'entretien du tissu rural local. Ceci rend son évolution assez complexe et douloureuse.⁽⁹⁾

Actuellement, le marché bovin français se caractérise par (Bailly, 2002 : p. 18-22) :

- ❑ une consommation centrée sur la viande de femelle (85% des tonnages consommés, d'après le rapport du Sénat), souvent issue du cheptel laitier en tant que vaches de réforme.
- ❑ une préférence particulière pour les quartiers arrières. La demande des viandes à griller ou à poêler, étant devenue plus importante que celle des avants (les viandes à bouillir ou à braiser), notamment lorsque le revenu s'est amélioré.
- ❑ une commercialisation effectuée majoritairement, autour de 60% selon les sources, par les grandes et moyennes surfaces (GMS), entre 20% et 25% par le secteur de la restauration hors foyer (RHF) et enfin entre 20% et 15% par le commerce traditionnel des boucheries.
- ❑ les viandes de qualité, communément de provenance des troupeaux allaitants, sont souvent dévalorisées par rapport aux animaux «standard». Cependant, la crise de la vache folle a quelque peu réconforté l'image de ce type de viande, notamment si elle s'est accompagnée de signes sécurisants relatifs à son origine et à l'identité du produit.

La libéralisation des échanges internationaux ainsi que les changements de ses termes par la suite de la création de l'OMC, l'amélioration des conditions de vie et le passage vers une société d'abondance dans la plupart des pays développés, l'apparition de certaines crises alimentaires en tant que dérives des

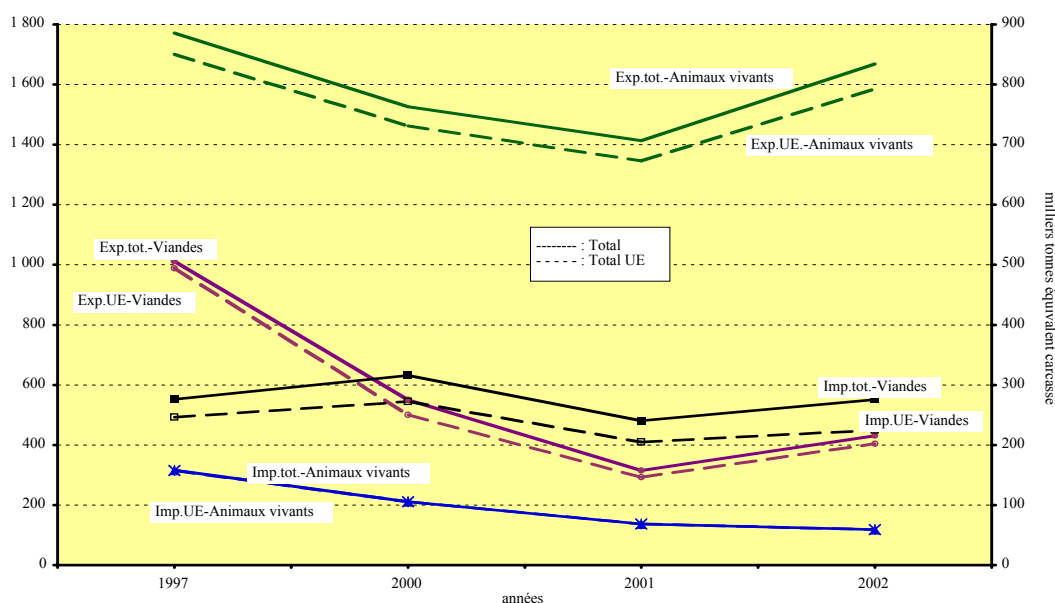
⁹ Pour une information plus large cf. CNCER.- "Les conséquences de la réforme sur l'agriculture française".- Paris : CNCER, 2003, [en ligne] ; G. César.- "Rapport d'information : la réforme de la Politique Agricole Commune".- Paris : Sénat de la République, 2002, N° 238, [en ligne] ; Institut de l'Elevage/Réseaux d'Elevage.- "Réforme de la PAC, le compromis de Luxembourg du 26 juin 2003 : enjeux et premières analyses".- Paris : Institut de l'Elevage, novembre 2003, N° 329, [en ligne], et Ministère de l'Agriculture et de la Pêche.- "L'accord de Berlin : la nouvelle PAC".- Paris : Min. de l'Agriculture et de la Pêche, juillet 1999, N° 4, [en ligne].

méthodes ultra-industrialisées semblent suggérer, entre autres, l'avènement des nouveaux temps où le marché et la capacité concurrentielle des entreprises et des pays deviennent le maître mot et l'exportent vraisemblablement.

Quant au commerce extérieur des bovins, la France reste tournée vers l'Union Européenne et constitue l'un de ses principaux fournisseurs européens (cf. graphique N° 12 et tableau N° A1-37 en annexe) :

- ◆ Plus de 95% des exportations des animaux vivants et plus de 90% des viandes fraîches et congelées, exprimées en volume, se font à l'intérieur de l'espace communautaire : l'Italie, l'Espagne et l'Allemagne étant ses principaux clients.
- ◆ Un panorama semblable existe du côté des importations : la presque totalité des animaux vivants et plus de 80% des viandes fraîches et congelées viennent du sein de la Communauté Européenne, notamment de l'Allemagne, des Pays-Bas, du Royaume-Uni et de la Belgique-Luxembourg.
- ◆ Environ 1/3 de la production bovine, fondamentalement des animaux maigres, partent vers des ateliers d'engraissement chez les partenaires européens, notamment l'Italie (cf. tableau n° A1-37 en annexe). Cette activité a permis la mise au point de la dénomination «broutard» avec ses cahiers de charges respectifs, consacrés à toutes les espèces destinées à l'exportation.
- ◆ Malgré la tendance décroissante, une bonne partie de la dynamique française bovine est assez ouverte vers le marché intracommunautaire ; entre 1/3 et 1/6 de la production nationale de bovins est tournée vers les exportations européennes, et à peu près de 1/4 à 1/6 de la consommation en viande bovine est faite à partir des viandes importées, particulièrement de l'Allemagne, des Pays-Bas et du Royaume-Uni (cf. tableau N° 13).

Graphique n° 11. Commerce extérieur de bovins en France (animaux et viandes) : 1997 - 2002
(milliers de têtes et milliers de tonnes équivalent carcasse, téc)



Note : Etant une unité de mesure différente par rapport aux animaux vivants et aux viandes transformées, les échelles du graphique ont été ajustées pour chacun. Afin de faire ressortir leurs différences, l'échelle des viandes représente la moitié de celle des animaux vivants.

Source : Nos calculs à partir de données FAO (tableau n° A1-37 en annexe)

L'évolution de ces valeurs figurées sur ce graphique reflète les oscillations présentées antérieurement ; les moindres valeurs affichées en 2001 marquent la conséquence de la deuxième crise de la vache folle en 2000-2001.

Tableau n° 13. Contribution des échanges dans la production et la consommation nationale

Viande bovine et bétail gras	Moyenne 1988/90	Moyenne 1991/92	Moyenne 1993/95	2001	2002
Exportations en % de la production	34.1%	30.2%	35.4%	12.2%	16.3%
Importations en % de la consommation	25.6%	27.5%	28.5%	16.6%	17.4%

Sources : Institut de l'Elevage, "Les chiffres clés des bovins 2002 : le commerce extérieur" et "Les chiffres clés des bovins 2003 : le commerce extérieur". [en ligne]

Finalement, un examen plus fin de la composition de l'élevage bovin français révèle la présence de deux types de troupeaux ; l'un à caractère laitier et l'autre, du type allaitant, ce dernier étant à l'heure actuelle le plus élevé et pratiquement le seul dédié exclusivement à la production de viande (Bailly, 2002 : p. 15-30).

Le cheptel bovin français "(...) se compose d'environ 21 millions de têtes, ce qui représente 1/4 du cheptel bovin européen (82 millions de têtes). Au sein de ce cheptel, on dénombre notamment 4,1 millions de vaches laitières et 4,3 millions de vaches allaitantes." (Bailly, 2002 : p. 20). ⁽¹⁰⁾ Ensuite, d'après les chiffres officiels du Recensement Agricole 2000, on dénombre quelques 219.442 exploitations ; 54% d'entre elles détiennent des bovins laitiers et 46% des bovins allaitants (Institut de l'Elevage, 2002b : p. 32 et 38).

L'élevage allaitant ou de races à viande se situe principalement dans une bonne partie des zones montagneuses ; 1/3 dans le Massif Central regroupant à lui seul 50% du cheptel français et le reste dans les autres massifs. L'élevage laitier se localise pour l'essentiel en Bretagne, dans les pays de la Loire, en Basse-Normandie et à l'ouest des régions Haute-Normandie, Picardie et Nord-Pas-de-Calais (cf. tableau N° 14).

Tableau n° 14. Répartition régionale du cheptel français

Vaches laitières					Vaches allaitantes				
Régions	1989		2002		Régions	1989		2002	
	%	Cumul.	%	Cumul.		%	Cumul.	%	Cumul.
Bretagne	19%	19	19%	19	Pays de la Loire	11%	11	11%	11
Normandie	15%	34	16%	35	Midi-Pyrénées	12%	23	12%	23
Pays de la Loire	13%	47	13%	48	Limousin	12%	35	11%	34
Rhône-Alpes	7%	54	7%	55	Bourgogne	12%	47	11%	45
Auvergne	6%	60	7%	62	Auvergne	10%	57	11%	56
Nord-Pas-de-Calais	5%	65	5%	67	Aquitaine	8%	65	7%	63
Poitou-Charentes	3%	68	3%	70	Centre	5%	70	5%	68
Total	68%		70%		Total	70%		68%	

Sources : Institut de l'Elevage, "Les chiffres clés des bovins 2002 : le cheptel" et "Les chiffres clés des bovins 2003 : le cheptel". [en ligne]

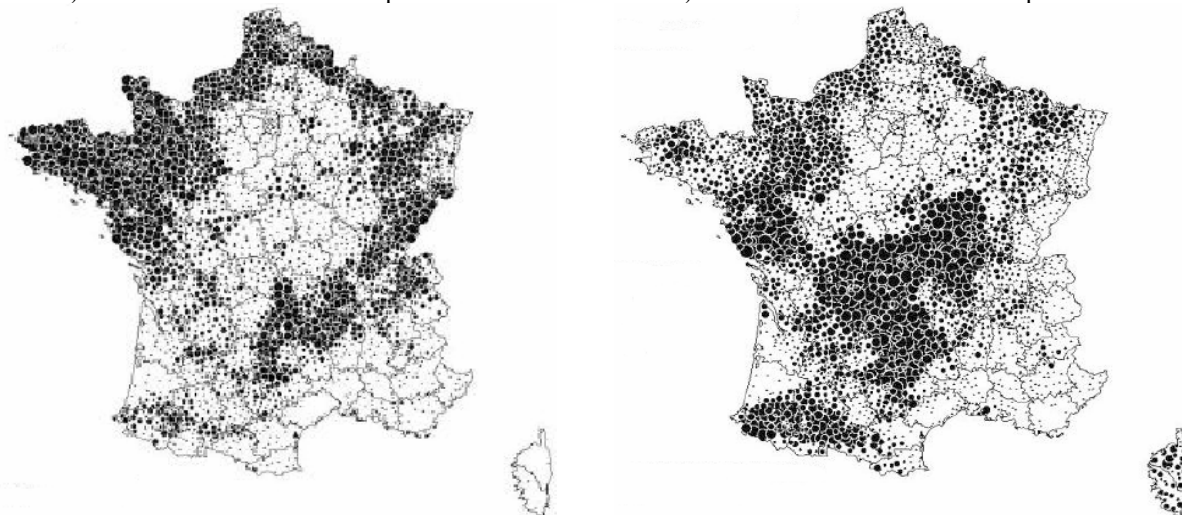
A l'égard de la répartition du cheptel bovin français, l'essentiel de l'effectif laitier se localise fondamentalement au nord-ouest (Bretagne, pays de la Loire, Basse-Normandie), au nord (Haute-Normandie, Picardie, Pas-de-Calais), à l'est (Savoie, Haute-Savoie, Jura, Doubs, Moselle, Vosges, Meurthe-et-Moselle) proche des Alpes et au centre du pays (Aveyron, Cantal, Haute-Loire, Puy-de-Dôme, Loire) (cf. carte n° 2a).

¹⁰ Les chiffres mentionnés ici sont approximatifs, de sorte que l'on parle plus exactement de 20,3 millions de têtes en France, de 78,3 millions de têtes dans l'UE à 15 et de 4,19 millions de vaches laitières et de 4,2 millions de vaches allaitantes en France, d'après les données de l'OFIVAL pour 2002.

Carte n° 2. Répartition du cheptel laitier et allaitant en France : année 2000

a) Effectif de vaches laitières par canton

b) Effectif de vaches allaitantes par canton



Source : OFIVAL, cité par G. Bailly, "Rapport d'Information : l'avenir de l'élevage, enjeu territorial, enjeu économique", [en ligne]

En ce qui concerne la production de viande, elle se concentre au centre dans le Massif central, au sud-ouest du pays sur les contreforts des Pyrénées, ainsi que dans une partie de la Bretagne (cf. carte N° 2b).

L'examen des filières carnées nous a permis de mettre en évidence leur importance et leur complexité : une succession d'intérêts, de marchés et de métiers où chacun a ses propres spécificités.

V. En guise de synthèse

Après avoir brossé un panorama général des viandes dans le contexte mondial, européen et français, quelques réflexions finales méritent être soulignées :

- Bien que la consommation de viandes date des temps immémoriaux de l'histoire humaine, ses représentations et ses usages alimentaires et non alimentaires sont largement variables selon les peuples en considération. Leurs modes de consommation ainsi que de production sont également variables en fonction de chaque peuple ou pays, souvent en harmonie avec le milieu naturel dans lequel chacun est implanté. Ce sont ces correspondances qui ont donné lieu à une large richesse des symbolismes, des moeurs, des odeurs et des saveurs au fil du temps.
- L'essor de nouvelles technologies, les améliorations génétiques et de la gestion des troupeaux et des produits, les innovations en matière de transport et de conservation ont de plus en plus permis de franchir les frontières locales vers de points plus lointains. Nos habitudes alimentaires ainsi que nos méthodes productives sont davantage soumises aux multiples influences, de sorte que l'on se place progressivement dans une optique multiculturelle, de syncrétisme «bio-socio-économico-culturel». Bien que tout cela soit modulé par les croyances et les particularités propres à chaque peuple, le brassage s'y développe plus au moins rapidement. Les viandes constituent en quelque sorte un bon exemple de ces tendances où la dominance de l'une ou d'autre est généralement nuancée par la présence progressive d'une troisième, notamment lorsque les barrières socio-culturelles et socio-économiques peuvent être assouplies.
- Les viandes, c'est aussi un terrain de vive confrontation, entre les représentations symboliques, les suggestions nutritionnelles, les enjeux économiques et les habitudes alimentaires. Les recommandations des nutritionnistes prônent de plus en plus les bienfaits des viandes rouges pour leurs apports de protéines, de vitamines et d'oligo-éléments essentiels, tout en faisant attention aux

excès. Au-delà des idées reçues, le respect d'un régime alimentaire équilibré constitue également un autre volet mis en évidence par ces spécialistes de l'alimentation.

- Lorsqu'on analyse l'évolution de la consommation et de la production mondiale par grands ensembles au cours de ces derniers 40 ans, on constate la réalisation des importants efforts pour améliorer l'ingestion des viandes dans la diète alimentaire, ainsi que la présence d'une grande diversité des initiatives productives. Une grosse partie de ces améliorations provient des régions en développement, mais elles n'y sont pas uniformes, ni en volume, ni par type de viande, ce qui reflète bien le rôle des aspects socio-économiques et socio-culturels. En dépit de cela, la croissance démographique des PVD a quelque peu mitigé ces efforts.
- On observe, également au cours de cette période, un élargissement de la base productive animale ; d'une spécialisation centrée dans les pays développés en 1961 à une présence plus au moins partagée entre ceux-ci et les PVD en 2002, question encore plus évidente lorsque l'on tient compte les différentes viandes. Cependant, d'importantes différences demeurent encore à l'intérieur de chaque grand ensemble, où les dotations en ressources naturelles jouent un rôle déterminant.
- Parmi les changements les plus spectaculaires, tant au niveau de la consommation que de la production, c'est d'abord la viande de volaille puis celle du porc qui ont subi la croissance la plus importante. La banalisation de ces viandes a été facilitée suite aux innovations technologiques de leurs systèmes de production et aux méthodes d'alimentation et de contrôle sanitaire.

Par contre, la viande bovine marque un ralentissement structurel de sa production et de sa consommation, probablement en partie dû aux préoccupations nutritionnelles et aux difficultés sanitaires de la fin des années 90 et du début 2000.

Toutefois, selon les pronostics des spécialistes, il existe un potentiel significatif de croissance dans les PVD, exploitable dans la mesure où les contraintes socio-économiques pourraient être levées. Par contre, les pays développés continueront à afficher une faible croissance de leur consommation, et toute amélioration se fera aux dépens d'une viande par rapport aux autres (Sans, 2001b : p. 120-121).

- ❑ En ce qui concerne l'Union Européenne, la consommation et la production de toutes viandes confondues ont aussi évolué favorablement, mais à un rythme plus faible que celui des PVD. Ce sont les volumes en jeu qui font la différence entre ces deux ensembles, ceux de la Communauté Européenne étant les plus volumineux.
- ❑ Au cours de ces 40 ans, le modèle de consommation des viandes au sein de l'Union Européenne semble s'orienter vers un partage plus large entre les différents types de viande. La dominance autour d'une ou deux viandes s'est particulièrement affaiblie au sud de l'Europe et un peu moins au nord, où le porc joue encore un rôle non négligeable. La présence croissante de la viande de volaille est un fait inéluctable pour tous les pays de la Communauté.
- ❑ La France, membre de l'Union Européenne, occupe une importante position pour toutes les viandes étudiées ; d'une part, sa consommation est actuellement partagée entre 4 types sous l'égide de la viande porcine, la bovine étant déplacée. D'autre part, la France occupe la première position dans la production bovine et de volaille et la troisième pour la porcine et l'ovine & caprine.
- ❑ A l'examen, des tendances par type de viande ont remarqué qu'elles agissent différenciellement ; ce sont les viandes de volaille et de porc qui ont un comportement positif, tandis que celles de bovin et d'ovin & caprin sont en diminution. Même si les quantités de viande bovine sont plus importantes, elles présentent une régression plus accentuée que celle des ovins & caprins, depuis les années 80-90.

- ❑ Diverses raisons sont à la base de cette tendance ; d'une part, il y a celles qui sont d'ordre conjoncturelle liées aux crises sanitaires, et d'autre part, celles à caractère structurel, concernant les préoccupations nutritionnelles ainsi que les impacts issus de la Politique Agricole Commune, notamment ceux dérivés de l'instauration de quotas laitiers et l'encouragement de l'élevage extensif. De ce fait, bien que les données précédemment utilisées ne le reflètent pas directement, une partie de la demande de viande bovine s'est peu à peu déplacée vers celle d'origine allaitante au détriment de celle d'origine laitière.
- ❑ Bien qu'aujourd'hui les processus productifs soient beaucoup mieux maîtrisés, leurs excès ont considérablement affecté les esprits des consommateurs ; leurs habitudes ont changé et de nouvelles exigences affleurent. Face aux crises sanitaires, les consommateurs ont besoin d'être rassurés en ce qui concerne la nature et le fonctionnement des filières agroalimentaires. Parallèlement, leurs modes de vie changent ; la taille des ménages se réduit, moins de temps est consacré aux tâches ménagères au profit d'un épanouissement plus large, les préoccupations d'équilibre, de plaisir et d'authenticité face à l'alimentation sont de plus en plus présentes (Interdeco-expert, 2002 ; Fédération Européenne de Zootechnie, 2003). En fin de compte, tous ces paramètres configurent progressivement un nouveau cadre de référence pour tous les acteurs des filières agroalimentaires qui devient un espace d'action auquel il faudrait s'habituer, s'adapter avec lequel il faudrait composer.

Chapitre 2

Technologie de la viande bovine

Après avoir présenté dans le chapitre précédent l'environnement des filières carnées dans le monde et l'Union Européenne et particulièrement celui de la viande bovine en France, ce chapitre est consacré à la compréhension des questions techniques et technologiques qui singularisent la viande bovine.

Bien que la France soit le principal producteur et consommateur de viande bovine à l'intérieur de l'Union Européenne, la place et les préférences du consommateur français vis-à-vis de cette viande ont sensiblement évolué au fil du temps. A l'heure actuelle, la préférence va vers des morceaux issus du quartier avant de la bête. D'autre part, une bonne partie de la demande et la concurrence grandissante des viandes porcines ou de volaille compliquent l'écoulement de la viande bovine.

Une bonne partie de cet enjeu réside dans des raisons socio-économiques, alors qu'une autre provient de la nature même du produit en question. Le boeuf en tant que bien de consommation est un produit «volumineux» donnant lieu à de multiples manipulations et fournissant maints sous-produits et de nombreuses utilisations. C'est donc dans ce dernier sens que s'oriente le propos de ce chapitre afin de comprendre ses atouts et ses faiblesses pour une optimisation de sa valorisation.

I. La compréhension de la viande : le muscle et ses spécificités

Afin de mieux appréhender les options de mise en valeur de la viande, il est nécessaire de s'arrêter sur ce qui est le muscle lui-même et ses différentes déclinaisons. D'autres composants à caractère productif ou technologique qui influent sur sa composition et ses caractéristiques méritent également d'être évoqués pour une bonne compréhension.

La qualité d'un produit est la résultante de nombreux et divers facteurs liés aux contextes, aux besoins et aux attentes des consommateurs. Dans le cas de la viande, elle est le résultat d'effets complexes et multifactoriels, ce qui explique en grande partie sa fluctuation suivant les animaux et entre muscles d'une même bête.

La carcasse de boeuf est composée de 105 muscles différents, constituant la chair de l'animal. Chacun de ces muscles dispose d'une taille et d'un poids assez variable ; par exemple, "(...) 19 muscles des 105 représentent ensemble moins de 0,1% de la masse totale musculaire, tandis que 2 autres représentent 13% de la masse." (Cazeau, 1997 : p. 3).

La viande peut être considérée comme la partie musculaire issue de la bête, comprenant de la graisse et parfois d'un peu d'os, le tout étant destiné à l'alimentation humaine. Cette viande est la résultante des transformations subies par les muscles après l'abattage de l'animal (Bavera, 2003 ⁽¹¹⁾).

Face à la variété de muscles, l'obtention d'une qualité donnée pour la viande n'est pas une question simple. C'est une notion complexe, parfois confuse compte tenu de la diversité d'usages et d'interprétations ; elle englobe une multitude de propriétés différentes liées aux contextes, aux besoins et aux attentes des utilisateurs. Elle peut donc être influencée par le producteur, le transformateur ou le consommateur. Enfin, c'est le point de vue de ce dernier qui l'emporte.

Si l'on convient que "la qualité peut être définie comme la disposition d'un ensemble de propriétés pour un produit donné permettant que celui-ci puisse jouir d'une plus large acceptabilité et d'un meilleur prix

¹¹ Information consultée en octobre 2003 sur le site "*Produccion bovina de carne*" sous la direction de Guillermo Bavera, section "*carne y subproductos*" (www.produccionbovina.com).

vis-à-vis des consommateurs ou de leur demande (...)» (Bavera, 2003 ⁽¹²⁾), la qualité de la viande pourrait être définie par les critères suivants (Bavera, 2003 ; Dufey & Chambaz, 1999 ; CNA, 2001 ; De Oliveira 2000? ; Frayssé & Darré, 1990) :

- ❑ d'ordre nutritionnel et diététique concernant la composition chimique de la viande, c'est-à-dire à sa composition en protéines, en graisse, en sels minéraux et en vitamines et leur contribution aux besoins du corps humain.
- ❑ d'ordre gustatif, sensoriel ou organoleptique ayant rapport aux aspects perçus par les sens humains tels que l'odeur, le goût, la tendreté, la jutosité et la consistance de la viande crue et cuite. L'apparence en termes de couleur et les dimensions du morceau ainsi que sa composition, entre muscle et graisse, sont aussi des variables non négligeables.
- ❑ d'ordre technologique ou fonctionnel visant la nature de la viande résultant des manipulations tant en amont, exprimées par les conditions d'élevage, qu'en aval, en termes d'aptitude à la transformation en viande bouchère et de propriétés pour la conservation.
- ❑ d'ordre sanitaire et hygiénique touchant les questions de risques et de santé publique. Deux dimensions peuvent être concernées ; il s'agit d'une part de la charge microbienne en termes de micro-organismes pathogènes et non-pathogènes, et d'autre part, de la présence de substances étrangères nuisibles.
- ❑ d'ordre symbolique concernant les images, les perceptions et les habitudes attachées aux valeurs et à l'usage de la viande.
- ❑ d'ordre utilitaire, de praticité ou de service liés aux présentations et aux utilisations de la viande par les consommateurs ou les utilisateurs, suivant les tendances et les changements socio-économiques.

Compte tenu de l'importance du deuxième et troisième critère sur la mise au point d'un produit «objectivement adéquat», prêt à être valorisé selon les affections et les propos des commerçants des viandes, ce chapitre centrera son attention sur ces questions, à fort contenu technique.

1. Le muscle en lui-même

La viande est avant tout un ensemble de muscles. Ceux-ci sont attachés à la structure osseuse de l'animal ainsi qu'interconnectés les uns aux autres, engendrant pourtant des différences entre eux. La nature et la composition des fibres constitutives sont à la base de la différenciation des muscles ; la masse et le rapport d'aplatissement déterminent l'emploi de chaque muscle (Cazeau, 1997).

La viande est également une denrée périssable, qui exige d'être conservée au froid en permanence, exigeant des opérateurs la mise en place d'une série d'opérations et d'installations adéquates afin d'y parvenir.

Les caractéristiques biologiques des muscles tiennent à : (Cazeau, 1997 ; Dufey & Chambaz, 1999 ; CNA, 2001)

- ❑ Leur structure myofibrillaire exprimée par les pigments, principaux composants de la couleur de la viande, les types de fibres et les fonctions assignées dans le fonctionnement de l'organisme, le pH, la capacité de rétention d'eau et leur comportement face au processus de maturation lors de la période post-mortem.
- ❑ Au tissu conjonctif qui définit le mode d'assemblage et de cohésion des fibres constitutives du muscle. Il se manifeste principalement par la teneur en collagène, protéine fibrillaire responsable de la «dureté basale» du muscle.
- ❑ La teneur en gras. Différentes sortes de gras peuvent être identifiées : le gras de couverture qui entoure les parties externes de l'animal ; le gras intermusculaire qui entoure les muscles et le gras intramusculaire qui se situe à l'intérieur du muscle, communément connu comme le persillé.

¹² Site "*Produccion bovina de carne*", section "*carne y subproductos*", G. Bavera.

Ces fibres musculaires, classées en 4 types différents, disposent d'une composition biochimique particulière selon le patrimoine génétique de l'animal, et les conditions d'élevage et d'abattage auront une influence dans le développement des qualités gustatives de la viande (Dufey & Chambaz, 1999 ; Terlouw, 2002). "La prédominance de l'un ou de l'autre des types de fibres peut avoir des répercussions notamment sur le pH, le pouvoir de rétention d'eau, la couleur, la flaveur, la vitesse et la durée de la maturation et par conséquent sur la tendreté." (Dufey & Chambaz, 1999 : p. 278)

Les qualités organoleptiques de la viande sont dépendantes d'une série de processus métaboliques, d'ordre biochimique et enzymatique, subis par les muscles après qu'on a abattu et saigné l'animal. En ce sens, le pH de la viande joue un rôle particulier dans le maintien de ses qualités gustatives.

Plus le pH ultime est bas, plus la couleur de la viande est claire, c'est-à-dire une moindre teneur en pigments héminiques ; donc, plus dure à manger. La flaveur sera moins intense, mais la tendreté supérieure. En revanche, à un pH ultime plus élevé s'associe la couleur sombre et une plus grande sensibilité au développement microbien ; les viandes peuvent être plus tendres et juteuses, mais plus difficiles à conserver (Dufey & Chambaz, 1999 ; Terlouw, 2002). Atteindre un juste milieu n'est pas toujours évident, ni si facile à réaliser compte tenu de la diversité des facteurs en jeu.

Le pH ultime, c'est-à-dire la valeur à laquelle le pH se stabilise "(...), explique une partie importante de la variabilité de la tendreté, de la jutosité et de la flaveur, celles-ci augmentent avec le pH. (...) la couleur dépend également du taux de pigments, et donc de fer présent dans le muscle sous forme héminique." (Terlouw, 2002 : p. 127).

En conséquence, aux yeux du consommateur, la qualité de la viande est le résultat de la combinaison appropriée des attributs de tendreté, de jutosité, de flaveur et d'aspect, le premier étant l'un des plus importants. Les trois premiers sont perçus et jugés par le consommateur lors de la consommation de la viande, tandis que le dernier, jouant sur l'aspect visuel, prime lors de la décision d'achat du produit.

• Aspect

L'aspect constitue l'une des caractéristiques sensorielles les plus évidentes de la viande, pris en compte par le client lors de sa sélection au moment de l'achat. L'aspect est la résultante de plusieurs caractéristiques (Frassey & Darré, 1990) :

- ◆ la couleur,
- ◆ le grain de la viande,
- ◆ l'infiltration du muscle par le tissu gras,
- ◆ la tenue du muscle.

La couleur est due à l'action des pigments héminiques, notamment la myoglobine, laquelle varie selon les espèces et même à l'intérieur d'une espèce (Coulon & Priolo, 2002, Salinas Acevedo, 2004 ; Frasse & Darré, 1990). Ainsi, lorsque la viande est en présence d'oxygène, sa couleur est rouge vif, alors qu'en son absence, elle est rouge foncé (Fraguna & Muschert, s.d.).

La nature de la couleur de la viande est soumise à différents facteurs, souvent complexes et de contrôle difficile, surtout pendant la période pré-abattage et au moment de l'abattage. Des manipulations plus ou moins stressantes avant l'abattage (transport, attente à l'abattoir) peuvent conduire à un pH ultime plus élevé, donc à une couleur plus sombre. Par ailleurs, plus les bêtes sont âgées, plus leurs muscles ont tendance à être sombres (Terlouw, 2002, Salinas Acevedo, 2004).

Pour certains scientifiques, l'alimentation pourrait avoir un effet direct sur la teneur en myoglobine, tandis que pour d'autres, ses effets se traduisent plutôt indirectement par le biais de l'âge de l'animal, le poids et l'état d'engraissement de la carcasse (Coulon & Priolo, 2002 ; Dufey & Chambaz, 1999 ; Frasse & Darré, 1990).

Le grain de la viande concerne le diamètre des fibres musculaires. La viande à grain fin étant préféré par le consommateur (Frassey & Darré, 1990).

Ensuite, le muscle doit apparaître suffisamment consistant, non desséché et non exsudatif ; la présence d'une quantité excessive de jus peut être une cause de refus du consommateur (Frassey & Darré, 1980).

• Tendreté

Elle constitue l'un des critères, peut-être le plus apprécié par le consommateur ; elle s'exprime en fonction de la facilité ou de la difficulté de mastication du morceau lors de l'ingestion de la viande. C'est une sensation perçue en bouche par le consommateur. La tendreté peut varier en fonction de la présence du collagène du tissu conjonctif et de la nature des myofibres en cause. (Bavera, 2003 ⁽¹³⁾ ; CFBCT, 2004 ⁽¹⁴⁾ ; Frassey & Darré, 1990)

“En règle générale, la tendreté du boeuf dépend de deux facteurs : 1) le rôle des muscles et 2) leur fréquence d'utilisation par l'animal vivant. Les muscles qui servent aux mouvements (marcher, lever la tête, etc.) sont habituellement moins tendres que ceux qui supportent le squelette.” (CIB, 2004 ⁽¹⁵⁾) Les muscles locomoteurs se situent dans l'épaule et la cuisse et sont plus forts que ceux de support, placés sur les côtes et le dos ; les premiers sont utilisés pour le travail, disposant d'un pourcentage plus élevé de tissu conjonctif, tandis que les derniers servent à supporter le milieu du squelette de l'animal lorsqu'il se déplace (CIB, 2004 ⁽¹⁶⁾).

La teneur en collagène est à la base de cette notion de tendreté, pleine de nuances chez le consommateur ; depuis une connotation dure ou trop ferme jusqu'à une autre fondante ou souple, ou même soyeuse. Les méthodes et la durée de la cuisson des viandes varieront en fonction des quantités de cette protéine fibrillaire, dès le rôti jusqu'à la grillade pour des morceaux plus tendres jusqu'à la cuisson à la braise ou le bouillon pour ceux ayant beaucoup plus de collagène, afin de l'attendrir (Landrieu, 2003 ; Bavera, 2003 ⁽¹⁷⁾ ; Salinas Acevedo, 2004 ; Dufey & Chambaz, 1999).

Enfin, d'autres facteurs de différenciation de la tendreté sont à la base de cet important critère ; quelques-uns concernent les conditions ante mortem et d'autres celles post-mortem (Cazeau, 1997). Parmi les premiers, les plus importants sont :

- Les facteurs génétiques définissant la conformation de la bête, la teneur du tissu conjonctif et la finesse de la fibre,
- Le sexe, les femelles et les males castrés étant les plus tendres,
- L'âge et la vitesse de croissance de la bête,
- L'état d'engraissement et l'exercice auquel les animaux sont soumis.

Parmi le deuxième groupe, les plus appréciables sont en liaison directe avec la maturation de la viande ou leurs conditionnements :

- Les conditions et les méthodes de réfrigération de la viande.
- Les modes de conditionnement mis en oeuvre, que ce soit au stade du gros/demi-gros ou du détail.
- Les procédures de cuisson où la température atteinte au coeur de la viande devient l'indicateur de tendreté.

¹³ Site “*Produccion bovina de carne*”, section “*carne y subproductos*”, G. Bavera.

¹⁴ Information consultée en juin 2004 sur le site de la “Confédération Française de la Boucherie, Boucherie-Charcuterie, Traiteurs (CFBCT)”, section “technique – dictionnaire du boucher”.

¹⁵ Information consultée en juin 2004 sur le site canadien “Centre d'Information sur le Boeuf (CIB)”, section “opérations de détail – coupes de boeuf”.

¹⁶ Site canadien “CIB”, section “opérations de détail – coupes de boeuf”.

¹⁷ Site “*Produccion bovina de carne*”, section “*carne y subproductos*”, G. Bavera.

Globalement, la viande d'animaux âgés est plus ferme que celle des bêtes plus jeunes. De même, les femelles sont plus tendres que les mâles, les castrés étant les plus tendres (Faraguna & Muschert, s.d.).

• Jutosité

Elle concerne l'impression d'abondance ou d'absence de liquide ressentie lors des premières mastications des morceaux de viande ; ces jus participent dans la fragmentation et le velouté de la viande lors de sa dilation en bouche. L'eau et les lipides intramusculaires sont les principaux agents en cause qui se libèrent lors de la mastication. La quantité d'eau retenue par la viande cuite dépend du pH ultime et les conditions de la cuisson, alors que les graisses intramusculaires sont liées au degré des infiltrations du gras dans la viande, connu comme le persillé ou le marbré (Landrieu, 2003 ; Bavera, 2003 ⁽¹⁸⁾ ; Salinas Acevedo, 2004 ; Frasse & Darré, 1990).

Cette jutosité, inséparable de la succulence, sera ressentie en fonction de son abondance et de sa durée à la mastication ; elle peut être appréciée en elle-même pour ses saveurs douces, moelleuses ou légèrement salées. Elle joue un important rôle dans les perceptions gustatives du consommateur (Landrieu, 2003).

• Flaveur

C'est la sensation résultant de la perception des odeurs et des goûts, provoquée par les substances chimiques développées au moment de la cuisson et perçues au cours de la dégustation. (Cazeau, 1997 ; CFBCT, 2004 ⁽¹⁹⁾). En ce sens, la saveur héminique, liée au fer contenu dans la viande, est dominante lors des premières bouchées, au même titre que les graisses infiltrées dans la viande sont porteuses de saveurs gustatives fortes.

La flaveur ne peut être perçue que sur la viande cuite. La cuisson permet de libérer les substances volatiles qui constituent les arômes (Frasse & Darré, 1990).

Les variations retrouvées dans cette catégorie sont encore influencées par des paramètres ante-mortem et post-mortem. Parmi les premiers, l'âge de la bête, le niveau de graisse intramusculaire et le type de myofibrilles, alors que les différentes réactions biochimiques et enzymatiques se trouvent dans les deuxièmes, le tout ayant un effet sur le développement de la flaveur (Bavera, 2003 ⁽²⁰⁾).

Ainsi, les animaux jeunes fournissent une viande fade tandis que ceux plus âgés produisent une viande ayant plus de goût (Faraguna & Muschert, s.d.).

Bien que l'on ait déjà évoqué quelques pistes, d'autres facteurs comme l'âge, le sexe et la race influencent les paramètres précédents. Par exemple, l'âge entraîne une diminution de la tendreté compte tenu de la moindre solubilité du collagène, mais par contre la flaveur augmente avec le vieillissement des animaux tout comme la couleur de la viande. Le sexe affecte également la tendreté et en moindre mesure la flaveur et la jutosité, de sorte que les génisses sont plus tendres que les taurillons. D'ailleurs, la castration rend la couleur de la graisse de couverture plus jaune, donc moins attirante vis-à-vis du consommateur.

Enfin, malgré les difficultés de mesure, la race et les composants génétiques affectent les attributs antérieurs, peut-être d'une façon un peu plus diffuse. Cependant différentes études démontrent que les variations individuelles jouent encore un rôle non négligeable (Dufey & Chambaz, 1999 ; Salinas Acevedo, 2004).

¹⁸ Site "*Produccion bovina de carne*", section "*carne y subproductos*", G. Bavera.

¹⁹ Site de la "CFBCT", section "technique – dictionnaire du boucher".

²⁰ Site "*Produccion bovina de carne*", section "*carne y subproductos*", G. Bavera.

2. Les facteurs d'influence en amont : systèmes et conditions d'élevage

De nombreux auteurs mettent en évidence l'importance des conditions d'élevage et ses différentes composantes dans l'obtention d'une matière première de bonne qualité. Lorsque nous nous positionnons à ce stade, la notion de qualité en cause varie et s'adresse plutôt au type d'animal souhaitable.

L'objectif de l'éleveur s'oriente vers "(...) l'obtention d'une bête le plus tôt possible, au moindre coût de production, remplissant les exigences en poids, en conformation et d'état d'engraissement demandés par le transformateur. Le producteur doit viser la constitution des animaux ayant la plus grande quantité possible de muscle sans oublier les demandes de qualité de la viande sollicitées par le consommateur." (Bavera, 2003 ⁽²¹⁾).

La considération antérieure porte sur la manière de produire, sur les facteurs qui structurent l'offre et leurs méthodes d'élevage. Les principaux paramètres en cause peuvent être classés comme suit (CNA, 2001) :

- ❑ Ceux atteignant l'animal lui-même, c'est-à-dire la race, le sexe et l'âge (Dufey & Chambaz, 1999 ; De Oliveira, 2000?) Comme nous l'avons déjà mentionné, ces facteurs favorisent le développement des aptitudes bouchères, agissant sur les principales variables de qualité du muscle.
- ❑ Ceux concernant la conduite du troupeau, notamment les questions sur le régime alimentaire, le calendrier des pratiques culturelles, l'entretien et le renouvellement des animaux (Dufey & Chambaz, 1999 ; De Oliveira, 2000? ; Coulon & Priolo, 2002 ; Renand & Havy & Turin, 2002). L'ensemble de ces éléments aura une influence non négligeable sur l'animal, sur sa composition et conformation, son état d'engraissement, sa vitesse de croissance et ses caractéristiques musculaires. De plus, la diversité et les caractéristiques des fourrages consommés par les animaux semblent participer aux propriétés physico-chimiques et sensorielles des viandes résultantes (Coulon & Priolo, 2002).
- ❑ Ceux attachés aux démarches de pré-abattage dont les propos de bien-être animal revêtent d'une attention particulière, spécifiquement le transport et l'attente avant l'abattage (Terlouw, 2002 ; Cazeau, 1997). Ces manipulations deviennent une source de stress chez les animaux et peuvent entraîner des troubles métaboliques, ayant des conséquences sur la qualité des viandes obtenues, notamment sur la tendreté des muscles. Les réactions comportementales et physiologiques de la bête peuvent varier selon son patrimoine génétique et ses expériences antérieures. Dans la mesure où les situations de stress sont mal maîtrisées, une chute des réserves glucidiques du muscle, spécifiquement le glycogène, s'observe au moment de l'abattage ce qui entraîne une maturation plus difficile.

"D'un point de vue théorique, ces paramètres d'élevage exercent une influence sur les caractéristiques biologiques des muscles qui, ajoutées à des facteurs technologiques, déterminent le potentiel qualitatif de la viande." (CNA, 2001 : p. 7).

Cependant, compte tenu de la multiplicité des facteurs en jeu, dans l'état actuel de connaissances quelques-uns affichent clairement des relations de causalité tandis que d'autres ont encore à les prouver. Le tableau qui suit, élaboré par le Conseil National de l'Alimentation dans son rapport N° 32 (2001), synthétise ce panorama et présente les liens existants entre les modes d'élevage, les caractéristiques des muscles et les caractéristiques organoleptiques des viandes :

²¹ Site "*Produccion bovina de carne*", section "*carne y subproductos*", G. Bavera.

Tableau N° 15. Corrélation entre modes d'élevage et caractéristiques du muscle et qualités organoleptiques des viandes

	Caractéristiques du muscle				Qualités organoleptiques des viandes			
	Pigments	Lipides	Collagène	Fibres	Couleur	Tendreté	Jutosité	Flaveur
- Race	F	FFF	Culard	?	-	-	-	-
- Age	FFF	FFF	FF	FF	FF	FFF	F	FF
- Sexe	FF	FFF	FF	FF	F	FF	F	F
- Croissance	?	FFF	FF	FF	?	FF	FF	FF
- Nature aliments	?	-	?	?	F	?	?	?
- Bien-être élevage	?	F	?	?	?	FF	F ou ?	-
- Stress abattage	-	?	?	?	FFF	FF	FFF	F

F : corr. faible ; FF : corr. moyenne ; FFF : corr. forte ; - : corr. non recherché ; ? : corr. non-établie

Source : INRA-URH/SVR Clermont-Ferrand, 2001 cité dans l'avis N° 32 du Conseil National de l'Alimentation (Avis sur l'information relative aux modes d'élevage pour les filières bovines et avicoles, 2001).

En considération des différences agro-climatico-productives du territoire français, les systèmes d'élevage adoptés aussi bien que son patrimoine génétique varient conséquemment. En ce sens, une quarantaine de races bovines se répartit et s'accorde sur l'espace français, pouvant être classées en trois groupes (INA-PG, 2002) : ⁽²²⁾

- ◆ races laitières,
- ◆ races à viande ou allaitantes,
- ◆ races mixtes ou rustiques.

Lorsqu'il est question de la production de viande, ce sont les deux dernières catégories qui nous intéressent davantage, compte tenu de leur patrimoine génétique favorisant un meilleur développement du muscle.

3. Les facteurs d'influence en aval : abattage, conservation et manutention

Le produit en question change de nature à ce stade ; d'une matière agricole vivante, il devient un aliment cru, inerte. Ce passage, entre la vie et la mort, est plein de significations culturelles, parfois religieuses, qui nuancent souvent le caractère des processus techniques impliqués.

Au même titre que les éleveurs, la notion de qualité mise en cause à cette étape de la transformation concerne la disposition de bêtes ayant le maximum des muscles possibles, moins d'os et une proportion acceptable de graisse, conformément aux exigences du marché. La recherche d'un bon profil, d'un bon rendement en carcasse et d'un taux convenable de graisse de couverture est à la base de ses préférences. Simultanément, le boucher cherche à disposer des carcasses ou des quartiers ou même des pièces à plus haute valeur marchande, facilement commercialisables, que ce soit en frais ou en préparations. Il essaie

²² Parmi les principales races laitières, on a la Prim'Holstein, la Brune, la Rouge Flamande, la Bretonne, la Pie Noire et la Vosgienne. Cependant, quelques-unes des races laitières gardent quand même une certaine orientation mixte ; tel est le cas pour la Normande, la Simmental Française, la Montbéliarde, l'Abondance, la Tarentaise et la Pie Rouge des Plaines. Quant aux races allaitantes, on dénombre la Charolaise, la Limousine, la Blonde d'Aquitaine et la Bazadaise ; il y a aussi des anciennes races mixtes ou laitières consacrées aujourd'hui à la production de viande : la Maine Anjou, la Parthenaise, la Blanc Blue et la Bleue du Nord. Finalement, en ce qui concerne les races mixtes ou rustiques, on identifie la Gasconne, l'Aubrac, la Salers et la Corse. Il reste finalement quelques races particulières dont l'effectif est assez limité, ayant une localisation bien définie ; c'est le cas pour l'Armoricaine, l'Aure et Saint Girons, la Béarnaise, la Bordelaise, la Lourdaise et la Camarguaise (INAPG-DSA, 2002). Information consultée en juin 2004 sur le site de "l'Institut National Agronomique Paris-Grignon (INA-PG), Département des Sciences Animales", section "les races bovines françaises".

donc de concilier les demandes et les préférences de ses clients avec la fourniture de carcasses et de pièces auprès du grossiste (Bavera, 2003 ⁽²³⁾).

Le processus qui suit l'abattage de l'animal permettra de transformer les muscles en viande. Trois états se succèdent chronologiquement au sein desquels différentes réactions biochimiques et enzymatiques facilitent l'accès d'une viande aux manipulations bouchères. Le premier est l'état pantelant pendant les 3 premières heures après l'abattage ; le deuxième est la rigidité cadavérique ou *rigor mortis* qui s'installe entre la 7ème et la 24ème heure et le dernier est la maturation au-delà de 24 heures. Bien que cette dernière étape soit la plus importante, certains paramètres sont à prendre en compte tout au long du parcours (CNA, 2001 ; Cazeau, 1997) :

- L'âge de l'animal, le mode de nutrition, les conditions d'élevage et le stress d'abattage déterminent les caractéristiques métaboliques lors de la phase de la rigidité cadavérique. A ce stade de *rigor mortis*, les réserves énergétiques du muscle s'épuisent, donnant lieu à des phénomènes hydrolytiques, d'acidification du tissu musculaire, à partir desquels les propriétés de la viande se dégagent et se développent. Si cet état est atteint de façon anormalement rapide ou précoce, la tendreté de la viande est perturbée (Cazeau, 1997).

De ce fait, les conditions de réfrigération et les manipulations précédant la phase de maturation auront aussi une importante influence. La réfrigération de la carcasse a pour but d'éviter la putréfaction par développement microbien, de préserver les qualités organoleptiques de la viande ainsi que favoriser les réactions métaboliques permettant d'atteindre les qualités gustatives recherchées (tendreté, flaveur et couleur).

La pratique du ressuage appliquée aussitôt après l'abattage permet de descendre la température interne de la carcasse à une valeur proche de 7 °C limitant la prolifération bactérienne. Elle dure au moins 24 heures. Ensuite, le stockage ou conservation sous froid maintient la carcasse à une température égale ou inférieure à 7 °C.

Si une forte et rapide réfrigération était mise en oeuvre après l'abattage, la tendreté de la viande serait altérée parce qu'elle éprouverait une "contracture au froid". Suite à ce phénomène, il n'y aurait pas de réduction sensible de la dureté par la maturation (Cazeau, 1997 ; Bavera, 2003 ⁽²⁴⁾).

- Enfin, lors de l'étape de maturation ou de "vieillissement", moment essentiel pour la qualité de la viande, le muscle est transformé en viande. Elle "(...) correspond à une phase de dégradation enzymatique quasi aseptique qui (...) va permettre le développement du goût et de la tendreté de la viande." (CNA, 2001 : p. 8), ainsi que ses odeurs caractéristiques. Cet attendrissage est dû à des modifications des myofibrilles et du cytosquelette (Cazeau, 1997).

Par maturation, on désigne donc "(...) la période d'entreposage du bœuf dans des conditions contrôlées de température et d'humidité avant la préparation des coupes au détail" ou des morceaux prêt-à-découper (CIB, 2004 ⁽²⁵⁾).

Ce processus nécessite du temps et une température appropriée. Il peut durer entre 1 à 3 semaines (entre 3 et 21 jours après la date d'abattage) à + 4 °C. Il est d'autant plus long que l'animal est âgé. Après 28 jours, l'action des enzymes naturelles est terminée (CIB, 2004 ⁽²⁶⁾). Par conséquent, les professionnels ont tendance à préférer des animaux jeunes car la maturation est plus courte.

²³ Site "*Produccion bovina de carne*", section "*carne y subproductos*", G. Bavera.

²⁴ Site "*Produccion bovina de carne*", section "*carne y subproductos*", G. Bavera.

²⁵ Site canadien "CIB", section "opérations de détail – coupes de boeuf".

²⁶ Site canadien "CIB", section "opérations de détail – coupes de boeuf".

4. L'aboutissement de la qualité de la viande : cuisson

Finalement, bien que la cuisson constitue la dernière étape avant la dégustation de la viande, elle est laissée au bon gré du consommateur final. La combinaison adéquate du morceau de viande, du mets ou de la préparation envisagée et du mode de cuisson (temps et température de chauffage) est primordiale afin de réhausser ses qualités organoleptiques.

Deux méthodes de cuisson peuvent être différenciées ; les cuissons sèches, c'est-à-dire rapides, utilisées pour les morceaux à faible teneur en tissu conjonctif, dits morceaux à griller ou à rôtir. Les cuissons humides, plus lentes, destinées aux morceaux plus riches en tissu conjonctif, dits à braiser ou à bouillir. Pour les premières, la température atteinte est inférieure à 60 °C, tandis que pour les deuxièmes, elle monte à plus de 80 °C afin de provoquer la gélatinisation du collagène (Cazeau, 1997).

La température de cuisson influe sur la tendreté et entraîne deux types de modifications sur la viande crue : les fibres musculaires durcissent et le tissu conjonctif devient plus tendre. De plus, lors de la cuisson, de nombreux composés volatils ou solubles sont dégagés donnant à la viande son fumet caractéristique et toute sa saveur. De la même façon, elle agit sur la digestibilité de la viande et sur l'élimination des parasites nuisibles (Cazeau, 1997 ; Bavera, 2003 ⁽²⁷⁾).

L'examen de ces différents paramètres, résultants des différents travaux de recherche, permet de montrer que les aspects technologiques, en aval, ont une importance au moins équivalente aux facteurs d'influence en amont, notamment les modes d'élevage, sur la qualité des viandes.

En fin de compte, la qualité gustative d'une viande dépend de tant de facteurs qu'elle devient parfois difficilement prévisible. En tout cas, une bonne viande passe par un élevage soigné, un abattage adéquat, un fournisseur attentif et par un boucher connaisseur.

II. La coupe et découpe de la viande bovine

Après avoir abattu l'animal, la carcasse doit être désossée, dépecée et conditionnée adéquatement afin de la commercialiser. Sa valeur est établie après l'avoir jugée et classée. Les facteurs déterminants de cette appréciation sont les suivants dans l'ordre de leur incidence :

- **La qualité**
 - l'âge
 - le sexe
 - l'état d'engraissement
 - la conformation
 - la race et la nature de l'alimentation
- **Le rendement**
 - l'état d'engraissement
 - la conformation
 - l'ossature
 - le sexe
 - l'âge

A l'abattoir, la carcasse est fendue en deux moitiés, pratiquement symétrique l'une de l'autre. De ce fait, seule la demi carcasse sera par la suite prise en référence.

²⁷ Site "*Produccion bovina de carne*", section "*carne y subproductos*", G. Bavera.

1. Classement des carcasses des gros bovins

L'Union Européenne a établi une grille de classement des carcasses depuis 1981, applicable à tous les pays membres et servant de base à l'établissement des prix correspondants et des aides communautaires. Les critères retenus pour le classement sont la conformation et l'état d'engraissement de la carcasse. La conformation joue un rôle important dans l'évaluation quantitative de la carcasse ; elle s'intéresse aux proportions générales du corps et particulièrement celles des muscles par rapport au squelette et à la morphologie de l'animal. En revanche, l'état d'engraissement est un facteur essentiel de l'appréciation des carcasses, car il conditionne la qualité du muscle et le rendement. En ce sens, sept classes sont établies pour le premier et cinq classes pour le deuxième (CEE : dépliant ; Faraguna & Muschert, s.d.)⁽²⁸⁾. Leurs spécificités s'expliquent ainsi (CEE, 1991?) :

• Conformation

S – Supérieur	La carcasse ne doit présenter aucun défaut de ses parties essentielles ; tous les profils extrêmement convexes ; développement musculaire exceptionnel avec doubles muscles (type culard).
	Cuisse : très fortement rebondie, double musculature, rainures visiblement séparées
	Dos : très large et très épais jusqu'à la hauteur de l'épaule
	Epaule : très fortement rebondie Tende de tranche , débordé très largement sur la symphyse (Symphysis pelvis) Rumsteck est très rebondi
E - Excellente	Les muscles sont courts, épais et très développés
	Tous les profils convexes à superconvexes ; développement musculaire exceptionnel
	Cuisse : très rebondie
	Dos : large et très épais jusqu'à la hauteur de l'épaule Epaule : très rebondie Tende de tranche : débordé largement sur la symphyse (Symphysis pelvis) Rumsteck : très rebondi
U – Très bonne	La musculature est compacte et massive
	Profils convexes dans l'ensemble ; fort développement musculaire
	Cuisse : rebondie
	Dos : large et épais jusqu'à la hauteur de l'épaule Epaule : rebondie Tende de tranche : débordé sur la symphyse (Symphysis pelvis) Drumstick : rebondi
R – Bonne	La musculature est allongée tout en étant épaisse
	Profils rectilignes dans l'ensemble ; bon développement musculaire
	Cuisse : bien développée
	Dos : encore épais mais moins large jusqu'à la hauteur de l'épaule Epaule : assez bien développée Tende de tranche et le rumsteck : légèrement rebondis
O – Assez bonne	La musculature est d'une épaisseur moyenne
	Profils rectilignes à concaves ; développement musculaire moyen
	Cuisse : moyennement développée
	Dos : d'épaisseur moyenne Epaule : moyennement développée à presque plate Rumsteck : est rectiligne
P – Médiocre ou passable	La musculature est plate et longue, son épaisseur est réduite
	Tous les profils concaves à très concaves ; développement musculaire réduit
	Cuisse : peu développée
	Dos : étroit avec os apparents Epaule : plat avec os apparents
A - Fabrication	La carcasse est utilisée dans le secteur industriel viande pour animaux, cosmétiques, charcuterie

²⁸ Cf. règlements communautaires CEE N° 1208/81, 2930/81 et 1026/91.

• Etat d'engraissement

1 – Très faible	Maigre Aucune trace de graisse
	Couverture de graisse inexistante à très faible Pas de graisse à l'intérieur de la cage thoracique
2 - Faible	A fleur ou ciré Les muscles sont partout apparents
	Légère couverture de graisse, muscles presque partout apparents A l'intérieur de la cage thoracique, les muscles entre les côtes sont nettement visibles
3 – Moyen	Couvert de la graisse sur la partie supérieure et les côtes
	Muscles à l'exception de la cuisse et de l'épaule, presque partout couverts de graisse Faibles dépôts de graisse à l'intérieur de la cage thoracique A l'intérieur de la cage thoracique, les muscles entre les côtes sont encore visibles
4 – Fort	Gras La graisse recouvre entièrement la carcasse
	Muscles couverts de graisse mais encore partiellement visibles au niveau de la cuisse et de l'épaule Quelques dépôts de graisse prononcés à l'intérieur de la cage thoracique Les veines de gras de la cuisse sont saillantes. A l'intérieur de la cage thoracique, les muscles entre les côtes peuvent être infiltrés de graisse
5 – Très fort	Très gras Une épaisse couche de graisse recouvre toute la carcasse
	Toute la carcasse recouverte de graisse, dépôts de graisse à l'intérieur de la cage thoracique La cuisse est presque entièrement recouverte d'une couche épaisse de graisse, de sorte que les veines de gras sont très peu apparentes A l'intérieur de la cage thoracique, les muscles entre les côtes sont infiltrés de graisse

2. Découpe et désossage du boeuf

• Aperçu global

Lors du dépeçage et du désossage de la bête, trois phases peuvent être différenciées ; une première concernant la coupe de pièces de gros qui divise la demi-carcasse en 2 quartiers, ayant parfois des différents types de coupe selon le critère retenu. Puis, ceux-ci sont mis en morceaux prêt-à-découper (PAD), c'est-à-dire des grosses pièces à partir desquelles des portions moins grandes sont issues, c'est-à-dire les morceaux prêts-à-trancher (PAT).⁽²⁹⁾ Le graphique suivant illustre les grosses parties composantes d'une carcasse bovine, alors qu'une explication plus détaillée de ce processus se retrouve dans l'annexe N° A2-1.

La première étape est effectuée à l'abattoir où la carcasse est fendue en deux demi-carcasses, parfois en 4 quartiers. Ensuite, c'est traditionnellement le boucher qui selon son savoir-faire et son expérience découpe dans son magasin les demi-carcasses ou les quartiers en morceaux pratiquement prêt-à-l'emploi pour le consommateur ; il en réalise aussi d'autres préparations à base de viande prêt-à-consommer en fonction des préférences de sa clientèle.

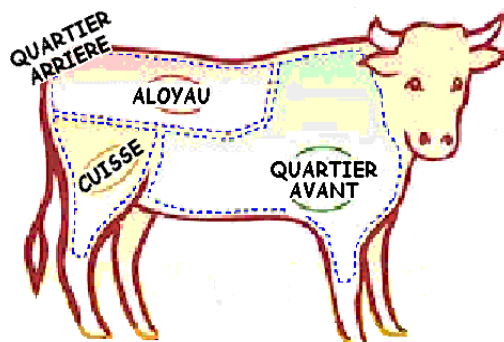
Cependant, compte tenu de la complexité croissante et du développement actuel de la filière de la viande bovine, d'autres acteurs interviennent à ce stade : les grossistes font de plus en plus de dépeçage en morceaux prêt-à-découper tandis que les ateliers de découpe et de transformation industrielle vont jusqu'aux morceaux prêts-à-trancher. Même, souvent quelques-uns de ceux-ci sont intégrés à la grande

²⁹ Le Centre d'Information sur le Boeuf (CIB) du Canada désigne ces étapes avec des appellations assez graphiques quant à la nature du processus de dépeçage : coupe primaire, coupe secondaire et coupes de détail respectivement (consulté en juin 2004).

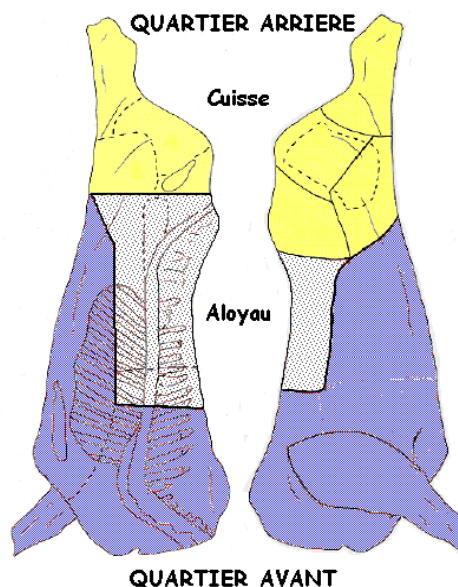
distribution qui a progressivement déplacé les boucheries traditionnelles ; la viande est alors déjà tranchée et disposée en portions-consommateur commodément prêt-à-l'emploi.

Graphique n° 12. Coupe de gros et quartiers

a). Vue sur l'animal



b). Vue sur la carcasse (deux demi-carasses)



Sources : Elaboration propre à partir de l'OFIVAL, *Les viandes de France* et le site "MRH-viandes"

Lors de l'activité d'abattage-découpe d'une carcasse, un ensemble de sous-produits est constitué, généralement connu comme le "5ème quartier". Celui-ci est composé de deux groupes : les abats (rouges et blancs), traditionnellement consommés par l'homme et les issues destinées à des usages autres que l'alimentation humaine. Les premiers connus principalement comme les produits tripiers concernent les organes contenus dans les cavités crânienne, thoracique et abdominale.⁽³⁰⁾

Antérieurement, ces produits étaient l'un des principaux apanages de tout bon boucher, mais après la maladie de la vache folle, des nouvelles réglementations sanitaires ont été implantées face aux risques de santé, essentiellement ceux du système nerveux. Cela a entraîné une chute importante de la consommation de produits tripiers.⁽³¹⁾

En France, trois principales méthodes de découpe sont reconnues, la parisienne, la marseillaise et la lyonnaise, qui se différencient par le nombre de morceaux et leurs désignations. Néanmoins, c'est la première qui est préférentiellement diffusée par les organismes professionnels. Cependant, lors des entretiens soutenus avec les bouchers enquêtés, plusieurs nuances sont constatées entre les uns et les autres, où chacun essaie de se singulariser. Une bonne partie de la «plus-value bouchère» réside dans la façon dont on découpe et valorise la viande, suivant le rythme des saisons et les goûts de la clientèle.

³⁰ Pour une présentation plus large, voir l'ouvrage "Les abats – la cinquième viande", réalisée par la Confédération Nationale de la Triperie Française, l'OFIVAL et INTERBEV, 1986.

³¹ Les abats suivants : cervelle, amourette, rate, amygdales, intestins et thymus sont strictement réglementés depuis 1996 lors de l'apparition de l'ESB. En ce sens, la cervelle, la moëlle épinière, le rate, les amygdales, les intestins et le thymus ou ris sont interdits à la vente pour les bovins nés avant le 31 juillet 1991. Mais, par contre, l'interdiction de vente de la cervelle et de la moëlle épinière reste pour ceux nés après cette date (cf. site "ligne-et-santé.com", consulté en juin 2004).

D'ailleurs, l'examen des découpes des quelques pays choisis en fonction de leur tradition d'élevage révèle une notable hétérogénéité à partir d'une base minimale commune (cf. annexe N° A2-2).

Une bonne partie de ces différences est influencée par des variables socio-culturelles et par la place octroyée à la viande par leurs populations.

• Identification des morceaux

Une utilisation optimale de la viande bovine par le consommateur impose une découpe adéquate, qui tient compte de la conformation musculaire de la bête et des possibilités d'exploitation de chaque muscle.

De ce fait, les quartiers arrières et avant d'une demi-carrosse sont traités de sorte qu'un certain nombre de morceaux peuvent y être identifiés. Leurs principales caractéristiques sont abrégées dans les lignes qui suivent.

Toutefois, l'identification de tous ces morceaux n'est pas toujours évidente compte tenu de la finesse de la découpe souhaitée et de la diversité de dénominations qui en découle ; nous retiendrons donc les plus communes, tout en essayant de rester le plus fin possible.⁽³²⁾

Dans le quartier arrière, 4 pièces de gros ou coupes primaires sont identifiées : le Globe ou la cuisse sans le jarret arrière, le Jarret arrière, l'Aloyau et le Milieu de train-de-côtes. Cependant, elles sont d'ordinaire regroupées en 3, la Cuisse, l'Aloyau, le Milieu de train-de-côtes, ou même en 2, la Cuisse et l'Aloyau (cf. annexe A2-3).

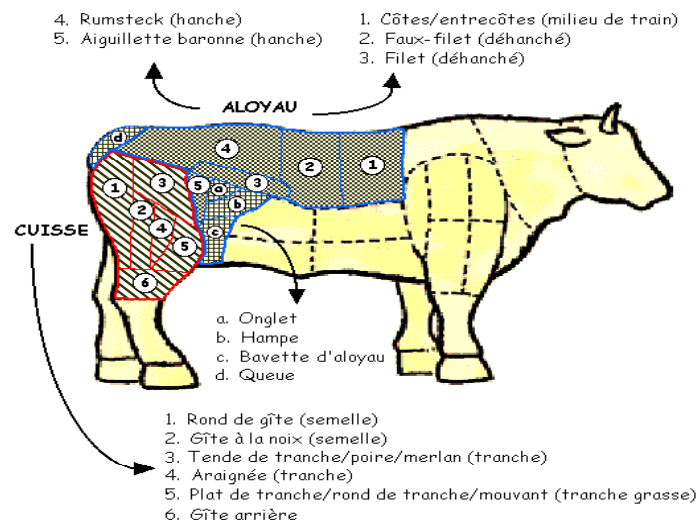
Ensuite, chacune est composée de différents morceaux prêt-à-découper (PAD) ou découpe secondaire. L'aloyau avec 3 morceaux : le milieu de train-de-côtes, le déhanché à 3 côtes et la hanche.

La cuisse est également constituée par 4 morceaux : la tranche, le tendre de tranche, la semelle ou gîte-noix et le gîte arrière (cf graphique N° 13) :

- Six morceaux prêt-à-trancher (PAT) ou coupes de détail sont appréciés dans l'aloyau : les côtes et les entrecôtes dans le Milieu de train-de-côtes ; le filet et le faux-filet ou contre-filet au niveau du Déhanché à 3 côtes et le rumsteck et l'aiguillette baronne dans l'Hanché.
- Quant à la cuisse, dix morceaux prêt-à-trancher (PAT) sont de la même façon identifiés : le rond de gîte et le gîte à la noix au niveau de la Semelle ; le tendre de tranche, la poire, le merlan et l'araignée dans la tranche ; le plat de tranche, le rond de tranche et le mouvant au niveau de la tranche grasse et finalement le jarret dans le gîte arrière.
- Certains morceaux sont classés par l'OFIVAL comme "divers", étant souvent rattachés au quartier arrière ; ce sont :
 - la hampe, l'onglet, la queue et les bavettes d'aloyau et de flanchet.

³² Nous avons essayé de synthétiser l'information disponible dans les annexes N° A2-3 et A2-4, et d'exposer même les nuances du métier sur la matière. Il faut donc s'y reporter pour des explications plus détaillées. Néanmoins, lors du travail de terrain, nous avons constaté un ample éventail de comportements ; tout d'abord, une large diversité de désignations pour un même morceau, souvent issue des particularités régionales, et ensuite une grande variété de façons de découper la viande. L'expertise de chacun, la clientèle et les estimations d'écoulement du produit pendant la semaine ou la quinzaine influence la façon de découper et de trancher, plus finement ou plus grossièrement.

Graphique n° 13. Découpe et principaux morceaux dans le quartier arrière

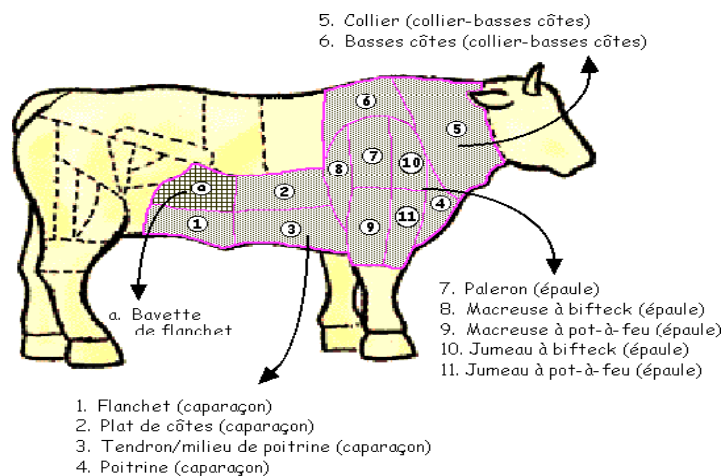


Source : Elaboration propre à partir de F. Landrieu (2003). *Saveurs de France, la viande : boeuf, veau, agneau et produits tripiers.*

En ce qui concerne le quartier avant, il est constitué par 4 morceaux prêt-à-découper (PAD) : le caparaçon, le collier, les basses-côtes et l'épaule (cf graphique N° 14) :

- ❑ Cinq morceaux prêt-à-trancher (PAT) se retrouvent au niveau du caparaçon : le flanchet, le plat de côtes, le tendron, le milieu de poitrine et la poitrine.

Graphique n° 14. Découpe et principaux morceaux dans le quartier avant



Source : Elaboration propre à partir de F. Landrieu (2003). *Saveurs de France Op. cit.*

- ❑ Dans le collier et les basses-côtes, deux morceaux prêts-à-trancher (PAT) sont identifiés. Cependant, certains bouchers différencient dans le collier trois morceaux : la veine grasse ou saignant, la veine maigre et la griffe.
- ❑ Six morceaux prêt-à-trancher (PAT) sont appréciés à l'épaule : le paleron, la macreuse à bifteck, la macreuse à pot-au-feu ou boîte à mœlle, le jumeau à bifteck, le jumeau à pot-au-feu et le jarret d'avant.

Finalement, selon la finesse de la découpe choisie, entre 41 et 48 morceaux peuvent être identifiés dans une demi-carrosse (cf. annexe N° A2-4).

La valorisation optimale d'autant de morceaux passe inexorablement par la prise en compte des dimensions, de la tendreté et des types de cuisson. Ces aspects auront une répercussion sur les préférences du consommateur et les stratégies adoptées par les bouchers ou les commerçants de viande, souvent rythmées par le fil des saisons. Le tableau suivant illustre synthétiquement cette notable diversité.

Tableau n° 16. Tendreté et type de cuisson des principaux morceaux

Tendreté	Quartier	Morceaux	Rôtir	Griller	Poêler	Braiser	Bouillir
Tendre – 19 m. 1ère catégorie	Arrière	- Faux-filet					
		- Filet					
		- Aiguillette baronne					
		- Rumsteck					
	Arrière	- Entrecôtes / côtes					
		- Bavette d'aloyau					
		- Tende & dessus de tranche					
		- Rond de tranche					
	Arrière	- Tranche grasse					
		- Macreuse à bifteck					
		- Onglet					
		- Gîte noix					
		- Rond de gîte					
	Arrière	- Basses-côtes / entrecôtes découv.					
		- Jumeau à bifteck					
		- Pièce parée					
		- Hampe					
		- Queue					
Mi-tendre 7 morceaux	Arrière	- Merlan					
		- Poire					
		- Araignée					
		- Mouvant					
	Arrière	- Fausse araignée					
		- Nerveux de gîte					
	Arrière	- Dessus de palette					
Peu tendre 16 morceaux	Arrière	- Gîte arrière					
		- Dessus de côtes					
	Arrière	- Macreuse à braiser					
		- Plat de côtes					
		- Bavettes de flanchet et pot-au-feu					
		- Jumeau à pot-au-feu					
		- Collier (veines & griffe & salière)					
		- Flanchet					
		- Tendron					
		- Poitrine (milieu & gros bout)					
		- Gîte devant					

Sources : Elaboration propre à partir de J.F. Soufflet, (1988), "La filière Bétail et viande bovine : fonctionnement et évolution (de 1960 à 1985)", thèse de Doctorat; site de la Confédération Française de la Boucherie, Boucherie-Charcuterie, Traiteurs (CFBCT) et l'annexe N° A2-4.

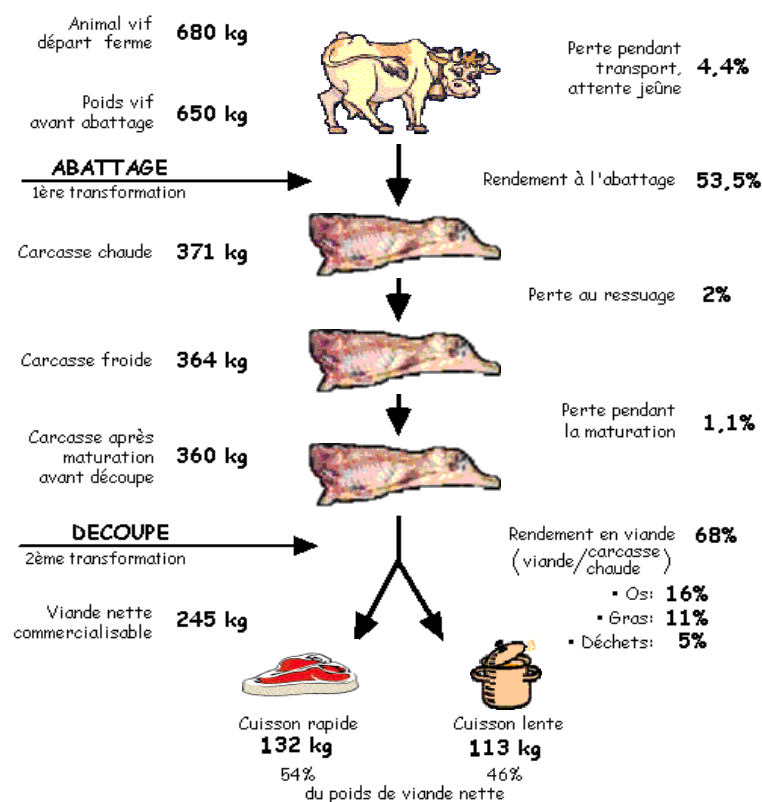
En synthèse, en termes de tendreté, 19 morceaux sont assez tendres alors que 7 ont une tendreté moyenne et 16 sont peu tendres ; ensuite, 22 morceaux sont à cuisson rapide, c'est-à-dire à rôtir ou à griller ou à poêler, tandis que 19 sont à cuisson lente, c'est-à-dire à braiser ou à bouillir ou à pocher.

Comme cela a été déjà mentionné, le type de cuisson adopté selon le morceau est essentiel afin de pouvoir dégager les valeurs gustatives du dit morceau et de le rendre agréablement consommable.

3. De l'animal vif à la carcasse

Avant que la viande puisse être consommée par le consommateur, elle est soumise à une succession d'opérations et de manipulations, incontournables et nécessaires pour la conditionner convenablement, depuis l'animal vif à la ferme jusqu'à l'étal sous la forme de viande (cf. graphique N° 15).

Graphique n° 15. Rendement moyen d'une vache allaitante, type Charolaise, classée U3



Source : Institut de l'Elevage, (2003), "De l'animal au bifteck" et J.F. Soufflet, (1988), op. cit.

Bien que le rendement moyen à l'abattage soit de 53,5%, certains auteurs signalent une fourchette de variation selon le type d'animal : ⁽³³⁾

- ♦ boeufs : de 52% à 57%
- ♦ vaches : de 49% à 52%
- ♦ jeunes bovins : de 54% à 58%
- ♦ génisses : de 50% à 56%

³³ Information fournie dans le site www.chez.com/boucherie/boucherie/boeuf-bifteck.html, consulté en juin 2003.

Parmi les principaux facteurs de variation, l'alimentation, l'état de l'animal et les conditions de pesée et de froid en sont quelques-uns.

Similairement, le rendement moyen en viande nette commercialisable est de 68%, mais avec des écarts entre 56% et 75%. Le pourcentage restant 32% correspond aux restes non utilisables (os, gras, déchets). La race, le sexe, l'âge, l'état d'engraissement et la conformation expliquent ces oscillations. ⁽³⁴⁾

Finalement dans l'utilisation de la viande, quelques fluctuations sont aussi constatées ; les morceaux à cuisson rapide varient entre 52% et 56%, 54% étant la moyenne. Alors que les morceaux à cuisson lente oscillent entre 44% et 48%, 46% étant la moyenne. ⁽³⁵⁾

Au-delà des améliorations de productivité de diverse nature, le produit affiche une certaine rigidité qui affecte toute la filière. Les différents opérateurs sont contraints de rentabiliser la bête le mieux possible tout au long du parcours, afin de garantir leur activité et d'offrir des prix acceptables aux consommateurs. Toutefois, compte tenu des coefficients techniques en vigueur et de la complexité fonctionnelle de la filière, la viande bovine reste encore un produit relativement cher face à d'autres produits semblables, malgré les efforts jusqu'ici déployés.

L'examen détaillé de l'utilisation de la viande, comme le graphique suivant le montre, illustre bien la diversité des morceaux du bovin, ainsi que les difficultés rencontrées dans la valorisation pour chaque quartier, notamment celui d'avant.

Graphique n° 16. Approximation aux proportions de viande dans une demi-carcasse par type de cuisson

	 Rôtir/Griller	 Poêler/Griller	 Braiser/Bouillir
ART-8:	54%	37%	9%
AV-5:	1%	25%	74%
DEMI-CARCASSE:	29%	32%	39%

Source : Nos calculs à partir de l'annexe N° A2-4

III. Les préparations à base de viande bovine

Bien que l'essentiel des informations techniques sur la viande bovine ait déjà été évoqué dans les sections précédentes, la recherche de pistes plus valorisantes pour la viande bovine et d'une valeur ajoutée supplémentaire afin d'améliorer la productivité de l'ensemble, nous invite à l'examen d'autres alternatives du côté de la viande transformée, exprimée en termes de préparations à base de viande. Les difficultés d'écoulement de certains morceaux, notamment ceux à cuisson lente, ont tendance à renchérir le produit final et encombrer la filière avec les morceaux invendus.

Deux aspects nous intéressent ; un premier centré sur les préparations en elles-mêmes en tant que débouché et un deuxième qui passe par le conditionnement et la présentation compte tenu du rôle que cela peut avoir lors de la commercialisation et du marketing des produits auprès du consommateur, dans une ambiance d'individualisation des repas.

³⁴ Ibid., site www.chez.com/boucherie/boucherie/boeuf-bifteck.html, consulté en juin 2003.

³⁵ Ibid., site www.chez.com/boucherie/boucherie/boeuf-bifteck.html, consulté en juin 2003.

• Préparations alimentaires

Tout d'abord, selon les chiffres de l'OFIVAL sur le fonctionnement global de la filière viande bovine, celle-ci est majoritairement écoulée à l'état frais ; entre 2001 et 2002, à peine 7% à 8% de la viande totale consommée respectivement sont partis vers la transformation industrielle (OFIVAL, 2003 et 2002 ; cf. annexe N° A3-9).

D'après les données de la Fédération Française des Industriels Charcutiers, Traiteurs, Transformateurs de viande (FICT), la part de la viande bovine dans les préparations industrielles à base de viande est assez faible, celle du porc étant la plus importante (cf. tableau N° 3) ⁽³⁶⁾. Cependant, bien que la consommation annuelle par personne semble être constante, autour de 20 kg/personne/année, c'est un secteur qui dans son ensemble a affiché jusqu'au début des années 2000 une notable croissance, la famille des plats cuisinés étant l'un des moteurs de ce dynamisme (FICT, 2002, 2001, 2000, 1999, 1998 ; cf. tableau n° 3).

Tableau n° 17. Evolution de la production des préparations à base de viande (000 tonnes)

Catégories	1980	1990	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Total prépar.	625	894	999	1.061	1.130	1.182	1.208	1.229	1.229	1.228	1259
Indice production	100	143	160	170	181	189	193	197	197	196	201
Conserve v.bovine	s.i.	s.i.	s.i.	19,3 1,8%	21,0 1,9%	18,2 1,6%	14,0 1,2%	16,6 1,4%	16,9 1,4%	13,2 1,1%	16,8 1,3%
Indice production	-	-	-	100	109	94	72	86	88	68	87
Plats cuisinés	s.i.	s.i.	s.i.	131,9 12%	154,3 14%	170,7 15%	195,5 17%	209,4 17%	227,5 19%	231,4 19%	255,5 20%
Indice production	-	-	-	100	117	129	148	159	172	175	194
Charcut./salaisons	s.i.	s.i.	s.i.	909,2 86%	949,4 84%	941,1 83%	971,5 82%	981,0 81%	984,0 80%	982,4 80%	986,4 78%
Indice production	-	-	-	100	104	103	107	108	108	108	108

Source : Nos calculs à partir des données de la FICT, *Production industrielle française* ; dès 1998 à 2002. [en ligne]

Malheureusement, les données disponibles se concentrent sur les 8 dernières années, période dans laquelle la filière de viande bovine a été très touchée par les récentes crises sanitaires. De ce fait, un aperçu plus large sur des tendances à plus long terme permettant d'apprécier leur nature n'est pas possible. De la même façon, la relative stagnation des produits charcutiers et de salaison peut aussi répondre à un souci accru d'équilibre nutritionnel où l'image du gras est au centre des préoccupations (FICT, 2002). En revanche, les plats cuisinés où le secteur des traiteurs semble être le plus dynamique ont un intéressant potentiel de croissance à exploiter.

Lors de l'examen plus détaillé des informations disponibles sur le site de la FICT, le boeuf figure dans les préparations à base de viande sous deux formes ; soit seul, soit mélangé avec d'autres viandes ou ingrédients. Lorsqu'il s'agit de la première forme, ce sont les viandes de boeuf salées, séchées ou fumées qui sont concernées, tandis que dans la deuxième forme, 4 catégories sont identifiées :

- ◆ préparations et conserves de différent type,
- ◆ préparations à base de tête de boeuf, connues aussi comme fromage de tête, ⁽³⁷⁾

³⁶ Les données agrégées de production du FICT regroupent 4 catégories : charcuterie/salaisons, conserves de viande bovine, plats cuisinés et saindoux. Lorsque celles-ci sont plus désagrégées, d'autres catégories non visibles ayant des produits à base de viande bovine ressortent plus nettement. Elles concernent les classes "les viandes de boeuf salées, séchées ou fumées", la sous-classe "mélanges porc et boeuf ou porc et autres" dans la classe de "saucisses et saucissons autres que de foie", les sous-classes "préparations à base de tête", "les tripes" et "les tripoux et gras double" dans la classe "préparation et conserves à base de boeuf". Toutes ces catégories et sous-catégories sont comptabilisées dans la classe "charcuterie/salaisons". Même si les chiffres sont réajustés, la place occupée par la viande bovine reste encore assez faible ; le gain obtenu augmente à peine sa contribution de 0,9% à 1,1% entre 1998 et 2002.

³⁷ D'après le Centre d'Information sur les Charcuteries (CIC), accessible sur le site de la FICT, le fromage de tête est l'une des catégories comprises dans les produits de charcuterie. Ceux-ci se décomposent en 10 classes : pâtés et terrines, fromage de tête, rillettes, jambons cuits et épaules cuites, jambons secs, saucissons secs, saucisses et

- ◆ mélanges avec d'autres viandes (porc, mouton) dans les saucisses et les saucissons autres que de foie
- ◆ tripes, tripoux, pieds paquets et assimilés.

Les principaux produits compris dans les 3 premières catégories sont les suivants :

- préparations et conserves de différents types :
 - ◆ Boeuf à la gelée ou assaisonné
 - ◆ Corned beef
 - ◆ Luncheon beef
 - ◆ Boeuf en sauce ou daube
 - ◆ Conserves boeuf et porc ou porc et boeuf
- Préparations à base de tête :
 - ◆ Museau de boeuf
 - ◆ Langue de boeuf
- Mélanges dans les saucisses et saucissons :
 - ◆ Chorizo
 - ◆ Salamis de différent type
 - ◆ Arles
 - ◆ Autres types de saucissons

Similairement, étant donné que la catégorie des plats cuisinés peut être également intéressante dans une démarche de valorisation de la viande, elle est composée de 2 classes. Une première concernant les plats cuisinés proprement dits de divers types, soit à base de viande ou de poisson, les salades composées ou soit les garnitures de distinctes préparations. La deuxième porte sur la charcuterie-pâtisserie du style tartes (pizzas, quiches, tourtes) ou des spécialités salées (croque-monsieur, bouchées garnies, ...).⁽³⁸⁾

Bien que toutes ces directions soient attractives face aux initiatives d'innovation et de diversification, nous sommes placés dans une filière où les logiques prédominantes s'approchent davantage de celles de la charcuterie et de la viande porcine. La présence de la viande bovine est encore trop faible pour se tailler une image spécifique.

• Conservation et conditionnement des aliments

Il ne s'agit pas de faire un propos technique à ce sujet, mais d'apercevoir la portée qu'il peut y avoir sur l'élargissement des options commerciales, leur commercialisation et leur accès auprès du consommateur.

La durée de conservation des denrées alimentaires varie selon leur nature et leur composition microbiologique ; quelques-unes peuvent demeurer en parfait état, alors que d'autres ont besoin d'être conservées et conditionnées. Au-delà d'un certain délai, un processus de dégradation microbiologique s'installe rendant l'aliment en question nuisible à la santé, donc non apte à la consommation humaine.

Dans le cas de la viande bovine, si elle est abattue dans de bonnes conditions hygiéniques et maintenue à température froide ou fraîche, elle peut se conserver en carcasse jusqu'à environ 3 semaines au maximum après l'abattage. A la suite de cette limite, la putréfaction de la viande est déclenchée (CNC, 1999).⁽³⁹⁾

saucissons cuits ou à cuire, andouilles et andouillettes, boudins et lardons (site [http ://www.fict.fr/cic/CIC/produits.htm](http://www.fict.fr/cic/CIC/produits.htm)).

³⁸ Ventilation détaillée dans les rapports statistiques de la FICT (Production industrielle française).

³⁹ Ce rapport du Conseil National de la Consommation, relatif aux méthodes de conservation des denrées alimentaires périssables, a aussi été publié dans le Bulletin Officiel de la Concurrence, de la Consommation et de la

C'est à ce titre qu'un certain nombre d'aliments, notamment les denrées alimentaires périssables est soumis à des procédés de conservation de diverses natures afin de détruire ou de stopper le développement des germes pathogènes, pouvant ainsi allonger leur durée de vie et leurs possibilités de consommation. Si quelques procédés tels que le salage et le fumage existent depuis longtemps, il y en a d'autres plus récents, faisant appel aux techniques modernes, parfois assez sophistiquées.

Parmi les différentes méthodes de conservation des aliments les plus courantes, on trouve la déshydratation ou dessiccation, la lyophilisation, l'ionisation, la pasteurisation, l'appertisation ou stérilisation, la réfrigération, la surgélation, le sous vide et le conditionnement sous atmosphère modifiée. En ce qui concerne les viandes, les six dernières sont utilisées à divers degrés. Cependant, les deux dernières peuvent revêtir un intérêt particulier compte tenu de leur impact sur la durée de conservation des viandes et leur expansion commerciale.

Le sous-vide actuellement plus répandu que le conditionnement sous ambiance contrôlée peut être utilisé tant pour les produits cuits que frais. Cette technique consiste à mettre un produit ou une viande dans un sac plastifié où l'air ambiant a été éliminé. La durée de conservation des produits "(...) ainsi présentées peut atteindre, selon les pratiques constatées pour une température comprise entre 0 °C et + 2 °C, 4 à 6 semaines au stade de gros et 2 à 3 semaines au détail" (CNC, 1999). Cependant, une distinction entre la cuisson sous vide et l'emballage sous vide peut être faite. Dans le premier cas, il s'agit de la cuisson à la vapeur d'un produit frais mis sous vide avant le traitement thermique, tandis que dans le deuxième cas, le conditionnement sous vide peut s'opérer après la cuisson du plat. Si les produits conditionnés sous ces deux options sont gardés à une température de + 4 °C, le délai de consommation du premier atteint 21 jours et alors que celui du deuxième n'est que de 6 jours (CRIOC, 2004).

Quant à la deuxième méthode retenue, le conditionnement sous atmosphère modifiée, deux options peuvent être prises en compte. La première est celle sous atmosphère modifiée avec oxygène. La viande est conservée dans une ambiance composée d'oxygène et de gaz carbonique, ce qui ralentit la multiplication des facteurs pathogènes. Bien que la durabilité de la viande soit faiblement augmentée, sa couleur rouge se conserve plus longtemps (CNC, 1999).

Selon la CNC, la viande de bœuf utilise les modes de conditionnement précédents davantage au stade du gros qu'au stade du détail.

La deuxième alternative est celle sous atmosphère sans oxygène, apparue plus récemment. Cette technique, développée par la Nouvelle Zélande et l'Australie afin de faciliter leurs exportations de viandes, consiste à placer celles-ci sous gaz carbonique ou sous azote, purs ou en mélange. Cette méthode est plus efficace et permet d'allonger la durée de vie de la viande bovine jusqu'à 4 à 6 mois et de 3 mois pour l'agneau, mais la température de réfrigération doit être abaissée à - 1,5 °C (CNC, 1999).

Bien que cette technique soit très intéressante, elle reste encore assez complexe et coûteuse, exigeant un important volume d'opération afin de rentabiliser les investissements et coûts ; elle reste à ce jour une pratique concernant pour l'essentiel le stade de gros. De plus, il semble que certains aspects techniques ne sont pas encore suffisamment au point ou maîtrisés à l'échelle commerciale. Parmi ces questions, la température du transport et du stockage devient un paramètre très sensible, puisqu'une variation quelconque est rapidement répercutée sur la durée de vie des produits concernés (CNC, 1999).

D'après la CNC, l'impact de ces modes de conditionnements sur les qualités commerciales et microbiologiques des viandes est en ligne générale assez favorable, notamment pour le sous vide sous atmosphère modifiée. Cependant, certaines nuances se révèlent sur quelques aspects : sur le plan bactériologique, les morceaux sans os donnent les meilleurs résultats et l'emballage sous vide supporte mieux ces viandes, alors qu'avec os, les risques de déchirures des sacs se multiplient lors des manipulations. En revanche, les pertes de masse sont souvent supérieures lorsque les viandes sont

Répression des Fraudes, sous le N° 8 du 25 juillet 2000 (site [http :// www.finances.gouv.fr/DGCCRF/boccrf/00_08/a0080016.htm](http://www.finances.gouv.fr/DGCCRF/boccrf/00_08/a0080016.htm)).

conditionnées sous atmosphère modifiée. En ce qui concerne l'aspect des viandes, cette dernière méthode est plus efficace que le sous vide surtout pour les morceaux avec os. Finalement, sur le plan organoleptique ou gustatif, il n'y a pas de différence significative entre les deux techniques de conditionnement (1999).

Bien que les paragraphes précédents synthétisent assez brièvement un ensemble d'informations techniques, celles-ci suggèrent des pistes attractives dans une démarche de valorisation de produits vis-à-vis des options de commercialisation ou d'obtention de débouchés plus lointains du bassin de production.

III. En guise de synthèse

Dans ce deuxième chapitre, nous avons présenté les différents aspects caractéristiques et les dimensions distinctives de la viande bovine. Ces informations nous permettent de disposer d'une meilleure compréhension des possibilités et des enjeux présents tout au long de la filière, qui découle de la nature même du produit. Parmi les questions les plus saillantes, l'analyse de ce chapitre nous permet de souligner les points suivants :

- La viande est une denrée alimentaire assez polysémique, faisant appel aux multiples critères de qualité, de diverse nature. Dans ce chapitre, nous nous sommes concentrés sur les dimensions organoleptique et technologique. Une partie de ses qualités puise ses origines dans la nature intrinsèque du produit tandis que d'autres sont façonnées peu à peu sur le parcours de la ferme à l'étal du marché.

Les caractéristiques telles que la tendreté, la jutosité, la flaveur et la couleur acquièrent une valeur synchrétique compte tenu des efforts consentis tout au long de cette trajectoire. Les variables telles que le système et les conditions d'élevage, l'alimentation des animaux et la conduite du troupeau revêtent d'une connotation particulière dans la conformation de la bête, en amont ; en aval, les conditions d'abattage, de conservation, de stockage et de manutention des carcasses et des pièces de viande contribueront encore à valoriser la viande, pour revoir en bout de la chaîne, la dernière valorisation allouée par le consommateur à partir des diverses manipulations culinaires.

Peu de produits alimentaires sont soumis à autant de manipulations tout au long de leur cheminement vers la table du consommateur. Un processus long et complexe faisant appel à multiples connaissances, métiers et opérations de nature variable est nécessaire.

- Lors de l'examen de toutes ces questions technologiques et sensorielles de la viande, de nombreux facteurs facilitateurs sont mis en évidence ; la qualité de la viande est le résultat de tous ces éléments, allant de la sélection des animaux en amont jusqu'au traitement et au conditionnement de la viande auprès du consommateur, en aval. En fin de compte, elle devient une responsabilité partagée parmi tous les intervenants de la filière.

“Le sélectionneur, le marchand transporteur, le boucher et finalement le consommateur ont tous, à un degré ou à un autre, leur part d'influence et par conséquent, leur part de responsabilité dans cette filière.” (Dufey & Chambaz, 1999 : p. 281)

Malheureusement, bien que ces affirmations soient conceptuellement plus faciles à comprendre, leur mise en pratique n'est pas toujours si facile que cela puisse paraître ; l'attention des questions journalières et la concurrence quotidienne estompent quelque peu ces efforts de coordination et d'entraide.

- La viande est avant tout un muscle, issu du boeuf. Ces muscles varient selon la position et la fonction dans l'animal, déjà assez volumineux compte tenu de sa taille. De ce fait, autant de morceaux peuvent être différenciés dans une carcasse bovine. Cette diversité de morceaux se traduit aussi au niveau de leur qualité et de leur utilisation, celles-ci étant nuancées par les habitudes et préférences des populations consommatrices.

Les morceaux les plus tendres se concentrent davantage sur le quartier arrière, alors que les moins tendres se localisent sur le quartier avant et les muscles responsables de la locomotion. La valorisation des uns et des autres est souvent signée par des facteurs socio-culturels et socio-économiques. En France, l'affection pour les morceaux tendres, notamment ceux du quartier arrière, évince la consommation et crée une distorsion en quelque sorte le fonctionnement de la filière, qui cherche à garantir une rentabilité acceptable pour tous ses opérateurs. En ce sens, chacun essaie de résoudre ce problème le mieux possible, mais en règle générale, le consommateur se voit pénalisé par des prix un peu plus élevés.

- La découpe du boeuf est aujourd'hui devenue un art, même si l'expertise du boucher demeure. Compte tenu de la notable demande de viande fraîche, cette tâche revêt d'un caractère particulier, puisque la seule présentation de la viande découpée, en vitrine, constitue sa propre «carte de visite». L'examen de la découpe française et de quelques autres coupes, montre que la finesse avec laquelle elle est effectuée est un indice de la place occupée par la viande dans le pays et de la tendance des préférences. La découpe française est très fine compte tenu du nombre de morceaux dénombrés, mais elle est aussi assez flexible, axée selon les rythmes de saisons et des goûts des consommateurs.

Cependant, la viande constitue d'emblée un produit relativement coûteux ; d'une part, c'est un aliment de composition complexe, issu de la transformation du végétal en chair par l'intermédiaire de l'animal, et d'autre part, il exige d'atteindre une certaine rentabilité afin de compenser l'écart entre l'animal vif et le morceau de viande dû aux coefficients techniques de transformation.

- La valorisation de la viande bovine constitue à l'heure actuelle l'une des préoccupations permanentes des acteurs de la filière, mais ce n'est pas toujours facile d'y parvenir, compte tenu des pratiques existantes, des préférences du consommateur pour la viande fraîche et des coûts économiques des diverses opérations.

D'ordinaire, la préparation finale de la viande à consommer est réalisée par le ménage chez soi selon ses goûts et sa connaissance culinaire ; de plus, la cuisson de la viande s'accorde aux autres mets qui l'accompagnent au gré de la ménagère. De ce fait, la production en série se heurte à la singularité et à l'unicité qui priment dans l'acte alimentaire familial. Cependant, les changements des habitudes actuelles de consommation, la déstructuration et l'individualisation de repas, l'amélioration du revenu facilitent une consommation de plus en plus personnalisée, avec des plats déjà préparés ou semi-préparés.

Bien que le secteur des plats cuisinés affiche un intéressant potentiel de croissance, ceux préparés à base de viande rencontrent quelques difficultés, peut-être par la nature même du produit offert ; il se peut que ces préparations soient contraintes à une très courte durée de vie compte tenu de la nature de leurs ingrédients. Mais également, il peut y avoir une certaine méfiance du consommateur vis-à-vis du produit en termes de qualités nutritionnelles et organoleptiques et d'origine de ses composantes, particulièrement à propos de la viande bovine.

D'autre part, il se peut aussi que les actuels conditionnements et présentations des préparations à base de viande ne s'accordent pas trop encore aux nouvelles habitudes alimentaires. Une approche marketing plus large est alors à envisager, ainsi que le développement d'autres procédés de conservation et de conditionnement permettant d'atteindre un public plus étendu et plus lointain.

Chapitre 3

Vers une démarcation de la qualité en matière bovine

Après avoir présenté dans le chapitre précédent les différents paramètres techniques qui permettent de singulariser la viande bovine et même d'établir un certain nombre de critères «objectifs» d'appréciation, il nous faut maintenant approfondir la compréhension et la portée des actions de démarcation des produits agroalimentaires et plus spécifiquement des viandes.

Le marché de viande bovine se trouve face à une offre encore excédentaire et à une demande régressive qui devient de plus en plus sélective. En plus des soucis nutritionnels pendant longtemps prônés par les spécialistes, des nouvelles préoccupations liées aux questions de santé et de sécurité alimentaire apparaissent ; le sédentarisme, l'obésité, l'industrialisation de nombreux produits alimentaires, l'ultra modernisation de certains procédés technologiques à caractère alimentaire en sont quelques-unes. Tous ces éléments vont se conjuguer différemment, tantôt positivement, tantôt négativement, redonnant une nouvelle image et créant des attentes inhabituelles chez les consommateurs. La succession d'événements portant atteinte à la santé humaine, notamment ceux liés à la vache folle, n'a fait qu'accentuer les mécontentements des futurs acheteurs vis-à-vis de la viande bovine.

Du coup, les initiatives classiques de mise en valeur et de qualification des produits alimentaires se voient investies de nouvelles connotations et exigences ; il ne s'agit plus de garantir et d'afficher un certain nombre d'attributs singuliers afin d'accroître son acceptabilité auprès du consommateur. Il faut le rassurer vis-à-vis de la qualité de son alimentation et des ingrédients qui en font partie, mais également vis-à-vis d'autres aspects qui y sont attachés. Le consommateur devient "(...) également sensible au goût des aliments, mais aussi aux aspects environnementaux et au bien-être des animaux. La qualité doit être une réponse à toutes ces attentes." (Jambou et al., 2001 : p. 6).

Les marchés agroalimentaires s'imprègnent des nouvelles significations, signés par une croissance modérée, mais aussi dans une ambiance concurrentielle assez fébrile. La visée d'une qualité donnée devient un enjeu majeur autant en tant que symbole de différenciation, qu'en tant que mécanisme de sécurisation du consommateur.

En conséquence, nous consacrons ce chapitre à la compréhension de ces démarches de qualité et leurs applications au sein de la filière de viande bovine. Ce préambule nous permettra par la suite de mieux cerner les enjeux et les défis de notre cas d'étude.

I. Vers une démarcation de qualité des produits agroalimentaires

Si les efforts pour améliorer la qualité des produits ne sont pas récents, son contenu et sa portée ont beaucoup progressé et se sont même renouvelés. La protection du produit en question contre les usages frauduleux ou les impostures et sa reconnaissance publique, la recherche de certains atouts particuliers du produit afin de disposer d'une voie d'écoulement sur le marché et d'un revenu plus intéressant pour les producteurs sont quelques-uns des objectifs. En France, les premières actions datent de 1919 concernant les Appellations d'Origine Contrôlée (AOC) visaient la protection de la spécificité du vin qui, à l'époque était en jeu (Balié, 2001 ; Bastien et al., 2003).

C'est après la deuxième guerre mondiale que la notion de qualité va se renouveler, même se complexifier. Lorsque l'Europe était en train de se reconstruire, les pays européens ont connu une longue période de croissance économique. Pendant ce temps, les actions de qualité étaient fondamentalement focalisées vers les gains de parts de marché, la demande étant supérieure à l'offre. A partir de la fin des années 80 et tout

au long de la décennie dès 90, la notion de qualité acquiert de nouvelles significations et devient une contrainte de survie, notamment à la suite des divers problèmes sanitaires issus des processus de production industrielle assez poussés.

Le marché des produits agroalimentaires étant surabondant, les consommateurs deviennent beaucoup plus attentifs et choisissent les produits les mieux adaptés à leurs besoins. La concurrence entre acteurs s'est fortement ravivée ; pour rester compétitive, il fallait reconnaître les changements, les exigences de la demande, s'y adapter et y répondre. La qualité en tant que facteur de différenciation devient décisive en vue d'un succès durable de l'entreprise. Donc, la qualité n'est plus portée sur le produit en lui-même dans la mesure où celui-ci traduit un besoin, clairement identifié et décrypté.

Parallèlement, la structure démographique de la population et ses modes de vie ont notablement évolué, ayant un impact sur la nature et la composition de la demande, ainsi que sur les besoins à satisfaire ; la diminution de la taille des ménages, une longévité de vie plus étendue, la scolarisation progressive des jeunes, l'accès croissant des femmes au marché du travail, la réduction du temps consacré aux tâches ménagères au profit du loisir et de l'épanouissement, l'élargissement du temps passé hors domicile et l'augmentation de la mobilité sont quelques-uns de ces changements.

D'autres préoccupations, moins récentes, à fort contenu nutritionnel mais toujours d'actualité s'affirment et se transforment aujourd'hui en courants durables. Les soucis d'équilibre et de santé, de plaisir se manifestent également tout en respectant sa forme et la noblesse des traditions culinaires et gastronomiques.

Face à ces nouvelles réalités, de nombreuses innovations font partie de l'actuelle offre alimentaire, dont l'évolution est encore loin d'être achevée. L'examen de ces initiatives semble se structurer autour d'un certain nombre d'axes principaux, souvent enchevêtrés les uns avec les autres, à savoir (Interdeco-Expert, 2002) : ⁽⁴⁰⁾

- Praticité des produits alimentaires fondamentalement orientée vers la simplification des gestes nécessaires à la préparation des repas. En ce sens, diverses modalités peuvent être constatées, soit pour faciliter le stockage et la conservation des aliments, soit pour la facilité d'usage ou de consommation des aliments, soit pour une élimination allégée des déchets, soit pour la facilitation de transport des produits.
- Fragmentation ou miniaturisation des aliments en vue de répondre aux exigences de mobilité, d'individualisation de la consommation et de réduction de la taille des ménages. Le développement d'aliments «snacks» tend à satisfaire la déstructuration des repas et à faciliter la multiplication d'occasions de consommation
- Equilibre dans un double objectif ; d'une part, faire attention à la santé et aux excès alimentaires, et d'autre part, maîtriser son corps, son apparence et son dynamisme.
- Plaisir et authenticité dans l'acte alimentaire ; il s'agit de bien manger, de manger sain, tout en respectant le naturel et les traditions. La recherche d'aliments très sensoriels et le métissage des goûts prennent de plus en plus une place manifeste.
- Sécurisation alimentaire accrue de sorte que l'origine des aliments et de ses ingrédients ainsi que les procédés de production ou de fabrication puissent les rendre plus transparents vis-à-vis des autres exigences mentionnées ci-dessus.

⁴⁰ Cf. également, l'examen des innovations et des réalisations alimentaires affichées dans les revues "LSA", "RIA" et "Agroligne" nous renseigne sur les tendances en cours et les préoccupations des industriels agroalimentaires face aux évolutions des intérêts et des besoins alimentaires

Cependant, au-delà des extraordinaires avances acquises par tous les pays européens dans les décennies d'après guerre, on assiste dernièrement à une montée de la méfiance envers l'alimentation et la qualité de ses produits vis-à-vis des méthodes de modernisation de l'activité agricole et agroalimentaire. Les différentes crises sanitaires n'ont fait qu'accentuer ces craintes, même si paradoxalement on atteint un niveau de sécurité alimentaire des aliments très performant. De ce fait, "la sécurité sanitaire des aliments est devenue depuis quelques temps un objet de vives préoccupations en France (...). L'amélioration de la sûreté et de la qualité de l'alimentation est ainsi devenue un objectif très souvent mis en avant par de nombreux acteurs de la filière." (Bonny, 2000 : p. 287).

Cette crise de confiance peut être interprétée sous divers angles en fonction de l'amplitude de l'impact attendu :

- En premier lieu, la nature du modèle productiviste instauré est remise en cause ; d'une part, les produits élaborés deviennent de plus en plus sophistiqués à l'issu des contributions des sciences, celles-ci également fines. Bien que les gains obtenus aient été remarquables, l'instrumentalisation excessive du monde du vivant et l'éloignement de la nature, de ses équilibres et de ses lois ont par la suite répercuté une partie de l'activité humaine engendrant des dissonances, parfois troublantes. D'autre part, la maîtrise croissante des dimensions économiques de la production et de la mise en marché des produits a notablement progressé, de sorte qu'actuellement ce volet occupe une position dominante. Cette primauté de l'économie, souvent soutenue par la concurrence, pousse parfois à l'extrême la réduction des coûts au détriment du fonctionnement équilibré des autres variables productives intrinsèques et extrinsèques. Cette pression peut même induire des formes de production sanitaires risquées ou éthiquement critiquables ou anéantir et fausser les efforts louables, probablement plus harmonieux, d'autres acteurs mais de taille plus modeste.
- Suite aux dérapages techniques ou productifs, une certaine méfiance s'installe chez les consommateurs vis-à-vis des nombreuses institutions publiques ou privées par rapport à la qualité de leurs interventions. Ce sentiment varie selon l'ampleur de ces dérives mettant en cause le manque de transparence et de sincérité ; des intérêts économiques sont souvent soupçonnés comme ingrédients de l'absence ou des déficiences d'actuation ; les non-dits deviennent des facteurs plus dévastateurs que les dits. Ensuite, l'ampleur de ces réactions peut varier en fonction de la proximité, de l'impact et des conséquences du danger perçu. De ce fait, les innovations et le progrès ne sont pas toujours bien vécus ; ils se retrouvent au sein d'un paradoxe, entre l'admiration et le rejet.
- La familiarité et la complicité indubitable d'autrefois entre la production et la consommation ne sont plus disponibles à l'heure actuelle. Cette dissociation progressive est à l'origine d'un certain nombre d'angoisses alimentaires et de la perception de ces risques ; des questions parmi d'autres telles que la quête des origines, des méthodes ou des recettes traditionnelles, d'utilisation des ingrédients naturels sont quelques-unes des expressions de ces anxiétés. "A cela, on peut ajouter la mystification publicitaire, même si le fait d'en être averti devrait la déjouer : la publicité pour les produits alimentaires donne généralement de l'agriculture une image fort bucolique bien différente de la réalité de la production actuelle." (Bonny, 2000 : p. 295).
- L'apparition des maladies méconnues ou mal connues ainsi que les difficultés et les complexités éprouvées face à leur contrôle n'ont fait qu'accroître les sentiments d'impuissance et de frustration. Ces maladies se transforment fréquemment en une expression concrète d'une bonne partie des actuels malheurs, pouvant être atteint à tout moment, même d'une façon inaperçue si l'on ne prend pas garde à notre alimentation ou à notre entourage.

Face à toutes ces questions, parfois assez inquiétantes, les consommateurs réagissent différemment, soit en restant indifférents, soit en cherchant des alternatives originales qui puissent les apaiser et les sécuriser. C'est à ce niveau que l'idée de qualité ressurgit comme un profitable moyen contributoire, en plus des divers dispositifs et des normes mises en place par les pouvoirs publics.

La notion de qualité contracte de nouvelles exigences et des connotations comme cela a été déjà souligné ; d'une part, elle doit rendre compte de la composition adéquate de tout aliment et d'autre part, devient un véritable avantage concurrentiel, un symbole et un véhicule d'un ensemble de valeurs ou de propriétés qui y sont attachées. De ce fait, les producteurs et les entreprises sont contraints à s'ajuster et satisfaire ces nouveaux impératifs, faute de quoi ils risquent de disparaître.

1. Déclinaison de la notion de qualité alimentaire

Paradoxalement, définir la qualité d'un produit quelconque n'est pas si simple que cela pourrait paraître ; tout d'abord, c'est une notion relative selon les contextes, les acteurs et les produits en cause. Elle implique dans un certain sens une «complicité» entre celui qui produit le bien et celui qui le consomme.

Au-delà des informations portées sur les produits ou des résultats obtenus à partir des mesures techniques sur certains aspects du produit, le consommateur ne dispose d'autre moyen d'appréciation de la qualité que son expérience et ses croyances ; la première est observable tandis que la deuxième est moins identifiable, même si l'on essaie de la déceler.

De ce fait, la qualité devient une convention réciproquement accordée entre deux parties qui, d'une part, se révèle après l'acte d'achat lors de sa consommation, donc de sa «disparition», et qui d'autre part, se renouvelle régulièrement sur le marché tant que l'on continue à s'en procurer. Dans cet acte, un jugement de valeur y est porté implicitement sur l'acceptabilité ou non du produit en question, alors que le producteur ou le fabricant s'engage à suivre, à maintenir ou même à améliorer les caractéristiques du produit afin d'entretenir cette familiarité.

“Comme tout produit, notamment dans le cas des aliments, la qualité peut être traduite comme le résultat de l'effort collectif entrepris par tous les acteurs de toute la filière agroalimentaire en considération, elle pourrait se synthétiser comme «l'itinéraire de la ferme à l'assiette».” (Ablan, 2000 : p. 63).

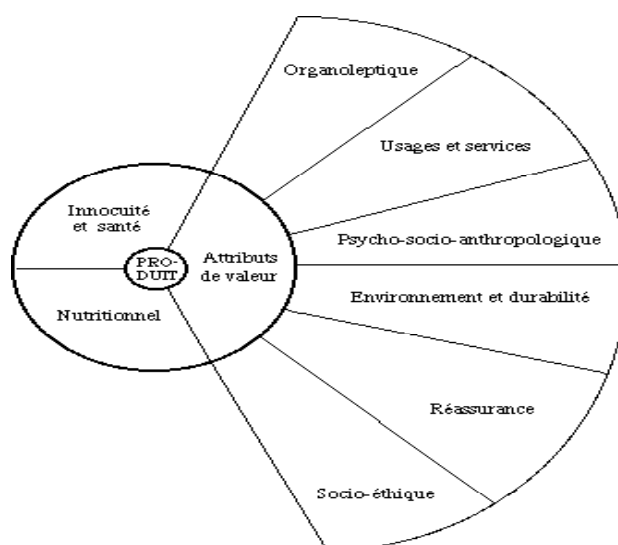
De l'examen des différents usages et interprétations sur ce sujet, nous pouvons schématiser et signaler les expressions suivantes, contenues dans la notion de qualité (Ablan, 2000 ; Oyarzun & Tartanac, 2000 ; Lopez de Pablo Lopez, 1996 : p. 143-145 ; Bonny, 2000) (cf graphique N° 17) :

- L'acception, peut-être la plus ancienne et la plus simple, concerne les attributs du produit sur la base de certaines spécifications pré-établies en vue de combattre les fraudes et les imitations.
- Ensuite, les aspects liés à l'innocuité des aliments définissent les assises minimales requises afin de garantir la non-toxicité et la bienfaisance du produit. Postérieurement, ce volet s'est rapidement ajouté au précédent constituant le minimum exigé par les pouvoirs publics en tant que garantie de santé publique. Cette expression est devenue en quelque sorte une espèce de mesure «objective» d'un aliment quelconque.
- La dimension nutritionnelle et diététique regarde l'aptitude des aliments à satisfaire les besoins corporels en énergie et en nutriments. Depuis quelque temps, ce volet a pris plus d'importance, notamment dans les pays développés où l'accroissement des maladies liées au sédentarisme ou aux excès alimentaires tels que l'obésité ou les affections cardiovasculaires, a éveillé la sensibilité des consommateurs.
- Enfin, la qualité exprimée par ces attributs de valeur qui “(...) s'y rajoutent au dessus de la qualité de base d'innocuité d'un aliment et différencient les produits par rapport à leurs caractéristiques organoleptiques et à leur satisfaction alimentaire selon les traditions socioculturelles et éducatives ainsi que leur utilité.” (Oyarzun & Tartanac, 2000 : p. 3). Ce dernier critère, plus élaboré, constitue la base de multiples stratégies de différenciation entreprises par de nombreux producteurs ou fabricants dans l'intérêt d'offrir et de positionner un éventail de produits, clairement définis comme supérieurs. Différents signes de qualité appartiennent à cette catégorie.

Cette dimension fournit un cadre d'action très dynamique, puisque à ce niveau se développe la complicité désirée entre le producteur et le consommateur. Parmi les caractéristiques différenciatrices pouvant rendre compte d'une telle diversité de soucis, nous retrouvons (cf. graphique n° 17) :

- ❑ des préoccupations sensorielles ou gastronomiques qui traduisent les propriétés organoleptiques (goût, odorat, texture, apparence) destinées à satisfaire le consommateur lors de l'acte alimentaire. Ces aspects sont fréquemment liés aux dimensions d'ordre socio-anthropologiques puisque ce sont ces éléments qui vont enfin de compte relever la spécificité et la valeur de l'aliment en considération.
- ❑ des préoccupations de service concernant les questions de présentation, d'usage, de praticité et de commodité, de plus en plus présentes dans une volonté d'allègement des tâches ménagères.
- ❑ des préoccupations psycho-socio-anthropologiques attachées aux questions d'ordre culturel, aux traditions, aux valeurs d'autrefois, de nature et d'authenticité. Dans le cas des aliments, il s'agit d'une part d'évoquer le caractère nourricier de la terre ou d'autre part, d'agencer, de hiérarchiser et d'exprimer les rapports sociaux spécifiques à l'époque considérée. Quant aux viandes, les perceptions entre la vie et la mort sont particulièrement présentes et sont influencées par les croyances religieuses. Ceci oblige souvent à écarter la portion de viande de tout ce qui peut recréer l'acte d'abattage, synonyme de brutalité.
- ❑ des préoccupations environnementales touchant les sujets liés au respect de l'environnement, de la durabilité, de la préservation des ressources naturelles et de l'attention au bien-être des animaux. La production biologique ou même l'agriculture raisonnée font partie de cette catégorie.

Graphique n° 17. Schématisation de la notion de qualité et ses attributs



Source : Elaboration propre à partir de Fraysse & Darré, 1990, op. cit., p. 283.

- ❑ Préoccupations de sûreté et d'assurance accrue, suite aux troubles sanitaires et aux nuisances à la santé dans une perspective de moyen et de long terme. Bien que ce volet puisse être implicite dans l'expression d'innocuité et dans celle de ses garanties de base déjà acquises, les récents progrès des sciences (clonage, OGM, ...) engendrent une forte anxiété chez les consommateurs envers l'alimentation et ses risques perçus, suite à l'intervention de l'homme. De ce fait, des

nouvelles pistes de sécurisation alimentaire sont recherchées. Les actions du type traçabilité, signalisation des origines et des méthodes de production prèchent dans cette direction.

- ❑ Préoccupations socio-éthiques ou socio-religieuses relatives aux méthodes et aux conditions de travail ou aux convictions dans lesquels ces aliments sont élaborés. Les produits du commerce équitable et les soucis concernant le travail des enfants s'inscrivent dans cette direction. Un certain nombre des croyances religieuses sont également présentes à ce niveau, telles que les viandes du type hallal chez les musulmans ou kasher chez les juifs.

D'ordinaire, ces catégories s'articulent les unes avec les autres en fonction d'une réalité, donnant lieu à un mix spécifique plus ou moins large selon les objectifs poursuivis par le producteur ou le fabricant vis-à-vis des consommateurs ou des segments de marché visés. En ce sens, les signes de qualité, ou même les marques, développés dans cette direction cherchent à mettre en valeur une ou plusieurs caractéristiques afin de mieux se positionner dans un marché de plus en plus concurrentiel. A l'heure actuelle, il reste à savoir si face à la prolifération d'emblèmes le consommateur parvient à s'y retrouver ; ce qui pose le problème de leur pertinence, c'est-à-dire du sens, et de leur crédibilité, c'est-à-dire de la confiance.

Les considérations précédentes nous permettent de renforcer quelques-unes de nos affirmations ; la notion de qualité revêt un double caractère ; d'une part, une dimension plus ou moins objective, de qualité intrinsèque, mesurable et traçable du type «technique», généralement pris en compte dans les trois premières expressions mentionnées plus haut. D'autre part, une dimension subjective, de qualité perçue, associée aux interprétations que le récepteur final peut en tirer, du type «expérientiel». C'est cette dimension qui est à la base de la déclinaison d'autant de démarches, de labels ou de mentions en vue de construire une «complicité» perdurable entre producteur ou fabricant et consommateur.

Les deux dimensions antérieures -technique et expérientielle-, permettent d'exprimer en outre la nature des informations véhiculées par la notion de qualité et les fonctions jouées par l'émetteur et le récepteur. Le premier attribut identifie les caractéristiques vérifiables sous lesquelles un bien ou service quelconque peut être jugé. Il "(...) informe sur un processus de fabrication (qualité des ingrédients utilisés), de commercialisation (respect des producteurs) ou d'utilisation (économie d'énergie) d'un produit. De nature souvent officielle, la garantie technique est associée à des caractéristiques et à des normes objectives" (Larceneux, 2003 : p. 5-6) mises en oeuvre par l'émetteur. Le deuxième désigne le rôle joué par les expériences vécues par le récepteur lors de l'acte de consommation ; cette dimension "(...) est souvent associée à des caractéristiques subjectives car elle porte sur le ressenti de l'expérience de consommation ou d'usage." (Larceneux, 2003 : p. 5-6). Donc, ces remarques complètent les différentes lectures qui traitent de la qualité.

Dans une perspective temporelle, cette complicité, déjà évoquée, est très dynamique ; elle dépend, entre autres, "(...) de la loyauté des transactions et de la confiance mutuelle entre fournisseurs et clients." (Lopez de Pablo Lopez, 1996 : p. 144). Sa durabilité repose également sur la plasticité et l'adaptabilité de ce couple, où il faut être attentif au contexte et aux signes de part et d'autre afin de s'y ajuster continuellement. Les contenus et la hiérarchie des préoccupations évoluent au rythme des sociétés dans lesquelles ils s'insèrent. En ce sens, certains auteurs parlent de "gestion de la qualité" ou de "système d'assurance qualité" étant perçu comme une philosophie de travail devenant un processus continu au sein de l'entreprise (Ablan, 2000 : p. 64-65 ; Jambart, 2001).

L'actuelle situation d'abondance et de saturation des marchés de consommation alimentaire, particulièrement dans les pays développés, a davantage poussé les multiples acteurs des filières agroalimentaires à entreprendre de nombreux gestes et initiatives afin de disposer de repères, d'informer et de séduire le consommateur final. "Le marquage des produits par des signaux de qualité officiels et privés (marques, AOC, logos et allégations diverses, etc.) constitue une réponse à ce problème. Par la médiation d'un signe reconnaissable, le marquage vise à susciter la confiance par l'assimilation de la qualité du produit, à la qualité de celui qui le fabrique et/ou le vend." (Valceschini, 2004).

Jusqu'ici, nous nous sommes concentrés au niveau du produit et des différents facteurs qui contribuent à la définition de sa qualité individuelle, mais les recherches menées par certains chercheurs pointent l'importance de la filière et de chacun des acteurs concernés dans la construction de la qualité d'un produit et de son image au fil du temps. La qualité devient donc un construit social commun, qui se bâtit quotidiennement avec l'effort et l'intégration des volontés de tous ses opérateurs (Mourzelas, 1996 ; Mormont & Stassart, 2000). Cette question deviendra un axe central dans la compréhension de notre cas d'étude.

Cette approche dynamique suggère d'aborder la «qualité filière» en ce sens qu'elle se noue dans son sein par l'établissement de liens, de compromis et d'engagements entre les divers acteurs de ce secteur. C'est à ce titre que l'on différencie une «qualité industrielle» et une «qualité marchande».

Pour la première, c'est «(...) la qualité requise par l'entreprise en terme de transformation du produit pour permettre sa bonne transformation et un rendement satisfaisant.»

Pour la deuxième, on fait «(...) référence à la vision du consommateur», et à la manière de «(...) répondre à la satisfaction du consommateur.» (Mourzelas, 1996 : p. 154). Donc, il faudra établir une passerelle entre les deux, pour parvenir de la première à la deuxième. Ce passage deviendra plus ou moins tortueux en fonction de la complexité de la filière, du nombre d'acteurs et de métiers impliqués.

Les deux acceptions précédentes permettent de mettre en évidence le caractère mouvant et complexe de cette notion de qualité. Le jeu des intérêts des acteurs ou des opérateurs de la filière et le temps auront une influence fondamentale dans la construction et l'obtention d'une image quelconque du produit en cause.

Si la filière est longue ou si les rapports entre acteurs sont plus ou moins asymétriques ou si chacun dispose d'une large autonomie, les efforts de coordination et d'articulation peuvent devenir assez ardues et lourds à mettre en place, et cela peut épuiser la mince marge de manoeuvre éventuellement fournie par un produit peut-être innovateur ou original.

De plus, ce caractère dynamique dans la construction et l'entretien d'une image de qualité du produit peut même déstabiliser les bons rapports pouvant exister entre les opérateurs, et même les acquis, du fait de la veille permanente du marché. Cette surveillance à mettre en place ainsi que la souplesse de réaction peut exiger des ajustements et des actions, parfois coûteux, dans un entourage souvent tendu si l'on veut tenir le cap.

2. Traits saillants des principaux signes français de qualité

Lorsqu'il est question des signes de qualité en France, ce sont ceux mis en place par les pouvoirs publics qui reviennent le plus rapidement à l'esprit. Bien sûr il y en a d'autres, mais les emblèmes officiels se sont constitués en une référence incontournable pour toute initiative entreprise dans une démarche de qualité.

En vue de la nature de notre travail, nous allons brièvement les présenter afin de mieux comprendre le positionnement de la viande bovine «Fleur d'Aubrac», objet de nos préoccupations.

Les premières tentatives en matière de qualité datent d'une centaine d'années, quand en 1905 une première loi (loi du 1er août 1905) jette les premières bases du respect de l'origine dans le but de protéger la production de vins.

Plus tard, en mai 1919, une nouvelle loi définit les bases de «(...) «l'Appellation d'Origine» en la consacrant comme un droit collectif de propriété qui ne peut jamais présenter un caractère générique ni tomber dans le domaine public.» (Bastien et al., 2003 : p. 5-7).

A partir de 1935, les appellations d'origine s'organisent en «Appellation d'Origine Contrôlée (AOC)» avec la création d'un Office public professionnel, le Comité National des Appellations d'Origine des Vins

et Eaux-de-Vie, devenu aujourd'hui l'Institut National des Appellations d'Origine Contrôlée (INAO) (Bastien et al., 2003 : p. 5-7).

En 1955, l'appellation d'origine est étendue aux fromages et en 1990, le concept d'AOC est élargi à l'ensemble des produits agricoles ou alimentaires, bruts ou transformés.

Puis à l'aube de la Communauté Economique Européenne, la loi d'Orientation Agricole de 1960 crée le "Label Rouge" et son application est signée en 1965. Celui-ci garantit au produit choisi une qualité supérieure à celle des autres produits similaires.

Ensuite, la loi d'Orientation Agricole de 1980 officialise la reconnaissance de "l'Agriculture Biologique" laquelle est postérieurement reconnue, en 1991, par l'Union Européenne en ce qui concerne les productions végétales ; celles d'origine animale sont par la suite intégrées, en 1999.

En 1988 s'est créée la "Certification de Conformité" laquelle est mise en application en 1990. Ce signe confirme qu'un produit donné possède un certain nombre de caractéristiques ou de règles de fabrication préalablement définies.

En 1994, la Commission Nationale des Labels et Certifications (CNLC) est créée dans le cadre de la loi d'Orientation Agricole afin d'appuyer et de conseiller les ministres de l'agriculture et de la consommation (CNA, 2003).⁽⁴¹⁾

Ces signes de qualité sont des outils volontaires d'identification, mis en place par l'administration publique, dans le but de "(...) garantir la qualité et l'origine des produits, d'assurer une concurrence loyale et créer de la valeur ajoutée (...)" pour les filières de production.

De plus, ils "(...) permettent aux consommateurs de distinguer les produits bénéficiant de qualités particulières et spécifiques."⁽⁴²⁾

Donc au travers de ces signes, l'Etat français s'engage à garantir les caractéristiques affichées par les produits en cause et ainsi cautionner la sûreté des aliments, leurs qualités spécifiques, leur respect de l'environnement et leur légitimité sur les marchés concernés.

Dans le cadre de ces poursuites, ils affichent et partagent quelques paramètres communs (CRC-Consommation, 2000 : p. 11) :⁽⁴³⁾

- Toute initiative doit être initiée par une "démarche volontaire et collective des professionnels producteurs concernés" et implique l'engagement volontaire des producteurs ou des entreprises, même de filières entières.
- La production en cause "est gérée par un cahier de charges public" lequel est respecté, en ayant pour but de différencier le produit de ceux qui sont similaires. Ce cahier des charges a fait l'objet de révisions et de l'approbation des autorités publiques.
- Le produit fait l'objet de contrôles, d'un bout à l'autre de la filière par les services de contrôle public ou des organismes certificateurs indépendants, agréés par les pouvoirs publics.

⁴¹ Cf. également, Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche et des Affaires Rurales.- "Signe de qualité et d'origine : fiches thématiques" sur son site internet. Egalement "Les signes de la qualité en agroalimentaire" sur le site internet de la Délégation PACA du Mouvement Français pour la Qualité, "Sudqualité".

⁴² Site Internet du Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche et des Affaires Rurales.- "Signe de qualité et d'origine : les enjeux et les fondements de la politique d'identification de la qualité et de l'origine" sur son site internet.

⁴³ Cf. également, le site internet du Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche et des Affaires Rurales.

- Les consommateurs y sont impliqués, “par leur participation dans les instances en charge de l’attribution et du contrôle des signes de qualité”.
- L’affichage d’un logo ou d’une mention de certification apposée sur le produit après avoir été consentie par les autorités publiques. Cette garantie est une marque collective dont l’utilisation sert à plusieurs producteurs.
- Au-delà de la fonction commerciale que cela peut représenter, ce sont de garanties d’intérêt général qui sont reconnues par les autorités publiques.

En fin de compte, il en y a quatre signes officiels de qualité : l’Appellation d’Origine Contrôlée, le Label Rouge, la Certification de Conformité et l’Agriculture Biologique, chacun ayant sa propre particularité.

Il existe aussi le Label Régional : il s’agit en fait d’une sorte de Label Rouge ayant une spécificité régionale en plus.

D’après la littérature consultée, il ne concerne que 5 régions : Nord-Pas-de-Calais, Ardennes de France, Franche-Comté, Midi-Pyrénées et Savoie.

L’Appellation d’Origine Contrôlée est le «patriarche» des signes, qui identifie un produit qui puise ses qualités d’un lien étroit entre une production et un terroir qui s’exprime par le savoir-faire des hommes et le contexte naturel environnant.

Le Label Rouge est le «roi» des signes en raison de la qualité supérieure du produit en question à tous les stades du processus productif.

La Certification de Conformité Produit, le plus jeune, vise à prendre en compte l’évolution technologique de l’industrie agroalimentaire ; il se limite tout simplement à certifier que les caractéristiques affichées par le produit ou les procédés de fabrication vantés ont été correctement suivis et contrôlés ; c’est la garantie d’une qualité régulière et distincte du produit courant.

Enfin, l’Agriculture Biologique rend compte des modes de production ou de fabrication qui ont été conduits en respectant les équilibres naturels et l’environnement. ⁽⁴⁴⁾

Le tableau suivant nous permet de synthétiser comparativement les principaux traits et la portée de chacun :

⁴⁴ Information élaborée à partir du Centre Régional de la Consommation.- “Signes de ...”.- op. cit. et le site internet du Ministère de l’Agriculture, de l’Alimentation, de la Pêche et des Affaires Rurales.

Tableau n° 18. Traits définissant les signes officiels français de qualité

Signe	Particularités du produit	Attributs de qualité	Réactualisations
AOC	- Produit d'origine agricole - Démarche collective : Syndicat de Défense et de Promotion du produit - Obligation d'origine : aire géographique - Authenticité et typicité du produit - Lien historique entre produit et terroir - Facteurs définis : savoir-faire, historique humain, conditions de production - Produit soumis à contrôle concernant le respect des spécificités du terroir	- Spécificités du terroir définies par la tradition du produit, consacrées dans le décret d'abrogation - Lien historique avec le terroir - Notoriété du produit - Produit unique ayant différentes gammes de qualité - Bénéfice recherché chez le consommateur : authenticité et terroir	- 1935 : vins et eaux-de-vie - 1955 : fromages - 1990 : tous les produits - 1992 : reconnaissance européenne sous les dénominations AOP ou IGP
Label Rouge	- Produit inscrit dans une logique de filière - Démarche collective : Groupement de qualité - Obligation de résultats : produit - Qualité supérieure évidente sur le plan gustatif et l'image du produit face aux similaires : produit haut gamme - Produit soumis à certification de qualité	- Faire preuve de la qualité supérieure - Cahier des charges à respecter pour toute la filière - Réactualisation périodique sous la base de "notices techniques" - Bénéfice recherché chez le consommateur : remarquable qualité gustative	- 1994 : possibilité de certification d'origine géographique, faisant preuve de la réputation - 1992 : reconnaissance européenne sous la dénomination IGP
Certif. Conf. Produit	- Denrée alimentaire ou produit agricole non-alimentaire et non-transformé - Démarche individuelle ou collective - Obligation de résultats : produit ou procédés en fonction des critères affichés - Attestation ou certification de conformité sous la base des critères choisis préalablement - Produit ou procédés soumis à certification de conformité	- Critères objectifs, mesurables, contrôlables - Cahier de charges sous la base des critères pré-établis - Qualité gustative du produit pas forcément garantie ; dépend des critères établis - Bénéfice recherché chez le consommateur : singularité du produit face aux critères affichés et à d'autres produits similaires	- 1994 : possibilité de certification d'origine géographique, faisant preuve de la réputation - 1992 : reconnaissance européenne sous la dénomination IGP - 1994 : produits industriels et services peuvent être certifiés
Agric. Biolog.	- Certification orientée pour mode de production ou de fabrication et pour le produit - Démarche individuelle ou collective - Obligation de moyens : mode de production ou de fabrication - Mode de production ou de fabrication attentive à l'environnement et le bien-être animal	- Cahier de charges avec les conditions de production ou de fabrication - Produit ou aliment ayant au moins 95% des ingrédients issus de modes de production biologique et contrôlés par un organisme certificateur - Bénéfice recherché chez le	- 1991 : reconnaissance européenne pour les productions végétales - 1999 : reconnaissance européenne pour les productions animales
Signe	Particularités du produit	Attributs de qualité	Réactualisations
Agric. Biolog. (suite)	- Usage des intrants/ingrédients ou produits naturels, non chimiques ou de synthèse - Recyclage des matières premières et rotation de cultures - Usage de moyens de lutte naturels, non chimiques - Mode de production ou de fabrication soumis à certification, mais pas ses produits	- consommateur : santé, nature et pureté	

Sources : Centre Régional de la Consommation.- "Signes de qualité des produits alimentaires", op. cit.

Sites internet du Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche et des Affaires Rurales, de la Délégation PACA du Mouvement Français pour la Qualité (sudqualité), de l'organisme certificateur Certipaq et du CEPRAL

En plus du tableau précédent, d'autres variables nous permettent de compléter la caractérisation des signes officiels :

Tableau n° 19. Traits complémentaires des signes officiels français de qualité

Signe	Système de contrôle	Identification du produit	Eventail de produits
AOC	- Contrôle mixte : l'INAO et ses antennes régionales du côté public et les Syndicats de Défense et de Promotion de la part des producteurs et des forces vives locales - Respect des spécificités en rapport au terroir telles qu'établies par la tradition	- Pas de logo officiel, mais des inscriptions spécifiques sur l'étiquette - Marque collective propriété de l'INAO, ayant différentes déclinaisons selon la gamme de produits	- Vins et autres boissons fermentées - Vins délimités de qualité supérieure - Produits laitiers (fromages, beurres et crèmes) - Fruits et légumes - Olives et huiles d'olives - Viandes (bovin, porc, ovin, volaille) - Autres produits alimentaires (miel, condiments) et non alimentaires - Alimentation animale
Label Rouge	- Organisme certificateur indépendant agréé par l'Etat - Veille du Groupement de Qualité - Respect du cahier des charges par tous et contrôlé à tous les stades de la filière - Analyses sensorielles et tests hédoniques permettant faire preuve d'une qualité supérieure	- Logo "Label Rouge" en plus de la marque commerciale du produit - Marque collective propriété du Min. d'Agriculture et de la Pêche. Elle possède un règlement technique et un plan de contrôle - Informations additionnelles sur l'étiquette : organisme certificateur, détenteur du label, caractéristiques spécifiques du produit, adresse d'éventuelles réclamations	- Produits de basse-cour - Produits laitiers - Viandes (bovin, veau, ovin, porc) - Charcuterie et salaisons - Produits de la mer et d'eau douce - Produits de céréales et pâtes - Fruits/légumes frais et transformés - Produits agricoles non alimentaires - Plats préparés
Certif. Conf. Produit	- Organisme certificateur indépendant agréé par l'Etat - Respect des critères établis dans le cahier de charges	- Pas de logo officiel mais des marques collectives privées (Atout Qualité Certifié du CEPRAL, Critères Qualité Certifiée de INTERBEV). Egalement, dispose d'un règlement technique et d'un plan de contrôle - Affichage sur l'étiquette : critères certifiés, mention de conformité, organisme certificateur	- Céréales fraîches et produits dérivés - Fruits frais et transformés - Légumes frais, transformés et conditionnés - Produits alimentaires divers - Produits agricoles non transformés - Viandes (bovin, veau, porc, ovin) - Charcuterie - Volaille et lapin - Produits laitiers - Produits de la mer - Alimentation animale
Signe	Système de contrôle	Identification du produit	Eventail de produits
Agric. Biolog.	- Organisme certificateur indépendant agréé par l'Etat - Respect des critères concernant le respect de l'environnement (processus de conversion en bio, non utilisation de produits chimiques, recyclage des matières premières, rotation de cultures, usage d'intrants naturels et de moyens de lutte naturels)	- Logo "AB" en plus de la marque commerciale du produit - Marque collective propriété du Min. d'Agriculture et de la Pêche	- Céréales fraîches et produits dérivés - Fruits frais et transformés - Légumes frais et transformés - Viandes - Volaille - Produits laitiers

Sources : Centre Régional de la Consommation.- "Signes de qualité des produits alimentaires", op. cit.

Sites internet du Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche et des Affaires Rurales, de la Délégation PACA du Mouvement Français pour la Qualité (sudqualité), de l'organisme certificateur Certipaq et du CEPRAL

Tableau n° 20. Identifiants des signes français de qualité

Appellation d'Origine Contrôlée (AOC)	Label Rouge	Certification de Conformité (CCP)	Agriculture Biologique
			

Source : Site Internet du Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et de la Pêche

Hormis l'importante place occupée par les vins et les spiritueux (3.229 produits d'après l'INAO), un total de 876 produits est actuellement labellisés, le Label Rouge étant le plus important avec 52% ; la Certification de Conformité Produit suit avec 39% et finalement les AOC avec 9%. Quant aux secteurs favorisés, les viandes rouges et blanches couvrent 71% des produits, ce qui est tout à fait logique face aux récentes angoisses alimentaires (cf. tableau N° 21).

Tableau n° 21. Produits labellisés sous les signes officiels de qualité (SOQ)

Catégories	AOC		LR		CCP		TOTAL SOQ		Prod. BIO	
	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	000ha	%
Fruits & légumes	9	12%	28	6%	74	21%	111	13%	28,2	6%
Céréales	-	-	3	1%	13	4%	16	2%	63,2	15%
Matières grasses & olives	10	13%	-	-	-	-	10	1%	23,3	6%
Tot. P. végétaux	19	25%	31	7%	87	25%	137	16%	114,7	27%
Volaille & oeufs & lapin	4	5%	304	66%	84	24%	392	45%		
Viandes & charcuterie	3	4%	89	20%	132	39%	224	26%		
Fromages	42	55%	8	2%	6	2%	56	6%		
Matières grasses animales	4	5%	1	0,2%	-	-	5	1%		
Produits de la mer	-	-	9	2%	8	2%	17	2%		
TOT. P. animaux	53	69%	411	89%	230	68%	694	79%	275,1	66%
Produits boulang. pâtiss.	-	-	6	1%	3	1%	9	1%		
Prod. Laitiers	1	1%	1	0,2%	1	0%	3	0,3%		
Boissons & bières	-	-	3	1%	3	1%	6	1%		
Prod. Origine animale	2	3%	3	1%	2	1%	7	1%		
Prod. Alimentaire divers	-	-	3	1%	8	2%	11	1%		
Tot. P. transform.	3	4%	16	3%	17	5%	36	4%		
Prod. agricoles	2	3%	2	0%	5	1%	9	1%	30,0	7%
Tot. autr. prod.	77 9%	100%	460 52%	100%	339 39%	100%	876 100%	100%	419,8 1,4%	100%

Note : La classification des signes de qualité communautaires a servi de base pour organiser les données nationales (cf. annexe N° A3-1).

Source : Nos calculs à partir de l'annexe N° A3-2

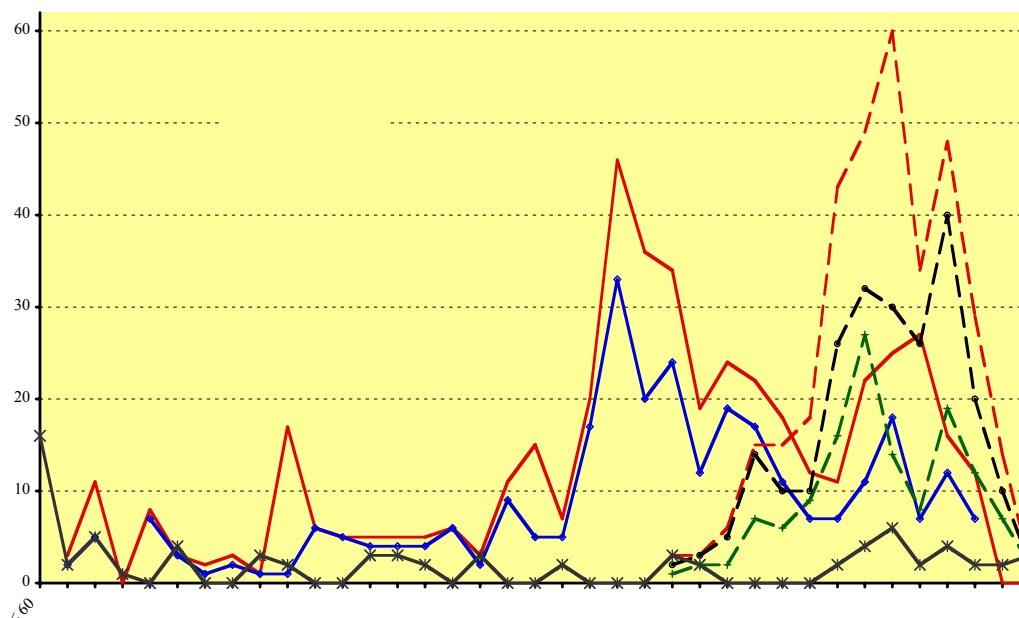
Les productions biologiques affichent un panorama semblable où les surfaces consacrées aux animaux (pâturages et fourrages) représentent les 2/3 des emblavures ; du côté du secteur végétal, les céréales sont la rubrique la plus importante. Même si la progression de ce type d'agriculture est en forte augmentation depuis 1995, sa participation dans la surface agricole française (SAU) reste encore trop faible, à peine de 1,4%. Malgré ses avantages et ses possibilités commerciales, c'est encore une alternative techno-commerciale en évolution ; en amont, elle demeure assez exigeante et longue à mettre en place et à maintenir tandis qu'en aval, certains de ses produits sont aussi relativement plus chers que d'autres similaires (cf. tableau N° 21).

La répartition des produits par signe est assez contrastée reflétant davantage les mouvances et les nuances de chaque époque ; en dehors des vins et des boissons spiritueuses, les fromages sont l'apanage des AOC ; les volailles et un peu moins les viandes et la charcuterie chez le Label Rouge et encore celles-ci chez la CCP. Les quelques fruits et légumes se concentrent au niveau de la CCP (cf. tableau N° 21).

Lorsque l'on examine cette diversité de signes au fil du temps, son hétérogénéité est encore mieux visualisée. L'essor des volailles avec le Label Rouge se concentre au milieu des années 70, lors de l'essor de la production avicole industrielle, et se poursuit au cours de la décennie des années 80 et le début des

années 90. Puis, les viandes, particulièrement présentes chez la CCP, ont leur apogée vers le milieu des années 90 au moment de la crise de la vache folle. Du côté des AOC, il semble qu'à partir de la fin des années 90 une élévation de la reconnaissance des produits s'opère, alors qu'elle a eu tendance à avancer délicatement ; peut-être l'expansion de la notion de terroir et la quête de l'origine des produits ont-elles une influence (cf. graphique n° 18).

Graphique n° 18. Evolution des signes de qualité (AOC, Label Rouge, CCP) ⁽⁴⁵⁾



Note : La date prise en compte est celle affichée sur le numéro du label (LR, CCP) ou du moment que le produit a été reconnu comme AOC, ce qui n'implique forcément pas la date d'homologation.

Source : Nos calculs à partir de l'annexe N° A3-3, A3-4 et A3-5

Toutefois, si l'on juge l'allure du graphique, les AOC avancent doucement et les CCP ont progressé à un rythme plus élevé que celui du Label Rouge. Puis, il semble que la demande de nouvelles homologations en Label Rouge tend à se stabiliser tandis que celles de CCP s'essouffent fortement et celles des AOC s'améliorent (cf. graphique N° 18).

En dépit des difficultés inhérentes à la nature des données quantitatives disponibles sur les différents signes, il est possible de parvenir à estimer leur étendue à partir des valeurs fournies par le Conseil National de l'Alimentation dans son Avis N° 45, exprimées en termes de nombre d'exploitations agricoles et de chiffre d'affaires (CNA, 2003) (cf. tableau N° 22).

L'examen de ces chiffres montre bien l'augmentation des signes de qualité, question particulièrement notable à partir des années 90. Cette réussite a bien été mise en évidence par le Conseil National de l'Alimentation dans son Avis N° 45. Cependant, son développement par produit est resté assez inégal ; les produits végétaux autres que les vins et les fruits et légumes sont très peu insérés dans ces démarches. Du côté des produits animaux, les volailles et les bovins ont beaucoup plus profité de ces initiatives que les autres espèces.

Cette hétérogénéité se traduit aussi entre chaque signe de qualité ; les produits issus de la vigne et un peu moins les fromages concernent fondamentalement les AOC. Les produits animaux utilisent davantage le Label Rouge et la CCP : les volailles chez le premier et les viandes chez le deuxième, alors que les salaisons s'intéressent aux deux labels. Il se peut donc que la couverture pour les autres branches reste cantonnée sur des niches spécifiques ou sur des productions ayant des volumes assez restreints.

⁴⁵ A l'exception des produits agroalimentaires en AOC, il semble que les données des autres signes sont antérieures à 2003 : ceux en Label Rouge vont jusqu'en 2001 et ceux en CCP jusqu'en 2002.

Toutefois, les experts constatent que “globalement la production française sous signe officiel d’identification de la qualité et de l’origine se développe plus vite que l’ensemble de la production agricole et alimentaire, ce qui signifie que sa part relative augmente.” (CNA, 2003 : p. 28).

Tableau n° 22. Estimation de la place des signes de qualité dans l’ensemble : année 2001

Catégories	Exploitations 2001 Nbre.	Chiffre d’affaires HT 2001	
		Milliards € cour.	%
- AOC	113.000	17,05	26%
- Label Rouge	25.000	3,49	5%
- CCP	19.879 (1)	5,4	8%
- Agriculture Biologique	10.364	1,0	1%
Total sous signes	177.477 27%	26,94	41%
TOTAUX FRANCE	663.800 (1)	64,99 (2)	100%

Note : Sauf indication contraire, les données utilisées proviennent du document CNA, Avis N° 45.

(1) : Données du SCEES (Recensement agricole 2000)

(2) : Données INSEE 2001

Source : CNA.- Avis N° 45 : Avis sur le développement des signes d’identification de la qualité et de l’origine des produits agricoles et alimentaires, nationaux et communautaires.- p. 27.

Bien que ces démarches soient un important outil d’amélioration et de positionnement des produits concernés, les procédures de sollicitation sont assez exigeantes, demandant une importante dose de volonté et d’esprit d’équipe pas toujours présent. D’autre part, la lenteur d’une partie de ces démarches contribue à décourager quelques tentatives, parfois bousculées par la quotidienneté et la concurrence.

Parallèlement, il existe aussi d’autres signes reconnus par l’Etat, disposant des procédures de contrôle mais de moindre portée. Les plus importants sont l’Appellation “Montagne”, la Charte des Produits de Terroirs du Nord-Pas de Calais et les produits “Parc Naturel Régional”. Le premier, créé en 1985, s’appuyait sur l’image généralisée de verdure et de nature des montagnes, de sorte que les produits originaires de zones montagneuses d’au moins 700 m d’altitude pouvaient jouir de ce label. “Toutefois, sa portée n’est pas aussi élevée (...) seule la situation en altitude compte, et non les conditions de fabrication ou d’origine.” (CRC-Consommation, 2000 : p. 32).

Quant à la deuxième dénomination, elle se localise dans la même région d’appellation, le Nord-Pas de Calais. Elle vise à reconnaître un certain nombre de producteurs qui ne peuvent pas accéder aux signes officiels de qualité du fait de leur modeste taille ou de leur caractère isolé, mais qui gardent un savoir-faire artisanal et traditionnel tout à fait particulier.

Le troisième concerne les produits locaux issus du territoire d’un parc naturel régional, pouvant tirer profit de leur localisation à l’intérieur du parc au titre de patrimoine naturel et culturel. Ce label est octroyé au produit et pas au producteur et peut s’adresser aux différentes catégories de produits, de bouche, artisanat ou de tourisme.

3. Traits saillants des principaux signes européens de qualité

Depuis 1992, l’Union Européenne a mis en oeuvre un système communautaire de valorisation et de protection des produits agroalimentaires afin de favoriser la diversification de la production agricole, de protéger les dénominations de produits contre les usurpations et imitations et d’aider les consommateurs en les informant sur les caractéristiques spécifiques des produits. ⁽⁴⁶⁾ Parallèlement, les spécificités et l’importance des vins et boissons spiritueuses ont fait l’objet d’une réglementation particulière à part entière. Les particularités de ces signes se synthétisent dans le tableau suivant :

⁴⁶ Cf. site internet de l’Union Européenne, rubrique : agriculture et alimentation, politique de qualité.

Tableau n° 23. Traits définissant les signes officiels européens de qualité

Signe	Particularités du produit	Attributs et contrôle	Spécificités françaises
AOP	- Nom : Appellation d'Origine Protégée - Produit dont la production, la transformation et l'élaboration doivent avoir lieu dans une aire géographique déterminée avec un savoir-faire reconnu et constaté	- Garantie d'un produit conçu et fabriqué à l'intérieur de l'aire géographique définie - Produit unique et authentique - Forte identité entre le produit et le terroir - Vérification et suivi régulier par un organisme certificateur indépendant	- En France : être reconnu au préalable par un signe de qualité française - Seules les AOC peuvent y accéder
IGP	- Nom : Indication Géographique Protégée - Lien avec le terroir pour au moins l'un des stades du processus (production, transformation élaboration) - Produit jouissant d'une grande réputation	- Identité du produit au terroir et lien avec les «racines» - Typicité de l'origine à une image de nature - Vérification et suivi régulier par un organisme certificateur indépendant	- En France : être reconnu au préalable par un signe de qualité française - Les produits Label Rouge ou CCP peuvent y accéder, mais il faut faire la preuve de l'origine
STG	- Nom : Spécialité Traditionnelle Garantie - Mettre en valeur la composition traditionnelle du produit ou un mode de production traditionnel	- Produits respectueux des traditions ou de procédés historiques - Vérification et suivi régulier par un organisme certificateur indépendant	- En France : être reconnu au préalable par un signe de qualité française - Les produits Label Rouge ou CCP peuvent y accéder mais il faut faire la preuve du contenu traditionnel
BIO	- Nom : Agriculture Biologique - Méthode de production respectueuse de l'environnement et du bien-être des animaux - Usage préférentiel des produits et des intrants d'origine organique au détriment de ceux de synthèse - Recyclage des matières premières et pratiques culturelles harmonieuses	- Les produits issus de ce mode de production respectueuse sont sensés être sains - Image de fraîcheur et de nature - Produit contenant au moins 95% des ingrédients issus du mode de production biologique et contrôlé par un organisme certificateur	- En France : être reconnu au préalable par un signe de qualité française - Les produits Bio peuvent y accéder
Signe	Particularités du produit	Attributs et contrôle	Spécificités françaises
BIO (suite)	- avec la nature - Pratiques d'élevage en équilibre avec le milieu naturel et interdiction d'usage des antibiotiques ou d'hormones de croissance - Usage limité d'additifs lors de procédés industriels de transformation - Respect de règles spécifiques concernant l'étiquetage, la transformation et la commercialisation des aliments issus de ce mode de production	- Vérification et suivi régulier par un organisme certificateur indépendant	

Sources : Centre Régional de la Consommation.- "Signes de qualité des produits alimentaires", op. cit.

Sites internet du Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche et des Affaires Rurales et de l'Union Européenne.

Tableau n° 24. Identifiants des signes européens de qualité

Appellation d'Origine Protégée (AOP)	Indication Géographique Protégée (IGP)	Spécialité Traditionnelle Garantie (STG)	Agriculture Biologique
			

Source : Site internet de l'Union Européenne

Parmi les 660 signes de qualité de l'Union Européenne, les pays méditerranéens du Nord (Italie, France, Portugal, Grèce, Espagne) en détiennent 78% équivalant à 518 produits (AOP, IGP, STG). La France vient avec 20% du total après l'Italie qui est parvenue à la 1ère place. La STG s'est, pour sa part, très peu développée, à peine 15 produits européens (cf. tableau N° A3-6 en annexe). Une partie de ces contrastes entre pays est due aux disparités des structures et des traditions en matière de systèmes de reconnaissance et de valorisation de la qualité.

Face aux réalités dérivées de la mondialisation actuelle, les signes européens constituent en quelque sorte en un mode de protection du patrimoine agroalimentaire européen. Juridiquement, ils jouent un rôle préventif, même dissuasif, reste à savoir s'ils seront encore repérables par le consommateur. A peine une douzaine d'années s'est écoulée depuis leur instauration, c'est encore trop tôt pour porter un jugement définitif.

Les signes et les dénominations qui viennent d'être exposés essaient de jouer à la fois sur les dimensions techniques et expérientielles ; quelques-uns parviennent à le faire plus intégralement que d'autres. Par exemple, l'Agriculture Biologique ou le Label Rouge arrivent à établir un positionnement stratégique délibéré ; d'une part, ils garantissent un mode ou une technique de production particulière associé à une image de nature ou à une qualité gustative supérieure, et d'autre part, selon les arguments avancés, ils assurent des «expériences» couplées aux préoccupations des consommateurs visés. "Le croisement des deux dimensions expérientielles et techniques biologiques fait naître des opportunités pour le marketing de labellisation." (Larceneux, 2003 : p. 15).

4. Autres allégations

Simultanément à la présence des signes officiels de qualité, il existe toute une diversité d'autres dénominations, mentions ou allégations, à caractère privé, établies dans le souci d'un meilleur positionnement des produits face à la concurrence et aux yeux du consommateur. Quelques-uns arrivent à mieux se placer que d'autres, mais ils ont tous en commun un but fondamentalement commercial.

L'étude menée par le Centre Régional de la Consommation et le document de Fabrice Larceneux, déjà cités, nous permettront de relever les points les plus importants ainsi que fournir un bref aperçu d'une réalité assez vaste.

Un premier ensemble concerne quelques dénominations qui disposent d'une certaine notoriété en France, accordées par des professionnels ou des consommateurs (cf. tableau N° 25) :

- Labels des grands distributeurs

La plupart de grands magasins est parvenue à créer des logos propres ("filère qualité" chez Carrefour, "Terre et Saveur" chez Casino, "Sélection Auchan" chez Auchan, ...), facilement équivoques aux signes de qualité. Il pourrait y avoir l'intervention des cahiers des charges spécifiques ce qui les rapprocherait d'une démarche du type CCP, mais ils ne sont pas toujours publics et leurs contrôles ne sont généralement pas menés par un organisme tiers indépendant. On pourrait davantage penser que ce sont des marques propres ou des astuces de marketing.

- «Médaille d’or, d’argent ou de bronze du concours général»

C’est une récompense décernée par les professionnels experts du secteur, cautionnés par le Ministère de l’Agriculture, réunis à l’occasion du Salon de l’Agriculture à Paris. La validité de ce label se limite à l’année du concours, qui y est inscrite.

- «Elu produit de l’année»

Logo créé en 1987 qui se retrouve sur des produits principalement alimentaires, censés se distinguer par leur nouveauté, leur côté inventif ou pratique qui peut être assez diverse, l’emballage, le service, etc., traduisant un reflet de modernité. C’est un prix professionnel attribué par les consommateurs (panels d’enquête SECODIP).

Tableau n° 25. Mentions accordées par les professionnels ou les consommateurs

Labels des GMS (Carrefour et Casino)	Medaille du Concours Général	Elu produit de l’année	Elu saveur de l’année	Max Havelaar
 	 			

Sources : Sites internet correspondant à chaque mention

- «Elu saveur de l’année»

C’est un autre prix professionnel attribué à la fois par des experts professionnels et des panels de consommateurs sur la base de tests gustatifs sur de produits nouveaux de marques nationales sans dégustations. Il s’agit plutôt d’une mention que d’un logo qui distingue les produits nouveaux affichant un bon goût.

- «Max Havelaar – le label du commerce équitable»

Label créé en 1988 ; il est délivré aujourd’hui par un ensemble d’associations engagées dans une action citoyenne face aux iniquités des échanges internationaux. Les adhérents à cette démarche, tant du côté des producteurs que des opérateurs suivent les standards internationaux et les règles du commerce équitable. Le logo est apposé sur les produits issus de cette orientation lesquels s’adressent aux consommateurs soucieux des préoccupations citoyennes.

Un deuxième ensemble encore moins formel touche à une série de mentions qui prétendent séduire le consommateur par des évocations de nature, du pays, du terroir, de fabrication maison. Ces appellations ne disposent pas en général de dispositions réglementaires spécifiques mais elles sont toutefois soumises aux prescriptions de la Direction Générale de la Consommation, de la Concurrence et de la Répression des Fraudes. Parmi elles, quelques-unes peuvent être notées :

- «Fabrication maison»

Le produit doit être fabriqué sur place, sur le lieu de vente directe aux consommateurs tel comme le font les bouchers-artisans dans leur atelier, à partir d’ingrédients de base traditionnels.

- «A l’ancienne, façon traditionnelle»

Dans ce cas ce sont les méthodes ou les recettes artisanales qui sont en cause ; le produit doit être fabriqué selon les préparations et les formules d’autrefois, sans additifs à moins que les usages l’aient ainsi accordés.

- «Fermier»

A l'exception des volailles et des fromages où cette appellation est très réglementée, ce terme concerne, d'ordinaire, les produits qui sont fabriqués sur l'exploitation, à la ferme, à partir de sa propre production. Cependant, l'usage de ce terme reste un peu large, même flou exigeant des spécifications additionnelles.

Enfin un troisième ensemble qui regroupe les différentes marques privées que l'on retrouve sur le marché, développées par les entreprises agroalimentaires dans un souci de singularisation et positionnement commercial selon les spécificités de chacune. Parmi elles, les plus grandes mettent en oeuvre diverses stratégies dans le but de regrouper marque, qualité, confiance et sécurisation du consommateur auprès de leur clientèle.

Il faut bien dire que tous ces efforts sont essentiellement privés et ils ne s'inscrivent pas forcément dans une logique des signes officiels de qualité, même si ceux-ci ont une forte influence dans leurs propres dispositifs.

5. L'évocation du terroir et sa portée

Depuis les années 90, l'expression «terroir» a fait l'objet d'une attention et d'une utilisation grandissante par la plupart des opérateurs agroalimentaires. Bien que ses antécédents puissent se retrouver au sein du terme «produits fermiers», évoquant les images d'origine champêtre, de nature et d'harmonie avec son entourage campagnard, la dénomination «terroir» devient plus large son imaginaire étant beaucoup plus garni ; cependant elle reste encore trop imprécise ou équivoque.

De plus, l'actuel malaise qui plane sur ce que nous produisons et ce que nous mangeons a renforcé la quête de l'authenticité et de l'origine des produits alimentaires. De ce fait, l'expression de «terroir» est à nouveau relancée avec des nouvelles significations en plus de celles déjà implicites, ce qui explique en partie son actuel engouement. Enfin, c'est un concept polysémique et multidimensionnel difficile à cerner.

Toutefois, après avoir examiné les différents apports des chercheurs spécialisés, nous allons essayer de préciser sa portée et sa contribution dans le positionnement des produits alimentaires du terroir, un premier volet concerne ses composantes omniprésentes (Fort, 2001 : p. 20-28 ; Rénaud, 2001 : p. 28-36 ; Barjolle et al., 1998) :

- Une première dimension touche les aspects territoriaux ; elle est liée à un espace donné, à une origine géographique avec son entourage naturel. A l'intérieur de cette dimension, les caractéristiques physiques, agronomiques et climatiques contribuent à établir un milieu "physiquement prédisposé" selon les termes de Bérard et Marchenay. Bien qu'elles soient nécessaires et constituent le point de départ, «le support pédo-climatique», elles restent toujours insuffisantes.

On pourrait même inclure un ingrédient d'ordre biologique afin de rendre compte du caractère vivant existant à la base de tout produit agricole et pourtant disposant d'un potentiel de variabilité. Celle-ci se traduit par la suite par les différentes "(...) «versions» qu'un produit peut connaître à l'intérieur d'une aire géographique."(Bérard, Marchenay, 2000).

- En deuxième lieu, la dimension historique trace l'ensemble des facteurs qui façonnent ou ont façonné le produit en considération au fil du temps, et même font preuve de la continuité des pratiques. Les questions telles que la notoriété du produit, son originalité, l'ancienneté des usages, les récits oraux ou écrits sur son évolution et sa trajectoire sont quelques-uns des aspects mis en jeu dans cette perspective.

- Ensuite, la dimension culturelle et humaine permet de comprendre la foule de pratiques dont les différentes facettes singularisent le produit. Parmi les plus importantes, on dénombre les suivantes :
 - ◆ Un savoir-faire qui exprime les techniques, les gestes, les recettes, l'adaptation aux contraintes, les récits issus de ce terroir. Ce savoir ancré dans le temps et l'espace dispose d'une dimension collective partagée et qui contribue au modelage de cette société locale.
 - ◆ Une tradition et un patrimoine entretenu au cours des années qui permet de comprendre la "(...) «permanence du passé dans le présent», comme «un message enfoui dans des pratiques»" (Barjolle et al., 1998 : p. 10) et qui donne au produit une valeur symbolique au sein de son territoire.
 - ◆ Un cadre de rapports, de codes d'usage, de hiérarchie au sein de la population existante dans cet espace qui conduit et régule les échanges et les interactions les uns aux autres.

Ces dimensions gardent un lien et entretiennent une relation dynamique entre le produit et le milieu géographique et socio-économique dont il est sorti. Mais cette relation n'est jamais figée, elle est mouvante et unique en temps et en espace ; ces frontières restent extensibles et perméables. De ce fait, "le lien au terroir doit par conséquent être pensé et raisonné en fonction du produit que l'on prend en considération et en fonction du lieu d'où il est issu." (Barjolle et al., 1998 : p. 10).

Le produit de terroir doit faire face à deux grands enjeux ; d'une part, l'intérêt du consommateur, qui cherche généralement de retrouver l'aliment d'autrefois, la reconnaissance de son goût, de son aspect, de sa texture, voire même de l'origine et des méthodes de fabrication. D'autre part, le producteur veut disposer d'une garantie que ses produits et son savoir-faire ne disparaîtront pas ou ne seront pas appropriés par d'autres.

On peut donc considérer le terroir selon l'expression de H. Remaud comme "(...) un concept activé par un objet (...) évoquant chez le consommateur le désir d'achat de produits alimentaires dont les attributs (réels, imaginaires ou symboliques) ou les fonctionnalités font référence à un patrimoine culturel dont le fondement est une certaine nostalgie d'un mode culinaire singulier et rural." (Rémaud, 2002 : p. 31-32).

Cette notion de terroir est aujourd'hui devenue un atout pour de nombreuses entreprises agroalimentaires, particulièrement celles qui disposent des produits typés originaires des territoires à forte identité socio-culturelle. Ces unités généralement de taille modeste peuvent parvenir à développer une démarche stratégique particulière, comme Rastoin et Vissac le suggèrent.

Partant de l'analyse stratégique porteur de l'avantage concurrentiel où l'on manœuvre entre la maîtrise des coûts et la différenciation des produits, les produits du terroir peuvent se positionner dans une stratégie de différenciation spécialisée d'ordre "culturel", en raison de leur typicité et de leur valeur "intrinsèque" à la fois matérielle et symbolique (Rastoin & Vissac-Charles, 1999 : p. 3-8).

Le rétablissement de la confiance des consommateurs et la création des repères collectifs entre ceux derniers et les producteurs imposent à l'heure actuelle la quête de nouveaux signes, de règles et de gestes qui puissent gommer les incertitudes. L'image positive chez le consommateur des produits dits «naturels» renforce l'identité terroir-qualité, axe qui peut être exploité par les entreprises agroalimentaires, pour autant qu'elle soit véritablement fondée sur des faits réels.

De ce point de vue, disent Rastoin et Vissac, les entreprises agroalimentaires placées sur ce créneau sont appelées à créer de la valeur, à développer leurs performances afin de construire la «rente» émanant du couple terroir-qualité. En ce sens, quatre axes sont identifiés :

- ❑ Les activités à partir desquelles le produit est mis au point, souvent définies dans les cahiers des charges. Elles concernent les méthodes de fabrication et la nature même des produits résultants, clairement identifiés.
- ❑ Les ressources mobilisées tangibles et intangibles, inscrites dans l'histoire locale et le territoire
- ❑ Les capacités spécifiques à l'entreprise, à son équipe humaine, pour organiser le processus productif et commercial ainsi que pour mettre au point leur savoir-faire.
- ❑ Les compétences distinctives particulières à chacune permettant de mettre en valeur sa spécificité et de lui donner son originalité.

Les arguments et les idées présentées au long de ce sous-titre tâchent de nous doter des éléments conceptuels nécessaires afin de comprendre et de raisonner par la suite sur notre cas d'étude, axé sur un produit de terroir.

II. Démarches spécifiques de valorisation en viande bovine

Lorsqu'il s'agit de comprendre la spécificité des démarches de valorisation de la viande bovine, un premier regard porte sur la nature actuelle de ce produit permettant une meilleure appréhension des principaux enjeux qui en découlent :

- **Singularité et complexité du produit au long de la chaîne**

A la différence des autres animaux communément destinés à la consommation humaine, les bovins sont des bêtes corpulentes, volumineuses, pas faciles à manier, exigeant des installations, des moyens et des connaissances spécialement adaptées tout au long de la filière afin de les rendre accessible et maniable par le bénéficiaire final. Au-delà de cette complexité inhérente à la filière, un ensemble de métiers et d'opérations s'y sont développés dans le but de mener le produit d'un bout à l'autre de la chaîne et de faciliter l'utilisation par le consommateur.

- **Autant des morceaux que d'utilisations**

Du fait des dimensions de l'animal, plusieurs morceaux de viande sont différenciés et mis à la disposition du consommateur pour les divers usages alimentaires. Même si cette diversité est un atout, cela peut aussi devenir un inconvénient dans la mesure où le consommateur n'est plus capable de discriminer d'autres emplois, d'autres préparations, annulant la richesse de l'effet différenciateur du produit.

- **Variabilité du produit**

Autrefois, grâce à la proximité entre les producteurs et les consommateurs, on était habitué à retrouver une certaine variabilité de la viande, entre morceaux de la même race ou entre les différentes races, aujourd'hui cette tolérance s'estompe de plus en plus, malgré des améliorations génétiques et technologiques mises au point. L'éloignement progressif des populations consommatrices des processus productifs tend à idéaliser les propriétés attendues du produit convoité, ce qui rend plus ardu le travail des différents opérateurs lors de la mise à point du produit réel. De plus, les actuels mécanismes de mise en vente des morceaux de viande, souvent sous barquette, rendent moins visibles ces différences sauf en ce qui concerne les informations portées sur les étiquettes et sur l'apparence visuelle.

- **Difficile standardisation du produit**

En plus des appréciations déjà invoquées, hormis les manipulations effectuées par les bouchers, la viande bovine ne se prête pas facilement à une standardisation trop poussée. Les images, les goûts et les saveurs toujours retrouvés lors de l'acte de consommation des viandes restent encore trop présents dans l'esprit des consommateurs, de sorte que toute dérivation maladroite risque d'échouer et de se répercuter sur les autres produits similaires.

- **Particularités de la consommation de viande**

En France, la viande bovine est essentiellement commercialisée fraîche ; 88% de la consommation contrôlée en 2003 n'ont pas subi de transformation, tandis que 8% sont destinés à la transformation. ⁽⁴⁷⁾ Nous sommes donc face à un produit qui est principalement achevé par la ménagère chez elle, selon ses connaissances et son savoir-faire. Lorsque ces connaissances se rétrécissent, l'éventail référentiel et culinaire est également affecté remettant les opérateurs de la filière en difficulté puisque certains morceaux auront plus de mal à être écoulés. En outre, cette consommation de viande a été pendant très longtemps axée sur celle d'origine laitière. Ce n'est qu'à partir des années 90 qu'une production spécialisée à base des races à viande parvient à disposer d'une visibilité et d'une convoitise plus large. D'abord, l'apparition des quotas laitiers et plus tard les crises de l'ESB, particulièrement présentes dans le cheptel laitier, n'ont fait que renforcer et favoriser cette spécialisation.

Ensuite, comme nous l'avons évoqué dans le chapitre précédent et dans la section antérieure, la qualité de la viande bovine est déterminée par un ensemble de facteurs au-delà de la contribution individuelle, exigeant l'apport de chacun des maillons de la filière. Ces facteurs sont par la suite repris au sein des différentes démarches de qualité et déclinés selon les intérêts et les enjeux visés. Parmi eux, nous retrouvons les suivants :

- **en amont** : l'âge, le sexe, la race, les conditions d'élevage, l'alimentation et l'état d'engraissement et de santé des bêtes.
- **en aval** : les conditions d'abattage, la maturation, le respect des conditions de stockage et des règles d'hygiène de l'abattage à la mise en marché et la catégorie des morceaux commercialisés

Enfin, trois grandes étapes peuvent être différenciées lors de l'examen des démarches de qualité en fonction des principaux événements survenus, et qui ont eu des véritables retentissements sur l'élevage et ses pratiques. Une première peut être identifiée avant l'instauration des quotas laitiers, une deuxième avec la mise en place des quotas entre 1984-85 et une troisième en 1996 lors de la 1^{ère} crise de l'ESB.

Les initiatives mises en place avant les crises de la vache folle cherchent avant tout à se démarquer vis-à-vis de la consommation de viande issue de vaches laitières de réforme et à mettre en avant les vertus des animaux de race à viande.

Même, lors de l'instauration des quotas laitiers, ces efforts de singularisation se sont accentués puisque de nombreux producteurs se sont reconvertis vers l'élevage allaitant ; 38% des signes de qualité en viande bovine (boeuf ou veau) ont été créés pendant cette période (cf. tableau N° 26).

Par contre, lors de l'apparition des crises sanitaires, la perception et la nature de ces démarches de qualité se sont modifiées quelque peu. L'impact de l'ESB a été de telle ampleur que toute la filière a été fragilisée, et a créé une incertitude latente du consommateur vis-à-vis de la qualité du produit, des acteurs de la filière et des institutions de surveillance. "(...) Reconstruire la confiance devient alors l'un des enjeux majeurs du maintien de l'acte marchand." (Rastoin & Vissac-Charles, 1999 : p. 7).

Bien que 63% des nouveaux signes de qualité aient été créés lors de ces deux chocs sanitaires dans l'intérêt de redéfinir les repères collectifs et de regagner la confiance entre producteurs et consommateurs, le marché de la viande bovine agit paradoxalement (cf. tableau N° 26).

En effet, après avoir dépassé ces contingences, l'intérêt pour la viande bovine marqueté s'est ralenti puisqu'une bonne partie des consommateurs est revenue sur ses anciennes habitudes alimentaires où le prix joue un rôle important.

⁴⁷ Valeurs fournies par l'OFIVAL, "La filière bovine en France", données 2003, synthétisées dans l'annexe N° A3-9.

Tableau n° 26. Evolution des signes de qualité en viande bovine * selon événements marquants

Catégories	Instauration quotas laitiers		Crise de l'ESB		Total Nbre.
	< 1984 Avant	1984-95 Après	1996-99 1 ^o crise	2000-04 2 ^o crise	
- AOC	-	-	1	1	2
- Label Rouge	3	18	7	-	28
- CCP	-	16	39	16	71
Total SOQ	3 3%	34 34%	47 47%	16 16%	101 100%

Notes : * Boeuf et veau compris ensemble

Compte tenu de la source consultée (site internet) il est probable que les données disponibles de Label Rouge ne couvrent pas les années 2002 et 2003

Source : Nos calculs à partir de l'annexe N° A3-3, A3-4 et A3-

Ces difficultés pénalisent davantage les élevages à caractère allaitant, qui ne disposent “(...) comme ressources que de la vente des animaux de boucherie et/ou d'engraissement. Par contre, l'élevage laitier dispose comme ressource principale de la vente du lait, dont la viande ne constitue alors qu'un co-produit, (...).”(Jambou et al., 2001 : p. 5).

Nombreuses ont été les actions entreprises ou renforcées dans cette direction par plusieurs acteurs de la filière ou par les pouvoirs publics. De multiples mesures législatives et réglementaires, dont l'aboutissement est donné par le dernier règlement européen N° 178/2002, ont été mises en place. Celui-ci pose les principes généraux et les prescriptions générales de la législation alimentaire, institue une Autorité européenne de sécurité des aliments et renforce le système d'alerte rapide pour l'alimentation humaine et animale.⁽⁴⁸⁾

D'autres actions ont été simultanément mises sur pied ; d'une part, certains opérateurs individuels ont également cherché à mettre en place diverses sollicitations de qualité spécifiques, et d'autre part, l'Interprofession du Bétail et des Viandes, INTERBEV, a mené bien des initiatives dans le but de rassurer le consommateur, de disposer d'une signalisation distinctive et de rétablir le bon fonctionnement de la filière. Parmi celles-ci, on dénombre :⁽⁴⁹⁾

- l'établissement dès 1998 d'une «base commune aux référentiels de certification de produits viandes qui impliquent les élevages bovins» afin de parvenir à une harmonisation minimale au sein de la filière (INTERBEV, Institut de l'Elevage, 1998).
- la création dès 1996 de la signature «Viande Bovine Française» avec son cahier des charges et logo ayant pour but de rassurer le consommateur sur l'origine de la viande bovine (INTERBEV, 1998).
- le renforcement des informations sur la traçabilité de la viande bovine portées sur l'étiquetage des produits, permettant au consommateur de comparer et de choisir en toute connaissance de cause les viandes qui l'intéressent. Un premier ensemble porte sur de renseignements connus

⁴⁸ Les quatre Règlements CE de 2004, (Règlement CE 852/2004 pour l'hygiène des denrées alimentaires ; Règlement CE 853/2004 pour les mesures d'hygiène applicables aux produits d'origine animale ; Règlement CE 882/2004 pour les contrôles officiels de conformité ; Règlement CE 854/2004 pour les contrôles officiels aux produits d'origine animale) applicables directement dans chaque Etat membre, remplaceront à partir du 1er janvier 2006, les anciennes dispositions fixées par plus de 23 Directives. Une réelle simplification de la réglementation communautaire en matière d'hygiène alimentaire vient donc d'être réalisée. En effet, les anciennes Directives, dites verticales car applicables à un seul type de produit, ont été remplacées par des dispositions communes. D'autre part, l'adoption de Règlements ne nécessite pas de transposition en droit national, ceux-ci sont donc directement applicables dans les Etats membres.

⁴⁹ Cf. Sites Internet : Centre d'Information des Viandes (CIV), [www.civ-viande.org] ; Association Interprofessionnelle du Bétail et des Viandes de Poitou-Charentes, [www.interviandes.com], et de France [www.ifrance.com/agri/qualite].

depuis le début des années 90 et rendus obligatoires, à savoir le nom du morceau, son poids, son prix au kg et son prix net, sa date d'emballage et sa date limite de consommation. A partir de septembre 2000, des mentions supplémentaires conformes aux normes européennes doivent y être rajoutées : numéro de lot, lieu d'abattage avec le numéro d'agrément de l'abattoir et lieu de découpe avec le numéro d'agrément de l'établissement de découpe. Plus récemment depuis 2002, on y rajoute l'indication de l'origine de la viande, c'est-à-dire le lieu de naissance et le lieu d'élevage. Un deuxième ensemble, à caractère volontaire, issu d'un accord interprofessionnel passé en 1998, les viandes bovines françaises mentionnent dorénavant la catégorie et le type d'animal dont est issue la viande. Ensuite, dans le cadre de ces ententes professionnelles, dès mars 2001, toute viande hachée ou préparation à base de viande affiche désormais la mention «100% muscle» quelque soit le lieu d'achat ; mis à part le muscle et son gras, aucun autre ingrédient n'est autorisé.

- A partir de décembre 2002, les établissements de restauration collective et commerciale doivent informer le consommateur sur l'origine des viandes bovines, qu'elles soient piécées, hachées ou faisant partie d'autres préparations.
- L'initiative «Contrat de Transparence», menée par l'interprofession, s'inscrit dans cette démarche afin de garantir aux acheteurs une information claire sur l'origine, la composition et les contrôles des viandes de boeuf.
- Affermissement de l'une des invocations officielles de qualité, la CCP, afin de lui fournir une visibilité plus précise. Le «Critère Qualité Certifiée CQC» et son logo permettent aux consommateurs de repérer les viandes engagées dans ce signe de qualité et dont les critères affichés sont contrôlés par un organisme indépendant agréé (cf. tableau N° 27).
- Création de marques collectives spécifiques propres à l'interprofession, garantissant les critères qualitatifs inscrits dans leurs cahiers des charges.
- Deux marques collectives nationales ont été créées en viande de boeuf et deux autres en viande d'agneau. Celles du boeuf sont «Le Boeuf Verte Prairie» et «Le Boeuf Tradition Bouchère» ; la première est destinée à la grande distribution (GMS) et la deuxième est destinée aux boucheries artisanales. Toutes les deux se retrouvent sous la signature du signe officiel précédant CQC (cf. tableau N° 27).

Tableau n° 27. Principaux identifiants de la signalisation en viande bovine

Certification de Conformité	Boeuf de Tradition Bouchère	Boeuf Verte Prairie
		
Viande Bovine Française VBF	Signe pour la viande hachée chez le fournisseur ou les détaillants	Restauration hors domicile
		

Sources : Sites internet d'Interviandes Poitou-Charentes et le Syndicat de la Boucherie

- Fixation des règles, en 2001, sur la traçabilité et le report d'information pour les brouillards nés et élevés en France, destinés à l'exportation. Ces référentiels garantissent aux opérateurs de disposer de bovins vivants élevés en France dans le respect de bonnes pratiques d'élevage, notamment celles d'une alimentation naturelle (INTERBEV, 2001).

Toutes les mesures exposées ci-dessus sont fondamentalement d'ordre sanitaire et sécuritaire ; toute autre initiative additionnelle, de «plus-value», s'inscrit dans une tentative de démarcation particulière selon les objectifs visés et les attentes des consommateurs. L'actuel contexte de forte concurrence, de saturation de la consommation et de méfiance des consommateurs vis-à-vis des méthodes de production laisse aux opérateurs une étroite marge de manoeuvre.

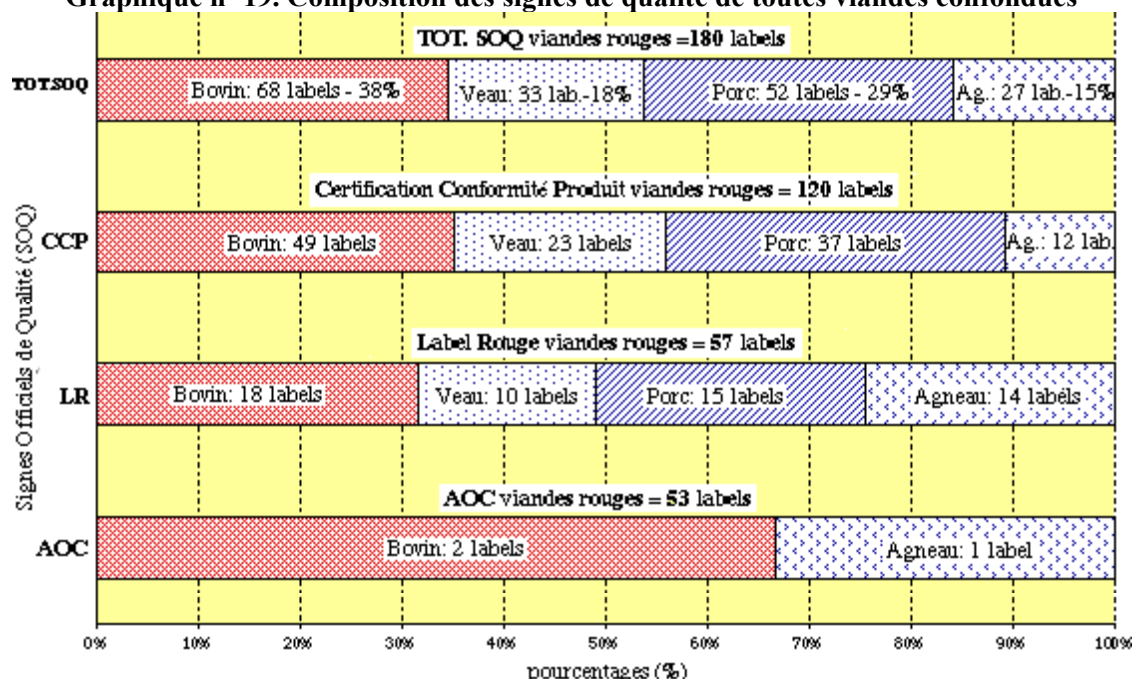
En ce qui concerne les démarches officielles de qualité pour le groupe des viandes, celles des bovins (boeuf et veau) dominent avec 56%, équivalents à 101 signes officiels bovins. Ceci met en évidence leur importance, tandis qu'à l'opposé, le porc évolue plus lentement et l'agneau ne varie pratiquement pas (cf. graphique n° 19).

L'augmentation des viandes sous signes de qualité, notamment celle des bovins (boeuf et veau) suit également les crises de l'ESB en 1996 et en 2000, et se concentre principalement sous le signe CCP (cf. graphique n° 20).

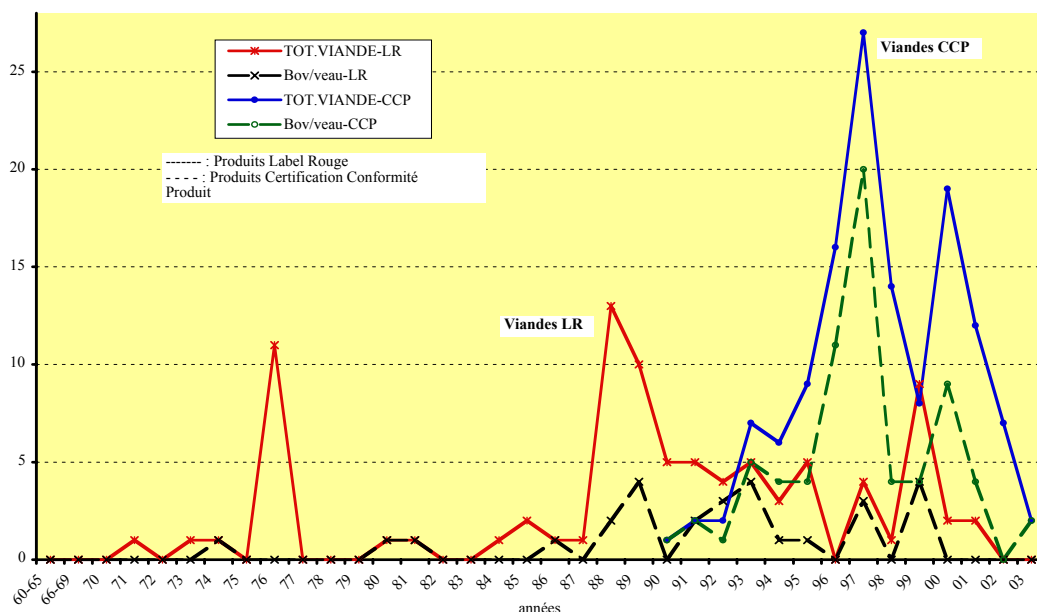
A la différence des valeurs signalées précédemment, et au-delà de la notable progression des viandes bovines sous signes de qualité et leurs multiples cahiers de charges après la 1ère crise de l'ESB en 1996, leur place dans la production nationale bovine demeure encore assez faible. Un panorama semblable se produit lorsque nous considérons la part des viandes bovines de qualité dans la consommation totale ou les achats des ménages (cf. tableau N° 28).

Sous l'influence de ces nouvelles conditions de marché et en réponse aux attentes du consommateur en matière de sécurité et de transparence, plusieurs des démarches précédentes ont mis en place des «filières qualité» afin de renforcer les attributs distinctifs du produit et de promouvoir cette transparence et l'image sécuritaire entre l'amont et l'aval.

Graphique n° 19. Composition des signes de qualité de toutes viandes confondues



Graphique n° 20. Evolution des signes de qualité (Label Rouge, CCP) des viandes



Source : Nos calculs à partir de l'annexe N° A3-4 et A3-5

Tout cela s'est traduit par l'établissement ou le renforcement des liens entre les maillons de la chaîne, par le biais des engagements contractuels. Ces opérations se sont souvent soldées par des circuits courts de commercialisation, avec des rapports plus directs et des strictes règles de fonctionnement grâce auxquelles le partage des gains tendait à être plus équitable. D'autres facteurs très attachés au terroir ainsi qu'appréciés par l'aval ont aussi été pris en compte, tels que l'origine et sa traçabilité, la proximité du produit et sa réputation.

La figure ci-dessous illustre d'une façon simplifiée les principaux enchaînements existants sur le marché. Ceux-ci se résument à 3 circuits où chacun dispose d'une particularité propre, et suscitent des échanges et des interactions qui se suscitent entre eux.

Tableau n° 28. Production de viande bovine sous signe de qualité dans l'ensemble bovin

Catégories	1995 000 tec	1997 000 tec	2000 000 tec	Part de la	
				Consomat. Totale	Achats ménages
- Label Rouge	s.i.	23,44	25,58	2,8%	3,7%
- CCP	6,93	78,15	104,44	11,5%	14,9%
- Agriculture Biologique	s.i.	1,79	4,37	0,5%	0,6%
Total sous signes	s.i.	103,38 5,2%	134,39 7,7%	14,8%	19,2%
Prod. nationale (1)	1.896,00	1.986,00	1.750,00		

(1) : Données de l'OFIVAL in "Le marché des produits carnés et avicoles en 2002"

Source : M. Jambou et al., "Rapport : Quel avenir pour l'élevage allaitant ?".- op. cit.- p. 36

Le premier prétend esquisser le circuit traditionnel avec de nombreux opérateurs, fonctions et métiers. Cette mention s'identifie généralement aux dynamiques où les bassins de production et de consommation sont éloignés et fondamentalement axés sur une commercialisation en frais. Ensuite, suivant la modernisation de la filière, il y a eu le développement de ce qui pourrait être désigné comme le circuit moderne ou industriel ; il y a des fonctions qui ont été intégrées par d'autres opérateurs, souvent dans l'intérêt de disposer d'une meilleure plus-value comme c'est le cas entre les maquignons et les groupements de producteurs ou entre les grossistes et les industriels de la viande. Lors du développement des échanges internationaux, ce circuit regroupe l'essentiel des opérations commerciales à deux niveaux, soit celui des animaux vifs, c'est-à-dire du marché primaire, soit celui des pièces découpées et des préparations à base de viande.

Le circuit court correspond préférentiellement à un commerce de proximité où les opérateurs concernés cherchent à se démarquer de la concurrence de grands groupes industriels ou des GMS. Un bon nombre d'initiatives de démarcation par la qualité ou même de la vente directe entre producteur et consommateur, individuel ou institutionnel se positionne à ce niveau. L'accès au consommateur final se réalise essentiellement par le biais des boucheries artisanales, les traiteurs ou la restauration traditionnelle. A la différence des poulets labellisés, ces démarches restent encore beaucoup plus modestes compte tenu de leur faible développement en viande bovine.

La filière «Fleur d'Aubrac», objet de ce travail, se localise à ce niveau, d'une part, dans un effort de démarcation, et d'autre part, dans l'intérêt de développer l'image de qualité, du terroir et de l'identité locale.

On observe toutefois que certains opérateurs des autres circuits, tel que le GMS, perçoivent la portée de ce type d'incitation face aux nouvelles exigences du consommateur en termes d'identification, de transparence et de traçabilité du produit. C'est le cas du supermarché Auchan avec le veau d'Aveyron.

3. En guise de synthèse

Dans ce troisième chapitre, nous avons essayé, dans un premier temps, d'identifier et de mettre en évidence les principaux enjeux auxquels les produits agroalimentaires et plus précisément les viandes sont confrontées au sein d'une société développée qui parvient à combler ses besoins. Parallèlement à cette réussite, de nouvelles préoccupations et soucis se développent face à cette abondance, exacerbant la concurrence et la recherche des solutions innovantes où la qualité des produits agroalimentaires acquiert des significations inouïes.

En ce sens, nous essayons de synthétiser et de mettre en avant les principaux aspects dont il a été question dans ce chapitre, à savoir :

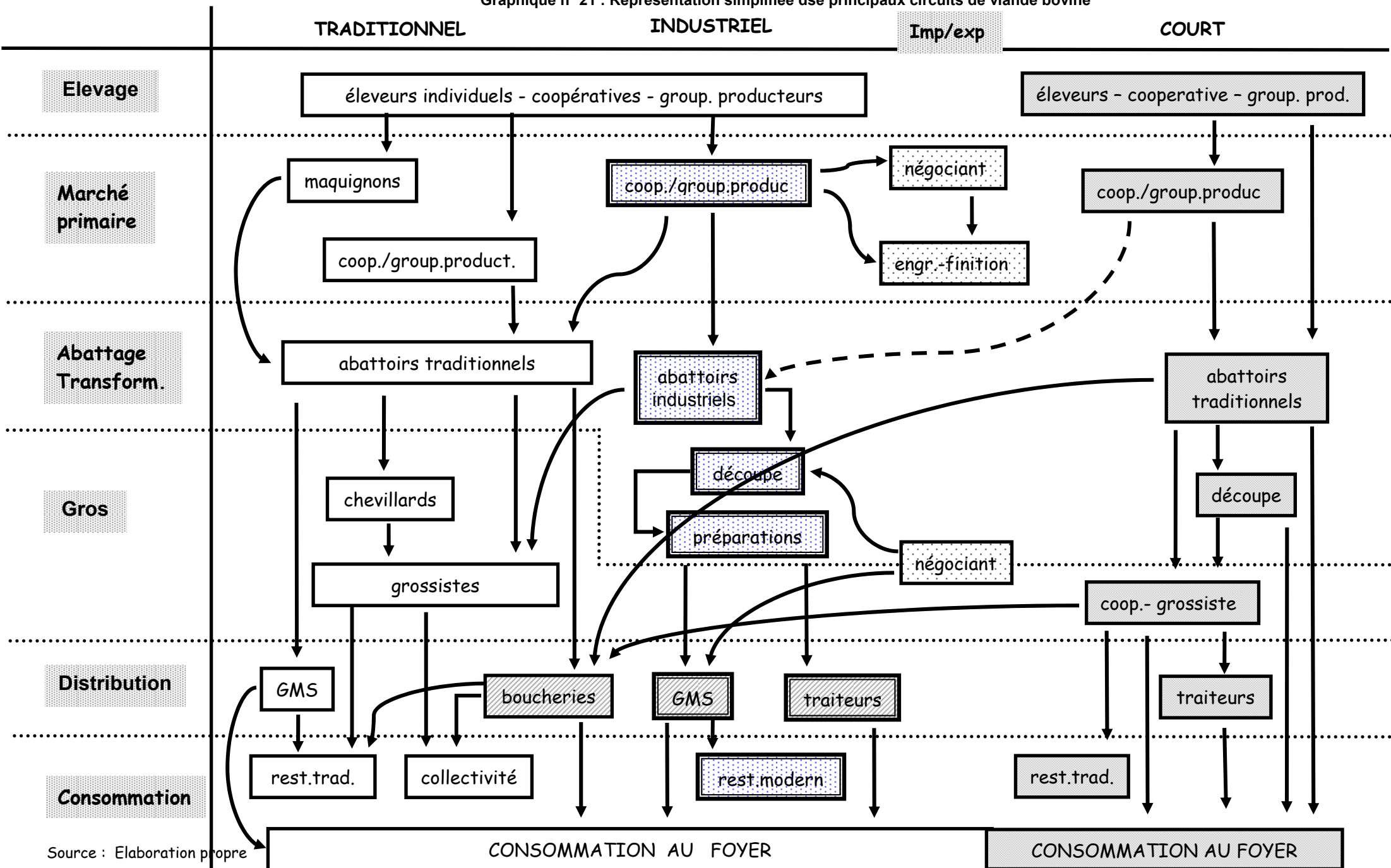
- La croissance socio-économique entamée dans les différents pays européens depuis la deuxième Guerre Mondiale a permis de surmonter une série de carences, de divers ordres et natures. Le progrès technique dans ses diverses manifestations a parallèlement encouragé l'innovation dans les méthodes de production et la satisfaction des besoins des populations. Ces pays affichent donc aujourd'hui une nette amélioration de leur niveau de vie.

La disponibilité croissante d'un meilleur revenu ajoutée à la présence d'une concurrence grandissante ont aussi permis d'élargir l'offre alimentaire tant en quantité qu'en qualité et variétés. L'identification et le décryptage de toute sorte de besoins du consommateur deviennent alors l'un des moteurs de la diversification alimentaire et de la compétition commerciale ; de nombreux aliments incorporent divers paramètres, innovateurs ou facilitateurs des tâches ménagères ou de l'acte alimentaire en disposant d'une valeur ajoutée supérieure.

La recherche d'une qualité croissante, exprimée par la distinction évidente du produit courant et par l'affichage des propriétés exceptionnelles, est devenue l'un des premiers enjeux dans cette ambiance d'amélioration généralisée.

Les dérapages de quelques processus productifs et industriels, initialement assez focalisés et maîtrisés, se sont dégradés dans le temps lorsque ces conséquences ont eu des retentissements plus larges. De ce fait, ces dérives ont éveillé de multiples suspicions et sentiments de méfiance des consommateurs vis-à-vis de leur alimentation de sorte que de nouvelles obligations seront désormais exigées pour plusieurs produits agroalimentaires, particulièrement ceux issus de transformations industrielles perçues comme peu transparentes et éloignées des bonnes «pratiques». La crainte s'installe et une bonne partie des filières concernées est questionnée et se retrouve fragilisée.

Graphique n° 21 : Représentation simplifiée des principaux circuits de viande bovine



- Les viandes et plus exactement celle des bovins jouissaient, jusqu'aux récentes crises sanitaires, d'une bonne image et d'une attitude favorable du consommateur. Mais actuellement il en est autrement. Dorénavant, la quête d'une sûreté accrue et d'une transparence alimentaire s'installe dans toutes les filières. Les signes et les démarches de qualité, employés jusqu'ici dans un souci de différenciation de produits et de segmentation de marchés, se renforcent et retrouvent un nouvel élan.

Peu à peu, tous ces événements ajoutés aux changements démographiques et socio-économiques ont entraîné une importante modification de la place et de l'image de la viande bovine. Suivant les propos de P. Sans, "la consommation alimentaire des pays développés s'oriente à l'heure actuelle vers quatre tendances fondamentales" (2001b : p. 119) :

- ❑ Une préoccupation croissante des consommateurs pour leur santé, c'est-à-dire la quête d'un équilibre nutritionnel correct et la disposition d'aliments sans danger. Une partie des soucis attachés à la transparence de l'origine du produit ainsi qu'à sa traçabilité depuis l'étable jusqu'à la table du consommateur s'insère dans cette tendance.
 - ❑ Une recherche de la diversité alimentaire, ce qui se traduit par une présence croissante des produits et des mets venus d'ailleurs et par la déstructuration et l'individualisation des repas.
 - ❑ Tout cela s'exprime aussi par une désaffection relative du consommateur face aux différents produits alimentaires. Les attachements affectifs vis-à-vis des aliments ne sont plus déclinés strictement en fonction des références socio-culturelles et familiales ; d'autres variables s'y ajoutent tel que par exemple l'entourage proche et lointain, la quête de nouvelles odeurs et saveurs, le rythme de travail, etc.
 - ❑ Une aspiration croissante au temps libre de sorte que le temps consacré aux préparations culinaires et aux achats ménagers se réduit au profit des loisirs ou de l'épanouissement. De ce fait, des anciennes recettes exigeant du temps et de l'attention laissent la place aux produits à praticité élevée, préoccupation qui se reflète clairement vis-à-vis de certaines pièces de viande bovine, essentiellement pour celles à cuisson lente.
 - ❑ Une recherche d'éthique de la production ayant à faire avec la nature et le caractère des systèmes et des méthodes de production. Ceux-ci se traduisent dans le respect des règles de la nature et de l'environnement vers des modes de production attentifs à ces équilibres.
 - ❑ Une bonne partie de la réussite des filières agro-alimentaires réside dans leur capacité à comprendre ces défis et à proposer des aliments répondant à ces attentes, tant individuelles que collectives.
- Bien que les initiatives vers une démarcation par la qualité puissent être un plus pour les différents opérateurs concernés à l'intérieur de la filière, elles sont aussi dépendantes de la position et des expectatives spécifiques de chacun des maillons au long de la chaîne ; un produit peut être différemment ressenti selon l'emplacement de chacun.

Ainsi, pour les producteurs, une plus-value additionnelle peut être retirée tant que l'on respecte les normes et les cahiers de charges préalablement établis. Elle leur permet aussi de disposer d'une voie plus sûre pour l'écoulement de leurs produits. L'une des difficultés les plus communes dans cette phase émane de l'essence même des produits agroalimentaires soumis, en tant qu'être vivants issus des variations d'ordre biologique.

Du côté des transformateurs, le fait de disposer d'un approvisionnement sûr, respectueux d'un ensemble de critères définis à l'avance, peut leur garantir un processus productif plus efficient et un meilleur positionnement et écoulement sur le marché du produit ou des produits dérivés. Cependant, tout cela peut être nuancé d'une part, selon la nature de la concurrence à laquelle l'entreprise est confrontée où les coûts et les prix de revient jouent notamment un rôle essentiel, d'autre part, selon la plasticité du produit vis-à-vis des procédés industriels en vigueur et les différentes manipulations qui en découlent.

Pour les distributeurs ou les commerçants un produit issu d'une démarche de qualité peut représenter un plus dans leur effort pour attirer l'attention du consommateur, segmenter le marché et accroître leur chiffre d'affaires. Mais cet intérêt peut être variable selon le caractère et la force de ces opérateurs ainsi que la nature du produit en cause.

La plus ou moins grande importance du produit dépendra des divers facteurs ; ceux qui touchent le consommateur sont liés parmi d'autres à la nature et aux attentes de la clientèle du magasin, à leur solvabilité, aux rythmes des saisons et des goûts qui les accompagnent. Quant au produit lui-même, sa spécificité et ses représentations chez le consommateur avec lesquelles il peut être positionné dans le magasin, le présentent soit comme produit d'appel, de haut ou de milieu de gamme. La souplesse avec laquelle il se prête aux préparations ou pour le stockage peut aussi influencer les préférences de ces opérateurs.

En outre, dans la mesure où un produit peut être mieux valorisé, il y a plus de chances pour que les différents opérateurs y trouvent leurs comptes. Or, dans le cas de la viande bovine, les marges sont encore assez faibles puisque le degré de transformation n'est pas encore trop poussé, les métiers sont nombreux, les investissements sont devenus de plus en plus lourds, les préférences du consommateur restent aussi centrées sur un produit frais et l'automatisation de certaines opérations demeure encore limitée, surtout en aval lors de la mise à disposition du produit auprès du client.

- Même si une démarche de qualité permet de rehausser la production d'une entreprise ou de mieux positionner l'ensemble de la filière engagée face à sa concurrence et au marché, une partie de cette initiative se retrouve aussi au coeur d'un paradoxe puisqu'elle implique la formalisation, la standardisation, une façon donnée de procéder vis-à-vis des différentes déclinaisons qui pourraient exister face à un produit ou à un ensemble de produits. L'établissement d'un cahier de charges n'est qu'une systématisation d'une méthodologie de travail dans le but d'obtenir un produit ayant une homogénéité reconnue, ce qui pourrait entraîner à certains égards un "appauvrissement" du produit en question.

Cependant, cette appréciation n'est pas toujours exacte compte tenu du type de produits en cause ; il se peut qu'elle ne soit valable que pour ces produits qui impliqueraient une recette ou un procédé de fabrication traditionnelle. Dans ce cas, un certain nombre de produits du terroir est pris dans cette confrontation ; le cas du cassoulet de Castelnaudary est un exemple de la difficulté pour parvenir à la formulation d'un «mode d'emploi» parmi les multiples versions de cette préparation au sein d'une dénomination CCP.

En tout cas, plusieurs produits désireux de disposer d'une meilleure position commerciale doivent identifier et définir leur «juste milieu», entre tradition, savoir-faire et modernité, question pas facile à résoudre, exigeant du temps, de la réflexion, de la discussion entre les partenaires avec un suivi et une analyse cas par cas.

Dans d'autres situations, il se peut aussi que les produits de qualité finissent par se banaliser et ne se différencient plus par rapport à d'autres similaires, tant par ses caractéristiques intrinsèques que par les images perçues chez le consommateur, comme cela est arrivé à un moment donné pour les poulets labellisés "label Rouge".

Les produits disposant d'une faible valeur ajoutée comme c'est fréquemment le cas avec la viande bovine risquent de se banaliser facilement, ce qui exige un effort permanent d'interprétation des attentes du consommateur, des modes et rythmes des saisons et de l'innovation alimentaire.

- Dans un environnement aussi concurrentiel que celui de la viande et dans une société qui parvient à satisfaire aisément ses besoins alimentaires, l'ajustement aux tendances ou aux changements devient une question fondamentale, quelquefois de survie. Pourtant, un système de suivi et de veille s'impose dans un double but ; il s'agit d'une part de suivre les tendances et les comportements communs de la filière et de l'alimentation ; d'autre part, de suivre les spécificités propres aux démarches de qualité du secteur dans lequel s'insère cette filière.

Une bonne partie des actions menées par l'interprofession et l'Etat appartient à la première catégorie, tandis que la deuxième exige, dans une certaine mesure, un agencement ad hoc, à mettre en place au fur et à mesure de l'avancement du processus. Cependant, les problèmes journaliers et la gestion quotidienne prennent dans certains cas le dessus, restant visibles ou embrouillant la conduite. Dans d'autres occasions, ce système demande des investissements, par instants, coûteux ou pas faciles à maîtriser.

- La viande a toujours été un domaine très sensible, suivi régulièrement par les pouvoirs publics. Ceux-ci ont toujours mis sur pied des mesures de divers ordres et natures afin d'améliorer et de garantir une sécurité alimentaire minimale satisfaisante. Les actions en matière de traçabilité, d'identification de produits, de réglementations sanitaires s'inscrivent dans cette direction.

Cependant, le socle de sécurité alimentaire est toujours en constante évolution, de sorte que des nouvelles exigences sont toujours sur la sellette. En ce sens, la qualité de base des viandes courantes a été nettement renouvelée. De ce fait, les filières de viande de qualité à l'état frais se retrouvent aujourd'hui confrontées à ce type de concurrence particulière, pénalisant en quelque sorte les démarches qualité.

- De plus, l'actuel cadre de fonctionnement du marché où la satisfaction des attentes du consommateur et la concurrence entre les différents opérateurs constituent les mécanismes de régulation de base entre eux, exige une recherche permanente de nouveaux produits, de nouveaux besoins à satisfaire. C'est ainsi que l'innovation se transforme à la fois en un outil de différenciation et en un axe de travail prioritaire pour un grand nombre d'entreprises agroalimentaires.

Cette innovation peut être abordée soit par une approche marketing à partir des actions d'image et de positionnement du produit, soit par une approche technologique à partir de la création de nouveaux produits, de nouveaux procédés ou par l'incorporation des éléments innovants différenciateurs.

Dans le cas de la viande bovine, de nombreuses améliorations, fondamentalement à caractère technique, ont été portées à divers stades de la filière ; parmi elles, celles qui concernent la génétique des animaux et les modes d'élevage et d'alimentation, et celles qui touchent l'industrialisation et la modernisation du processus d'abattage, du stockage et conservation et du transport.

La consommation, par contre, reste encore trop axée sur la viande fraîche, peu transformée, ses innovations étant centrées essentiellement au niveau de la présentation du produit, des emballages et de la traçabilité. La présence d'un large éventail des morceaux de différente qualité et usages n'est pas toujours claire dans l'esprit du consommateur brouillant les initiatives d'innovation sur le produit lui-même.

De plus, la persistante préférence des Français pour les quartiers arrière de la viande de boeuf au détriment de ceux avant, question déjà pointée depuis les années 60 par d'autres chercheurs, contribue à compliquer d'autant plus ces tentatives (Arfeuillère, 1964 : p. 40-44).

Une bonne partie de l'innovation en termes de préparations à base de viande est conduite par les boucheries traditionnelles. Leur proximité et leur capacité d'écoute auprès du consommateur constituent pour elles un gage concurrentiel, mais étant d'une taille généralement modeste leur rayonnement et leur impact demeure toujours limité.

Enfin, tous ces opérateurs agissent dans un contexte socio-économique souvent assez contraignant puisqu'il faut y parvenir à moindre coût. Même si la recherche du moindre coût peut être logique dans cette dynamique économique, le maintien d'un équilibre convenable à l'intérieur de la filière est nécessaire afin de garantir le progrès et la continuité de l'ensemble ; au-delà d'un certain seuil, même en tenant compte de l'ambiance concurrentielle, l'avenir de la filière peut être remis en cause et de ce fait tous les opérateurs sont pénalisés d'une façon ou d'une autre, voire même anéantis.

Deuxième partie : Valorisation de la viande bovine : cas de la «Fleur d'Aubrac»

- Chapitre 4 : Problématique d'étude et méthodologie utilisée
- Chapitre 5 : La filière de viande bovine «Fleur d'Aubrac»
- Chapitre 6 : Les boucheries traditionnelles et la viande bovine «Fleur d'Aubrac»
- Chapitre 7 : Alternatives de valorisation de la viande bovine «Fleur d'Aubrac»
- Chapitre 8 : Conclusions, enjeux et perspectives

Chapitre 4

Problématique d'étude et méthodologie utilisée

Après avoir présenté dans les chapitres précédents l'environnement des filières carnées dans le monde et particulièrement celui de la viande bovine en France et ses différentes démarches de différenciation, la 2ème partie est consacrée à la compréhension concrète des tendances et les enjeux précédemment évoqués à partir de l'analyse d'un exemple concret, celui de la «Fleur d'Aubrac».

C'est donc à ce titre que dans ce chapitre charnière entre ces deux parties, nous essayons de faire la mise au point de l'objet de notre étude ainsi que des démarches méthodologiques qui ont permis d'aboutir aux résultats exposés par la suite dans ce travail.

I. Problématique d'étude

1. Cadre général et constatations de base

Depuis longtemps, la viande bovine a été l'une des principales activités productives en France et a constitué l'un des aliments majeurs dans la gastronomie française. La finesse avec laquelle cette viande est désossée et découpée et les nombreuses préparations dont elle fait l'objet témoignent de cette importance.

Cependant, depuis quelques temps, cette affection pour la viande bovine s'est affaiblie au profit d'autres viandes. Des soucis nutritionnels et la quête d'un meilleur équilibre alimentaire sont à la base d'une bonne partie de ces changements. Parallèlement, un glissement des préférences s'opère vers des bovins mieux adaptés pour la production d'une viande plus savoureuse ; on en mange moins mais mieux.

De la même façon, les consommateurs français ont été toujours attirés par les morceaux à cuisson rapide, ce qui a toujours posé la problématique d'utilisation des morceaux moins nobles ou «bas morceaux». Cependant, lorsque cette consommation diminue et devient plus sélective, ces inconvénients acquièrent une ampleur plus large nuisant au fonctionnement harmonieux de la filière ; chacun essaie de s'en sortir le mieux possible, soit vers l'exportation, vers le hachage de la viande, vers la préparation de plats ou d'autres aliments qui incorporent différemment ces morceaux. Mais, en tout cas, c'est un dilemme permanent compte tenu des habitudes alimentaires de la population française.

Lors des récentes crises sanitaires qui ont sévi dans les filières de viande bovine, et plus particulièrement les troupeaux laitiers, l'image positive dont elle jouissait encore s'est quelque peu embrouillée. Les préférences vers la viande issue de troupeaux allaitants se sont accentuées, de sorte qu'à l'heure actuelle leurs effectifs dépassent de quelque peu ceux d'origine laitière. De plus, les pouvoirs publics français ont accru leurs exigences et les mesures de suivi, de surveillance et de contrôle, déjà assez draconiennes, sur toute la filière bovine afin de disposer d'une viande saine sur le marché ; tout défaut est simplement mis à l'écart et détruit.

Depuis que les crises sanitaires ont pu être contrôlées et leurs dangers écartés, les craintes des consommateurs ont disparu ou tout au moins se sont ralenties considérablement. De ce fait, l'intérêt pour la viande issue des troupeaux allaitants s'est amenuisé exigeant un continuel relancement de la part des acteurs impliqués. Par contre, les actions des pouvoirs publics sont devenues encore plus contraignantes devenant une source de controverse récurrente entre l'Etat et les professionnels de la viande.

Bien avant ces crises sanitaires lorsque la demande en viande bovine s'essouffait, quelques acteurs de la filière ont entrepris des démarches de qualité dans le but de mieux se différencier et d'attirer l'attention du consommateur vers leurs produits. Les difficultés sanitaires n'ont fait qu'ébranler cette tendance face à une sollicitation grandissante de transparence et de traçabilité des viandes consommées. De ce fait, une

segmentation croissante est en train de se produire dans le marché des viandes bovines, qui est devenu de plus en plus concurrentiel. Une partie de ces initiatives se sont centrées sur les espèces régionales ou locales, facilement repérables et disposant d'une meilleure image chez le consommateur. Notre exemple s'insère donc dans cette catégorie.

Cette viande à caractère local, ayant une forte identité régionale reflète bien un bon nombre des défis déjà mentionnés ; elle possède d'importants avantages émanant d'une origine typée, mais elle rencontre aussi les difficultés propres aux viandes bovines et celles propres aux structures agro-productivo-commerciales de taille modeste.

La viande est fondamentalement consommée à l'heure actuelle à l'état frais c'est-à-dire sans autres transformations que celles apportées par l'abattage et le traitement donné par les bouchers. Sa valeur ajoutée reste encore faible alors que son prix relatif demeure souvent relativement élevé, compte tenu de la complexité même de la filière et de la nature des coefficients techniques nécessaires afin de garantir la rentabilité de l'ensemble. De plus, à la différence d'autres denrées alimentaires, la distinction de la viande ne se fait qu'après sa consommation finale, ce qui oblige les opérateurs de la filière à déployer des efforts particuliers afin d'attirer l'attention des consommateurs et de parvenir à construire des liens de fidélité.

De ce fait, une adéquate valorisation de tous les morceaux de viande devient un enjeu crucial pour l'ensemble afin de parvenir à disposer des produits relativement attractifs ainsi que des prix suffisamment attirants vis-à-vis des consommateurs et des producteurs. Cet enjeu devient encore plus important lorsqu'il s'agit des filières de qualité qui ont consenti des efforts et des investissements additionnels.

La moindre préférence des consommateurs français vis-à-vis des morceaux de viande bovine moins nobles contraint les opérateurs de la filière à brader ces pièces et à renchérir les autres afin de retrouver un équilibre acceptable. Lorsque ce phénomène affecte les initiatives de qualité, le manque à gagner est encore plus frappant.

En ce sens, l'étude de la filière de qualité «Fleur d'Aubrac», entreprise dans cette 2ème partie, permettrait donc de comprendre cette problématique, tout en essayant de décortiquer les composantes et d'identifier les pistes à partir desquelles des actions futures pourraient être entamées.

2.- La problématique proprement dite

Après avoir présenté une vision d'ensemble du contexte dans lequel notre stage se positionne, nous essayons de repérer la problématique qui nous occupe dans ce travail :

- Bien que la viande bovine constitue encore l'une des principales viandes produites et consommées dans le monde, sa progression tend à se ralentir, voire même diminuer dans certains cas. Les préoccupations nutritionnelles, la méfiance des consommateurs vis-à-vis des procédés trop industrialisants, la déstructuration des repas en combinaison avec une plus grande souplesse de ceux-ci, la découverte combinée de plaisir et d'épanouissement vers une recherche d'équilibre et de santé marquent notablement les esprits des consommateurs actuels, ce qui explique une bonne partie de leurs préférences qui va vers d'autres types de viande, perçues comme plus maigres et plus saines.

Néanmoins, selon l'état actuel des traditions et des habitudes culinaires de la population française, leurs prédilections d'achat restent encore axées sur la consommation de viande fraîche, ce qui fait que la majeure partie de la viande produite se commercialise à l'état frais. En ce sens, une forte affection des consommateurs français vers les viandes tendres et de cuisson rapide occupe toujours un choix préférentiel, ce qui rend l'écoulement des autres parties de la bête plus embarrassant pour les opérateurs.

- Le cheminement de la viande fraîche depuis la ferme jusqu'à la table du consommateur est le résultat d'un long et composite processus qui rassemble une multitude de métiers et d'opérations où chacun a sa propre spécificité et complexité. Cependant, le produit final à l'état frais affiche une modique valeur ajoutée, étant donné son faible degré de transformation ; sa

marge demeure donc plus modeste que dans d'autres denrées alimentaires, exigeant une bonne gestion techno-économique.

En outre, les filières carnées sont en permanence soumises à une surveillance et un contrôle des pouvoirs publics. Quant à la filière de la viande bovine, elle est devenue plus stricte depuis la 1ère crise de l'ESB en 1996, et reste particulièrement draconienne en France. De ce fait, de nombreuses mesures sont continuellement établies et imposées, ce qui complexifie et alourdit encore la gestion quotidienne de chacun des opérateurs de la filière, notamment celle des abattoirs, point de passage obligé pour tous les agents.

Auparavant, compte tenu de l'importance stratégique de cette filière, une bonne partie de ces mesures étaient partagées entre l'Etat et ses opérateurs, réunis au sein de l'interprofession. Aujourd'hui, un désistement progressif des pouvoirs publics prédomine progressivement surtout pour certains dossiers sensibles, plus onéreux et de gestion complexe, notamment ceux attachés à la traçabilité et à quelques contraintes de santé publique, désormais rendus obligatoires.

Un transfert, parfois contesté ou partiellement réfléchi et partagé, s'opère vers les opérateurs de la filière et de l'interprofession. En conséquence, dans certains cas, des retentissements économiques sur les coûts et les prix de vente au détail sont attendus fragilisant la faible marge déjà existante. De ce fait, les opérateurs de moindre taille, moins bien placés ou ayant des produits peu différenciés auront plus du mal à supporter les changements, voire même au risque de leur disparition.

En ce sens, les démarches de différenciation sous le signe de la qualité, d'image du terroir ou de transparence de son origine entreprises par quelques-uns, semblent disposer d'un avantage concurrentiel face aux attentes des consommateurs et aux nouvelles inquiétudes en matière d'assurance sanitaire et traçabilité ; leurs prix de vente au détail restent encore plus élevés, ce qui leur donne encore une certaine marge de manoeuvre.

Mais, en l'état actuel des préférences du consommateur français, l'écoulement des morceaux moins nobles déprécie une partie de ces initiatives, puisqu'ils sont souvent vendus comme un produit standard, à moindre prix, sans tenir compte des efforts et des investissements consentis.

- Le boeuf à la différence d'autres viandes, telles que le porc et une partie de la volaille qui ont réussi à mieux valoriser les morceaux moins bons que ce soit en frais ou ayant un degré d'élaboration plus poussé, garde encore un certain retard. Bien que les préparations à base de viande de boeuf soient encore consommées, leur éventail est moins large et leur demande est moindre, même si elle semble s'accroître doucement. Il se peut qu'un certain nombre d'habitudes et de pratiques faisant appel au rôle privilégié de la ménagère ou du boucher marquent encore ce secteur d'activité.

Cependant, ce type de débouché s'avère à l'heure actuelle l'une des alternatives les plus intéressantes pour la valorisation des morceaux à cuisson lente. Elle permet d'atteindre une valeur ajoutée intéressante compte tenu des services ou des facilités qui peuvent être incorporées au produit final. D'ailleurs, différentes cibles de marché peuvent être identifiées, que ce soit le consommateur final ou les collectivités, les restaurateurs ou les traiteurs.

- La démarche qualité «Fleur d'Aubrac» s'inscrit dans cet effort de différenciation et de positionnement différencié dans un contexte autant concurrentiel que sensible aux questions de santé publique. Elle développe le créneau de races à viande et valorise la race locale "Aubrac" à partir du croisement d'une Aubrac et d'une Charolaise ; de ce fait, l'identité régionale et l'image du terroir sont renforcées et mises en avant.

Une bonne partie de la viande sous cette dénomination est commercialisée par la Coopérative des Bouchers de l'Hérault (COBO-34). Cette organisation rassemblant des boucheries traditionnelles, localisées à Montpellier et son aire d'influence, éprouve des difficultés dans la commercialisation des quartiers avant, dits aussi «bas morceaux», particulièrement pour les magasins ayant une dimension plus réduite ou une clientèle plus restreinte. De ce fait, la Coopérative en tant qu'intermédiaire-grossiste se

retrouve encombrée par des pièces invendues qui sont bradées sans la moindre considération de leur origine ou de leur qualité.

A partir de cela, elle s'intéresse à l'idée de monter un atelier où un certain nombre de ces pièces puissent être valorisées sous forme de plats préparés, tout en préservant le label «Fleur d'Aubrac». Cependant, elle n'a pas dimensionné le volume des produits invendus et ne sait pas trop si les bouchers associés adhéreront à cette initiative.

Voici donc la nature du travail que nous devons envisager lors de la réalisation de cette étude, dans le but d'identifier et de comprendre la problématique des morceaux moins nobles et d'explorer les possibilités de valorisation de ces pièces au sein de la COBO. Ces informations permettront de dégager des pistes nécessaires à une réflexion plus approfondie à l'intérieur de cette organisation coopérative et de la filière «Fleur d'Aubrac».

3. Les propositions de travail

A partir de la problématique posée au départ par l'interprofession de la viande lors de la définition du stage et des sections précédentes, les propositions de travail suivantes peuvent être dégagées :

- Depuis longtemps, la population française manifeste un engouement particulier vis-à-vis de la viande bovine tendre ou de cuisson facile. Cet enthousiasme obligeait les acteurs de la filière à déployer divers types de stratégies afin de garantir un écoulement convenable des morceaux moins nobles. Lorsque la désaffection envers la viande bovine est durablement amorcée, cette problématique acquiert des nouvelles connotations, exigeant des efforts additionnels, mais aussi des nouvelles possibilités si l'on parvient à bien les déceler.

Parmi les différents acteurs confrontés à ces difficultés, les boucheries traditionnelles subissent de très près ce désintérêt face aux «bas morceaux». En conséquence, la compréhension de cette problématique, des moyens mis en cause et des stratégies déployées par les boucheries pour la contourner constitue un premier axe de travail.

- Bien que le centre de nos préoccupations s'oriente vers la mise en valeur de la viande bovine chez le boucher, un regard d'ensemble est posé vers sa boutique afin de comprendre les modalités de travail adoptées pour tenir son négoce et d'élucider l'utilisation des morceaux moins nobles.
- Partant de la pertinence d'un instrument de transformation pour une meilleure valorisation des morceaux problématiques, l'identification du degré d'adhésion et des avis des boucheries probablement impliquées représente un troisième axe de travail.
- A partir des données recueillies auprès des boucheries et suivant le bien-fondé de l'atelier de transformation, une exploration sur les possibles alternatives de valorisation mérite d'être analysée afin de visualiser sa faisabilité. Ces informations préliminaires pourront par la suite fournir de nouveaux éléments aux acteurs impliqués vis-à-vis de l'initiative en cours de maturation.

Finalement, en plus des raisons auparavant exposées, la filière «Fleur d'Aubrac» et la Coopérative des Bouchers de l'Hérault (COBO-34) ont été sélectionnées comme cas d'étude compte tenu de l'importance des efforts développés vers une démarche de qualité dans le cadre d'une modeste structure, construite dès la base. Elles ont été sélectionnées également à cause de la conscience et l'engagement que ses partenaires affichent vis-à-vis d'une stratégie de démarcation et de segmentation du marché à partir d'un produit local, du terroir.

II. Méthodologie utilisée

Après avoir défini le cadre du stage d'étude au sein de l'interprofession régionale de la viande en Languedoc-Roussillon, l'AMIBEV et la problématique de travail à traiter, essentiellement centrée autour de la valorisation des morceaux de difficile mise en marché, issus dans la majeure partie du quartier avant du boeuf, différentes approches ont été établies afin d'y parvenir le plus adéquatement possible.

En ce sens, la participation dans les différentes activités régionales de l'interprofession m'a permis de comprendre et de m'imprégner de la problématique courante de la filière bovine française, compte tenu de mes faibles connaissances à cet égard. Par ailleurs, il fallait donner la définition du cadre spécifique de recherche à l'intérieur de la démarche de qualité «Fleur d'Aubrac», entreprise par la Coopérative des Bouchers de l'Hérault (COBO-34) et qui éprouve d'importantes difficultés dans l'écoulement des quartiers avants commercialisés. En tous cas, ce travail porte sur un dimensionnement quantitatif de cette problématique, sans entrer dans les aspects de bénéfice ou de surplus dégagés par le métier de la boucherie.

Les éléments précédents constituent donc le décor de base dans lequel notre recherche s'enracine et se développe progressivement. Afin d'aborder adéquatement cette problématique d'étude, nous nous sommes servis de différentes stratégies méthodologiques ; quelques-unes orientées vers la compréhension de l'ensemble de la filière bovine et quelques autres vers la démarche de qualité déjà mentionnée.

1. L'univers d'étude

Ainsi que nous avons précédemment évoqué, notre travail est centré sur la démarche qualité «Fleur d'Aubrac», menée par la COBO. En ce sens, notre unité d'analyse est celle de la boucherie en tant qu'utilisateur des carcasses bovines ; une liste de 30 boucheries, adhérentes de la coopérative, nous a été fournie à ce propos.

Cependant au-delà du faible nombre de cas, l'éventail de commerces s'est révélé assez riche et intéressant par ses expériences et ses horizons : l'un des cas est avant tout un traiteur qui a complété son négoce avec la boucherie ; puis, un autre est un boucher ambulant qui fait la tournée sur un rayon de 20-25 km autour de la ville de Montpellier ; un autre est un ancien boucher qui s'est remis dans la restauration ; onze boucheries se localisent dans les villages alors que 10 sont dans d'importantes agglomérations urbaines régionales ou départementales.

La liste de boucheries à étudier selon son aire de rayonnement est la suivante :

N°	Boucherie	Boucher	Ville/village
• Montpellier et son entourage proche			
1	Cabiron Traiteur - Restaurant Le Clos de l'Hirondelle	Cabiron Gérard	Montpellier
2	Boucherie L'Aveyronnaise	Delon Michel	
3	Aiguelongue Traiteur	De Mortillet	
4	Boucherie-Charcuterie	Dubois Jérôme	
5	Fluxenc-Boldrini SARL	Fluxenc ou Boldrini	
6	Boucherie	Ginieis Lopez Gabriel	
7	Boucherie des Arceaux	Vieillard David	
8	Boucherie La Fleur d'Aubrac	Gras Michel	Castelnau-Le-Lez
9	Boucherie-Charcuterie Euzet	Euzet Roland	Prades-Le-Lez
10	Marché de Salaison (MDS)	Gras Daniel & Valérie	Teyran
11	Boucherie	Gras Daniel & Valérie	St. Clément de Rivière
12	Maison Vitou Boucherie-Rôtisserie	Vitou Olivier	Pérols
13	Boucherie	Mireval André	Mauguio
14	Boucherie-Charcuterie La Génisse d'Aubrac	Robert Jean-François	Pignan
N°	Boucherie	Boucher	Ville/village

• **Sète et ses alentours**

15	Boucherie La Corniche	Roux Gérard	Sète
16	Boucherie	Ronda Antoine	
17	Boucherie Denis Père & Fils	Didier Marragou	Frontignan
18	Boucherie Maison Gres	Gres Claude	Balaruc-Les-Bains

• **Lunel**

19	Boucherie-Charcuterie Fleur d'Aubrac	Bécharde père & fils	Lunel
20	A la Côte de Boeuf – Maison Valette	Valette Roland	

• **Autres villages de l'Hérault**

21	Boucherie	Trocellier Gilles	St. Drezerie
22	Boucherie	Brunazzi Daniel	Restinclières
23	Boucherie-Charcuterie	Copleux Bernard	Ganges
24	Boucherie Ricome	Ricome Ludovic	St. Bauzille de Putois
25	Boucherie	Ortega Pascal	St. Mathieu de
26	Boucherie	Michel Jocelyne & Guy	Tréviers
27	Boucherie-Charcuterie-Traiteur Montpeyrux	Cocheteux Paul	Montpeyrux
28	Boucherie	Papin Bernard	Poussan
29	Boucherie	Maurin Jean-Luc	Bassan
30	David Boucherie-Charcuterie	David Freddy	Léspignan

Avec le souci de parvenir à dimensionner la taille de la COBO lors de notre période d'étude, nous avons identifié 13 autres adhérents, non participants de l'enquête, dont sa liste suit ci-après. Nous estimons que l'échantillon choisi correspond aux plus loyaux disposant d'un potentiel de croissance encore non exploité complètement.

La liste des autres boucheries est la suivante :

N°	Boucher ou Boucherie	Ville/village
1	Cherif Mohamed	Montpellier
2	SARL Dari	
3	Dari Karima	
4	Lafon Michel	
5	Bla Baci Omar	
6	Boucherie Artisanale Les Terroirs	Juvignac
7	Amiral Joseph	Vendargues
8	Aujoulet Christophe	Palavas-les-Flots
9	Reinard André	La Grande Motte
10	Le Petit Gourmet	
11	Wagner Jean-Pierre	Sète
12	Pailhas Gérard	Marseillan-Plage
13	Bouchet Eric	Port Camargue

2. Approches méthodologiques

A. L'ensemble de la filière bovine

Les stratégies méthodologiques menées dans la compréhension de l'ensemble de la filière bovine se synthétisent en trois ; la première est basée sur la révision bibliographique et la consultation des articles et des ouvrages spécialisés. La deuxième, ayant un caractère plus dynamique, s'est appuyée sur les activités conduites par l'interprofession régionale. Finalement, une modalité mixte de recherche documentaire et complémentaire sur le terrain, en fonction des différents volets pourrait comporter l'accomplissement de la commande demandée.

• Révision documentaire

Compte tenu de la tâche assignée, une prospection bibliographique et documentaire a été menée très tôt, après avoir défini le domaine de stage, et même tout au long de la recherche en cours.

Voici les actions engagées : elles peuvent être classées de la manière suivante :

- Consultation des sources documentaires et bibliographiques

Une révision en bibliothèque et sur le net a été maintenue pendant le stage et la préparation du mémoire. Mis à part l'argumentation nécessaire d'appui scientifique ou académique du travail, il s'agissait d'identifier la filière, ses agents et ses acteurs ainsi que les logiques socio-économiques prédominantes. Il était question de comprendre et de saisir le débat actuel, ses origines et ses enjeux. Une bonne partie de ces documents, au moins pour les plus significatifs, a été recensée dans la bibliographie consultée pour cette investigation.

- Approximation quantitative

Complémentairement à l'action précédente, différentes sources de données ont été examinées dans l'intérêt de dimensionner l'ensemble de la filière, ses composantes et ses acteurs, tant au niveau national qu'europpéen et mondial. Les bases de données auscultées correspondent aux institutions spécialisées, publiques ou privées, nationales ou internationales, telles que Agreste du Ministère de l'Agriculture et de la Pêche, INSEE, OFIVAL, FICT et FAO. Lors de la composition du 1er chapitre de cette étude, nous avons privilégié les données de la FAO parce qu'elles nous ont permis de réaliser des comparaisons internationales sur une longue période, allant jusqu'aux années 60, et sur des bases plus ou moins homogènes, question qu'il n'était pas possible de résoudre avec les sources nationales disponibles. Une attention particulière a été portée à la composante de commercialisation, compte tenu que les boucheries traditionnelles constituent notre sujet d'analyse. Faute d'informations précises, le répertoire téléphonique, accessible sur le net, nous a permis de dresser un inventaire préliminaire et de disposer d'un ordre de grandeur de cet échelon.

• Participation dans les activités de l'interprofession régionale

Des actions de coordination entre acteurs locaux, régionaux et nationaux et de communication générale ou spécialisée constituent l'essentiel de l'activité de l'interprofession régionale, toujours insérée dans les viandes, particulièrement celle des bovins. C'est dans ce cadre de travail qu'une partie du stage s'est déroulée, faisant ressortir les actions suivantes :

- Actions de communication proprement dites

Participation à des foires ou des démonstrations de large diffusion ou de promotion de la filière viande bovine telles que la foire de Montpellier, la Fête de l'Elevage au Caylar et les tournées sportives.

- Actions d'accompagnement technique

Participation ou accompagnement à quelques événements à caractère technique, adressés à un public plus spécialisé ou technique, qui, réunis, échangeaient des avis autour de sujets spécifiques, préalablement choisis et préparés. Nous avons participé à ce titre à trois manifestations : la Journée sur la Restauration Hors Domicile à Mende, la Rencontre Professionnelle d'engraisseurs et d'importateurs de viande française réalisée dans la région Languedoc-Roussillon et le Sommet de l'Elevage à Cournon, près de Clermont-Ferrand.

- Actions de connaissance des acteurs locaux

Complémentairement aux interventions antérieures, d'autres activités ont été concertées par l'interprofession de sorte qu'une meilleure perception de la réalité quotidienne de la filière puisse être atteinte. Parmi elles, la visite de quelques abattoirs de la région (Nîmes, Marvejols, Langogne), le débat sur le classement assisté des carcasses bovines (Aurillac) et l'assistance à quelques réunions ou compte-rendus des dirigeants et des acteurs locaux de la filière. Dans tous les cas et pour chaque réunion, nous avons eu l'occasion de rencontrer le public, les techniciens ou les différents acteurs locaux ou régionaux de la filière et d'entendre leurs avis et leurs soucis, que ce soit sur le plan national, européen ou international.

• **Modalité mixte de révision bibliographique et de complémentarité sur le terrain**

L'autre partie du stage était consacrée à la compréhension et à l'analyse de la tâche assignée, dans le cadre de la «Fleur d'Aubrac». Un certain nombre de dossiers sont ainsi définis lesquels ont été réalisés par une triple démarche, la consultation bibliographique, le travail personnel et le contact sur le terrain.

Les dossiers en question sont les suivants :

□ **Démarches de qualité des produits carnés, hors volaille**

Comme nous l'avons déjà mentionné, la «Fleur d'Aubrac» est l'un des exemples locaux d'une démarche de qualité au sein des produits d'origine animale. Bien que les initiatives gouvernementales et professionnelles à cet égard perdurent depuis quelques temps, leur étendue est assez hétérogène selon les filières en cause. De ce fait, un effort pour restituer ces séquences a été mené afin de mieux cerner notre cas d'étude. Une consultation documentaire et quantitative spécialisée sur le net a été conduite tout ensemble avec la compréhension de la mise en place de la filière «Fleur d'Aubrac», à laquelle d'autres acteurs locaux en plus de la COBO participent. Les résultats présentés au 3ème et 5ème chapitre plus les annexes rendent compte de cette recherche.

□ **Découpe de la viande bovine**

L'identification claire des morceaux moins nobles du boeuf passe par la connaissance des façons dont une bête est désossée et mise en pièces commercialisables. Diverses sources documentaires nationales et internationales, sous format papier ou électronique, ont été consultées, alors que parallèlement le désossage et la pesée d'une carcasse se sont effectués chez quelques bouchers, très collaborateurs. Quelques sections du 2ème chapitre plus les annexes concernant la découpe font état de ces efforts.

□ **Technologie de la viande bovine**

La viande étant l'objet central de toutes nos préoccupations, ainsi que le produit qui est véhiculé tout au long de la filière, un regard détaillé est porté afin de comprendre ses atouts, ses faiblesses et les enjeux techno-économiques qui en découlent. De plus, une révision bibliographique en bibliothèque et sur le net a été menée ; et tout au long du stage, nous avons été assaillis par ces particularités lors de réunions, rencontres ou d'autres activités professionnelles. Le 2ème chapitre est entièrement consacré à mettre en évidence ces spécificités qui sont agrémentées par les annexes correspondantes.

□ **Eventail des préparations culinaires à base de viande**

Une bonne partie des réponses face à la valorisation de morceaux moins nobles ou à l'obtention d'une plus-value plus large s'engage vers les préparations culinaires de divers types. Même si nous sommes restés cantonnés au boeuf, l'examen des options abordées par d'autres viandes, notamment le porc, laisse penser à d'autres possibilités. En ce sens, un certain regard a été porté sur le secteur de la charcuterie et des plats cuisinés, tant au niveau de l'interprofession que de la façon dont chaque boucher enquêté parvenait à s'en tirer.

□ **Analyse de faisabilité de l'atelier de transformation**

Dans un premier temps, un ensemble d'efforts a été mené afin de rendre visite à quelques artisans de la découpe ou de la préparation des plats cuisinés, tout en observant les efforts à caractère logistique dans le but de connaître et comprendre leur façon d'agir. Quelques-uns ont bien abouti, tel que Midi-Steak à Nîmes et l'Entrepôt Frigorifique de Sète, tandis que d'autres ont été infructueux tels que l'atelier de découpe de Languedoc Lozère Viande à Chanac (Lozère), la possible annexe de découpe à l'abattoir de Pézenas, le Marché-Gare de Montpellier et les Etablissements Guasch et Fils à Perpignan.

Face à ces maigres résultats, une brève visite a été postérieurement dispensée à l'ADIV en tant que Centre Technique de la Viande afin de recueillir les éléments nécessaires vis-à-vis de l'éventualité d'un atelier de découpe et de traitement des quartiers avants. Les données ainsi collectées ont permis démarrer cette analyse dans le cadre de notre étude. Cette information jointe à celles assemblées lors des visites chez des fournisseurs des équipements frigorifiques et cuisiniers (Sociétés Enjolras, Frima et Froid d'Oc) et

l'entreprise de préparation de plats cuisinés, la SARL Peyre à Aumont-Aubrac (Lozère), ont permis de mener les calculs correspondants. Ces résultats sont présentés au 7ème chapitre et dans ses annexes.

Lors de ces démarches, nous avons compté avec l'appui dévoué de trois boucheries, la Boucherie Fleur d'Aubrac à Castelnau-le-Lez, la boucherie Coupleux à Ganges et très spécialement la Boucherie Denis Père et Fils à Frontignan. Celles-ci ont permis de vérifier ou de rectifier plusieurs calculs entrepris dans cette analyse.

❑ **Cadre légal et réglementaire, notamment celui de la mise en marché des viandes fraîches ou transformées**

Les viandes constituent depuis longtemps l'un des secteurs les plus suivis et surveillés par les pouvoirs publics. De multiples motifs d'ordre sanitaire ou nutritionnel ou techno-économique semblent justifier cette surveillance ; une panoplie de mesures légales ou réglementaires a été également édictée à cet égard, dans le cas du boeuf étant assez incisives par la suite des dernières crises sanitaires. De ce fait, toute initiative ou comportement observé passe par l'intermédiaire d'une certaine connaissance de ce cadre légal. Bien que hasardeux, une tentative de compréhension de cette armature a été réalisée lors de la consultation des principales autorités publiques concernées (le Service Vétérinaire Départemental et la Direction Départementale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes) et de l'expérience pratique des acteurs de la filière. De ce fait, une brève synthèse de ce cadre réglementaire est présentée dans l'annexe n° A8.

B. La démarche qualité «Fleur d'Aubrac»

L'approche méthodologique du coeur du sujet d'étude s'est initialement centrée par l'entremise d'une enquête sur des boucheries identifiées par la COBO. L'axe central de celle-ci s'est focalisé sur la viande bovine "Fleur d'Aubrac" et l'appréciation de leur intérêt dans une démarche d'élargissement des débouchés, notamment pour ceux de difficile écoulement à partir d'un atelier de découpe et des préparations culinaires pour les morceaux de viande moins nobles.

Postérieurement, cette enquête a été complétée par deux stratégies additionnelles à caractère comptable : la révision des factures de vente de la COBO vis-à-vis des boucheries originellement identifiées, en aval, et celle des commandes totales de la COBO auprès de l'abattoir fournisseur en amont. Une explication plus détaillée de ces approches est abordée plus loin.

• Enquête de terrain auprès des boucheries identifiées

L'enquête a été conçue pour apprécier l'intérêt des bouchers dans une éventuelle initiative d'élargissement des débouchés ainsi que pour dimensionner les quantités de viande bovine mobilisées par chacun, notamment celles concernant les bas morceaux. Parallèlement, un possible intérêt vers la prestation d'autres services du gros depuis la coopérative a aussi été mesuré.

Cet instrument devrait être, par ailleurs, suffisamment bref afin de ne pas trop perturber le boucher, déjà pris par son travail quotidien pendant une saison d'importante affluence de clients et de touristes dans la région. Il a été progressivement mis au point, sous la bienveillance de la profession et les encadreurs académiques.

Le travail de terrain a été effectué entre les mois d'août et d'octobre 2003, la plus grosse partie étant accomplie, entre septembre et octobre compte tenu de la période de congés estivaux du mois d'août.

Les bouchers ont répondu très courtoisement à mes attentes et à mes questions, et peut-être le fait d'être étranger a facilité les rapports, puisque je n'appartenais pas à l'interprofession, ni à l'administration technique ou fiscale du pays. Très rapidement, nous nous sommes aperçus d'un monde beaucoup plus complexe, assez marqué par la personnalité du boucher, son individualité et le caractère commerçant du métier, pas toujours évident. Malgré tout, nous avons pu cerner une réalité qui ne correspondait pas complètement à celle que l'on s'attendait à trouver et qui nous a obligé à revoir les démarches originellement prévues.

Lors de la réalisation de l'enquête, nous nous sommes rendus compte que la viande bovine n'est qu'une fraction du négoce. Donc, une meilleure approximation de ce métier passe par la compréhension de l'ensemble de la boucherie sans pour autant négliger la mission assumée. Le questionnaire a été par conséquent réaménagé tout en restant dans les limites initialement attribuées et une interview semi-ouverte a été simultanément menée lors de la visite de la boucherie, dont les détails sont les suivants ;

- **Structure de l'enquête** (cf. formulaire utilisé annexe N° A4)

Elle est composée de trois grandes parties :

- La première concerne l'identification de la boucherie, du boucher et des principaux traits de son fonctionnement : son expérience, la nature de son travail et les démarches de qualité affichées.
- La deuxième s'oriente vers la compréhension du fonctionnement du négoce. Pour ce faire, trois sections sont différenciées :
 - ◆ Tout d'abord l'approvisionnement des différentes viandes commercialisées par la boucherie, tout en essayant de différencier les labels, la saisonnalité des achats et les fournisseurs. Initialement, cette partie est limitée uniquement à la viande bovine, mais lors des ajustements apportés, toutes les viandes ont été prises en compte.
 - ◆ Puis, l'identification de l'ensemble de produits mis à la vente, à l'état frais, préparés ou cuisinés, secs ou en conserve, afin de saisir les dimensions du commerce. Ensuite, les prix de vente au détail affichés, TTC, des différents morceaux de viande bovine ont été pris en considération. De manière similaire à la section précédente, le repérage des produits, centré au départ sur le boeuf, a été élargi pour l'ensemble de produits.
 - ◆ Finalement, les préparations généralement faites par le boucher sont prises en compte, notamment celles qui contiennent du boeuf, afin de comprendre les alternatives de valorisation des viandes, entreprises par le boucher lui-même.
- La troisième est consacrée à la possible convenance et à la perception des bouchers face à l'éventuelle initiative d'un atelier de valorisation des morceaux moins nobles, plus d'autres services de gros d'un probable intérêt pour eux. Premièrement, une estimation des morceaux ou des produits préparés de préférence par le boucher est abordée. Ensuite, une appréciation de son intérêt face à la possibilité d'utilisation d'un service de désossage, de dépeçage ou de mise sous vide du gros est finalement demandée.

- **Structure de l'interview semi-ouverte**

Lors de la visite du boucher et dans la mesure de sa disponibilité et de son intérêt, nous avons essayé de mettre au point l'enquête par le biais d'une conversation informelle auprès de lui. De ce fait, cet entretien permet de compléter l'information recueillie ainsi que comprendre la rationalité et l'entourage spécifique à chacun des interviewés.

Parmi les paramètres de discussion touchés, quelques-uns méritent d'être pointés :

- stratégies de développement ou de maintien du négoce,
- parcours professionnel et situation actuelle face à l'avenir,
- perception de la problématique des morceaux moins nobles,
- nature et comportement de la clientèle.

Bien que quelques questions n'aient pas eu les réponses attendues, l'application de cet instrument nous a permis d'entrer en contact avec l'univers d'étude et de comprendre à la fois la diversité, le professionnalisme et la complexité de ce métier. De ce fait, une bonne partie du 6^{ème} chapitre puise ses sources dans ces entretiens.

• Compléments comptables en aval et en amont

L'un des principaux soucis que la COBO rencontre actuellement en matière d'approvisionnements, concerne les quartiers avants et leurs morceaux invendus. Bien qu'elle parvienne à les vendre, ces coupes ou ces pièces, disposant d'un label de qualité, sont vendus à un faible prix, assez souvent vraisemblablement au même niveau que la viande standard, non marquée. Un manque à gagner y est donc constaté périodiquement.

Les réponses fournies par les bouchers par l'intermédiaire de l'enquête rapportent un volume beaucoup plus élevé alors qu'en réalité ces quantités sont moins importantes et beaucoup plus diverses. Nous nous sommes donc appuyés sur les informations comptables disponibles, tant à la COBO qu'auprès du fournisseur de la Coopérative, l'abattoir de Marvejols, afin d'affiner ces données. Ces informations consultées nous ont permis de compléter le travail en cours.

Pour ce faire, la période choisie est d'une année, entre octobre 2002 et septembre 2003, de sorte que l'on puisse différencier la variabilité de l'approvisionnement entre une saison froide, d'octobre 2002 à mars 2003, et une saison chaude, d'avril à septembre 2003.

Par ailleurs lors du dépouillement de ces informations, nous nous sommes rendus compte que les bouchers enquêtés n'étaient qu'une partie des associés de la COBO, probablement les plus dynamiques et les plus loyaux, sur lesquels les dirigeants de cette Association voulaient concentrer tous leurs efforts. De ce fait, la double stratégie choisie s'est encore avérée plus pertinente dans le but de bien saisir les quantités invendues.

Ces informations sont organisées sur deux axes :

- En aval à partir des factures de vente de la COBO vers les bouchers

Les factures émises par la COBO et relatives aux achats en viande bovine des bouchers enquêtés ont été dépouillées pour la période choisie. Un volume total approximatif de 3000 factures a été trié.

Les paramètres retenus sont les suivants :

- date de la facture,
- produits achetés et livrés en quantité (nombre de pièces et poids) et en valeur (prix unitaire et montant total par produit, € HT)

Les données ont été organisées mensuellement pour chacun afin de disposer à la fin du volume total acheté par type de coupe de gros ou de pièces prêt-à-découper, mises sous vide. Bien que le nombre de factures examinées ait été beaucoup plus volumineux, nous nous sommes centrés sur la liste des bouchers fournie depuis le début de notre recherche. Des acheteurs restants, une partie concerne les clients particuliers, non-associés à la Coopérative,⁽⁵⁰⁾ et l'autre touche 13 boucheries adhérentes pendant la durée d'étude, non pris en compte dans ce travail.

- En amont à partir des commandes du gros de la COBO avec l'abattoir fournisseur

Etant donné que nous ne disposions pas du volume total mobilisé par la Coopérative, le recours en amont vers l'abattoir expéditeur et l'Association des Produits de l'Aubrac s'est avéré comme la piste la plus favorable.

Le nombre total de carcasses et de quartiers, mensuellement commandés par la COBO, a pu être examiné pour la même période, ce qui nous a permis de disposer des quantités totales livrées de l'abattoir vers la Coopérative.

⁵⁰ D'après la législation spécialisée, une association coopérative peut vendre jusqu'à un seuil de 20% de son chiffre d'affaire en dehors de ses associés.

La différence entre les quantités commandées par la COBO et celles qui ont été vendues aux bouchers nous a permis de cerner globalement le volume des invendus, particulièrement celui des quartiers avants, objet central de nos préoccupations compte tenu des préférences de consommation de la population française.

C. Actions complémentaires vis-à-vis d'un éventuel atelier de transformation

Suite aux résultats préliminaires de l'enquête et du panorama comptable complémentaire, il s'est avéré convenable d'explorer d'autres alternatives de valorisation, soit par la compréhension d'expériences supplémentaires de transformation artisanale ou industrielle, soit par l'exercice même de la faisabilité de cette initiative au sein de la «Fleur d'Aubrac».

Bien que les actions déployées en ce sens aient été déjà décrites dans le précédent sous-titre, le passage vers une structure de transformation des morceaux problématiques ou invendus devient un enjeu de taille pour cette filière de qualité. Il permet de franchir le stade du frais ainsi que d'avancer vers une formalisation plus approfondie de cette démarche d'excellence.

Chapitre 5

La filière de viande bovine « Fleur d'Aubrac »

Après avoir présenté dans la 1^{ère} partie l'environnement des filières carnées dans le monde et particulièrement celui de la viande bovine en France et ses différentes démarches de différenciation, la 2^{ème} partie est consacrée à la compréhension concrète des tendances et des enjeux précédemment estimés à partir de l'analyse d'un exemple concret, celui de la «Fleur d'Aubrac».

Les crises sanitaires qu'ont subi les filières de viande bovine ont facilité la consommation de viande issue de troupeaux allaitants, à la différence des anciennes habitudes traditionnellement axées sur des vaches de réforme. De plus, la quête d'une transparence accrue sur l'origine des viandes consommées a renforcé les démarches-qualité, centrées sur les espèces régionales ou locales, facilement repérables et disposant d'une meilleure image chez le consommateur. Notre exemple s'insère donc dans cette catégorie.

Cette viande à caractère local, ayant une forte identité régionale reflète bien un bon nombre des défis déjà mentionnés ; elle possède d'importants avantages émanant d'une origine typée, mais elle rencontre aussi les difficultés propres aux viandes bovines en général et celles propres aux structures agro-productivo-commerciales de taille modeste.

La viande est fondamentalement consommée à l'heure actuelle à l'état frais c'est-à-dire sans autres transformations que celles apportées par l'abattage et le traitement donné par les bouchers. Sa valeur ajoutée reste encore faible alors que son prix relatif demeure souvent relativement élevé, compte tenu de la complexité même de la filière et de la nature des coefficients techniques nécessaires afin de garantir la rentabilité de l'ensemble. De plus, à la différence d'autres denrées alimentaires, la distinction de la viande ne se fait qu'après sa consommation finale, ce qui oblige les opérateurs de la filière à déployer des efforts particuliers afin d'attirer l'attention des consommateurs et de parvenir à construire des liens de fidélité.

De ce fait, une valorisation adéquate de tous les morceaux de viande devient un enjeu crucial pour l'ensemble afin de parvenir à disposer des produits relativement attractifs ainsi que des prix suffisamment attirants vis-à-vis du consommateur et des producteurs. Cet enjeu devient encore plus important lorsqu'il s'agit des filières de qualité qui ont consenti des efforts et des investissements additionnels.

La moindre préférence des consommateurs français vis-à-vis des morceaux de viande bovine moins nobles contraint les opérateurs de la filière à brader ces pièces et à renchérir les autres afin de retrouver un équilibre acceptable. Lorsque ce phénomène affecte les initiatives de qualité, le manque à gagner est encore plus frappant.

En ce sens, l'étude de la filière de qualité «Fleur d'Aubrac», entreprise dans cette 2^{ème} partie, permettrait donc de comprendre cette problématique, tout en essayant de décortiquer et d'identifier les dimensions composant les pistes à partir desquelles des actions futures pourraient être entamées.

Dans un premier chapitre, la filière «Fleur d'Aubrac» est présentée en tant que cadre général dans lequel s'insère la Coopérative des Bouchers de l'Hérault (COBO-34). Ensuite, la COBO fait partie de nos analyses en tant qu'organisation autour de laquelle notre travail s'est concentré. Faisant suite aux résultats de l'enquête menée auprès des boucheries associées, nous analysons leur problématique axée sur l'utilisation des morceaux de viande bovine, pour finalement examiner leurs options de valorisation.

I. Le cadre d'une filière qualité en viande bovine : la «Fleur d'Aubrac»

Notre cas d'étude se positionne parmi les démarches du type «filière qualité», dont nous avons déjà parlé, dans le chapitre précédent. La filière en question, intitulée «Fleur d'Aubrac», concerne la viande bovine issue du croisement entre une race locale, l'Aubrac, et la race à viande Charolaise. Ce produit bénéficie

actuellement d'un signe de qualité français, CCP "Fleur d'Aubrac" et d'un autre européen, IGP "Fleur d'Aubrac".⁽⁵¹⁾

1. Objectifs de cette démarche de qualité

Cette initiative créée par l'Association des Produits de l'Aubrac en 1991 a mis en place un partenariat entre un groupe de bouchers et trois groupements de producteurs (Association des Produits de l'Aubrac, 2002, p. 5) avec pour objectif de :

- ❑ se démarquer des autres productions de viande bovine,
- ❑ organiser la production souhaitée à l'intérieur d'une filière de qualité sur la base d'un produit de terroir, regroupant les différents opérateurs de l'amont à l'aval sur la base d'un cahier de charges spécifique et des engagements multilatéraux entre les acteurs concernés,
- ❑ engager une démarche de qualité par l'identification d'une génisse issue d'une mère de race Aubrac et d'un père de race Charolaise.

2. Quelques traits caractéristiques

• Localisation

Le bassin de production se localise au centre-sud du Massif Central dans le pays de l'Aubrac. D'après la demande du signe IGP, l'aire géographique en question recouvre 131 communes réparties sur 4 départements et 3 régions : l'Aveyron (12), le Cantal (15), la Haute-Loire (43) et la Lozère (48) ; l'Aveyron fait partie de la région Midi-Pyrénées tandis que les deux suivants sont dans l'Auvergne et la Lozère en Languedoc-Roussillon, -voir la carte ci-dessous- (Association Viande Bovine du Pays de l'Aubrac, 2002, p. 9).

Le Pays de l'Aubrac est globalement situé sur un ensemble des plateaux oscillant entre 600 et 1.200 mètres d'altitude. Ce sont des espaces rudes de montagnards, soumis aux rigueurs du climat hivernal, disposant de prairies permanentes ce qui permet le développement d'une agriculture de parcours, pratiquant la transhumance estivale en montagne afin d'utiliser les ressources locales pour combler la stabulation hivernale.

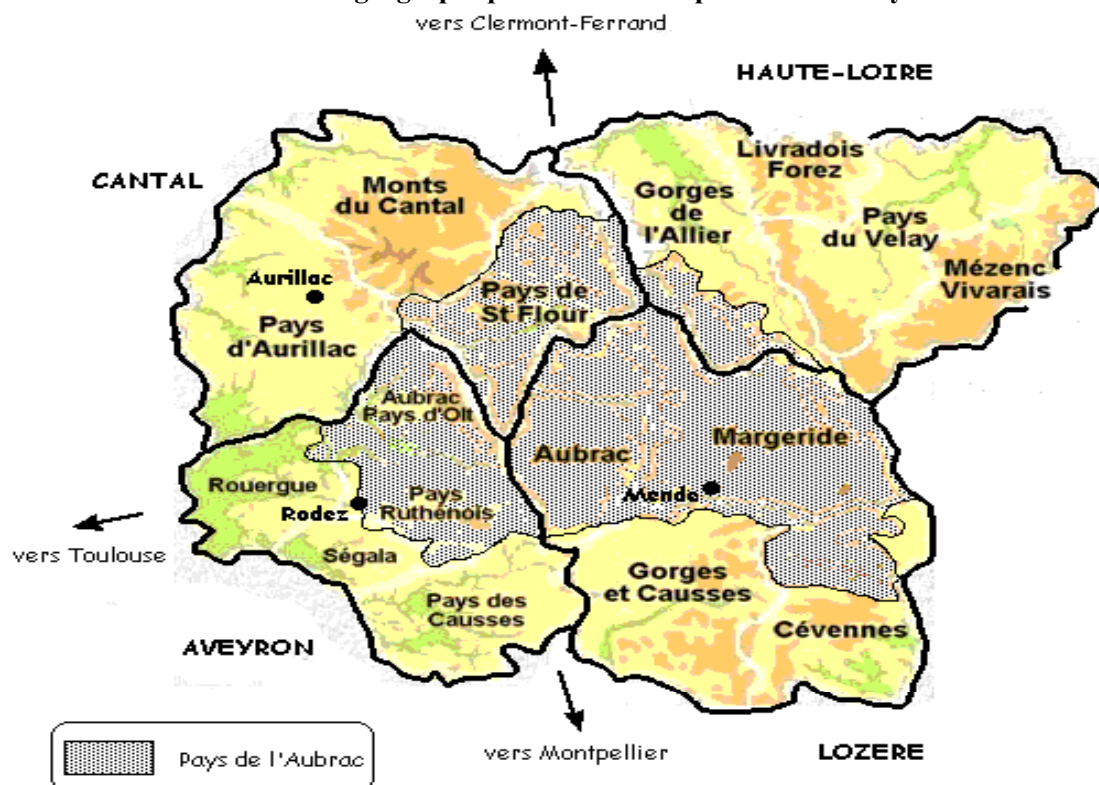
D'après les sources consultées, le potentiel d'animaux sur la zone oscille autour de 60.000 à 80.000 vaches Aubrac. Cette race locale, rustique, autrefois de trait et avec une bonne production laitière, s'est aujourd'hui orientée davantage vers la production de viande (Association Viande Bovine du Pays de l'Aubrac, 2002 : p. 24-30 ; site internet de l'Association "Boeuf Fermier Aubrac").

• Acteurs de la filière

Autour de la race Aubrac, il existe deux démarches de qualité ; la première concerne la dénomination «Fleur d'Aubrac» sous le signe "Certification de Conformité Produit (CCP)", menée par l'Association des "Produits de l'Aubrac". La deuxième porte sur l'allégation «Boeuf Fermier Aubrac, race Aubrac» sous l'emblème "Label Rouge", conduite par l'Association "Boeuf Fermier Aubrac". C'est la première qui intéresse notre travail.

⁵¹ D'après la source européenne lors de l'établissement de la liste des produits sous signes de qualité européenne, la «Fleur d'Aubrac» n'y était pas encore. Elle figurait néanmoins comme une demande en cours selon les sources nationales.

Carte N° 3. Localisation géographique du bassin de production : Pays de l'Aubrac



Source : Elaboration propre à partir du "Cahier de charges IGP Viande Bovine du Pays de l'Aubrac".

Cette démarche, construite à partir de l'Association des "Produits de l'Aubrac", regroupe à l'origine trois groupements de producteurs, une Coopérative des Bouchers et quelques boucheries traditionnelles des alentours. Elle est aujourd'hui organisée autour de : (Association des Produits de l'Aubrac, 2002, p. 5)

- ◆ Trois groupements de producteurs : la Coopérative d'Elevage du Massif Central (CEMAC) et la SICA Bovi Plateau Central dans deux départements de l'Aveyron (12) et la Coopérative Bétail et Viande de la Lozère (COBEVIAL) dans le département de la Lozère (48).
- ◆ L'abattage sous la responsabilité de la Société Anonyme Languedoc Lozère Viande, étant celui effectué à l'abattoir municipal de Marvejols, en Lozère.
- ◆ Un réseau de boucheries traditionnelles localisées dans la région Languedoc-Roussillon et d'importantes villes du sud-est et à Paris, par lequel la viande "Fleur d'Aubrac" est mise sur le marché. La Coopérative des Bouchers de l'Hérault (COBO-34) en est l'un de ces maillons, circonscrite au département de l'Hérault. Elle fonctionne à la fois comme grossiste ou "centrale d'achat" et comme structure regroupant de 43 boucheries artisanales de cette circonscription, désireuses de se doter d'un mécanisme d'approvisionnement tourné vers la qualité.
- ◆ Un atelier de découpe appartenant à la Société Languedoc Lozère Viande, localisé à Chanac, proche de Marvejols, s'y ajoute depuis 1997/98. Une partie des carcasses «Fleur d'Aubrac» invendues ou rejetées par le classement y sont découpées et expédiées fraîches sous vide au prix standard, soit aux éleveurs, soit aux restaurateurs. ⁽⁵²⁾

Lors de la demande de reconnaissance sous signe IGP, d'autres organisations se sont ajoutées créant l'Association Viande Bovine du Pays de l'Aubrac, créée en 1997 dans le but "(...) de défendre et de promouvoir la production de viande bovine en Aubrac." Cette Association est composée de : (Association Viande Bovine du Pays de l'Aubrac, 2002, p. 4 et 9)

⁵² Malheureusement, l'information disponible sur cette structure est assez floue, ce qui nous empêche de mieux la positionner par rapport à l'ensemble de la filière.

- ❑ Trois organisations de producteurs ayant une activité reconnue pour le produit concerné : la Coopérative d'Elevage du Massif Central (CEMAC) dans le département de l'Aveyron (12), la Coopérative CELVIA dans le Cantal (15) et la Coopérative Bétail et Viande de la Lozère (COBEVIAL) dans le département de la Lozère (48). Ces structures regroupent environ 1 600 éleveurs du Pays de l'Aubrac.
- ❑ une coopérative de bouchers, la COBO-34 dans le département de l'Hérault.
- ❑ des membres associés : la Confrérie des Tersous de Pierrefort, l'UPRA Aubrac, les Chambres de l'Agriculture de l'Aveyron et la Lozère, Languedoc-Roussillon Elevage (LRE), Institut Régional de la Qualité Agroalimentaire de Midi-Pyrénées (IRQUALIM), Institut Régional de la Qualité Agroalimentaire (IRQUA) Languedoc-Roussillon.

L'autre démarche de qualité du type Label Rouge, que nous avons mentionnée plus haut, est menée par l'Association "Boeuf Fermier Aubrac", créée en 1996. Cette filière, centrée sur la viande du boeuf fermier, race Aubrac pure, est localisée dans l'Aveyron autour de 2 groupements de producteurs, 4 abattoirs et 2 ateliers de découpe et commercialise dans tous les circuits de distribution.⁽⁵³⁾

En complément de ces agissements, l'Union Aubrac, depuis 1976, et l'UPRA Aubrac, depuis 1996, s'occupent ensemble de la promotion, de la gestion et de la diffusion d'un programme de sélection et d'amélioration génétique de la race bovine d'Aubrac.⁽⁵⁴⁾

II. Quelques repères historiques du pays de l'Aubrac et de la race Aubrac⁽⁵⁵⁾

L'Aubrac doit son nom à l'ancienne dômerie d'Aubrac à 1350 mètres d'altitude. Aubrac tire son nom de «Alto Braco» qui veut dire "lieu élevé". C'est un pays montagnard, de climat rude, autrefois isolé et desservi par des routes étroites et sinueuses.

L'essentiel de la région de l'Aubrac s'étale sur trois départements, qui se rencontrent à la Croix des Trois Evêques, élevée en 1238 par les moines d'Aubrac. Le Cantal n'a qu'une faible part, la région de Saint-Urcize. L'Aveyron et la Lozère se partagent le gros morceau et la ligne de faite des Monts d'Aubrac fait pratiquement leur frontière.

Sa renommé date du 10ème siècle, époque où c'était un lieu de passage pour les pèlerins vers le sanctuaire de Saint-Jacques de Compostelle en Espagne. En 1120, des moines s'y sont installés, ils ont construit une abbaye afin de protéger les pèlerins.

Au fil du temps, ces moines ont défriché les espaces autour de l'abbaye, beaucoup plus propice à l'élevage qu'à l'agriculture. Ces espaces déboisés étaient trop en altitude pour cultiver de façon rentable des céréales, tandis que l'herbe poussait bien et était très riche, permettant plus facilement le développement de l'élevage.

De vieux écrits notent qu'au XVII^{ème} siècle, ces religieux de l'ordre des bénédictins, installés dans l'abbaye du village d'Aubrac (en Aveyron), avaient rassemblé les premiers éléments d'un troupeau rationnellement exploité.

Il y a plusieurs siècles, on désignait par Aubrac ou Laguiole à la fois les vaches et leur fromage. Le Laguiole est un fromage au lait de vache cru et entier, généralement de forme ronde et d'environ 45 kg. Il trouve ses origines vers l'Antiquité mais c'est vers le XII^{ème} siècle que les moines de la dômerie le produisent de façon plus sérieuse. Il sera fabriqué dans les "Mazucs" ou burons répartis dans les pâtures de l'Aubrac.

⁵³ Cf. Site internet de l'Association "Boeuf Fermier Aubrac" (<http://www.boeuf-fermier-aubrac.com>)

⁵⁴ Cf. Site internet de la race bovine Aubrac (<http://www.race-aubrac.com>)

⁵⁵ Cf. sites <http://www.aubrac.com>; <http://www.race-aubrac.com> et <http://www.boeuf-fermier-aubrac.com>

Une fois les grands bouleversements historiques passés, Révolution et épopée napoléonienne, et après une nécessaire période de récupération et d'apaisement, le véritable travail d'amélioration du bétail s'est poursuivi avec la création de la Société d'Agriculture d'Aveyron en 1840, relayée ensuite par la création du Herd-Book de la race Aubrac en 1893 ; à cette époque, on dénombrait environ 355.000 têtes.

Au début du XX^{ème} siècle, la race Aubrac était très répandue dans le Sud et l'Est du Massif Central et jusque dans le pays méditerranéen, avec un effectif d'environ de 320.000 bêtes en 1902. Elle a longtemps été utilisée pour des travaux de force, au temps où la traction animale était employée quotidiennement par les paysans. Cependant, au sortir de la seconde guerre mondiale, la race Aubrac subit de plein fouet la double concurrence du tracteur (remplaçant les mythiques bœufs Aubrac) et la disparition de l'activité laitière dans les burons.

Cette période de crise est apparue également chez d'autres races rustiques ou mixtes de montagne (Ferrandaise, Mézine). La nouvelle tendance qui était prônée à l'époque se focalisait exclusivement sur la quantité. Les races mixtes ont eu beaucoup de mal à résister aux performances séduisantes des races spécialisées dans la production laitière (Prim'Holstein) ou les aptitudes bouchères (Limousin, Charolais, et Blonde d'Aquitaine après les années 60). La mixité était désormais dépassée. La généralisation mal maîtrisée du croisement, tout particulièrement avec des taureaux Charolais, est l'une des causes principales de la chute des effectifs de la race Aubrac. Leurs effectifs sont passés de 274.000 en 1958 à 55.929 en 1979.

Après avoir failli disparaître dans les années 70, l'Aubrac fait aujourd'hui partie des races qui font l'attention et l'objet de plans de conservation qui visent à préserver sa vocation laitière et ses qualités allaitantes des races à viande. Les innombrables découvertes de la biologie ont permis d'instaurer des schémas de sélection très efficaces et d'assurer ainsi, en association avec la maîtrise des autres facteurs de production, une nette amélioration des performances des animaux.

L'Aubrac est une race rustique, très résistante, adaptable aux différents milieux et capable de supporter les intempéries d'un climat typiquement montagnard, avec des hivers longs et rudes et des printemps doux et riches en végétation herbagère. Elle est réputée pour ses grandes qualités d'élevage et de rusticité, l'Aubrac est une race de mères idéale pour la production de viande, en race pure comme en croisement avec un taureau de race à viande spécialisée. L'un de ses atouts majeurs réside dans ses attributs reproductifs ; une excellente fécondité, une notable facilité de vêlage, une bonne aptitude à l'allaitement et une intéressante longévité.

La production de bovins en Aubrac repose sur un système fortement extensif basé sur la tradition. Les animaux se nourrissent presque exclusivement d'herbe et de foin. Les vêlages ont lieu en février et mars. Les vaches accompagnées de leur jeune veau transhument en estives vers le 25 mai, à la Saint-Urbain. Au retour qui a lieu traditionnellement vers le 13 octobre, à la Saint-Géraud, le sevrage des jeunes veaux, bourrus, est alors terminé. Les animaux passent l'hiver dans les fermes.

Le croisement est devenu aujourd'hui une pratique courante et valorisante du cheptel. Il "(...) permet de produire des veaux mieux conformés que leurs homologues de race pure et dont la valeur commerciale est beaucoup plus élevée" ⁽⁵⁶⁾ tout en respectant la richesse des souches originales. Les croisés Charolais et Aubrac représentent près de 60% des animaux produits dans les étables Aubrac. Les qualités et la remarquable adaptabilité de la race à viande Charolaise sur différents climats ont permis son utilisation en vue d'améliorer d'autres races destinées à la boucherie.

Ainsi, les animaux issus de ce croisement présentent une vitesse de croissance élevée et une carcasse plus lourde avec une viande maigre légèrement persillée, particularité recherchée par les bouchers.

⁵⁶ Association Viande Bovine du Pays de l'Aubrac.- "Cahier de charges ...".- op. cit., p. 29.

Depuis la campagne 1998, environ un quart des vaches inscrites sont conduites en croisement Charolais, taux qui dépassait 30% avant 1996 et qui était descendu en 1996 et 1997 à près de 20%.⁽⁵⁷⁾

III. Caractéristiques réglementaires de la marque collective «Fleur d'Aubrac»

Comme nous l'avons déjà mentionné, la viande «Fleur d'Aubrac» est issue d'une génisse de mère de race Aubrac et de père de race Charolaise, autour de laquelle une Certification de Conformité de Produit⁽⁵⁸⁾ a été mis en place associée à une Indication Géographique Protégée. Ses principales caractéristiques se résument comme suit.

1. Propos

L'intérêt de cette marque, mis en oeuvre en 1991, sous les signes de qualité français et européen est de (Association des Produits de l'Aubrac, 2002, p. 6) :

- ❑ informer les consommateurs sur les caractéristiques spécifiques de la génisse : élevage alternant pâturage et étable, mère de race Aubrac et père de la race Charolaise,
- ❑ garantir au consommateur et à tous les stades de la filière le respect de ces caractéristiques à travers la Certification de Conformité,
- ❑ protéger l'appellation «Pays de l'Aubrac» sur un marché où les dénominations traditionnelles et régionales peuvent être utilisées abusivement.

De ce fait, cette allégation s'inscrit dans une démarche de valorisation des produits du terroir local, ayant une valeur et une riche signification dans l'esprit des consommateurs régionaux.

C'est aussi une stratégie de différenciation du produit vis-à-vis de la banalisation du marché de la viande et de la croissante présence des GMS. De plus, lors des crises de l'ESB, ce parcours est devenu beaucoup plus rassurant pour le consommateur en raison de sa transparence et de sa proximité.

2. Caractéristiques de base inscrites sur le cahier des charges

Les critères homologués concernent les viandes fraîches des génisses croisées et commercialisées.

Les principales spécificités des génisses sont (Association des Produits de l'Aubrac, 2002) :

⁵⁷ Cf. site spécialisé de la race Aubrac : UPRA race bovine Aubrac.

⁵⁸ Ce signe CCP a été homologué par Arrêté du Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche et des Affaires Rurales et du Secrétaire d'Etat aux Petites et Moyennes Entreprises, au Commerce, à l'Artisanat, aux Professions Libérales et à la Consommation du 13 septembre 2002, paru dans le Journal Officiel de la République Française du 19 septembre 2002 sous la référence CC/26/96.

Origine	- Génisses nées et élevées en Pays de l'Aubrac tel qu'il est défini dans le dossier d'Indication Géographique Protégée
Animaux	- Animaux provenant de troupeaux allaitants - Croisement de mère de race Aubrac et de père de race Charolaise - Type d'animal : génisse - Une seule cession autorisée entre éleveurs appartenant à la certification ou ayant des accords
Mode d'élevage	- Alternance entre pâturage et étable - Densité des animaux sur surface fourragère principale au maximum de 1,4 UGB - Interdiction de production du type «hors-sol» ou «zéro-pâturage» - Finition des animaux pendant 4 mois au minimum
Alimentation	- A base d'herbe, de foin et de fourrage frais ou conserve de l'exploitation - Conduite alimentaire en fonction des périodes de vêlage, des besoins physiologiques des animaux, de la période de l'année et de la sortie prévisionnelle des génisses - Interdiction de facteurs de croissance non autorisés, des hormones, des farines d'origine animale et de maïs. Egalement, l'allaitement artificiel est interdit
Santé et bien-être	- Indemne de tuberculose, de brucellose et de leucose bovine enzootique - Traçabilité assurée sur tous les traitements ainsi que le suivi vétérinaire - Bien-être et hygiène des animaux assuré à tous les stades : intégrité physique, manipulations, étable, - Transport des animaux pas plus de 4 heures
Abattage	- Entre 24 et 42 mois

Et celles des carcasses sont les suivantes (Association des Produits de l'Aubrac, 2002) :

Abattoir	- Animaux abattus dans un abattoir agréé aux normes CEE - Habilité par l'Organisme Certificateur - Maîtrise sanitaire selon les principes de l'HACCP
Carcasses	- Race : croisement Charolais/Aubrac - Poids minimum : 280 kg - Conformation de la carcasse selon la grille EUROP : classes E (excellent) ou U (très bonne) ou R (bonne) - Etat d'engraissement selon la grille EUROP : classes 2 (faible) et 3 (moyen) - $pH \leq 6$ dans les 24 heures après l'abattage - Couleur rouge franc de la viande
Maturation	- Refroidissement lent afin de garantir un bon ressuage - Durée de la maturation minimale des carcasses 7 jours après abattage. Pour les muscles sous vide, elle est de 10 jours

Caractéristiques de la mise en marché (Association des Produits de l'Aubrac, 2002) :

Produits	- Peuvent être vendus en carcasses ou demi-carcasses ou en découpe demi-gros ou en UVC - Respect de l'hygiène et de la chaîne du froid, suivant les paramètres en vigueur selon l'établissement ou le point de passage - Viande accompagnée d'un certificat d'origine ou d'une étiquette UVC
Vente	- Mise en vente au consommateur dans tout type de magasin - Possibilité de vente simultanée de viandes certifiées et d'autres viandes tout en respectant une identification claire de chacune - Affichage du certificat d'origine et de la publicité sur le lieu de vente - Obligation de signature d'engagement de la part des détaillants

Les génisses et leurs carcasses font l'objet d'un système d'identification et de traçabilité dès la naissance jusqu'à la vente auprès du consommateur. La communication vers celui-ci est basée sur les caractéristiques certifiées suivantes :

- ◆ génisse née de mère de race Aubrac et de père de race Charolaise
- ◆ élevage alternant pâturage et étable
- ◆ génisse née et élevée en «Pays de l'Aubrac»

En plus des exigences réglementaires en vigueur imposées par les Pouvoirs publics, un système qualité ad hoc a été mis en place pour l'ensemble de la filière depuis 1998. L'organisme certificateur indépendant QUALISUD assure le suivi régulier et le respect des critères établis dans les deux démarches qualité, CCP et IGP.

Voici les principales procédures constituées à cet égard :

- Habilitation des différents opérateurs de la filière ; dès les fabricants d'aliments aux distributeurs,
- Maîtrise de la traçabilité des animaux de la fourche à la fourchette,
- Suivi des opérateurs,
- Avertissements et sanctions s'il y a des non conformités,
- Enregistrements permettant d'assurer le bon respect des normes et des procédures.

IV. Bref panorama du fonctionnement de la filière « Fleur d'Aubrac »

Il ne faut pas oublier que cette filière est consacrée à la production de viande bovine et à sa commercialisation à l'état frais ; l'homologation obtenue ne concerne que cette modalité. Si l'on souhaite transformer ces produits tout en gardant le label, il faudra entamer les démarches correspondantes auprès des institutions spécialisées afin de disposer de l'avenant compatible.

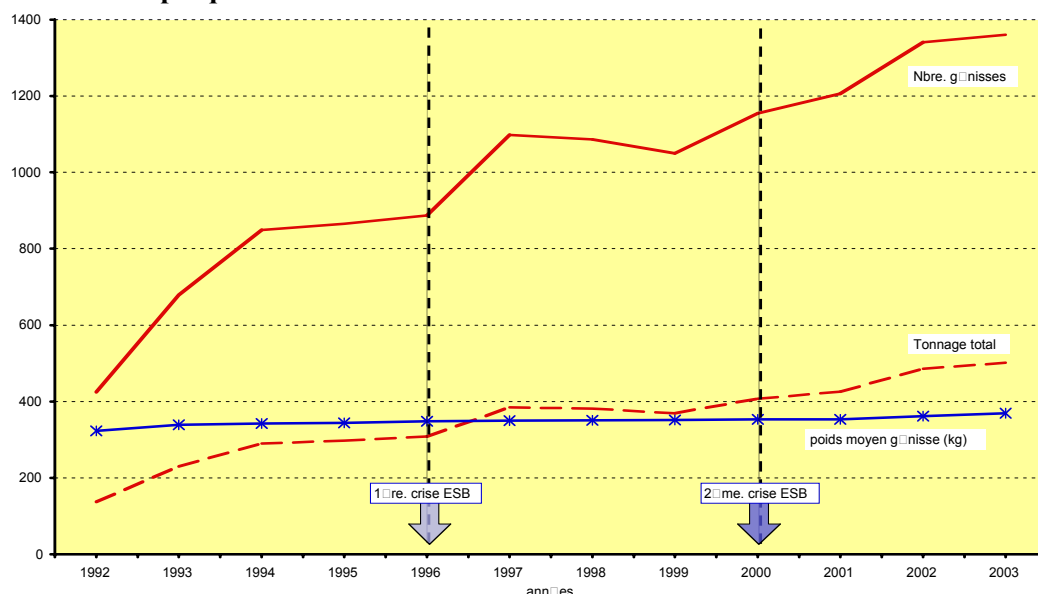
1. L'amont de la filière

Les éleveurs sont regroupés dans les 3 groupements de producteurs antérieurement évoqués, la CEMAC, la SICA Bovi Plateau Central et la COBEVIAL, ces organisations étant les fournisseurs en viande sous la dénomination en considération.

Ces structures regroupent actuellement 310 éleveurs dont 61 sont éleveurs-naisseurs (Association des Produits de l'Aubrac, mai 2004).

La production de viande sous le label «Fleur d'Aubrac» a progressé dès sa création, de 1992 jusqu'en 2003, à un rythme extraordinaire. Le taux de croissance du nombre de génisses abattues est de 11%, alors qu'en tonnage il est de 13%. Cependant, au vu de ces données, il semble qu'un adoucissement productif s'impose progressivement (cf graphique N° 22).

Graphique N° 22. Production de viande bovine «Fleur d'Aubrac»



Source : Rapport d'activités 2003 du Conseil d'Administration «Fleur d'Aubrac» (tableau n° A5-1 en annexe)

Lors de l'examen du comportement de la période en cours, trois étapes peuvent être identifiées, suivant les crises sanitaires de l'ESB ; une première avant la 1ère crise, affichant un taux élevé de croissance de génisses abattues entre 1992 et 1996 de 20%. La deuxième, de 1997 à 2000, avant le 2ème crise expose un taux beaucoup moins important, de 7% et finalement, la troisième, entre 2001 et 2003, où la production tend à se stabiliser, autour d'un taux de 6% (cf. tableau N° A5-1 en annexe).

D'après les commentaires de quelques responsables de COBEVIAL, on estime que le potentiel de croissance pour la «Fleur d'Aubrac» est presque atteint, compte tenu des systèmes d'élevage multiraces prédominants chez les éleveurs et des limites quant à la charge animale par surface. En tout cas, les possibilités d'expansion semblent être assez limitées.

L'observation détaillée des chiffres de trois dernières années réaffirme les commentaires précédents. Même si les proportions de la participation de chaque organisation demeurent plus ou moins stables à l'exception de Bovi Plateau Central en 2003, une légère majoration s'opère d'année en année depuis 2001 (cf. tableau N° 29).

Tableau n° 29. Apports des groupements de producteurs

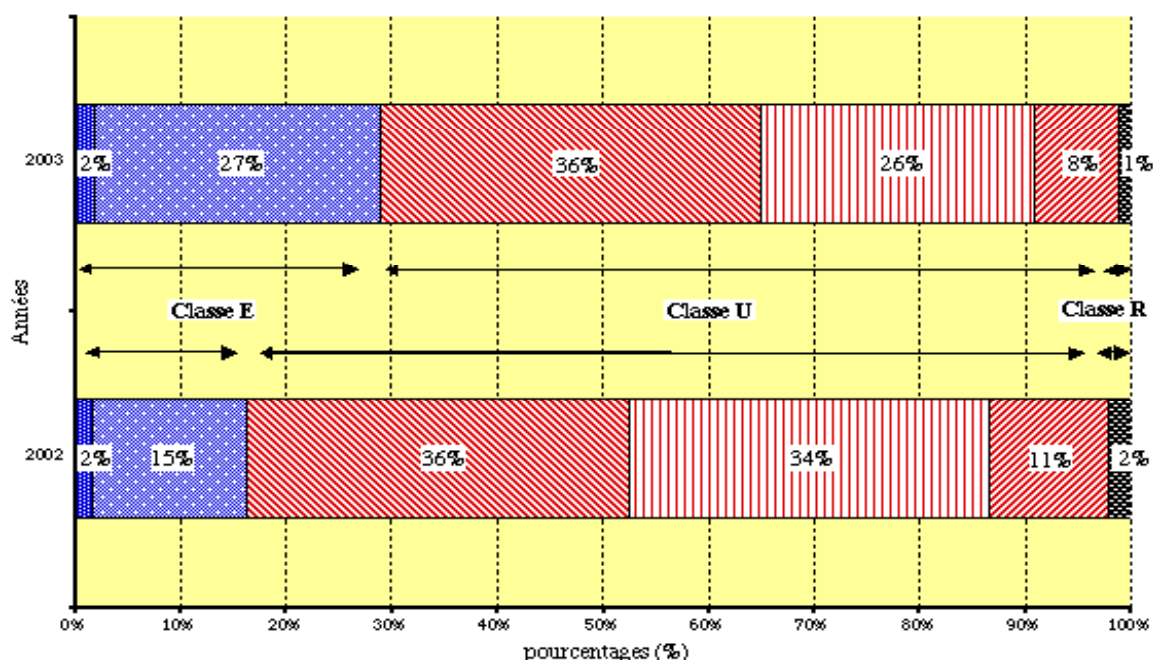
Groupement	2001		2002		2003	
	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%
Bêtes abattues						
CEMAC	622	51%	647	48%	634	47%
COBEVIAL	442	37%	504	38%	648	48%
Bovi Plateau Central	142	12%	190	14%	78	6%
Total	1206	100%	1341	100%	1360	100%
Eleveurs engagés						
CEMAC	s.i.		152	54%	169	54%
COBEVIAL	s.i.		99	35%	102	33%
Bovi Plateau Central	s.i.		30	11%	39	13%
Total	s.i.		281	100%	310	100%

Source : Rapport d'activités 2003 du Conseil d'Administration «Fleur d'Aubrac»

La qualité des carcasses, exprimée par la classe affichée selon la grille communautaire d'évaluation de carcasses, confirme à nouveau les efforts d'amélioration productive, menés par les éleveurs. Un

glissement de la catégorie U, toutes déclinaisons comprises (+, =, -), vers la catégorie E et une diminution de la catégorie R s'est produite entre 2003 et 2002 (cf. graphique n° 23).⁽⁵⁹⁾

Graphique n° 23. Classement des génisses abattues : 2002 et 2003



Source : Rapport d'activités 2003 du Conseil d'Administration «Fleur d'Aubrac»

Quelques responsables de la COBEVIAL soulignent la présence de cette tendance en combinaison avec le ralentissement de la production de bêtes.

2. L'aval de la filière

Les débouchés de la Fleur d'Aubrac sont un peu plus hétérogènes en fonction des stratégies adoptées par la filière, au sein de l'Association des Produits de l'Aubrac. La mise en marché de la viande par le biais exclusif des boucheries artisanales ou de la restauration traditionnelle est un choix privilégié des responsables de cette démarche de qualité.

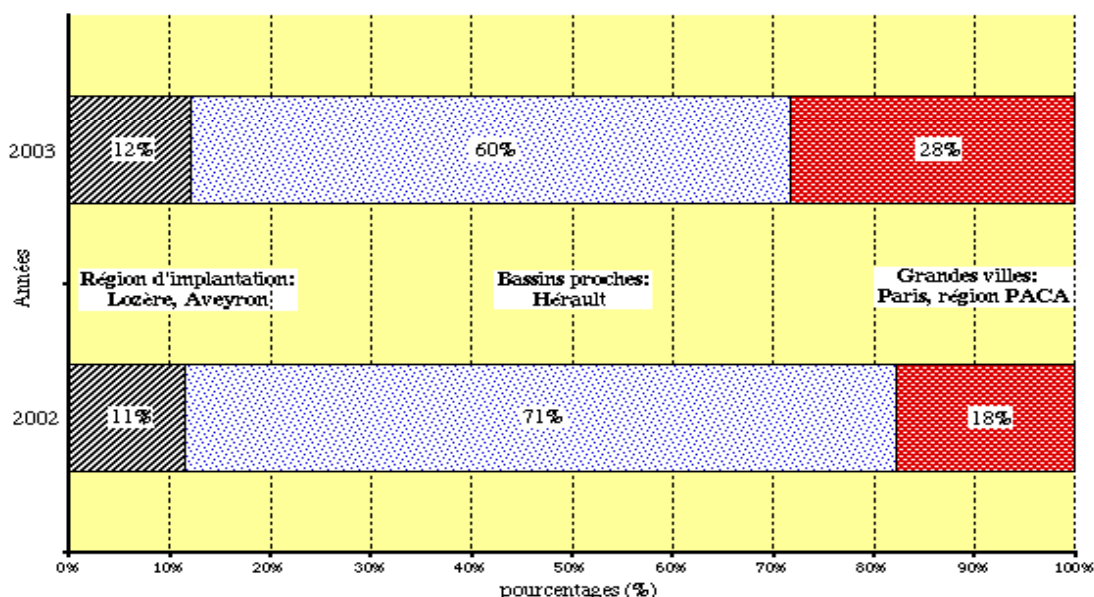
Ensuite, d'après le rapport 2003 du Conseil d'Administration et des informations fournies par le responsable des achats, 3 orientations se dégagent, focalisées globalement autour de 9 clients (cf. graphique n° 24 et tableau n° A5-3 en annexe) :

- La région d'implantation de la filière, c'est-à-dire les départements de la Lozère (48) et de l'Aveyron (12). Il s'agit surtout de quelques boucheries locales et les éleveurs qui la revendent par la suite.
- Les bassins de consommation proches des aires de production où les dénominations régionales restent présentes à l'esprit du consommateur local, sont Montpellier et sa zone d'influence et une première antenne dans le département de l'Hérault (34). C'est essentiellement l'affaire de la Coopérative des Bouchers de l'Hérault (COBO-34), qui en plus joue un rôle crucial dans l'écoulement de la filière : 60% à elle seule en 2003 et 71% en 2002.
- Les grandes villes attachées à une image de qualité et de terroir, notamment Paris et le rayonnement exercé depuis Marseille sur la région Provence-Alpes Maritimes-Côtes-d'Azur (PACA). Il s'agit d'importantes boucheries à Paris et à Marseille, Toulon, Nice, St. Tropez

⁵⁹ Les caractéristiques spécifiques à chaque classe de cette grille communautaire (EUROP) ont déjà été exposées dans le chapitre N° 2, la technologie de la viande. Juste à titre évocateur, la classe E est la meilleure tandis que la P est la moins performante.

et quelques autres villes dans la région PACA, desservies par l'entremise de la Société Languedoc Lozère Viande.

Graphique N° 24. Orientations stratégiques de mise en marché : 2002 et 2003



Source : Rapport "La génisse du Pays de l'Aubrac : réunion annuelle", mai 2004

En lignes générales, un renforcement de la commercialisation vers les grandes villes semble se dessiner à l'horizon, question tout à fait logique dans un souci de diversification des marchés attachés aux produits du terroir et d'atteinte des lieux à plus fort revenu, donc ayant un plus large potentiel de croissance (cf. graphique n° 24).

Les deux premières stratégies sont suivies directement depuis Marvejols, en Lozère, où l'abattage a lieu et la COBEVIAL a son siège administratif. Par contre, la troisième dispose d'un agent commercial exclusif à Paris et un autre, du type multicarte, à Marseille.

L'atelier de découpe mis sur pied par la Société Languedoc Lozère Viande joue un rôle facilitateur de la mise en marché. En principe, ce sont les carcasses restantes qui y sont commercialisées, mais le dépeçage et la mise sous vide de pièces se réalise progressivement dans cet atelier, souvent à la demande des acheteurs.

Cependant pendant notre travail, nous avons trouvé par hasard que l'entreprise qui serait prête à fabriquer en sous-traitance les préparations souhaitées de notre cas d'étude, fournissait déjà le même service à la Société Languedoc Lozère Viande. Si cette rencontre fortuite est ainsi, il est fort probable que la filière affiche quelques difficultés d'articulation et de coordination interne allant à l'encontre du fonctionnement harmonieux de l'ensemble.

En ce qui concerne la problématique des «bas morceaux», la filière rencontre peu de difficultés compte tenu de la façon dont la viande est écoulée. Les ventes se font majoritairement en carcasse ou en demi carcasse ; lorsqu'une partie est mise en quartiers, la coupe de celui de l'arrière est faite avec le flanchet, c'est-à-dire «arrière droit 8 côtes (arr-8)», ⁽⁶⁰⁾ de sorte que c'est le client qui s'en occupe. Peu de quartiers

⁶⁰ D'ordinaire, la coupe du quartier arrière la plus utilisée est celle connue comme «arrière traitée 8 côtes (art-8)» qui vient sans flanchet ou caparaçon. Pour une explication plus détaillée, voir l'annexe A2-1 concernant la découpe française.

avants restent, une partie étant écoulee vers les éleveurs par l'intermédiaire de l'atelier de découpe et la différence est placée chez d'autres clients ou restaurateurs, comme un produit standard. ⁽⁶¹⁾

V. En guise de synthèse

Dans ce chapitre, nous nous sommes efforcés de présenter la filière «Fleur d'Aubrac» en tant que cadre d'insertion de notre cas d'étude. Bien qu'il s'agisse d'un chapitre introductif de cette deuxième partie, quelques questions méritent être mises en évidence :

- L'exemple de la «Fleur d'Aubrac» illustre bien l'intérêt et la portée d'une démarche de qualité dans le secteur de la viande. Mais, au vu du parcours du processus de certification, c'est une initiative de longue haleine, qui met à l'épreuve en permanence tous les intervenants. En plus des agissements explicites lors des gestions administratives, il y a tout ce qui concerne la réflexion, la discussion et la mise au point des données et des bases organisatrices, fonctionnelles et techno-économique du projet entre les différents partenaires, parfois assez disséminés. Assez souvent, une démarche de cette nature implique la formalisation d'une façon de procéder pas toujours homogène, généralement connue, ce qui exige du temps et de la patience afin de parvenir à une solution convenable. Cette phase de maturation est fondamentale pour un démarrage satisfaisant du projet, puisqu'elle permet de créer les consensus de base nécessaires, mais surtout l'adhésion «passionnante» des parties prenantes.
- Après l'euphorie du démarrage et des premiers gestes de cette phase initiale, une mise à point des procédures techno-économiques, organisationnelles et fonctionnelles s'impose afin de les corriger et de les améliorer. Un certain nombre de nuances se décèle fréquemment lors de ces premières étapes, non perçues lors de la préparation du projet, même si le travail et le déroulement n'y sont pas étrangers. La nouveauté réside dans la façon dont chaque partenaire s'y prend sur une conduite véritablement partagée, parfois collective, et enchaînée les uns aux autres, dans une vision d'ensemble. En fait, nous sommes en quelque sorte confrontés à deux types de situations, réciproquement imbriquées ; d'une part, la maîtrise et le contrôle approprié des mécanismes productifs et techno-économiques, noyau central de la filière, et d'autre part, l'articulation et l'ajustement continu entre les personnes qui s'y trouvent, qu'elles soient associées ou salariées. La présence de l'atelier de découpe et d'une alternative d'écoulement et de transformation des morceaux moins nobles ou hors du classement suggère des difficultés à ce niveau, d'articulation et de coordination entre les partenaires. De ce fait, les inquiétudes et les démarches entamées par la COBO à la recherche d'un outil de valorisation de la viande se transforment en un doublement des efforts et une perte d'énergie. En fin de compte, si rien n'est fait pour résoudre les différences, la filière risque de s'écarter et de mettre à mal une bonne partie de ses acquis.
- La nature de la filière et de ses composantes peut renfermer parfois une complexité inattendue ; dans la mesure où celle-ci est plus large, il y en a plus de chances pour qu'il soit ainsi. Il faut bien comprendre les logiques socio-économiques des acteurs en jeu, et le type de produit impose un style donné de travail à l'ensemble, pas toujours compréhensible par une tierce partie. De ce fait, au-delà des bénéfices explicitement prônés par la filière, il faut savoir déceler et déclinier les intérêts et les préoccupations des partenaires afin d'essayer que chacun puisse s'y retrouver, sans nuire à l'approche, ni aux principes de base de l'ensemble. Par exemple, lors des crises sanitaires de l'ESB, la «Fleur d'Aubrac» n'a pas subi de problèmes ni de chocs si impactants tels que cela a été le cas avec la consommation de viande issue de troupeaux laitiers. Au contraire, une bonne partie des consommateurs ne s'en est pas détournée, cet exemple étant une évidence du suivi et raccordement entre producteurs et consommateurs, au sens large du terme.

Parallèlement, ce type d'initiatives est d'ordinaire encadré par un système de gestion et de décision participative ou partagée, pas toujours facile à gérer, compte tenu de la diversité d'acteurs et d'intérêts. L'atteinte d'un consensus passe par un processus de discussion et de négociation exigeant du temps, ce qui pose parfois des difficultés lorsque la célérité et l'agilité est en cause.

⁶¹ Jusqu'à présent, peu de quartiers avants sont restés au sein de la filière : 45 quartiers, équivalents à 22,5 carcasses, en 2002 (2% du total) et 78 quartiers, équivalents à 39 carcasses, en 2003 (3% du total). De ces montants, à peu près la moitié est placée chez les éleveurs et la différence est vendue comme viande standard.

- Bien que la viande «Fleur d'Aubrac» se positionne dans le créneau des produits de terroir, où l'image et l'identité régionale jouent un rôle important en tant qu'argument de marketing, il faut entretenir ou même veiller à la conduite de l'ensemble des produits du terroir ainsi que de la «Fleur d'Aubrac». Les nuisances dans l'un ou l'autre des produits voisins peut causer des dommages au principal, compte tenu de la réalité des représentations et des comportements du consommateur. Le maintien de ce positionnement peut aussi demander l'adoption d'une stratégie de diversification de produits et/ou de segmentation de marché, ce qui implique aller vers des nouveaux produits, peut-être transformés ou sous d'autres formes de conditionnement. En fin de compte, on peut être amené à aller vers de nouvelles démarches de qualité de toutes les pièces ou vers des avenants appuyés sur les actuels produits.

Chapitre 6

Les boucheries traditionnelles et la viande bovine «Fleur d'Aubrac»

Après avoir présenté le cadre dans lequel s'insère la «Fleur d'Aubrac», nous abordons l'analyse des boucheries traditionnelles enquêtées au cours de ce travail. Lors de la formulation de la problématique d'étude concernant la valorisation des morceaux moins nobles à l'intérieur de cette filière, il était question de comprendre de quelle façon les boucheries adhérentes de la COBO parviennent à la résoudre. Ces unités commerciales constituent le dernier maillon de la chaîne avant d'atteindre le consommateur final, véritable demandeur selon ses goûts et ses préférences.

Une enquête a été établie à cet égard et ses résultats font l'objet de ce chapitre ; il nous a été fourni une liste de 30 boucheries ⁽⁶²⁾ avec qui nous avons eu à faire tout au long du travail de terrain. De plus, au fur et à mesure de l'avancement de l'opération et de son approche préliminaire, des compléments d'ordre comptable se sont rajoutés en vue d'un meilleur ciblage et d'une quantification de la problématique des bas morceaux rencontrés par la COBO vis-à-vis de ses associés. En ce sens, nous avons analysé les factures de vente de la coopérative envers les boucheries en question ; ses conclusions sont aussi présentées au sein du chapitre. ⁽⁶³⁾

Compte tenu que l'offre et la demande du boeuf suivent le fil des saisons, nos recherches se sont rapportées aux périodes froides et chaudes précédant immédiatement le début de notre stage, c'est-à-dire d'octobre 2002 à septembre 2003.

De ce fait, nous sommes parvenus à chiffrer le volume des quartiers avants dont la plus grosse partie de bas morceaux est issue. Ses valeurs deviennent à leur tour la base d'exploration pour la mise au point d'un atelier de préparations permettant une meilleure valorisation sous marque de ces pièces. Ces résultats seront traités dans le chapitre suivant.

L'application de l'enquête a aussi permis d'entrer dans un domaine qui va bien au-delà de la question bovine, axe central de notre étude, qui s'étend à toutes les viandes et aux autres métiers proches tels que le charcutier, le traiteur et le restaurateur. Dans la mesure du possible, nous avons essayé de «bavarder» un peu plus en dehors de l'enquête afin de bien saisir ces particularités ; une interview semi-ouverte a été menée sur le lieu. En fait, quelques-uns des bouchers rencontrés chevauchent ou exercent et modulent tous ces métiers à la fois, ayant des intensités variables selon leurs préférences, leurs possibilités et leurs opportunités.

En fin de compte, la problématique des bas morceaux n'est pas seulement une question de goûts et d'habitudes alimentaires du consommateur, c'est aussi la compréhension du boucher dans l'ensemble de sa boutique, de son expérience, de son vouloir-faire, et de l'assortiment de produits offerts, frais, semi-frais, préparés ou prêt-à-l'emploi. Nous essayons de reconstituer à l'intérieur de ce chapitre cette diversité et cette complexité afin de pouvoir refléter les rationalités sous-jacentes, les perspectives et les limites.

Avant d'entrer dans l'analyse du travail de terrain, un effort de positionnement général de la boucherie dans le département de l'Hérault est exposé. Puis, ce sont les résultats de notre analyse qui prennent le relais pour finalement achever le chapitre avec quelques réflexions sur ce métier.

⁶² Lors de l'examen des factures de vente de la COBO, les associés et les clients particuliers sont beaucoup plus nombreux ; quelques-uns de ces associés ont eu un bref passage par la coopérative. De ce fait, pendant la période d'étude (octobre 2002 à septembre 2003) 13 établissements additionnels ont été identifiés. Très probablement, la liste qui nous a été fournie concernait seulement les boutiques les plus loyales à l'Association, disposant d'un meilleur potentiel de croissance ou d'innovation.

⁶³ Pour une explication détaillée à ce sujet, voir la partie méthodologique dans le chapitre 4.

I. Boucheries artisanales et qualité dans l'Hérault

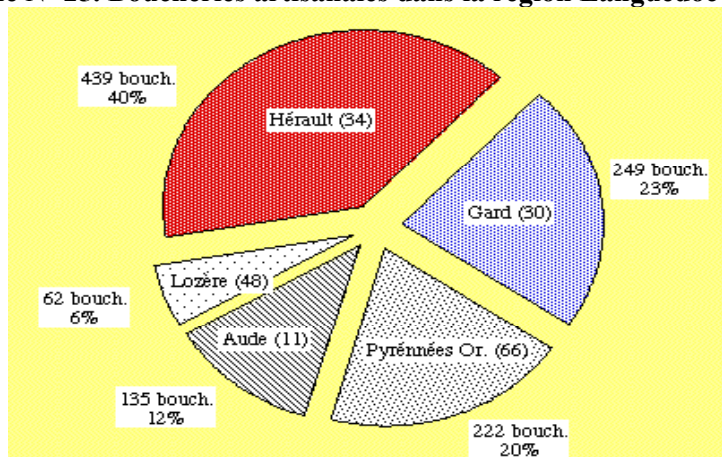
1. Aperçu régional et départemental de l'ensemble des boucheries

A partir de la liste d'abonnés téléphoniques dans les pages jaunes sous la rubrique "boucherie-charcuterie au détail", il est possible de dresser un panorama global des boucheries présentes dans l'ensemble métropolitain, et bien sûr dans le Languedoc-Roussillon. Ce panorama permet de disposer d'une vision d'ensemble avant d'avancer sur notre cas.

Selon la source privilégiée (pages jaunes tout simplement ou rajustées respectivement), la boucherie régionale peut occuper la 7^{ème} ou la 4^{ème} position sur le plan national. Mais en tous cas, il semble que le Languedoc-Roussillon devienne un important bassin de consommation où les boucheries trouvent encore leurs comptes (cf. tableaux A6-1a et A6-1b en annexe).

Malheureusement, nous ne disposons pas d'autres valeurs précédentes qui puissent nous permettre de retracer le métier et de vérifier si cette apparente confortable position suit une tendance croissante ou décroissante. A l'intérieur de cet ensemble, presque la moitié des boucheries (40%) se localisent dans le Département de l'Hérault, question logique compte tenu de la présence de Montpellier au titre de capitale régionale et de son actuel dynamisme démographique (cf. graphique n° 25 et tableau n° A6-1b en annexe).

Graphique N° 25. Boucheries artisanales dans la région Languedoc-Roussillon



Source : Nos calculs à partir du tableau N° A6-1b en annexe

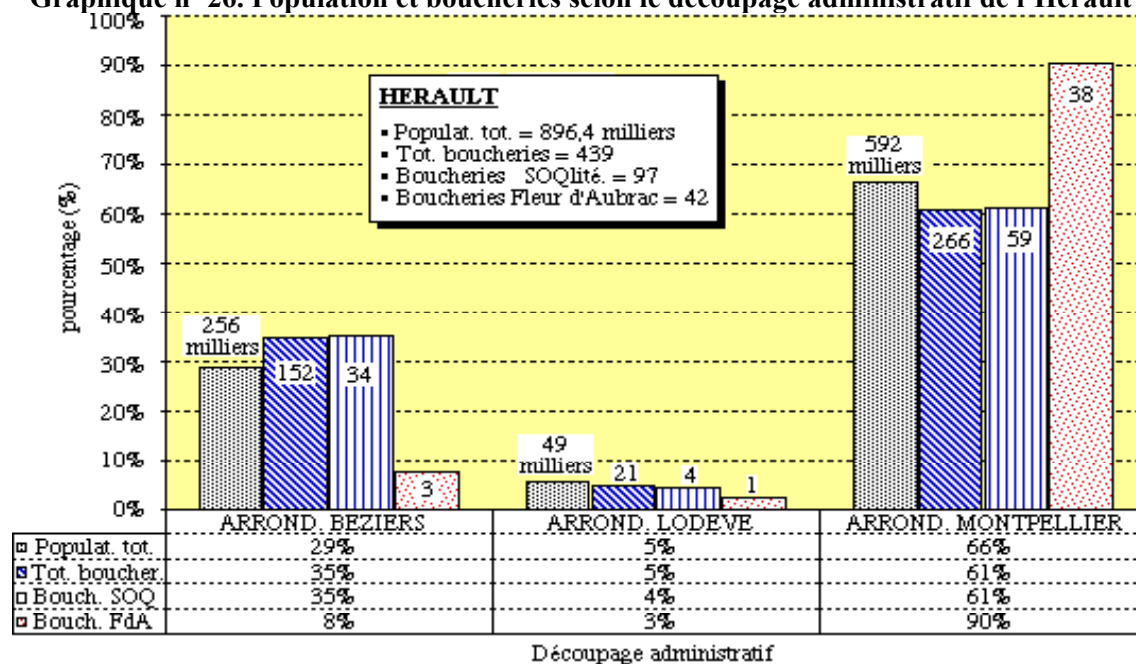
Un examen départemental plus détaillé, par circonscription administrative, devient assez révélateur (cf. graphique n° 2 et tableaux n° A6-2 et A6-3 en annexe) : ⁽⁶⁴⁾

- Une première constatation décèle une certaine correspondance entre la population existante et le nombre de boucheries présentes dans chaque arrondissement. La sous-région de Montpellier en est la plus importante et la plus peuplée : les 2/3 de la population et à peu près la même proportion de boucheries s'y trouvent. Tandis que la sous-région de Lodève atteint à peine 5% de l'un et de l'autre. L'espace de Béziers affiche, pour sa part, une moindre correspondance, ce pourcentage des boucheries étant un peu plus élevé que celui de la population.
- Deuxièmement, les boucheries ayant des démarches de viandes sous signes officiels de qualité -Limousin, Charolais, Aubrac ou Fleur d'Aubrac- suivent à peu près la même évolution du total des 439 boucheries, comme nous l'avons indiqué précédemment. Bien qu'elles ne soient pas trop nombreuses, elles représentent déjà tant bien que mal 22% du total des boucheries départementales (97 établissements). Cependant, ces efforts de qualité

⁶⁴ Selon l'INSEE, l'Hérault est composé de trois arrondissements : Béziers, Lodève et Montpellier. De plus, les données démographiques utilisées proviennent de cette source, consultée sur son site. Ces valeurs correspondent au dernier recensement général de population, celui de 1999.

au niveau régional restent encore assez modestes, 13% (145 établissements) par rapport au total des boucheries, 1.107 unités, en Languedoc-Roussillon, où l'Hérault pèse significativement avec 67% (cf. tableau n° A6-1a en annexe).

Graphique n° 26. Population et boucheries selon le découpage administratif de l'Hérault



Source : Nos calculs à partir du tableau n° A6-2 en annexe

- Lors d'une lecture plus fine, on constate que 43% de ces commerces, c'est-à-dire 42 établissements, suivent la démarche «Fleur d'Aubrac», ⁽⁶⁵⁾ 90% (38 boutiques) étant localisées dans la sous-région de Montpellier.

Mis à part la dominance démographique sous-régionale et l'avantage dérivé d'avoir le siège de la COBO à Montpellier, il est fort probable que dans cet espace se concentre un pouvoir d'achat plus élevé, qui facilite ce développement.

2. Aperçu départemental suivant un critère démographique et spatial

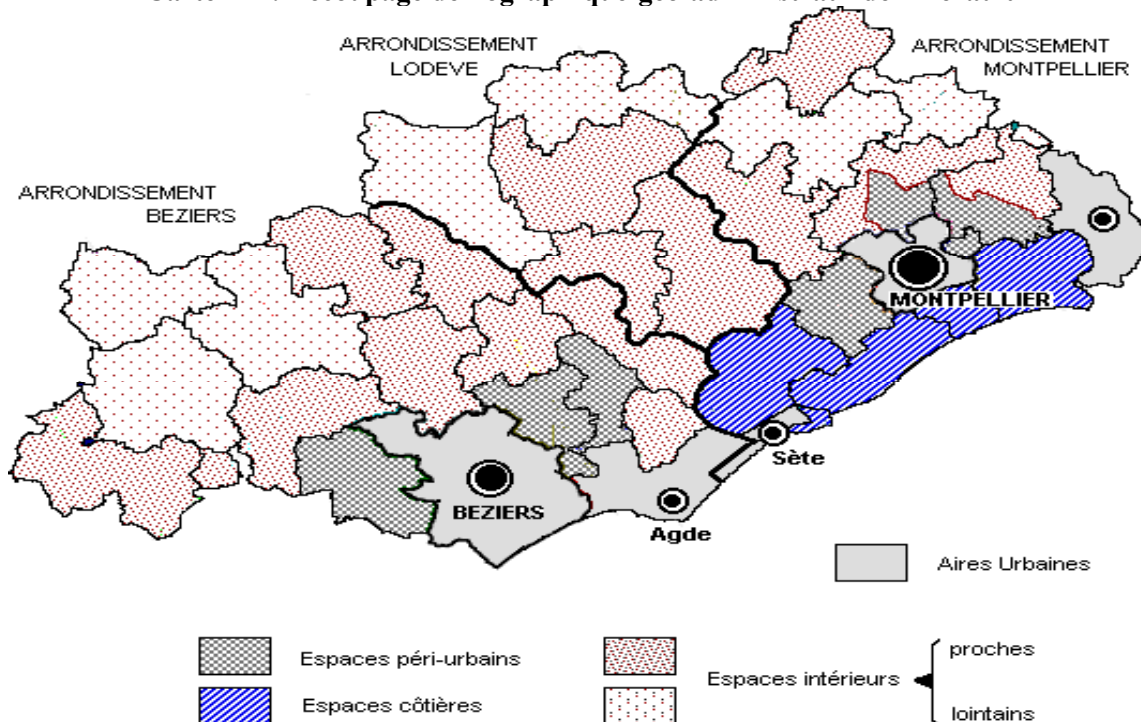
Une autre perspective peut être aussi obtenue à partir d'une approche qui tient compte de la différenciation rurale-urbaine. Si l'on ajoute aux circonscriptions administratives de l'Hérault un découpage suivant un critère démographique et spatial, quatre grands ensembles peuvent être identifiés (cf. carte n° 4 et tableaux n° A6-2 et A6-3 en annexe) :

- Les «aires urbaines» telles que l'INSEE les définit, d'après les résultats du recensement démographique. Ces aires, ayant plus de 30.000 habitants, comprennent 4 villes, Béziers et Agde dans l'arrondissement de Béziers et Lunel et Sète dans l'arrondissement de Montpellier, plus cette dernière qui dispose plutôt d'une allure de métropole.
- Les «espaces péri-urbains» autour des principales agglomérations urbaines qui se développent à l'ombre de ces aires urbaines, notamment Montpellier, Béziers et Lunel ; leur intervalle démographique pourrait osciller entre 10.000 et 30.000 habitants. Cinq cantons (Capestang, Pézenas et Servian du côté de Béziers et Pignan et Castelnau-le-Lez du côté de Montpellier) auxquels s'ajoutent les communes urbaines de deux autres cantons qui sont dans cette catégorie (Castries et Les Matelles à côté de Montpellier).

⁶⁵ En réalité, ainsi qu'il a été antérieurement mentionné, ce sont 43 établissements affichant la «Fleur d'Aubrac». Cependant, l'un de ces établissements se localise dans le département voisin, le Gard, et les deux autres n'ont pas été pris en compte dans le total afin de rester cohérent avec la dénomination «boucheries» puisqu'ils ont une raison commerciale différente, l'un est traiteur et l'autre un restaurateur.

- Les «espaces côtiers» qui se retrouvent entre la côte méditerranéenne et les principales concentrations urbaines du département. Démographiquement, ce sont des cantons ayant un comportement pratiquement similaire à la catégorie précédente, la proximité des côtes étant leur caractère distinctif ; quatre cantons s’y retrouvent, tous à côté de Montpellier, Frontignan, Mauguio, Lattes et Mèze.

Carte n° 4. Découpage démographique-géo-administratif de l’Hérault



Source : Elaboration propre à partir des données de l’INSEE, synthétisées dans le tableau N° A6-2 en annexe

- Les «espaces intérieurs» localisés au-delà de la plaine côtière vers le nord, en direction du Massif Central. Il s’agit fondamentalement des cantons ayant une population en dessous de 10.000 habitants et une vocation principalement rurale.

Une distinction peut être néanmoins considérée en fonction du degré de peuplement ; ceux qui sont plus proches des côtes ayant des concentrations urbaines plus importantes et ceux qui en sont éloignés, pratiquement vers l’arrière-pays, affichant une population en dessous de 5.000 habitants. Parmi les premiers, 8 cantons à côté de Béziers (Murviel-les-Béziers, Bédarieux, Montagnac, Florensac, St.-Gervais-sur-Mare, St.-Chinian, Roujan et Olonzac), 3 cantons à côté de Lodève (Gignac, Clermont-l’Hérault et Lodève), 2 cantons (Ganges et Aniane) et les communes rurales des cantons de Castries et Les Matelles à côté de Montpellier. Parmi les deuxièmes, 3 cantons de Béziers (St.-Pons-Thomières, Olargues et La-Salvetat-sur-Agout), 2 cantons de Lodève (Lunas et Le Caylar) et 2 cantons de Montpellier (St.-Martin-de-Londres et Claret).

Lorsque l’information démographique et le nombre de boucheries sont agencés selon cette désagrégation socio-spatiale, de nouvelles constatations sont à notre disposition, renforçant quelques commentaires antérieurs (cf. tableau n° 30 et tableau n° A6-2 en annexe) :

- Presque les 2/3 des boucheries se localisent dans les 5 localités constituant les aires urbaines du département, c’est-à-dire à Montpellier, Béziers, Lunel, Agde et Sète. Si l’on y ajoute celles qui sont dans les espaces péri-urbains et côtiers, également plus ou moins denses, 81% des établissements sont situés en zones urbaines et semi-urbaines, disposant d’un bon potentiel d’acheteurs.

- Lorsque cette analyse est faite par arrondissement, certaines particularités se dessinent ; celui de Montpellier a un caractère urbain beaucoup plus important de sorte qu'il regroupe 92% des boucheries, tandis que celui de Béziers est moins prééminent, concentrant 75% des boutiques. Finalement, Lodève répond à une logique moins urbanisante, plutôt campagnarde.

Tableau N° 30. Boucheries de l'Hérault selon découpage démographique-géo-administratif

Catégories	ARR.Béziers					ARR.Lodève					ARR.Montpellier				
	Population		Boucheries			Population		Boucheries			Population		Boucheries		
	000 h	%	Tot	Qlté	FA	000 h	%	Tot	Qlté	FA	000 h	%	Tot	Qlté	FA
A.urbaines	146,2	57%	96 63%	18 53%	3	-		-			335,9	57%	177 66%	28 47%	16
Péri-urbains	39,8	16%	18 12%	3 9%	-	-		-			96,8	16%	18 7%	9 15%	6
Esp. côtières	-		-			-		-			118,8	20%	50 19%	13 22%	8
Esp.intér. proche	60,1	24%	32 21%	12 35%	-	44,5	91%	20 95%	4	1	32,7	6%	19 7%	7 12%	6
Esp.intér. lointains	9,6	4%	4 3%	1 3%	-	4,6	9%	1 5%	-	-	7,6	1%	2 1%	2 3%	-
Tot. %	255,7	100%	152 100%	34 100%	3	49,1	100%	21 100%	4	1	591,6	100%	266 100%	59 100%	36
% Dpt	29%		35%	35%	8%	5%		5%	4%	3%	66%		61%	61%	90%

Source : Nos calculs à partir du tableau N° A6-2 en annexe

- En ce qui concerne les boucheries qui affichent une démarche de qualité, elles tournent autour de 1/4 du total, les 2/3 étant presque concentrées dans l'arrondissement montpelliérain, fondamentalement à caractère urbain.

Cependant, certaines nuances peuvent être décelées lors d'un examen par circonscription administrative. La concentration urbaine est moins aiguë à Béziers qu'à Montpellier, qui maintient encore sa prédominance citadine, et Lodève entretient sa dynamique auprès de ses principaux centres urbains, Gignac, Clermont-l'Hérault et Lodève.

- La démarche de qualité «Fleur d'Aubrac» se localise principalement dans l'arrondissement de Montpellier, 80% de ses établissements étant concentrés en zones urbaines et semi-urbaines, question tout à fait logique face à l'expansion de Montpellier.

Les villes et villages de la circonscription montpelliéraine sont beaucoup plus proches les uns des autres de sorte que le contraste rural-urbain devient moins frappant notamment autour des aires d'influence de cette grande ville, tant vers le sud que le nord. De plus, une partie de l'expansion et des aménagements d'infrastructures envahissent les espaces avoisinants de sorte qu'un certain halo citadin s'installe peu à peu.

A partir de ces constatations, quelques hypothèses peuvent être suggérées ; tout d'abord, il est fort probable que nous soyons en face de deux grandes lignes de conduite en fonction de la répartition démographique rurale-urbaine. Les boucheries localisées en ville doivent affronter une concurrence plus vive, pas seulement des autres boutiques similaires mais aussi celle de la GMS, alors que les boucheries villageoises entretiennent davantage de rapports de complémentarité et de conservation du tissu socio-économique local, où la concurrence est perçue différemment.

Lors de nos déplacements de travail sur le terrain, cette distinction pouvait être constatée particulièrement en termes d'aménagement de la boutique et d'assortiment de produits.

Ensuite, la localisation préférentielle autour des aires urbaines peut répondre à une logique de caractère économique ; d'une part, la disposition d'un certain débit qui puisse assurer l'atteinte d'un niveau acceptable de rentabilité afin de garantir sa permanence. D'autre part, l'attente d'un meilleur pouvoir d'achat ce qui pourrait se traduire par une offre plus large ou plus fine, et même par une fréquentation

plus ample. Cependant, une déclinaison plus fine est généralement entreprise et rajustée régulièrement par chaque boutique en fonction de son emplacement et de sa clientèle potentielle, comme nous avons eu l'occasion de vérifier dans certains cas. ⁽⁶⁶⁾

Comme corollaire, il se peut que pour quelques localités villageoises, parfois trop éloignées ou d'accès difficile, ne soit plus fourni un débit économique suffisant qui puisse maintenir la boutique, et de ce fait l'occupation de ces espaces se retrouve menacée. En dehors d'autres facteurs non pris en compte ici, tout en restant cantonné dans les valeurs démographiques précédentes, il semble qu'une densité de population communale en dessous de 2.000 à 1.500 habitants devient problématique.

Au-delà de la traçabilité, de la garantie d'origine et peut-être de la variété de produits apportée par les boucheries en démarche de qualité, les données précédentes ne semblent pas fournir à ce stade d'autres éléments additionnels. Il se peut, néanmoins, qu'elles soient davantage contraintes à se localiser à certains points où un seuil de fréquentation donné est atteint, ce qui leur permet d'honorer les coûts supplémentaires dus à la qualification.

Il est fort possible que la prédominance départementale de la démarche de qualité «Fleur d'Aubrac» soit due à divers facteurs, parmi lesquels la proximité de la COBO siégeant à Montpellier et le bassin de production sont les plus notables. Il se peut aussi que l'identification du consommateur aux races locales telle que l'Aubrac joue en leur faveur ; mais, en tout cas, c'est une question à approfondir.

Finalement, le découpage antérieur peut nous fournir des pistes d'analyse additionnelles lors de l'examen des résultats du terrain, objet des sections suivantes.

II. Boucherie artisanale «Fleur d'Aubrac»

L'enquête préparée pendant le stage avait pour but de relever les quantités de boeuf mobilisées hebdomadairement par chaque boucher, notamment celles concernant les morceaux moins nobles, ainsi que de connaître l'intérêt des enquêtés vis-à-vis d'un éventuel atelier de découpe et de préparations en viande bovine auquel s'ajouteraient d'autres services de gros.

Nous avons enquêté 24 bouchers sur un total de 30, proposés par la COBO ; les 6 restants étaient en congés ou trop occupés pendant la période choisie du travail sur le terrain, c'est-à-dire vers la fin de la saison chaude de l'année 2003. ⁽⁶⁷⁾

L'instrument en question lors de son application ne nous a pas permis d'affiner adéquatement les volumes puisque l'information fournie était trop générale, mais il nous a permis d'approcher le métier de la boucherie et d'avoir un premier aperçu de son fonctionnement. Les défaillances de renseignements ont été complétées par une consultation comptable auprès de la COBO, en aval, ainsi qu'auprès de l'abattoir de Marvejols en amont. ⁽⁶⁸⁾ Les lignes qui suivent en rendent compte.

1. Traits saillants des boucheries artisanales enquêtées

La COBO quadrille la ville de Montpellier, son siège, et les villages qui l'entourent dans un rayon approximatif d'une quarantaine de kilomètres, par le biais des boucheries traditionnelles associées (cf. carte N° 5).

⁶⁶ Quelques-unes de ces affirmations demeurent en tant qu'hypothèses de travail à creuser postérieurement parce que notre étude ne rentre pas dans une analyse de gestion sur des bases comptables qui puisse faciliter un examen plus fin.

⁶⁷ L'une des enquêtées était en réalité deux établissements ayant une gestion centralisée ; par conséquence, certaines informations n'ont pas pu être recueillies parce que nous avons interviewé l'un des patrons.

⁶⁸ Pour une explication détaillée de la méthodologie utilisée dans cette recherche, de l'enquête et des compléments comptables en cause, voir *supra* chapitre N° 4.

Carte N° 5. Localisation approximative des boucheries associées à la COBO-34



Certaines de ces boucheries ont une large expérience du métier depuis une ou deux générations, tandis que d'autres constituent des reprises ou des installations plus récentes. Le démarrage dans la profession se fait dès le plus jeune âge, entre 15 et 16 ans, de sorte qu'au moment de la retraite, vers 60 ans, une expérience de 45 années est déjà accumulée.

Dans notre échantillon, la plupart des bouchers (83%) sont des professionnels chevronnés ; parmi eux, un peu plus du tiers (37%) sont beaucoup plus proches de la retraite, tandis que la relève générationnelle reste assez modeste avec moins de 20%. La boucherie demeure une profession assez stable dans son ensemble ; presque 60% des boucheries sont tenues par leur propriétaire depuis plus de 10 ans et à peine 1/3 sont de récente acquisition (cf. tableau N° 31).

Tableau N° 31. Expertise et origine de l'actuelle boucherie

Expertise dans le métier					Origine de la boucherie actuelle			Durée dans l'actuelle Boucherie		
Âge vie	Années expert.	Années dans le métier			Catégories			Catégories		
		Catégories	N°	%						
60 ans	45	> 40 ans	3	12%	Succession	6	25%	> 25 ans	8	33%
50 ans	35	31 et 40 ans	6	25%	Ré-installat.	2	8%	10 et 25 ans	6	25%
40 ans	25	20 et 30 ans	11	46%	Installation	7	29%	< 10 ans	8	33%
30 ans	15	< 20 ans	4	17%	Reprise	7	29%	Sans inform.	2	8%
					Sans inform.	2	8%			
		Total	24	100%	Total	24	100%	Total	24	100%

Source : Nos calculs à partir du tableau N° A6-4 en annexe

Bien que les boucheries interviewées soient des établissements indépendants et autonomes, le sentiment de possession ou de détention de sa propre boutique semble être un trait commun à tous les enquêtés. De ce fait, les valeurs d'installation, ré-installation ou de reprise reflètent bien cette notion de propriété. Les nombreuses successions illustrent bien, pour leur part, l'enracinement, l'expertise et la longévité de ce métier au sein du peuple français (cf. tableau N° 31).

La gestion et le travail des boucheries est essentiellement une affaire familiale et manuelle : presque 2/3 sont réalisés en couple ou avec la participation d'autres membres de la famille du boucher. De même, dans de nombreux cas où le boucher travaille actuellement seul, il disposait antérieurement de l'aide de son conjoint ou d'un autre proche, comme quelques-uns l'ont ainsi révélé lors de notre passage. Simultanément, une proportion semblable emploie un ouvrier, parfois deux, afin de l'aider à accomplir les multiples tâches de la viande ou des préparations. Si le négoce est plus large ou plus diversifié, jusqu'à 5 ou 6 ouvriers peuvent être embauchés (cf. tableau N° 32).

Tableau N° 32. Travail dans la boucherie et emploi

Travail du boucher			Emploi extérieur		
Catégories	N°	%	Catégories	N°	%
En couple/en famille	15	62%	Avec ouvriers	15	62%
Seul	6	25%	Sans ouvriers	7	29%
Associé	2	8%			
Sans information	1	4%	Sans inform.	1	4%
Total	24	100%	Total	24	100%

Source : Nos calculs à partir du tableau N° A6-4 en annexe

Les boucheries deviennent en quelque sorte une source d'emploi directe, modeste mais qui dans les petites communes contribue à entretenir l'espace économique local. De la même façon, les effets d'enchaînement dus à l'approvisionnement en matières premières, en ingrédients et en fournitures contribuent à établir un tissu socio-économique assez large et diversifié en fonction du réseau de bouchers local ou régional.

Elles jouent aussi un important rôle formateur au métier, assez proche des anciennes guildes, puisque la plupart de ces ouvriers sont des apprentis qui deviendront plus tard des bouchers à part entière. Lors des interviews, nous avons souvent constaté que quelques-uns de ces ouvriers gardent des liens familiaux avec le boucher ou sont assez proches de sa famille.

Finalement, certaines des boucheries enquêtées revêtent des caractéristiques assez particulières ce qui enrichit davantage notre échantillon. Parmi elles, voici les attributs les plus significatifs :

- L'un des établissements est avant tout un traiteur raffiné compte tenu de ces préparations et de l'aménagement de sa boutique ; la section de la boucherie en est un complément.
- L'un des bouchers fait de la vente ambulante avec son camion, spécialement aménagé, autour des différents villages de la périphérie de Montpellier. Bien qu'il soit basé dans l'une des villes proches de Montpellier pour tout ce qui concerne l'approvisionnement et le conditionnement, il part en tournée pendant la semaine, soit sur les marchés publics, soit dans les villages.
- Un autre exemple qui n'a pas pu être enquêté mais qui a été visité, c'est un ancien boucher devenu restaurateur-traiteur où l'activité bouchère s'oriente vers les préparations de plats et de repas sur place ou sur commande typiquement conditionnés.
- Un bon nombre d'établissements dispose d'une section d'épicerie, soit pour le dépannage du client, soit pour l'arrondissement des rentrées financières de la boutique. L'un d'eux est parvenu à arranger cette section comme un véritable mini magasin d'alimentation générale.
- A la différence de la majeure partie des boucheries sur la base d'un fonctionnement individuel, l'un des bouchers dispose de deux établissements, soigneusement agencés, et gérés en famille comme une seule unité. Un autre cas juridiquement structuré comme une société privée avec des actions se rapproche au quotidien du fonctionnement familial ; la femme de l'un des actionnaires participe à la conduite de la boutique.

2. Nature du négoce des boucheries-artisanales enquêtées

Même si la boucherie traditionnelle est essentiellement un magasin spécialisé dans la vente des viandes, à l'heure actuelle d'autres activités, très proches, y sont progressivement ajoutées. De ce fait, la gestion de la boutique s'est graduellement complexifiée. Nous cherchons donc dans cette partie à comprendre cette évolution.

A l'intérieur, différents types de viandes, fraîches ou conditionnées pour la mise au point par la ménagère, sont en vente. Puis, d'autres produits à base de viande, notamment à partir du cochon ou de la volaille sont aussi offerts sous diverses présentations, fondamentalement à la coupe.

Ces deux volets, la viande fraîche et la charcuterie, constituent le coeur du métier ; pour y parvenir, le boucher commande des carcasses de bêtes lesquelles sont désossées, découpées et préparées selon son savoir-faire.

Lors de nos rencontres chez eux, nous avons constaté que cette dimension du travail du boucher est perçue avec une extraordinaire fierté. Il y a derrière ces gestes tout un savoir, et même une expression socio-culturelle, cumulée depuis longtemps.

Donc, plusieurs initiatives d'innovation sont perçues comme attentatoires à l'intégrité de ces gestes ce qui n'est pas trop bien apprécié par la profession.

Ensuite, un volet de préparations culinaires à base de viande toute prête-à-manger ou prête-à-cuire, s'est pas mal développé dans la majorité des boucheries ; toutes (23) sauf une ont quelques préparations pouvant aller jusqu'à une gamme complète de produits. Ils sont couramment vendus à la louche et conditionnés sur-le-champ au vu du client (cf. tableau N° A6-8 en annexe).

Bien qu'une même préparation gastronomique soit «fabriquée» par les différentes boutiques suivant des méthodes plus au moins semblables, chaque boucher considère en lignes générales que la sienne est meilleure ou possède un petit quelque chose qui la différencie des autres.

De plus, chacun est très fier de mettre en avant son originalité. Cette constatation entendue à plusieurs reprises lors de notre passage constitue l'un des principaux traits caractéristiques de cette profession, et même de tout métier où le caractère artisanal est au coeur du débat.

Au-delà de la potentialité que cela peut entraîner en tant que levier d'identité et de développement, elle devient aussi un frein à la montée des initiatives et des actions communes ou partagées, facilitatrices du progrès et de l'innovation. Comment peut-on surmonter cette difficulté et trouver un juste milieu ? Voilà donc l'un des dilemmes à résoudre.

D'après l'information recueillie lors du travail de terrain, les 3/4 de l'offre moyenne de produits concerne les viandes fraîches et la charcuterie, les premières étant les plus importantes ; le 1/4 restant correspond aux préparations culinaires (cf. tableau N° 33).⁽⁶⁹⁾

L'écart de marchandises offertes - quantité minimale et maximale des produits - entre les différents établissements est assez frappant ; en moyenne 6,5 fois lorsqu'il s'agit du total d'articles.

Ces différences pourraient en partie expliquer l'hétérogénéité tant soulignée par les interlocuteurs professionnels (cf. tableau N° 33).

⁶⁹ Lors du travail de terrain, nous avons essayé, dans la mesure du possible, de nous approcher le plus exactement de ce qu'est l'inventaire total de produits offerts par chaque boucherie. Cependant, il se peut qu'il y ait des articles manquants ou non pris en compte parce qu'au moment de l'enquête, ils n'y étaient plus ou ils n'étaient pas encore préparés. De ce fait, ces chiffres proportionnent un ordre de grandeur des boutiques examinées, facilitant leur analyse et leur comparaison.

Tableau N° 33. Nombre moyen de produits offerts en période estivale
(moyenne sur 21 boucheries enquêtées)

Nombre moyen de produits			Quantités d'articles		
Catégories de produits	N°	%	Minimale	Maximale	Écart
Boucherie					
Viandes fraîches	35	45%	15 à 17	89 à 93	5,7
Charcuterie	23	30%	9 à 12	38 à 51	4,4
Préparations culinaires	19	25%	1 à 5	39 à 51	15,0
Total de produits	77	100%	24 à 28	150 à 191	6,5
Bouchers sans information	3				
Boucherie & épicerie					
Prod. Epicerie & délicatesses	41	35%	3 à 4	132 à 160	36,5
Total produits boucherie	77	65%	24 à 28	150 à 191	6,5
Tous produits	118	100%	28 à 31	249 à 277	9,1

Source : Nos calculs à partir du tableau N° A6-5 en annexe

Une analyse plus détaillée de cette composition de produits pourrait nous apporter des pistes supplémentaires dans la compréhension du comportement des boucheries en question. Ainsi, après avoir identifié la catégorie de produits dominants (viandes fraîches, charcuterie ou préparations culinaires), c'est-à-dire affichant le pourcentage le plus élevé, le partage des autres catégories reste à examiner afin de cerner les accents partiels de l'une ou de l'autre. De ce fait, 3 grandes classes sont établies, celle des viandes fraîches partagées en 4 sous-classes, comme exprimées dans le tableau ci-dessous (cf. tableau N° 34).

Le classement des boucheries enquêtées selon cette grille s'approche fortement de la réalité ; plusieurs réponses reçues, ajoutées aux spécificités perçues du magasin affichent une grande corrélation. Parmi ces caractéristiques, voici les commentaires les plus saillants :

- Les viandes fraîches constituent encore l'axe central de la majorité (86%) des boucheries. Néanmoins, certaines variations se dessinent à l'horizon : la charcuterie joue un rôle très important pour un peu plus de la moitié des boutiques (57%-12 cas) ; pour l'une d'elles, cette catégorie est encore plus significative que même celle des viandes fraîches.
- Les préparations culinaires concernent presque 1/3 des boutiques (28%-6 cas), pour 2 d'entre elles, elles sont leur axe central de travail. Finalement, une fraction encore modeste (14%-3 cas) essaie de partager leurs efforts entre la charcuterie et les préparations culinaires.
- Une tendance vers des produits de plus en plus travaillés, ayant une valeur ajoutée croissante semble s'installer ; l'incorporation d'autres services en termes de praticité culinaire ou de commodité aux manipulations ménagères semble avancer également peu à peu.
- Une bonne partie des déclinaisons précédentes sont étroitement liées à la clientèle, aux intérêts et préférences du boucher et à l'emplacement choisi, comme nous avons eu l'occasion de le percevoir sur le terrain, ce qui contribue à complexifier la compréhension de cette profession.
- Le métier de boucher devient pas à pas beaucoup plus polysémique ; entre la boucherie proprement dite, la charcuterie, le traiteur et la cuisine. Encore plus récemment, il faut ajouter l'épicerie fine et les délicatesses si l'on tient aux observations additionnelles ci-dessous. On peut alors se demander si la profession se rend compte de ces changements et si les bouchers ont la capacité à suivre et s'adapter.

Tableau N° 34. Vers un classement des boucheries selon les axes dominants du négoce

Axe dominant et fourchettes		Partages et fourchettes	N°	%
Viandes fraîches	65-55%	• charcuterie (35-45%)	2	9%
	60-30%	• charcuterie (30-40%) / prép.culinaires (10-30%)	9	43%
	65-30%	• prép.culinaires (20-40%) / charcuterie (15-30%)	4	19%
	50-50%	• partage entre charcuterie-prép.culinaire	3	14%
			18	86%
Charcuterie	> 45%	• viande fraîche (35%) / prép.culinaires (15%)	1	5%
Préparations culinaires	35-45%	• viande fraîche (30-35%) / charcuterie (20-30%)	2	9%
		TOTAL	21	100%
		Boucheries sans information	3	

Source : Nos calculs à partir du tableau N° A6-5 en annexe

Une autre dimension qui prend progressivement de l'ampleur concerne les articles d'épicerie et de délicatesses régionales ou nationales ; toutes sauf 4 boutiques offrent divers types de marchandises, soit pour le dépannage éventuel du client face à un besoin imprévu, soit pour compléter la gourmandise lors d'un repas exquis en famille.

En moyenne, l'épicerie en termes de produits offerts pèse 1/3 de l'ensemble des produits du magasin, mais au moment où la centaine d'articles est atteinte, sa contribution passe à 2/3 (14%-3 cas) ; un impact évident doit très probablement se réfléchir sur la composition du chiffre d'affaires et le fonctionnement de la boutique (cf. tableaux N° 34 et le A6-5 en annexe).

La composition de la marchandise est un autre volet de cet axe du négoce. Lors de notre passage chez les bouchers, les produits régionaux ou les délicatesses sont l'apanage de la plupart d'entre eux, ce qui confirme quelques commentaires antérieurs. Cependant, dans une seule boutique, localisée en zone rurale, cet assortiment était beaucoup plus diversifié ; depuis les spécialités jusqu'aux biens les plus courants et même non alimentaires tel comme le papier cadeau. Il est fort possible que d'autres motivations en plus de la personnalité du boucher jouent dans cette démarche.

Les lignes précédentes mettent bien en évidence la diversité et la complexité acquise par ce métier à l'heure actuelle. On comprend bien la difficulté que la profession éprouve lors de ces efforts pour la faire évoluer et avancer. Mais peut-être un découpage plus fin en fonction des axes d'intérêt des boutiques, tel que le classement précédent, pourrait fournir des éclaircissements additionnels en vue d'un meilleur positionnement de ce noble métier.

3. Approvisionnement des viandes, notamment celle du bœuf

Le fonctionnement du marché de la viande opère sur une base hebdomadaire, rythmée par les variations saisonnières comme nous le verrons au cours de ce chapitre. De ce fait, le boucher s'organise sur la semaine ; son approvisionnement en viande est généralement fait en carcasses et demi-carcasses, forcément indivisibles, selon l'animal en cause auprès du grossiste du choix (Soufflet, 1988 : p. 131-132). Néanmoins, l'achat de viande à partir des unités de vente moins grosses ou plus maniables, soit par quartiers, soit par découpe, semble se développer progressivement ; par exemple, une bonne partie de la volaille arrive déjà découpée.

L'approvisionnement de chaque boucher se réalise généralement toutes les semaines en fonction des commandes reçues. Ensuite, la Coopérative organise ses tournées journalières. Les viandes sont expédiées à l'état frais en coupe de gros, soit en demi-carcasse, soit en découpe semi-gros, c'est-à-dire par quartiers, ou en gros découpe dépecé frais ou mis en carton sous vide.

La COBO fonctionne à la fois comme centrale d'achat et comme mécanisme de mise en marché de la «Fleur d'Aubrac» dans le Département de l'Hérault. Elle dispose d'un petit entrepôt frigorifique à partir duquel la commercialisation vers les boucheries est gérée quotidiennement. Parallèlement, quelques actions communes de communication sur la marque «Fleur d'Aubrac» sont menées par les boucheries qui sont les principaux communicateurs, avec l'appui éventuel de l'interprofession régionale.

• Toutes les viandes

Les commandes du boucher constituent habituellement le déclencheur du système d'approvisionnement. Il s'approvisionne généralement auprès de différents fournisseurs selon le type ou la qualité de viande recherchée. Cependant, quelques nuances ont été constatées lors de l'enquête ; il y a le boucher qui dispose d'un seul fournisseur ce qui lui facilite la gestion quotidienne, jusqu'à un autre avec plusieurs fournisseurs, qui essaie de diversifier son offre et de ne pas être trop dépendant d'un seul (cf. tableau N° 35).

La COBO détient l'exclusivité de la distribution de la «Fleur d'Aubrac» dans l'Hérault ainsi que cela est établi au sein de cette filière spécialisée, et essaie d'élargir son champ d'action commerciale, toujours axé sur les viandes de qualité, sous label ou du type fermier.⁽⁷⁰⁾

Tableau n° 35. Fournisseurs des boucheries enquêtées par type de viande

Fourni sseur	Boeuf		Veau		Porc		Agneau		Mouton		Volail N°	COBO + autre fourn.		
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%		1 autre	2 autre	> 2 autre
COBO	23	100%	9	39%	2	9%	7	35%	1	10%	-			
Autres	-	-	13	57%	20	91%	13	65%	8	80%	22			
COBO + autres	6	26%	1	4%	-	-	1	5%	1	10%	-			
TOT.	23	100%	22	100%	22	100%	20	100%	10	100%	22	7	10	6
Néant	-		1		-		-		9		-	-	-	-
s.i.	-		-		1		3		4		1			

Néant : Boucheries qui n'affichent pas la vente de cette bête

Source : Nos calculs à partir du tableau N° A6-10 en annexe

En plus de la «Fleur d'Aubrac», elle commercialise des veaux (Limousin veau-sous-la-mère, Lou Bedelat), des agneaux (label rouge Lou Paillol), des moutons (fermier de l'Aveyron) et apparemment très occasionnellement du porc (Royal Bruyère) (cf. tableau N° A6-10 en annexe).

Environ 1/4 des boucheries enquêtées complètent leur approvisionnement du boeuf auprès d'autres fournisseurs avec d'autres races (Limousine ou Charolaise) en plus de la «Fleur d'Aubrac» (cf. tableaux N° 35 et N° A6-11 en annexe).

Ce maillon d'approvisionnement est très concentré dans la région Languedoc-Roussillon, et souvent assez spécialisé pour les gros et moyens animaux et un peu moins pour la volaille, la Société Bigard étant le principal concurrent en taille, en choix et en couverture.

D'après les chiffres, la COBO n'est pas un véritable compétiteur vis-à-vis d'autres fournisseurs ; au contraire, si jamais la «Fleur d'Aubrac» disparaissait ou que la coopérative n'ait plus son exclusivité de distribution, sa survie serait mise en cause. Il est tout à fait compréhensible qu'elle poursuive l'effort d'agrandir sa gamme de viandes afin de se tailler un espace local parmi les créneaux de qualité, d'autant plus que les possibilités d'augmenter l'approvisionnement en «Fleur d'Aubrac» sont limitées compte tenu des contraintes existantes du côté de la production primaire.⁽⁷¹⁾

Une stratégie de ce genre exige que la coopérative accroisse sa base de sustentation à l'aval et parvienne à la fidéliser. Or, au vu des réactions de quelques-unes des boucheries enquêtées, il semble que cela ne soit pas complètement acquis. Dans ce contexte, l'initiative de valorisation de produits, pas seulement en ce qui concerne les morceaux moins nobles, mais aussi en produits frais ou cuisinés sous divers formats devient centrale dans une tentative de diversification des débouchés et d'élargissement du marché.

Bien que les boucheries interviewées s'insèrent dans une démarche de qualité afin de se démarquer des autres, ces démarches varient selon le type de viande considérée (cf. tableau N° 36, 1ère partie). Elles

⁷⁰ Voir supra chapitre N° 5 concernant les caractéristiques et le fonctionnement de cette filière, axée sur une démarche de qualité qui valorise une race locale.

⁷¹ Ibid., voir supra chapitre N° 5.

suivent la plupart du temps la progression des connaissances du métier, comme cela est indiqué dans la 2^{ème} partie du tableau suivant.

Tableau n° 36. Nature de l'approvisionnement par type de viande

Nature	Boeuf		Veau		Porc		Agneau		Mouton		Volaille	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
S.Officiels.Qlité.	23	100%	11	50%	8	35%	12	55%	-	-	13	57%
Fermier	-		3	14%	13	57%	3	14%	7	58%	4	17%
Français	-		4	18%	2	9%	7	32%	5	42%	-	
SOQ+fermier	-	-	2	9%	-		1	5%	-		6	26%
SOQ+français	6	26%	-	-	-		-		-		-	
Ferm.+français	-	-	2	9%	-		-		-		-	
Total	23	100%	22	100%	23	100%	22	100%	12	100%	23	100%
Néant	-		1		-		-		9		-	
s.i.	-		-		-		1		2		-	

Total SOQ en France

Tot. SOQ	60		32		55		27		-		368	
----------	----	--	----	--	----	--	----	--	---	--	-----	--

Notes : SOQ = Signes Officiels de Qualité

Le total des SOQ présentés correspond au nombre total dénombré au 3^{ème}. chapitre de ce travail

Néant : Boucheries qui n'affichent pas la vente de cette bête

Sources : Nos calculs à partir des tableaux N° A6-10, A3-2 et A3-7 en annexe

• Viande bovine «Fleur d'Aubrac»

D'après les résultats de l'enquête sur la demande de viande bovine «Fleur d'Aubrac», deux grandes lignes de conduite d'achat peuvent être identifiées : la première, plus importante, axée sur la demi-carcasse et ses combinaisons et la deuxième sur les quartiers d'arrière ou d'avant (cf. tableau N° 37).

Les demandes de quartiers augmentent pendant la saison chaude, notamment celle du quartier arrière, alors qu'en hiver les carcasses ont plus d'intérêt. Par contre, les sollicitations des quartiers avant ne bougent pas beaucoup. Le rythme des saisons est clairement mis en avant par les résultats de l'enquête.

Le poids des commandes focalisées sur les quartiers particulièrement l'arrière mérite cependant quelques commentaires : premièrement, elles sont pratiquement doublées pendant la saison estivale ; deuxièmement, presque 1/3 des ordres sont sous un format de gros plus maniable ; finalement, la tâche de désossage et de dépeçage est facilitée ou s'estompe un peu selon le point de vue choisi. En tout cas, ces gestes sont une source de discussion et d'avis partagés, puisque pour un certain nombre de professionnels, ils vont à l'encontre de l'essentiel du métier.

Tableau n° 37. Classement de l'approvisionnement en viande «Fleur d'Aubrac» selon les enquêtes

Coupe de Gros	Combinaison	Saison froide		Saison chaude	
		N°	%	N°	%
Demi-carcasse	Seulement	15	65%	7	30%
	+ Q. arrière	3	13%	5	22%
	+ Q. avant	1	4%	3	13%
Quartiers	Arrière seulem.	2	9%	6	26%
	Arrière + avant	-	-	-	-
	Arrière + avant + PAD	2	9%	-	-
	Arrière + PAD	-	-	2	9%
TOTAL		23	100%	23	100%
Découpe PAD	Arrière	1		2	
	Avant	1		-	

PAD : Pièces prêt-à-découper

Source : Nos calculs à partir du tableau N° A6-12 en annexe

Toutefois, si l'analyse des factures de vente est prise en compte, quelques nuances sont à apporter aux résultats précédents. A la différence des enquêtes, les comportements d'achat sont un peu moins tranchés donnant lieu à plus de combinaisons ; la demi carcasse ou les quartiers sont toujours présents, mais ils

affichent des variations supplémentaires. En ce sens, trois grandes lignes de conduite sont identifiées auxquelles s'ajoute une quatrième, marginale, qui suggère un arrêt d'activité (cf. tableau N° 38).

Tableau n° 38. Classement de l'approvisionnement en viande «Fleur d'Aubrac» selon les factures de vente de la COBO

Coupe de Gros	Combinaison	Saison froide		Saison chaude	
		N°	%	N°	%
Demi-carcasse	Seulement	2	7%	4	13%
	+ Q. arrière + PAD occasionnelles	5	17%	5	17%
	+ Q. avant + PAD occasionnelles	3	10%	3	10%
	+ Q. arrière / avant variables	5	17%	3	10%
		15	50%	15	50%
Demi-carcasse et quartiers	Demi-carcasse et Q. arrière/avant variables	2	7%	2	7%
Quartier arrière	Seulement ou presque	5	17%	5	17%
	+ demi-carcasse variable	3	10%	3	10%
	+ demi-carcasse/avant/PAD variable	2	7%	2	7%
	+ mélange variable (avant+PAD)	2	7%	2	7%
		12	40%	12	40%
Indéterminé	Confuse	1	3%	1	3%
TOTAL		30	100%	30	100%

PAD : Pièces prêt-à-découper

Source : Nos calculs à partir du tableau N° A6-13 en annexe

Les commandes axées sur les demi-carcasses viennent en grande partie accompagnées d'autres coupes de gros, le quartier arrière ou avant ou tous les deux, ayant un complément des pièces prêt-à-découper (PAD) un peu plus important. Ces coupes additionnelles cherchent davantage à combler les variations de la clientèle et les moments de pointe (cf. tableaux N° 38 et A6-13 en annexe).

Ensuite, les sollicitations des quartiers sont plutôt axées autour de celui de l'arrière, lequel est complété par les demi-carcasses, le quartier avant ou les PAD. Bien qu'elles soient toujours dépendantes du quartier arrière, elles sont un peu plus hétérogènes (cf. tableaux N° 38 et A6-13 en annexe).

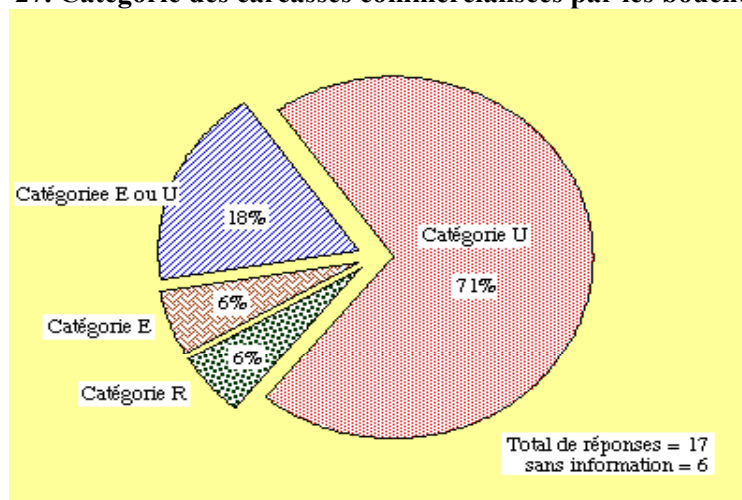
Une troisième catégorie, encore modeste, se rajoute, laquelle tend vers une combinaison des deux stratégies antérieures, une centrée sur la demi-carcasse et l'autre sur les quartiers (cf. tableaux N° 38 et A6-13 en annexe).

Tout semble suggérer que les bouchers essaient de composer leurs commandes le mieux possible, en fonction de leurs intérêts, leurs préférences et celles de leur clientèle. Il y a aussi deux grandes tendances, l'une axée sur les demi-carcasses et l'autre sur les quartiers, qui révèlent également deux styles de travail, et peut-être même des orientations dans le commerce de gros. La première correspond typiquement au coeur du métier où toute la connaissance et le savoir-faire du boucher s'expriment afin de mieux valoriser cette carcasse, tandis que la deuxième tend vers une simplification ou une facilitation des tâches quotidiennes, et peut-être aussi des efforts logistiques qui l'accompagnent, disposant en fin de compte d'une gestion plus commode des morceaux problématiques. De ce fait, il y a un transfert des pièces difficiles vers le grossiste ou le fournisseur qui sont saturés de coupes ou de morceaux invendus.

Les carcasses commercialisées par l'intermédiaire de la COBO sont en général de bonne qualité ; 71% des réponses déclarent une carcasse de catégorie U et 24% additionnel se retrouvent entre ce palier et le palier supérieur, la catégorie E (cf. graphique N° 27).⁽⁷²⁾

⁷² Pour une explication sur les caractéristiques des catégories mentionnées, voir supra chapitre N° 2, concernant la technologie de la viande.

Graphique n° 27. Catégorie des carcasses commercialisées par les boucheries enquêtées



Source : Nos calculs à partir du tableau N° A6-12 en annexe

4. Style de travail, rendement de la carcasse et impact économique

Dans la section précédente, nous avons évoqué la présence de deux modes de travail axés sur la composition de l'approvisionnement, soit à partir d'une demi-carcasse, soit à partir des quartiers.

Si cette information est complétée par une simulation de vente au détail des coupes de gros, nous aurons une intéressante approximation de l'impact économique de ces choix sur le portefeuille du boucher. ⁽⁷³⁾

Trois cas de figure sont sélectionnés à partir des pratiques constatées au sein des boucheries enquêtées, à savoir la demi-carcasse, le quartier arrière-8 (cuisse, aloyau, milieu de train-de-côtes et caparaçon) et le quartier avant-5 (caparaçon, épaule, collier et basses-côtes).

Lors de la mise en valeur de la carcasse ou des quartiers, le métier de boucher consiste à repérer le meilleur potentiel de tendreté de chacun des muscles de l'animal, selon son expertise, le rythme des saisons et sa clientèle.

Bien que dans le premier cas il dispose d'une palette plus large et d'un revenu brut plus élevé, il est contraint de travailler davantage afin de pouvoir valoriser les morceaux moins nobles et de les écouler sans encombre (cf. tableau N° 39).

Par contre lorsqu'il s'agit du travail du quartier arrière, le travail est plus facile compte tenu de ce que les meilleurs morceaux s'y trouvent et que leur écoulement est beaucoup plus aisé ; il coûte plus cher que la demi-carcasse, le revenu brut en est moindre mais il y a moins de travail de conditionnement et la rotation du stock s'effectue assez rapidement (cf. tableau N° 39).

Entre moins de 20% et presque 30% des boucheries considérées préfèrent cette modalité, apparemment plus souple.

⁷³ Pour y parvenir, nous avons calculé pour les différents morceaux le prix moyen correspondant aux prix de vente au détail affichés par les boucheries. Ensuite, l'annexe N° A2-4 nous fournit les poids de coupes de gros et de chacune des principales découpes ainsi que le taux de pertes. Finalement, les prix d'achat de la demi-carcasse ou des quartiers correspondent à des valeurs moyennes, choisies dans les factures dépouillées, entre le mois d'août et septembre 2003, période dans laquelle notre enquête a été menée.

Tableau n° 39. Rendement d'une demi-carrosse et impact économique

Coupes	Poids		Achat tot. €	Vente brute tot. €	Solde brut tot. €	PU HT €/kg	Indice
	Kg brut	Kg net					
Demi-carrosse							
Achat Demi-carrosse	170,0	145,01	799,0	-	-	4,70	1,00
Ventes :							
• Q. arrière	90,0	76,70	-	1.308,24	509,24	17,06	3,63
• Q. avant	80,0	68,30	-	612,23	612,23	8,96	1,91
• Divers	-	3,30	-	36,13	36,13	10,95	2,33
Résultat demi-carc.		148,30		1.1956,60	1.157,60	13,19	2,81
Arrière-8							
Achat Q. arrière-8	120,0	106,56	708,0	-	-	5,90	1,00
Ventes :							
• Q. arrière	90,0	76,70	-	1.308,24	600,24	17,06	2,89
• Caparaçon	30,0	27,50	-	138,34	138,34	5,03	0,85
Résultat Arr-8		104,20		1.446,58	738,58	13,88	2,35
Avant-5							
Achat Q. avant-5 cap	80,0	68,32	128,0	-	-	1,60	1,00
Ventes :							
• Caparaçon	30,0	27,50	-	138,34			
• Epau	25,0	18,50	-	215,50			
• Collier	12,0	11,80	-	111,06			
• Basses-côtes	11,0	10,50	-	147,32			
Résultat Avant-5		68,30		612,23	484,23	8,96	5,60

Note : Prix utilisés hors taxe. La taxe de vente au détail pour la viande est de 5,5%

Sources : Nos calculs à partir des tableaux N° A6-14, A6-15 et A6-16 en annexe plus l'annexe N° A2-4

En revanche, le quartier avant, disposant de la plupart des morceaux moins nobles, ⁽⁷⁴⁾ coûte beaucoup moins cher, mais il est exigeant en travail et en connaissance, même si le rapport de prix unitaire par kg semble être attractif. Le boucher est donc amené à faire preuve de ses capacités techniques et commerciales afin de détailler et d'écouler cette marchandise le mieux possible (cf. tableau N° 39).

Le favoritisme vers le quartier arrière au détriment de l'avant donne aussi lieu à un décalage des prix, ceux de l'arrière étant plus élevés que ceux de l'avant. Du coup, toute la filière s'en ressent ; elle est contrainte de gérer à la fois les nouveaux arrivages et les invendus tout en essayant de garantir une bonne rentabilité, pas toujours facile à atteindre.

Lorsque la coopérative s'efforce de trouver une solution par le biais d'une structure de transformation ou de préparation de ces morceaux difficiles à écouler, elle cherche une amélioration des rapports des prix entre partenaires à l'intérieur de cette filière, ce qui peut se traduire par une meilleure rémunération des acteurs impliqués.

5. Ecoulement des morceaux moins nobles et intérêt possible vis-à-vis d'un atelier des préparations culinaires

Toute carcasse de viande bovine est composée d'une multiplicité de morceaux, de différente qualité et usage. Seul le savoir-faire et l'expérience du boucher peut valoriser davantage toutes ces coupures ; il est souvent amené à faire des préparations culinaires, fraîches ou cuites, ayant un dosage ou une combinaison particulière qui lui permettent de mieux rehausser et/ou de mieux écouler sa marchandise. Cependant, cet art est couramment soumis à plusieurs facteurs tels que son intérêt, sa disponibilité de temps, ses connaissances et les goûts et les préférences de sa clientèle.

⁷⁴ D'après nos calculs exposés dans le chapitre N° 2 (technologie de la viande), 76% des morceaux du quartier avant sont destinés à la cuisson lente et à peine 9% dans le quartier arrière.

De ce fait, à l'intérieur des morceaux problématiques, les bouchers ont l'habitude de différencier ceux qui sont plus nobles que d'autres afin d'en tirer le plus possible. Leurs avis se synthétisent dans le tableau suivant :

Tableau n° 40. Différenciation des morceaux problématiques d'après l'avis des bouchers

Quartiers	Plus nobles		Moins nobles	
Quartier arrière			√ Semelle	- Nerveux de gîte - Gîte noix
			√ Jarret de derrière	
Quartier avant	√ Epaule	- Macreuse à bifteck - Partie du paleron - Dessus de palette - Jumeau à bifteck	√ Epaule	- Macreuse à pot-au-feu ou boîte à mœlle - Partie du paleron - Jarret de devant
	√ Basses-côtes	- Basses côtes - Pièce parée	√ Caparaçon	- Plat de côtes - Flanchet - Poitrine
			√ Collier	

Source : Elaboration propre à partir du travail de terrain

Ensuite, d'après les avis de bouchers enquêtés, les morceaux les plus difficiles à écouler sont le flanchet, les plats de côtes, la poitrine, le jarret et le collier ; ensuite, le paleron et la macreuse ont un peu moins de difficulté. Tous ces morceaux représentent soit un peu plus de 1/3 du poids net de la demi-carcasse, soit 2/3 du poids du quartier avant (cf. tableau N° 41).

Tableau n° 41. Proportions des principaux bas morceaux dans une demi-carcasse

Coupe du gros		Morceau	+ diff	- diff.	Rapport à la coupe du gros	
			Kg net		Kg net	%
Q. arrière	Cuisse	• Jarret de derrière	3,8		Cuisse= 37,7	10%
		Sous-total Q.arrière	3,8		Q.arrière= 76,7	5%
Q. avant	Caparaçon	• Plat de côtes	9,3		Caparaçon= 27,5	89%
		• Flanchet	2,7			
		• Poitrine	12,4			
	Epaule	• Macreuse pot-au-feu • Paleron • Jarret de devant	4,1	2,0 4,0	Epaule= 18,5	55%
	Collier	• Collier	12,0		Collier= 11,8	98%
		Sous-total	40,5	6,0		
		Sous-total Q.avant	46,5		Q. avant= 68,3	68%
		Total dans la demi-carc.	50,3		Demi-carc.= 145,0	35%

Notes : Degré de difficulté : + diff = plus difficile - diff = moins difficile

Source : Nos calculs à partir de l'annexe N° A2-4

Si l'arbitrage entre l'arrière et l'avant, entre les bons morceaux et les moins bons, était plus équitable, les rapports de prix au consommateur auraient pu être différents. De ce fait, les pièces nobles du quartier avant atténueraient le coût des bas morceaux.

La transformation en steak haché est l'option la plus répandue et la plus utilisée par tous. Ceux qui réussissent à mieux valoriser leur viande font appel à la charcuterie sous forme de farce, de saucisses notamment les merguez, de saucissons, ou à la préparation des différents plats cuisinés ou semi préparés que chacun développe à sa façon.

En termes quantitatifs, ces derniers représentent 35% des boucheries enquêtées, alors que presque la moitié essaie de vivre avec, de se débrouiller le mieux possible, la période d'été étant la plus dure pour vendre les morceaux moins nobles. Pour ce faire, ils jouent sur deux tableaux : soit ils font les préparations qui leur semblent les meilleures ou mieux adaptées à l'époque, soit ils diversifient leur

approvisionnement, tantôt avec des demi-carcasses, tantôt avec des quartiers ou éventuellement en ayant recours aux pièces prêtes-à-découper (cf. tableaux N° 42 et 38).

Tableau n° 42. Stratégies adoptées par les boucheries enquêtées face aux bas morceaux

Catégories	N°	%
• Sans problème d'écoulement : préparations et d'autres	8	35%
• Vivre avec : se débrouiller le mieux	11	48%
• Eviter le problème : choix en amont des coupes du gros	4	17%
TOTAL	23	100%

Source : Nos calculs à partir des enquêtes auprès des bouchers sélectionnés

Une autre stratégie qui semble être sous-jacente parmi les boucheries enquêtées, concerne la dimension de traiteur que plusieurs d'entre elles (10 cas – 43%) affichent d'une façon ou d'une autre. Cependant, à l'exception d'une seule, cette stratégie n'est pas évidente parce que cela varie selon l'entourage et la clientèle.

Malgré tout cela, lorsque la possibilité d'un atelier de découpe et de transformation est retenue, les réactions sont assez contrastées. Presque 60% des boucheries ne sont pas intéressées parce qu'elles ont déjà leurs propres produits ou préparations ; leurs qualités sont connues et disposent d'une clientèle habituée. Malgré cela, certaines ont signalé quelques mises en garde tout à fait valables pour une initiative à l'étude (cf. tableau N° 43).

Tableau n° 43. Intérêt des boucheries enquêtées vis-à-vis de l'atelier

Réponses	N°	%	Argumentations	N°	%
• Pas intéressé	13	57%	• Préférence pour ses propres produits ou préparations	13	100%
			Cependant, quelques mises en garde ont été soulignées :		
			• Impact sur les coûts de la boucherie	2	
			• Examen des exigences réglementaires et leur impact économique	1	
			• Conciliation des attentes de la clientèle et la qualité des produits offerts	3	
• Intéressé	6	26%	• Dépannage éventuel	2	33%
			• Libération du temps pour un meilleur recentrage	1	17%
			• Elargissement de la gamme de produits, mais à condition de veiller sur l'éventail et la qualité des produits	2	33%
			• Mais à condition de veiller sur l'impact des coûts de la boucherie	1	17%
• Hésitation	3	13%	• Dépend de la nature du fonctionnement de l'atelier	1	33%
			• Dépend de l'éventail et la qualité des produits à offrir	2	67%
Sans inform.	1	4%			
Total	23	100%			

Source : Nos calculs à partir du tableau N° A6-17 en annexe

A l'autre extrême, 1/4 des boutiques voient d'un bon oeil cette démarche en fonction du service que cela peut représenter. Mais la moitié d'entre elles conditionne leur adhésion à la garantie d'une qualité minimale et à la minimisation de l'impact économique de ces produits sur leurs coûts de fonctionnement (cf. tableau N° 43).

Finalement, une modeste fraction hésite sur une possible utilisation de l'atelier et conditionne leur participation pour les raisons déjà mentionnées ; enfin deux d'entre elles n'ont pas vraiment besoin de cette structure puisqu'elles ont leur propre atelier de fabrication (cf. tableau N° 43).

Nous sommes face donc à deux approches, parfois contradictoires, qui nuisent au fonctionnement de l'ensemble, et ne parviennent pas à trouver un juste milieu. D'une part, la résolution de l'écoulement des morceaux moins nobles est perçue comme une affaire des boucheries, qui de leur côté essaient de le gérer individuellement à partir des différentes stratégies, déjà mentionnées. D'autre part, une partie de ces morceaux n'étant pas achetée, elle se retrouve entassée dans la coopérative qui tant bien que mal s'en débarrasse le mieux possible, sans honorer véritablement la démarche de qualité en cause.

De ce fait, il est fort probable que les boucheries ne se rendent pas compte des volumes en jeu, ni des répercussions que cela entraîne vers l'amont de la filière. De plus, c'est une problématique continuellement récurrente dans la filière : il vaut donc mieux vivre avec, même si les solutions apportées ne sont pas idéales.

6. Evaluation et dimensionnement du manque à gagner

A partir des préoccupations précédentes, nous allons essayer d'évaluer et de chiffrer les quantités en jeu afin de disposer de quelques paramètres plus objectifs qui puissent aider à une prise de décision ultérieure en disposant d'éléments additionnels.

• Un premier aperçu

Lors de l'examen du flux d'approvisionnement en viande bovine «Fleur d'Aubrac», une certaine différence est constatée entre les réponses des bouchers et les valeurs enregistrées par les factures de vente de la COBO. C'est une question tout à fait logique puisque les interviewés répondaient en fonction de leurs estimations tandis que les factures étaient exactes. D'après l'enquête, les demi-carcasses et les quartiers arrières sont surestimés, alors que le quartier avant et les pièces prêt-à-découper (PAD) sont sous-estimés (cf. tableau N° 44).

Tableau n° 44. Nombre de coupes de gros commandé par les boucheries enquêtées par unité de temps et source de l'information

Coupe	Par semaine				Par mois				Année		
	Enquête		Factures coop		Enquête		Factures coop		Enquête	factures	écart
	froide	chaude	froide	chaude	froide	chaude	froide	chaude			
Demi-carc.	27	21	15,7	15,7	107	84	68,2	68,0	1.235	817	418
Q.arrière	8	19	12,6	13,9	34	77	54,5	60,3	769	689	80
Q.avant	4	3	4,4	3,0	16	12	19,0	12,8	182	206	-24
PAD arr.	-	1	1,3	1,1	-	4	5,7	4,7	38	62	-24
PAD ava.	2	-	2,7	2,6	8	-	11,8	11,3	52	139	-87

Sources : Nos calculs à partir des tableaux N° A6-12, A6-21, A6-22, A6-23 et A6-24 en annexe

Au vu des chiffres, les préférences portent davantage vers les demi-carcasses et la grosse découpe que vers les PAD, même si les factures révèlent un panorama plus favorable ; lorsqu'il en a été ainsi, c'était plus un dépannage ou un comblement de la commande face aux évolutions des demandes de la clientèle, comme quelques-uns nous l'ont confié (cf. tableau n° 44).

Ensuite, bien que les bouchers aient le sentiment d'une différence évidente de la demande et de la consommation entre les périodes froide et chaude, hypothèse adoptée dès le départ, les factures en révèlent un panorama beaucoup plus nuancé ; les commandes en demi-carcasses ne semblent pas osciller d'autant, tandis que celles des quartiers arrière et avant ne varient pas trop sur une base hebdomadaire, mais un peu plus lorsqu'ils sont pris mensuellement, notamment pour le quartier avant. Les PAD. Ils semblent être une solution d'appoint intéressante, surtout pour le quartier avant puisque le boucher peut les choisir à son gré (cf. tableau N° 44).

La différence la plus frappante concerne le rapport entre les quartiers arrières et les quartiers avants commandés pendant l'année, tant au niveau de l'enquête que des factures ; 587 et 483 respectivement (cf. tableau N° 44). ⁽⁷⁵⁾

Voici donc le dilemme des préférences alimentaires et le problème des morceaux moins nobles qui se pose à nouveau. Bien que les bouchers parviennent tant bien que mal à les résoudre individuellement, c'est plutôt la COBO en tant que fournisseur qui se trouve embarrassée, en quête d'une réponse convenable. La vente aux boucheries maghrébines en est l'un des réflexes les plus employés, mais à des prix assez bas dans de nombreux cas, sans trop garder le label.

⁷⁵ Selon les résultats de l'enquête, la différence entre 769 quartiers arrières et 182 quartiers avants est de 587 quartiers avants manquants. Ensuite, le même calcul quant aux factures (cf. tableau N° A6-22 en annexe), 689 arrières moins 206 avants, donne 483 quartiers avants manquants.

• **Vers une quantification plus précise**

Bien que les valeurs évoquées ci-dessus rendent compte de l'ampleur du problème qui nous occupe, ces chiffres sont encore insuffisants ; nous ne connaissons pas l'approvisionnement total de la COBO, ni la demande totale en jeu puisque l'on a vu qu'un échantillon de l'univers de la coopérative.

Pour ce faire, nous nous sommes dirigés vers la source d'approvisionnement, à Marvejols, afin de disposer d'un point de départ acceptable, ce qui nous a permis de dresser le bilan signalé dans le tableau ci-dessous. Nous y avons rajouté les quartiers avants qui restent à Marvejols lorsque une partie des commandes de la COBO ne concerne que des quartiers arrières afin d'harmoniser les comparaisons.

Tableau n° 45. Estimation des pièces invendues : arrières et avants

Catégories	Approv	Achats	Solde
Demi-car casse			
• Approv.demi-car casse	1.622	-	1.622
• Achats boucheries	-	817	805

Quartier arrière				Quartier avant			
Catégories	Approv	Achats	Solde	Catégories	Approv	Achats	Solde
Arrières en demi-carc.	-	-	805	Avants en dem-c.	-	-	805
Approv. en Q. arrière-8	100	-	905	Avant non pris (1)	100	-	905
Q. arrière-8 achetés		540					
Q. art-8 achetés		149					
		689	216	Avants achetés	-	206	699
% approvision.arrières			24%	% approv.avants			77%

Découpe arrière	-	36	180	Découpe avant	-	69	630
% approvision.arrières			20%	% approv.avants			70%

(1) : Si l'on n'achète que des quartiers arrières, il y aura forcément une quantité semblable non prise en compte, mais qu'il faudra bien reprendre au moment de disposer d'un atelier de transformation

Sources : Nos calculs à partir du tableau N° A6-19 en annexe

Les résultats obtenus sont assez frappants, même si l'on ne tient pas compte de cet ajustement ; à partir de 1.622 demi-car casses achetées, 216 quartiers arrières et 699 quartiers avants s'entassent à la COBO. Ces derniers représentent à peu près les 3/4 de l'approvisionnement, et un peu moins si la découpe est prise en compte (cf. tableau N° 45 et A6-19 en annexe).

Même en ayant retenu cette découpe d'arrière et d'avant, les variations ne sont pas encore trop significatives ; de plus, une partie du quartier dépecé reste de toute manière. Tout cela se traduit par un important manque à gagner lorsque ces quartiers sont écoulés aux prix standards.

En termes quantitatifs, les chiffres sont plus exacts, la COBO mobilise une moyenne de 15,6 carcasses par semaine (5,9 tonnes). Dans l'année, sur un total de presque 310 tonnes, 74 restent invendues, équivalent à 24% du volume total fourni. Ce montant équivaut à un débit hebdomadaire de 1,4 tonnes. ⁽⁷⁶⁾ Si les quartiers avants non pris par la COBO et qui restent à Marvejols sont ajoutés, nous aurions presque 82 tonnes annuelles d'invendus, ce qui représente presque 30% de l'approvisionnement total de l'année (cf. tableau n° 46 et n° A6-20 en annexe).

⁷⁶ Les factures de la COBO, source de ces données, fournissaient une information précise en termes de poids (en kg) des pièces vendues mais pas en nombre de pièces ; ceux-ci ont été estimés en fonction du poids affiché cas par cas. De ce fait, il se peut qu'il ait une surestimation du nombre de pièces invendues.

Tableau n° 46. Récapitulatif des invendus en nombre et en poids

Catégories	N°.pièces/année		Tonnes/année	
• Approv. COBO	1.622	100%	309,7	100%
• Invendus totaux			73,7	24%
√ Q. arrière invendus	216	24%		
√ Q. avant invendus	699	43%		

Sources : Nos calculs à partir des tableaux N° A6-19 et A-20 en annexe

Bien qu'il ne s'agisse pas d'une somme colossale, c'est un montant qui permettrait d'alléger les comptes des uns et des autres au sein des structures modestes comme celles qui nous occupent.

Malgré tout, la COBO parvient tant bien que mal à résoudre ses difficultés et très probablement, une bonne partie des boucheries associées ne se soucie pas trop ou ne se rendent pas compte de ces inconvénients.

D'après les consultations effectuées auprès de l'ADIV, le Centre Technique des Viandes, compte tenu de l'actuel état de l'art en matière technique, ce volume se trouve à la limite d'un petit atelier de transformation qui peut justifier les investissements consentis.

D'un autre point de vue, d'autres considérations d'ordre réglementaire peuvent avoir un impact à moyen terme sur le fonctionnement de la coopérative. Conformément aux dispositions légales du statut coopératif, ces associations ne peuvent pas réaliser plus de 20% de leurs chiffres d'affaires hors de leurs adhérents.

De ce fait, si la demande des boucheries affiliées se déplace préférentiellement vers les quartiers arrières, la COBO risque de se retrouver coincée par l'écoulement d'un nombre croissant des morceaux encombrants et elle sera contrainte de les brader pour ne pas nuire aux équilibres comptables.

7. Actuelles préparations culinaires vis-à-vis d'un possible atelier de transformation

Compte tenu de l'importance que l'atelier de transformation peut avoir dans un effort de diversification des produits et de valorisation des morceaux moins nobles, un regard vers les actuelles préparations culinaires à base de boeuf, recensées lors de l'enquête, pourrait fournir des éléments d'analyse additionnelle.

Cependant compte tenu de la façon dont on a procédé sur le terrain, la liste qui par la suite est présentée n'est qu'une approximation d'un éventail qui pourrait éventuellement être plus large. Un total approximatif de 37 préparations à base de boeuf ont été identifiées chez les boucheries «Fleur d'Aubrac» enquêtées.

Bien que cela puisse être intéressant, toutes les boucheries n'ont pas la même approche à ce sujet, ni toutes les compétences, ni l'outillage nécessaire ; chacune essaie de composer avec les ingrédients dont elle dispose, les connaissances du boucher, l'entourage et la clientèle.

De plus, chaque boucher essaie de varier son offre de spécialités d'une semaine à l'autre afin de maintenir l'intérêt de ses clients, d'élargir ses choix et de diversifier les alternatives d'utilisation des morceaux restants.

De ce fait, dans certains cas, il peut commander à la COBO de coupes ou de morceaux spécifiques, parfois livrés en emballage sous vide. A partir du dépouillement des factures, la demande des pièces suit le rythme suivant :

Tableau n° 47. Demande de pièces ou de découpes

	Catégories	Quartier arrière	Quartier avant
Pièces prêtes à découper	√ Plus demandées (9-12 mois/an)	Aloyau milieu de train	Epaule Caparaçon
	√ Moyennement demandées (5-8 mois/an)	Cuisse	-
	√ Moins demandées (1-4 mois/an)	-	Basse-côte Flanchet Collier Dessus de palette Boîte à moëlle Macreuse
Pièces sous vide	√ Plus demandées (9-12 mois/an)	Filet	-
	√ Moyennement demandées (5-8 mois/an)	-	Paleron
	√ Moins demandées (1-4 mois/an)	Faux-filet Entrecôte	Jarret Dessus de palette Collier Basse-côte Poitrine Jumeau Bourguignon

Sources : Nos calculs à partir des tableaux N° A6-29 et A-31 en annexe

De temps en temps, il y a quelques commandes de cuisses “Charolaises” ou d’autres races d’origine française (VBF), mais compte tenu de leur faible volume, elles jouent plutôt un rôle d’appoint (cf. tableau N° A6-28 en annexe).

Les plats les plus rencontrés sont proches des spécificités du métier et restent d’une relative facilité de préparation ; presque 50% correspondent à la viande hachée conditionnée, en sauce ou avec des salades. Ensuite, la charcuterie devient l’autre débouché d’importance malgré les restrictions que le produit impose en lui-même (cf. tableau N° 48).

Face à ces résultats et au faible enthousiasme exprimé par les boucheries enquêtées, il faut avancer sur l’orientation de l’atelier en question, même si son analyse fait partie du prochain chapitre. En tous cas, quoiqu’il en soit, deux options semblent se dessiner, soit cette structure est tournée carrément vers d’autres clients non adhérents ou vers d’autres débouchés, soit elle reste attachée aux boucheries adhérentes tout en essayant de jouer entre ses associés et d’autres destinataires.

Au-delà de sa modeste taille compte tenu des volumes auparavant soulevés, les choix des préparations sont un autre volet à définir, ainsi que leurs marchés potentiels. Dans un premier temps, quelques approximations peuvent être abordées :

- Certaines préparations y sont fabriquées, notamment les plus courantes ou les plus laborieuses, afin que chaque boucher puisse développer ses propres spécialités et délicatesses.
- Toutes les préparations peuvent être abordées, étant aiguillées par les intérêts des marchés ciblés, par le type de viande disponible, par les disponibilités techno-culinaires, par l’appareillage mobilisable et les contraintes économiques.
- Une déclinaison plus fine de l’usage des préparations peut aussi être concevable de sorte que les occasions de consommations se voient multipliées. Jusqu’à présent les choix se concentrent autour des plats principaux ou des accompagnements de repas, mais d’autres ventilations peuvent être développées autour de la consommation nomade ou d’épanouissement ou simplement d’appui aux tâches ménagères dans la préparation culinaire.

Tableau n° 48. Approximation aux préparations culinaires estivales identifiées ayant du boeuf

Familles		Préparations	N°	%	
En préparation	Haché ou découpés	• chaire à farcir	17	34	19%
		• en brochettes variées	14		
		• en boulettes	3		
	En sauce & similaires	• daube	17	34	19%
		• gardienne	10		
		• bourguignon	7		
	Avec salade ou légumes	• boeuf aux carottes/tomate/sauté	4	32	18%
		• salade d'Aubrac à la provençale	6		
		• salade du boeuf	1		
		• salade du museau au boeuf	5		
• tomate/poivrons farcies		15			
• viande froide		1			
Style fromage & similaires	• boeuf en gelée	5	14	8%	
	• fromage de tête	5			
	• tripes cuites	4			
Avec pâtes alimentaires	• lasagnes	7	12	7%	
	• cannelloni	2			
	• macaronnade	2			
	• carbonnade	1			
Morceaux	• rôti de boeuf cuit	2	7	4%	
	• filet de boeuf demi-sec	1			
	• langue de boeuf	2			
	• chili con carne	1			
	• boeuf en pot-au-feu	1			
Avec poisson	• fruits de mer farcis	5	5	3%	
Spécialités exotiques		• couscous	9	14	8%
		• taboulé	3		
		• moussaka	2		
En charcuterie	En saucisses	• merguez	19	20	11%
		• chorizo	1		
	En saucissons	• saucisson d'Aubrac	3	3	2%
Total			175	100%	

Source : Nos calculs à partir du tableau N° A6-18 en annexe

- Elargissement de l'actuelle palette de clients au-delà de l'environnement "boucherie", soit vers d'autres types d'établissements alimentaires (magasins d'alimentation générale, superettes, points de dépannage), soit vers des collectivités ayant besoin de plats préparés ou semi-préparés.

En tout cas, une bonne partie de ces réflexions doivent être abordées par la COBO et ses partenaires, de sorte que ce dossier puisse être enrichi et approfondi. Notre rôle se limite à fournir des éléments raisonnables et objectifs qui puissent alimenter ce débat, encore inachevé.

8. D'autres services possibles du gros

Parallèlement à la problématique antérieure liée à la valorisation des morceaux moins nobles, la COBO a voulu profiter de l'occasion afin d'évaluer la possibilité de mettre en place d'autres services du gros, notamment le désossage, le dépeçage en quartiers et la mise sous vide à la demande de l'intéressé.

Quoique ces services puissent alléger la pénibilité des tâches quotidiennes du boucher, les réponses obtenues sont majoritairement négatives, avec un très faible niveau d'intéressement (cf. tableau N° 49).

La plupart des bouchers considèrent que le coeur du métier se retrouve particulièrement dans ces deux activités, le désossage et le dépeçage. C'est là-dessus que se trouve sa "(...) faible marge de manoeuvre pour tenter de concilier la composition de la carcasse (...) et la demande du consommateur." (Soufflet,

1988 : p. 133). Un transfert de ces activités vers d'autres échelons laisserait le boucher comme un simple vendeur de viande, sans vraiment maîtriser sa matière première et sa boutique.

A peine quelques réponses plus positives sont mentionnées en ce qui concerne le désossage, tâche délicate et quotidienne qui, en périodes de pointe, angoisse le boucher à cause du manque du temps (cf. tableau N° 49).

Tableau n° 49. Intérêt des boucheries enquêtées vis-à-vis d'autres services

Service	Réponses	N°	%	Argumentations	N°
Désossage	• Intéressé	2	9%	• Facilitation du travail et libération du temps	2
	• Usage occasionnel	3	13%	• Facilitation du travail et libération du temps à l'avenir	1
				• Eventuellement pour les quartiers avant ou arrière ou en été lors des périodes de pointe	2
	• Pas intéressé	17	74%	• Correspond au coeur du métier	
	• sans information	1	4%	-	
	Total	23	100%		
Dépeçage	• Intéressé	1	4%	• Libération du temps pour les préparations	1
	• Usage occasionnel	2	9%	• Facilitation du travail et libération du temps à l'avenir	1
				• Eventuellement pour le quartier avant	1
	• Pas intéressé	19	83%	• Correspond au coeur du métier	
	• sans information	1	4%	-	
	Total	23	100%		
Dépeçage Sous vide	• Intéressé	-	-	-	
	• Usage occasionnel	1	4%	• Libération du temps pour les préparations	1
	• Pas intéressé	21	91%	• Produit s'abîme plus vite	1
	• sans information	1	4%	-	
	Total	23	100%		

Source : Nos calculs à partir du tableau N° A6-17 en annexe

D'une manière générale, nous constatons une certaine méfiance des bouchers vis-à-vis des tiers qui s'appliquent à quelques gestes qui leur sont propres pour des opérations qui leur sont chères ; il n'y a qu'eux qui sachent vraiment comment s'y prendre. L'introduction de pratiques innovantes et d'améliorations techniques de divers ordres ne semble pas être une pratique courante de ce métier, si enraciné et formalisé dans notre société depuis si longtemps.

III. En guise de synthèse

Après avoir exposé les résultats de notre travail sur le terrain et de l'enquête menée tout au long de ce chapitre, un certain nombre de commentaires et de réflexions peut être avancé en guise de conclusion sur cet intéressant métier ; quelques-unes se rapprochent davantage de notre travail de terrain et quelques autres s'orientent vers un portrait plus large de cette profession.

1. A partir du travail de terrain

Au cours de l'analyse de la répartition géographique des boucheries dans le département, cette dimension se profile comme l'un des paramètres de modelage des orientations et des stratégies adoptées par les boucheries. Celles qui se localisent en milieu rural semblent s'inscrire davantage dans une logique d'entretien, de complémentarité et de conservation du tissu socio-économique local où ces différentes activités économiques et sociales se complètent réciproquement. Cependant, les difficultés inhérentes à un débit défaillant ou à un moindre pouvoir d'achat sont ressenties plus intensivement, compte tenu d'une plus faible densité démographique et productive.

En revanche, celles qui se circonscrivent au milieu urbain et périurbain sont soumises à une concurrence accrue entre elles et avec d'autres établissements alimentaires, notamment les grandes et moyennes surfaces. De plus, le consommateur tend à montrer une préférence particulière pour les services

additionnels ou les facilités comprises vis-à-vis à l'acte de préparation de repas ; le boucher, pour sa part, est peut-être beaucoup plus attentif à la disposition d'une offre élargie ou exquise qu'à la fidélisation de sa clientèle.

La survie de l'une ou de l'autre sera le résultat conjoint de différents facteurs, pas seulement des décisions individuelles et de la personnalité même du boucher en question, mais aussi des évolutions de l'entourage proche - village ou ville - et plus lointain - département, région - .

Lors de notre approche de ce métier, il nous semble que la boucherie se trouvait aujourd'hui face à un important carrefour professionnel ; la simple vente de viande fraîche et les échanges sociaux attachés, autrefois si importants ne suffisent plus. La satisfaction de besoins de plus en plus divers et variables, passe désormais par les services rendus et par le plaisir de la satisfaction de ces besoins.

La diversification des habitudes alimentaires où la viande ne jouit plus d'une position préférentielle et l'accroissement de la concurrence commerciale en biens et en services pousse vers de nouveaux regards et de nouvelles stratégies socio-économiques et commerciales.

Bien que ce métier devienne de plus en plus polysémique, un certain nombre de boutiques oscille et hésite encore entre tradition et modernité. D'autres métiers très proches cohabitent et complètent celui de la boucherie ; parmi eux, le traiteur, la restauration et l'épicerie, mais ils ne sont pas toujours affichés ouvertement.

Outre les précédents, la simplification et la modernisation des mécanismes de mise en marché, l'allégement de certaines tâches ménagères et la recherche d'une alimentation plus variée et équilibrée ainsi que l'augmentation du temps libre ont probablement été quelques-uns des facteurs qui ont influencé cet affranchissement, pratiquement intuitif, vers d'autres activités.

- Même si nous pouvons croire qu'au-delà de certaines différences relatives à l'assortiment de produits et aux prix pratiqués, toutes les boucheries se ressemblent plus au moins, il s'est avéré que ce n'était pas si simple. Deux grands axes semblent être les sources de différenciation :

- Le premier est centré sur les orientations professionnelles des boucheries ; il est plus large et permet d'identifier les accents professionnels et la combinaison des métiers dont il était question ci-dessus.
- Le deuxième est axé sur le style d'approvisionnement en viande bovine, devenant plus spécifique à l'art du boucher, et permettant de connaître en quelque sorte «l'intensité» avec laquelle chacune exerce son métier de base, c'est-à-dire la boucherie.

De ce fait, face à la place prépondérante des chaînes alimentaires et des grands magasins non alimentaires, souvent placés en banlieue pas toujours proches des zones résidentielles, cette polyvalence pourrait être un critère à retenir en fonction d'une stratégie de renforcement du petit commerce ou de l'artisanat, soit d'un point de vue géographique, soit d'un point de vue professionnel, soit d'une combinaison des deux.

Lorsqu'il s'agit d'une dimension spatiale, c'est la notion de commerce de proximité qui est en cause où le voisinage, le contact direct, le service sur mesure et l'économie de temps sont quelques-uns de ces principaux paramètres. La complémentarité commerciale entre magasins, les horaires de fonctionnement et les facilités de stationnement se manifestent comme quelques indices à réserver dans cette intervention. En revanche, lorsqu'il est question d'une approche professionnelle, c'est la complémentarité des métiers sous un même toit vis-à-vis des demandes du client qui prime. L'expérience, la promptitude, l'optimisation des dépenses et l'économie des efforts sont quelques atouts de cette option.

Bien que les stratégies précédentes soient généralement connues ou appliquées par les commerçants, la démarche en termes d'approche, d'attitude et de méthodologie fera la différence.

Finalement, afin d'illustrer les propos précédents, lors de nos déplacements sur le terrain, certaines différences ont pu être constatées ; la perception des bouchers placés dans un voisinage commercial proche était beaucoup plus optimiste que ceux qui se retrouvaient un peu plus isolés. A ce moment-là, les préoccupations portaient davantage vers l'ajustement de la palette des produits au pouvoir d'achat de leur entourage.

De plus, l'identification de critères de découpage ou de classement des activités commerciales, basée sur des caractères mesurables et objectifs peut s'avérer plus intéressante et efficace pour la profession au moment de définir et d'établir un programme de travail plus proche des inquiétudes de ses associés, sans pour autant mettre en danger son esprit universel et démocratique.

A partir d'un certain nombre de constatations sur le terrain, notamment celles concernant la gestion du négoce, les boucheries affichent une importante indépendance et autonomie de fonctionnement : la conduite des approvisionnements en viande bovine, soit en demi-carcasses, soit en quartiers, les attitudes vis-à-vis de ses propres préparations et celles de tiers, l'ajustement entre les produits offerts et la demande. En ce sens, chacune essaie de composer entre ses atouts et son entourage afin de mieux s'adapter et suivre le marché.

Cependant, avec la création de la COBO, de nouveaux ajustements s'imposent, entre les logiques individuelles ou les collectives au profit de l'ensemble. D'après notre expérience, nous pensons que la modulation de ce passage et de ce partage n'est pas toujours bien réussie.

L'un des exemples les plus évidents de ces difficultés se manifeste au niveau de l'approvisionnement en viande bovine et l'écoulement des morceaux moins nobles. D'une part, la fourniture d'une grosse découpe assortie, soit en demi-carcasses, en quartiers, en pièces prêtes-à-découper ou en emballage sous vide, et même d'autres bêtes, reflète bien le service cherché par la coopérative vis-à-vis de ses adhérents.

D'autre part, chaque boucher s'approvisionne à sa convenance, selon la lecture dont chacun dispose entre son offre et sa demande ; même dans certains cas, ils ont la possibilité d'enlever les coupes ennuyeuses telle que le caparaçon. De ce fait, la coopérative est obligée de gérer ces morceaux problématiques autrement afin d'écouler toute sa marchandise.

Lorsqu'il a été question de chercher une autre alternative comme c'est le cas de l'atelier qui nous occupe, la majorité des boutiques n'a pas paru intéressée, illustrant en quelque sorte le paradoxe des rationalités sous-jacentes. Nous nous retrouvons face à une structure qui est pilotée par des logiques jusqu'à présent opposées, où l'individuel l'emporte sur le collectif. Tant qu'ils ne se rendent pas compte de cette contradiction et comprennent que leur propre survie passe par la recherche d'un juste milieu, les possibilités de durabilité de cette association sont compromises.

D'autres considérations peuvent aussi être ajoutées dans cette constatation :

- ❑ En 1^{er} lieu, d'après les coopératives d'éleveurs en amont, une production plus large en viande «Fleur d'Aubrac» est sérieusement limitée par les surfaces disponibles et les systèmes de production. De ce fait, la COBO est inexorablement obligée de trouver d'autres viandes de qualité afin d'élargir ses services et de disposer d'une taille de fonctionnement rentable.
- ❑ Deuxièmement, la COBO a aussi besoin d'étendre sa base de sustentation, soit par l'incorporation des nouveaux associés, soit par le développement d'autres initiatives dont l'atelier en question afin de baisser ses coûts de fonctionnement et rendre son négoce plus attractif à ses propres partenaires.
- ❑ Finalement, bien que le marché des viandes de qualité en soit encore à ces premiers pas, d'autres acteurs économiques vont progressivement s'introduire de sorte que la concurrence future s'annonce assez vivace, surtout si les grandes chaînes alimentaires parviennent à approfondir leurs actions dans cette direction.

Jusqu'à présent, les éleveurs ont essayé de composer en liaison avec les petits commerçants et la boucherie traditionnelle afin d'établir des mécanismes de coopération réciproque sur le marché dans lequel chacun peut se retrouver. Mais si les prix continuent à rester bloqués ou si leur progression ne compense pas les efforts consentis, cette communauté d'intérêts pourrait être davantage fragilisée ouvrant la possibilité à des nouvelles formes commerciales. Parmi elles, la vente directe du producteur au consommateur semble séduire plusieurs éleveurs et associations de producteurs.

Si ces initiatives prennent de l'ampleur et parviennent à avoir une place, les filières bovines risquent de se complexifier encore plus et du coup ce sont les boucheries traditionnelles qui seront atteintes, même sans le vouloir ou sans s'apercevoir.

La démarche de la COBO dans le sein de l'initiative «Fleur d'Aubrac» représente un geste louable des petits commerçants dans le but de mieux accéder au marché, de le segmenter et de parvenir à se tailler une place dans un contexte de plus en plus contraignant et concentré. Mais après avoir franchi une pareille étape, de rassemblement et de définition des points communs, l'actuelle dynamique économique exige une continuité dans cet effort de démarcation. Celui-ci devrait être marqué par l'innovation et par l'élargissement des débouchés au risque de disparition ou d'annulation des gains déjà consentis.

A partir des résultats obtenus et des difficultés perçues pour continuer dans cette direction, il semblerait que la démarcation recherchée ne l'était pas vraiment et que les intérêts portaient davantage vers la disposition d'une structure d'approvisionnement plus proche, plus régulière et plus fiable. De plus, cette structure s'appuie sur une démarche propre, innovante, qui exploite l'identité locale et l'image de l'élevage d'autrefois. De ce fait, tout effort additionnel s'arrête et la croissance devient difficile à supporter. En outre, la maturité affichée de la plupart des boucheries et le faible taux de renouvellement du métier laissent penser que des initiatives comme celle-ci constituent plus une fin de parcours qu'un maillon additionnel dans une progression professionnelle et commerciale.

Malheureusement quoiqu'il en soit, le monde contemporain est devenu peu à peu plus concurrentiel et interdépendant, ce qui oblige tous les acteurs à rester inexorablement sur leurs gardes. Rien est acquis, ce qui exige de l'innovation, de la segmentation des marchés et de la création en permanence de nouveaux débouchés ; l'adaptation aux changements et la souplesse organisationnelle s'y rajoutent et deviennent de nouveaux enjeux. Une formule d'aujourd'hui n'est pas nécessairement celle de demain, cette mouvance étant l'une des dimensions de compréhension difficile dans des structures modestes basées sur la participation et la gestion collective.

Pour les petits producteurs, les commerçants ou les artisans, les alternatives pour y parvenir ne sont pas très nombreuses. Celles-ci sont souvent cantonnées par la concentration et le regroupement des unités d'exploitation ou de négoce, question pas toujours évidente compte tenu des rationalités et des intérêts spécifiques à chacun. L'acquisition d'une certaine notoriété, la disposition d'une couverture plus large, l'accès à d'autres sources de capital et l'optimisation des ressources économiques disponibles sont quelques-unes des motivations à l'origine de ces démarches.

Un autre élément important dans ces efforts réside dans la qualité de leurs ressources humaines, notamment en matière de leadership et de vision du futur. Une bonne partie de la réussite initiale de la «Fleur d'Aubrac» se trouve à ce niveau ; la présence de producteurs, de commerçants, de professionnels et de structures d'appui engagés qui ont su imprimer un nouvel élan dans une filière très surveillée depuis longtemps. Aujourd'hui, après une bonne dizaine d'années de fonctionnement et face aux récentes évolutions dans les filières de la viande, une nouvelle impulsion semble s'imposer.

Face aux dérapages des systèmes de production sur une base industrielle ou de production massive, les produits fermiers ou de terroirs ont acquis à l'heure actuelle une meilleure image et un positionnement auprès des consommateurs. Même si leurs procédés se sont plus ou moins modernisés, ils évoquent, entre autres, des symboles attachés à une représentation schématique d'autrefois étant considérée comme plus authentique.

De nombreuses initiatives et produits se sont construits sur cette base et se sont associés aux démarches de qualité, d'une part, dans un souci de santé et d'équilibre vis-à-vis du consommateur, et d'autre part, comme une stratégie de différenciation face aux grands groupes industriels ou à la banalisation de divers produits.

Cependant, lorsque parallèlement l'Etat est devenu plus exigeant en matière de sécurité et d'hygiène alimentaire, de multiples produits courants ont atteint un niveau qualitatif très satisfaisant, de sorte que l'écart entre ces aliments et ceux obtenus dans une démarche de qualité s'amenuise, les bienfaits de ces derniers étant moins perceptibles en dépit des investissements consentis. La viande bovine se retrouve dans cette situation compte tenu des mesures mises progressivement en place et plus particulièrement après les crises sanitaires ; les dispositions sur la traçabilité s'inscrivent également dans cette direction.

Face à cette banalisation croissante de multiples articles, les produits de terroir continuent à jouer sur leur image et leur attachement à certains procédés dits d'autrefois. Mais, pour garder cette place, il faudra probablement réinvestir afin d'élargir ou de relooker leur gamme.

En ce sens, la «Fleur d'Aubrac» est confrontée à cette problématique de banalisation des viandes. La recherche de nouveaux produits, frais, semi-frais ou cuits, en est une voie ; le recentrage des prix des morceaux issus de la demi-carasse par le biais d'une meilleure valorisation des morceaux difficiles en est une autre. De ce fait, l'initiative de mise au point d'un atelier de transformation est au coeur de la continuité de cette filière et ce n'est qu'à partir d'une approche de filière, de l'ensemble de partenaires, que cela peut être résolue. Tant qu'elle n'arrive pas à franchir cette nouvelle étape, son avenir risque d'être compromis ; il s'agit aujourd'hui d'un manque à gagner, mais demain cela peut devenir un échec. Il faudra donc que les boucheries comprennent les enjeux en cours afin d'avancer au profit de toute la filière.

2. Vers un portrait du métier de la boucherie «Fleur d'Aubrac»

Mis à part les considérations précédentes sur les boucheries et la filière «Fleur d'Aubrac», nous pouvons essayer de brosser un portrait de ce secteur boucher dans l'intérêt de mieux comprendre sa logique et ses rationalités.

Comme résultat de notre passage auprès des boucheries enquêtées, quatre composantes pourraient être avancées dans un effort de compréhension de ce métier :

- ◆ premièrement, l'emplacement de la boucherie,
- ◆ deuxièmement, la personnalité du boucher,
- ◆ troisièmement, la clientèle,
- ◆ quatrièmement, le savoir-faire du boucher

L'emplacement constitue l'une des premières variables que tout commerçant essaie d'identifier au premier abord. Une localisation adéquate peut garantir un facile accès aux consommateurs en nombre suffisamment important pour qu'il y ait une continuité du négoce. De ce fait, lorsque le magasin est installé dans un espace marchand ou en liaison avec d'autres établissements commerciaux, un effet d'enchaînement réciproque peut être induit au profit de tous.

L'atteinte d'un débit minimal est également importante afin de garantir la rentabilisation de cet outil de travail ainsi que pour l'écoulement des produits offerts. En réalité, un double courant d'aller et de retour est recherché ; le commerçant satisfait le client et celui-ci est disposé à revenir. De cette façon, le "fond de commerce" est valorisé.

Afin de maintenir la clientèle, un suivi et une écoute des intérêts et des goûts des consommateurs sont à maintenir en permanence à partir des différentes stratégies de communication et de marketing.

Dans le cas des boucheries «Fleur d'Aubrac», cette variable est suivie pour celles qui se trouvent en ville ; par contre, elle est moins évidente pour celles demeurant dans les villages, où peut-être l'effet de

voisinage est plus explicite. A Montpellier, quelques exemples se localisent dans une petite aire commerciale ou sur une rue marchande.

En deuxième lieu, la personnalité du boucher devient une donnée d'importance compte tenu du rapport qui peut être établi avec les clients. Quelques paramètres sont à considérer : l'accueil, la confiance et la convivialité entre le boucher et sa clientèle, de sorte qu'un échange d'information peut être instauré. Lorsque cette relation perdure dans le temps, une relation de confiance s'installe et la vente des produits se passe sans crainte.

La communication et la capacité de convaincre sont aussi des atouts afin que ces rapports puissent mieux se dérouler. De ce fait, le boucher n'est pas seulement un vendeur, c'est aussi un connaisseur des viandes et d'autres plats. Il devient une espèce de conseiller culinaire. Ce contact direct lui permet d'écouter et de suivre les attentes, les goûts et les désirs de sa clientèle et ainsi de la faire évoluer vers d'autres produits ou innovations de son intérêt.

En fin de compte, l'atteinte d'une fidélisation minimale constitue l'un de ses objectifs afin de garantir sa continuité, mais aussi la satisfaction du consommateur.

D'après les commentaires de quelques bouchers «Fleur d'Aubrac», presque les 3/4 de leur clientèle restent fidèle à leur magasin, fidélité à laquelle ils tiennent ; leur satisfaction en est un point crucial jusqu'à craindre que tout changement de produits ou de préparations mette en péril leur loyauté.

La clientèle constitue la 3^{ème} dimension qui préoccupe les bouchers. C'est avec elle qu'ils composent le fonctionnement de leurs boutiques. Dans la pratique, une communauté d'intérêts s'établit entre les deux, caractérisée par la nature de l'entourage où le magasin s'est installé.

L'origine professionnelle (cadre, technicien, ouvrier, chômeur), la nature du travail (intellectuelle, manuelle, rurale, urbaine), la structure d'âges (enfants, jeunes, femmes, vieillards) et le pouvoir d'achat constituent les premiers points de repère compte tenu de leur influence sur les habitudes alimentaires, les comportements d'achat, l'assortiment de produits à offrir, et même les prix à afficher.

D'autres facteurs peuvent rentrer aussi en jeu mais il semble que leur dominance est moindre, tels que la disponibilité d'un service à la portée de la main et les soucis de sécurité alimentaire et sanitaire.

Parmi les boucheries considérées, cette variable pouvait être appréciée par plusieurs indicateurs ; le soin avec lequel le magasin est aménagé et l'agencement des produits à l'intérieur de la boutique, l'assortiment de produits offerts, notamment par le choix de délicatesses en vente, les unités ou portions de vente et le tableau de prix affichés.

Finalement, le savoir-faire du boucher concerne l'expertise et la maîtrise avec lesquelles ce professionnel exerce son métier. Tout d'abord pour y accéder, un diplôme de BTS spécifique à la viande est exigé, mais ensuite c'est l'expérience et le soin avec lesquels on s'y prend et on façonne sa réputation qui comptent.

Néanmoins, ainsi que nous l'avons mentionné auparavant, d'autres métiers proches complètent les connaissances du boucher, à savoir la charcuterie, la restauration et le traiteur. Même si la boucherie est souvent mise en avant, ces dernières activités se trouvent couramment, permettant dans de nombreux cas de mieux arrondir les recettes de la boutique, ou de combler les défaillances.

En complément de cette facette, le boucher doit parvenir à être un bon lecteur et traducteur de la cadence des temps, des saisons et des gens afin de les transcrire dans les mouvances de son magasin.

Un autre aspect, peut-être moins évident mais également indispensable, est rattaché aux compétences d'ordre économique ou comptable afin de parvenir à maintenir un bon équilibre de son négoce. Nous avons pu observer quelques cas où le boucher connaissait ses prix de revient et même les marges dégagées.

Face à cet effort de systématisation et de caractérisation du métier, quelques défis peuvent être relevés.

- Un premier concerne l'attractivité du métier et les garanties pour sa permanence. Bien que les bouchers expriment avec fierté leur profession et l'exercent avec rigueur, la relève générationnelle n'est pas très nombreuse ce qui semble mettre en danger la continuité de la profession.

Il se peut que le tableau projeté leur soit adverse compte tenu des conditions de leur exercice ; c'est l'un des arguments exprimés par les professionnels. Certaines tâches sont répétitives et il faut se lever de bonne heure avec une faible marge de manoeuvre quant aux horaires et au temps libre. Cependant, une partie de son fonctionnement relève plutôt de la dynamique de tout secteur commerçant, qui se retrouve assujéti aux possibilités et aux disponibilités d'une clientèle non commerçante.

Toutefois, d'autres facteurs pourraient avoir une influence plus large : l'initiation précoce dans le métier, la durée assez longue de son exercice, l'image d'une faible évolution dans la profession, toujours à l'arrière d'un petit magasin, la perception même et le statut réellement octroyé par la société vis-à-vis de ce métier.

- Un deuxième défi concerne l'adaptation et le suivi du temps ; la tradition et la modernité se côtoient quotidiennement et lui donnent son charme en quelque sorte. Mais, le dosage entre l'une et l'autre peut devenir problématique lorsque le passé reste ancré dans la lecture de la réalité de tous les jours, se transformant plus en un frein qu'un levier de progrès.

Cette adaptation à l'évolution des temps passe par une diversification de ses débouchés dont les produits frais, mais aussi par l'incorporation judicieuse des améliorations techniques, par le suivi des attentes du consommateur et par une révision des stratégies de marketing et de rapprochement de marché.

- En troisième lieu, un regard attentif aux demandes du consommateur et aux attentes socio-alimentaires de la société.

Bien que ceci soit étroitement lié au précédent, perçu de l'intérieur du métier, il se positionne de l'extérieur en liaison avec le commanditaire des services de la boucherie. L'examen et le suivi des attentes du consommateur passent par une relecture des mouvances alimentaires du contexte socio-économique dans lequel on se retrouve. Ce n'est pas uniquement une histoire de communication et de marketing, c'est aussi un déchiffrement des comportements d'achat, des manières de table, de l'emploi du temps aux différents échelons de la vie quotidienne afin de rajuster et de réadapter l'offre carnée.

Une bonne partie des consommateurs actuels valorise de plus en plus le service, le plaisir avec lequel ses attentes sont satisfaites dans un cadre de respect socio-environnemental ; ce n'est plus une question de quantité ou de prix, c'est la réjouissance qui est mise en avant.

- Finalement, il s'agit d'atteindre un sage équilibre entre la réussite individuelle, l'insertion, la contribution dans l'effort et les synergies collectives. Cette profession, insérée dans une logique commerçante, est assez marquée par l'indépendance et l'autonomie de chacun qui a été la base de la réussite d'autrefois ; il en est un peu différemment aujourd'hui. En conséquence, cet individualisme se transforme en un frein au développement de la profession et même de la filière.

La dynamique économique actuelle pousse de plus en plus vers la concentration ou vers des alliances entre acteurs ou de possibles partenaires, si l'on désire encore de rester sur la sellette. Des raisons de différentes sortes assistent de tels choix, que ce soit pour accéder aux moyens financiers, atteindre un marché plus large ou pour développer des technologies qui autrement seraient inaccessibles.

De ce fait, l'une des stratégies pour la continuité de la profession passe par l'élargissement du champ de vision, par l'insertion et la contribution dans d'autres dynamiques communes entre acteurs et partenaires,

sans quoi le métier risque d'être cantonné ou absorbé par d'autres plus forts, ou même disparaître en tant que tel.

Une dimension qui pourrait enrichir l'analyse des défis précédents et le débat correspondant est liée à une meilleure connaissance des paramètres économique-comptables de l'activité bouchère.

Bien que, dans ce travail, nous nous soyions concentrés sur les produits et leurs volumes, un complément économique s'avère intéressant permettant de mieux placer et de mieux comprendre les flux quantitatifs et les décisions qui s'y rattachent. Peut-être une étude de cas basée sur des exemples spécifiques pourrait fournir de nouveaux éléments à cette analyse.

Chapitre 7

Alternatives de valorisation de la viande bovine

«Fleur d'Aubrac»

Le chapitre précédent faisait état de nos résultats et de nos réflexions face aux entretiens avec les boucheries enquêtées. Bien qu'une partie importante de l'offre de ces boutiques concerne les viandes fraîches, nous avons constaté la présence, apparemment croissante, d'autres produits ou de préparations ayant plus de valeur ajoutée, et d'une fraction des morceaux bovins moins nobles qui s'écoulent.

Nous avons aussi apprécié l'importance et la pertinence d'un renforcement des stratégies vers des options plus valorisantes permettant de disposer d'une palette de produits plus large et d'afficher un meilleur taux rémunérateur. En fait, de nombreuses boucheries ont entamé cette démarche à une petite échelle pour leur propre compte mais leur taille sera toujours modeste, étant donné le type d'établissement. En ce sens, la COBO en tant que structure intermédiaire et compte tenu de la problématique à laquelle elle est confrontée envisage depuis quelque temps de s'embarquer dans une opération de ce genre. Ce travail s'oriente dans cette direction dans le but de lui fournir des informations complémentaires qui puissent l'aider à prendre les décisions à ce sujet.

Le passage à la disposition d'un atelier de transformation au sein des filières dans lesquelles une partie importante de leurs productions est axée sur des produits frais ou à faible valeur ajoutée revêtent d'une particulière signification. Le franchissement de cette étape peut leur permettre de mieux affronter la concurrence et ainsi améliorer leurs bases économiques au profit de l'ensemble des acteurs impliqués. Cependant après avoir surmonté ce stade, il est indispensable de savoir gérer l'appareil afin d'honorer convenablement les nouvelles exigences et les défis qui s'imposent.

Ce chapitre se propose donc de dimensionner les possibilités qu'un atelier de transformation peut fournir à la coopérative dans la recherche d'une solution aux actuelles difficultés de valorisation des morceaux moins nobles de «Fleur d'Aubrac». Nous ne prétendons pas formuler le projet tel quel, mais explorons ses perspectives et sa faisabilité.

Pour ce faire, nous nous sommes appuyés sur les données et les informations recueillies à l'ADIV, le Centre technique des Viandes à Clermont-Ferrand, qui est toujours confronté à des problématiques semblables.

Dans un premier temps, nous essayons de dresser un panorama sur les possibles options de valorisation pour examiner ensuite les impératifs d'un atelier de transformation en fonction des quantités invendues, déjà mentionnées dans le précédent chapitre. Deux modalités d'atelier sont ainsi examinées, l'une à partir d'un montage de toutes pièces et l'autre à partir de la fabrication effectuée sous régime de sous-traitance.

I. Approches stratégiques et options de valorisation

Avant d'analyser les aspects particuliers des alternatives de valorisation, nous allons essayer de présenter quelques éléments stratégiques qui nous aideront à mieux comprendre et à mieux positionner les actions de valorisation considérées.

En premier lieu, face à l'accentuation de la concurrence entre les entreprises agroalimentaires, il faudrait comprendre sur quel tableau une initiative comme celle de la «Fleur d'Aubrac» se place. Théoriquement, dans le contexte actuel de globalisation et de segmentation des marchés, tout produit peut être associé à un marché spécifique compte tenu des caractéristiques affichées par ce produit. Ce raisonnement peut être par la suite prolongé vers l'analyse stratégique par l'établissement d'un binôme produit-stratégie.

D'après les apports de Rastoin, 3 grands binômes peuvent être identifiés (2003) :

Tableau n° 50. Binômes produits-stratégies dans l'agroalimentaire d'après Rastoin

Type de produits	Caractéristiques organoleptiques	Origine territoriale	Process de production	Histoire sociale	Prix	Formule stratégique
Basiques	Segmentées	Diversifiée	De masse	Parfois évoquée (marketing)	Faible	Différenciation
Innovants	Relativement neutre	Non nécessaire	Technologie avancée	Inexistante	Très élevé	Distinction
De terroir	Très typée	Clairement spécifiée	Artisanal "normalisé"	Très présente	Élevé	Singularité

Source : J.L. Rastoin, "Stratégies d'entreprises agroalimentaires dans un contexte de globalisation", 2003, p. 5.

A partir de cette grille d'analyse, le produit «Fleur d'Aubrac» s'associe au marché du terroir étant donné ses spécificités telles que nous les avons déjà évoquées tout au long de ce document. Si jamais lors d'un processus intensif de transformation la «Fleur d'Aubrac» parvient à développer de nouveaux produits prêts à l'emploi ou d'autres types, ceux-ci pourraient se placer plutôt comme des produits innovants, ce qui signifie le passage vers une autre échelle de lecture.

Bien que tout cela soit circonscrit au domaine de l'objet en lui-même, il faut l'intégrer au réseau d'action et de mise en forme du produit afin de mieux identifier la démarche stratégique qui convient. A ce titre, les spécialistes du management d'entreprise distinguent 3 ensembles, résumés dans le tableau ci-dessous.

Tableau n° 51. Voies et moyens de mise en forme (adaptation d'après Rastoin)

Voies	Axes	Atouts	Faiblesses	Modalités organisationnelles
Affrontement	Rivalisation	Moyens financiers et technologiques	Eventuellement manque de souplesse	Firmes multinationales
Alliance	Partenariat national ou avec une multinationale	- Connaissance du contexte national - Souplesse et adaptation aux divers contextes	- Savoirs managériaux - Individualismes locaux	- Groupes nationaux - Groupes nationaux en liaison avec une multinationale - PME évoluée
Contournement	Développement individualisé ou en réseau	- Ressources locales axées sur le culturel et le territorial - Intérêt du consommateur pour produits du terroir	- Déficit entrepreneurial - Savoirs managériaux - Technologie	PME

Source : Adaptation de J.L. Rastoin, "Stratégies d'entreprises ...", op.cit., pp. 5-6

De ce fait, la voie qui semble s'adapter le mieux aux initiatives des produits du terroir s'oriente soit au contournement, soit à l'alliance selon la structure en cause. Dans notre cas d'étude, tous les deux sont éventuellement envisageables selon les individualismes locaux et les connaissances nécessaires à la conduite de l'entreprise.

Dans un deuxième temps, il s'avère convenable d'arrêter son regard sur ce que d'autres acteurs ont essayé de mettre en valeur afin de faire face à leurs propres difficultés et à un marché devenu très concurrentiel.

Diverses études et analyses de la filière de viande bovine font état et signalent l'importance de la diversification et de la valorisation des produits, ce qui exige l'identification et la définition des voies et des types de produits. En ce sens, lors des efforts de mise en valeur d'un produit quelconque, quatre grandes dimensions sont à considérer :

- ❑ le produit en tant que tel et ses possibilités à être traité ou manipulé, en fonction de ses atouts, de sa plasticité et des besoins attendus par le consommateur,

- ❑ la présence des besoins non satisfaits et des consommateurs prêts à les satisfaire,
- ❑ la disposition d'un savoir-faire et des technologies alimentaires disponibles et facilitatrices de l'innovation et du développement d'un certain nombre de procédés, de préparations et de présentations,
- ❑ l'intérêt des opérateurs pour y participer et s'y retrouver économiquement.

En ce sens, au-delà du volontarisme des différents acteurs et opérateurs, de la présence d'un marché potentiel et des stratégies de développement à l'appui, la disposition des produits adéquats, capables d'amenuiser les écarts existants et d'améliorer les performances économiques de chacun des intervenants est une composante essentielle.

En fin de compte, les produits en question deviennent le véhicule de transmission des innovations apportées, de la re-crédation de nouveaux aliments et de la satisfaction des nouvelles attentes du consommateur.

Une bonne partie des initiatives de mise en valeur actuelles repose sur la combinaison de trois grands axes : ⁽⁷⁷⁾

- ❑ l'innovation basée sur les atouts techniques du produit et ses possibilités,
- ❑ la présentation et le conditionnement du produit permettant de jouer entre les différents procédés de conservation, les emballages et l'atteinte d'un public diversifié,
- ❑ la communication, la diffusion et le marketing des nouveaux produits ou de ceux renouvelés.

Les tendances ainsi dégagées deviennent à leur tour critères de segmentation du marché et de diversification des produits. Même si quelques-unes peuvent se rapprocher, c'est la modulation des axes de signification qui donne la note distinctive. Ces tendances peuvent être regroupées ainsi :

Tableau n° 52. Tendances identifiées en matière d'innovation et de valorisation alimentaire

Tendance dominante	Axes de significations principales	Accents complémentaires
• Sûreté ou sécurité alimentaire	➤ Aliment sain, non nuisible à la santé ➤ Respect de la santé et des équilibres nutritionnels ➤ Communication et transparence	➤ Nature et type d'ingrédients ➤ Origine du produit ou des ingrédients
• Santé	➤ Equilibre nutritionnel et bien-être ➤ Préoccupations diététiques particulières	➤ Apports particuliers en nutriments ou en vitamines ➤ Maintien de la forme, avec du plaisir
• Epanouissement	➤ Plaisir et détente ➤ Exotisme, ethnicité, nouvelles expériences à la portée de la main ➤ Elargissement des occasions de consommation	➤ Appel aux sentiments humains : famille, solidarité, convivialité ➤ Facilité de consommation : chez soi, au travail, nomade

⁷⁷ Revues "Agroligne", "Economies et Sociétés", "l'Entreprise", "Viandes & Produits carnés" et surtout "RIA" et "LSA"

Suite du tableau n° 52. Tendances identifiées en matière d'innovation et de valorisation alimentaire

Tendance dominante	Axes de significations principales	Accents complémentaires
• Authenticité et origine	➤ Liaison aux véritables sources ➤ Respect de techniques et de procédés traditionnels, d'autrefois, jugés judicieux ➤ Transparence et traçabilité	➤ Appel aux sentiments humains : solidarité, convivialité ➤ Expertise et savoir-faire
• Respect de la nature	➤ Système et conditions de production respectueux des équilibres naturels, hors des excès industriels ➤ Santé, équilibre et bien-être ➤ Développement durable du monde/des entreprises	➤ Appel aux sentiments humains : solidarité, altruisme ➤ Simplicité de la vie
• Services incorporés et ajustement au monde moderne	➤ Allègement des tâches ménagères et réduction des efforts ➤ Praticité polysémique Nouvelles utilisations issues de l'innovation	➤ Facilité d'utilisation : prêt à l'emploi, à cuire, à servir, à emporter ➤ Usages variés : appoint de préparations culinaires, cuisson simplifiée, consommation nomade ➤ Praticité multiple : portions assorties, formats économiques, conservation, stockage

Source : Elaboration propre

Lors de cette première approche de la production spécialisée, une bonne partie de cette valorisation des produits passe par le maniement de facteurs tangibles et intangibles, l'innovation étant au coeur de ces efforts. Questions telles que la lisibilité du produit, la mise en avant des aspects ludiques de l'aliment, la nature de l'étiquetage, la tendreté ou la digestibilité du produit, la convivialité évoquée sont quelques exemples des affirmations antérieures.

A partir de la grille précédente, une tentative d'adaptation aux produits de viande bovine peut nous renseigner davantage en vue d'une meilleure compréhension des défis sous-jacents pour la coopérative et sa filière «Fleur d'Aubrac».

Suite aux efforts des pouvoirs publics en matière de santé publique, tout type de viande bovine, sans distinction de qualité, qui est présente sur le marché est saine ; toute défaillance est traquée, isolée, mise à l'écart et détruite sur le champ. De ce fait, la dimension de sûreté ou de sécurité alimentaire est satisfaite ; les signes de qualité n'y apportent rien de plus qu'une traçabilité liée aux origines.

De la même manière, la dimension de santé est aujourd'hui un acquis pour l'ensemble des produits carnés, la concurrence étant plutôt axée autour du classement des morceaux, leur meilleure utilisation et les conditions de production afin d'obtenir une viande le plus maigre possible, sans pour autant oublier ses qualités en tendreté, saveur et jutosité.

Par contre, la recherche d'une véritable authenticité en connivence avec le respect de la nature semble être au centre des actuelles préoccupations, particulièrement pour les produits consommés à l'état frais. C'est surtout à ce niveau que se positionne la majorité des démarches de qualité, publiques ou privées.

Celles-ci sont déclinées dans un double sens ; d'une part, les systèmes de production, les conditions d'élevage et les modes d'alimentation sont concernés et d'autre part, la combinaison appropriée entre tradition, savoir-faire et modernité où les origines et la sagesse d'autrefois sont respectées et prises en compte.

Lorsque la palette des produits carnés concerne des aliments plus élaborés ou même cuisinés, d'autres notions se rajoutent ; parfois cela devient plus complexe compte tenu du large éventail de produits et des usages issus des morceaux d'une carcasse.

Pour quelques-uns, notamment ceux à caractère charcutier (par exemple, saucissons, saucisses) ou préparés comme la daube ou la gardianne, l'évocation des anciennes habitudes alimentaires va de paire avec une image d'épanouissement et de plaisir lors de sa consommation. D'autres, du type boulettes de boeuf, farce, garniture en pâtes ou dans les fruits de mer ou faisant partie d'une salade, s'orientent

davantage vers une connotation de service incorporé, soit en termes d'utilisation (prêt à l'emploi), soit en tant qu'appoint ou complément de repas.

Après avoir ciblé les connotations de valorisation les plus proches de la viande bovine, il nous semble convenable d'identifier quelques orientations stratégiques additionnelles dans le cas de la coopérative et de la «Fleur d'Aubrac».

Jusqu'à présent, la stratégie de vente choisie par la filière «Fleur d'Aubrac» et par la COBO s'est orientée en fonction des boucheries traditionnelles et de quelques restaurateurs ; ceux-ci représentaient à leurs yeux le meilleur choix pour un produit du terroir, issu d'une démarche de qualité.

Cependant, face à un possible élargissement de l'offre carnée à la suite d'une éventuelle mise en place d'un atelier de transformation, l'examen d'autres destinations peut s'avérer approprié et même incontournable au risque de troubles économique-financiers, en dépit des réticences d'un bon nombre de ses associés.

Au-delà de la boucherie, d'autres clients potentiels pourraient être identifiés ou même réactivés, tels que les magasins d'alimentation générale du type superette, les boutiques de délicatesses ou de produits régionaux, les restaurants commerciaux, les traiteurs et la restauration en collectivités. Dans ce cas, il faudrait examiner les possibilités réelles, leurs exigences et les termes d'échange afin que cette structure puisse tourner régulièrement.

A l'heure actuelle, la commercialisation de la «Fleur d'Aubrac» se réalise sous un format de gros à l'état frais, demi-carasse, gros découpe et accessoirement en morceaux mis sous vide. Lors de la mise en place d'un atelier de transformation, d'autres présentations ou conditionnements, d'autres modalités et d'autres formats peuvent être envisagés, permettant d'agrandir son actuelle offre vers de produits transformés.

Par exemple, jusqu'à présent, la viande est une des composantes du plat central d'un menu quelconque, soit un ingrédient des autres accompagnements, toujours axés sur des repas structurés. Cependant, la destruction croissante de ces espaces peuvent fournir de nouvelles occasions de diversification dans la mesure où les préparations et les conditionnements s'adaptent.

En tout cas, avant de s'engager dans les particularités d'une option quelconque, il nous semble tout à fait indispensable d'entamer une réflexion et une discussion suffisante entre les futurs partenaires sur les véritables bases de cette initiative, ses modalités et les scénarios qui en découlent.

II. Données de départ

A partir des opérations techniques inhérentes à la mise en valeur du boeuf, nous proposons une esquisse de la structure possible de l'atelier. Celle-ci constitue aussi le support pour l'identification des alternatives techno-économiques à prendre en compte lors de nos estimations.

L'argumentation qui suit s'oriente vers l'analyse de faisabilité de l'atelier de transformation au sein de la Coopérative. En ce sens, bien qu'un certain nombre de détails soient abordés tout au long de ce chapitre permettant d'agréer l'étude, nos efforts se concentrent dans les grandes masses mobilisées par cette initiative. Si l'intérêt de cette démarche se précisait, il faudrait entreprendre une analyse plus fine, au niveau de projet.

Les données sur les volumes achetés ainsi que les estimations du nombre de pièces invendues et des quantités en stock à la COBO sont la base des calculs nécessaires pour analyser la mise en place et le fonctionnement de l'atelier. Bien qu'une partie des évaluations précédentes ne concernent qu'un échantillon de la coopérative, il semble que les montants mobilisés par les 13 adhérents restants ne sont pas trop volumineux et de ce fait, nous les avons jugé négligeables.

En ce qui concerne la gamme de produits à fabriquer, nécessaire aux calculs correspondants, nous nous sommes servis des résultats de l'enquête ainsi que des informations fournies par l'ADIV afin de se

rapprocher le plus possible des préférences réelles. Bien sûr, le moment venu, il faudra affiner les choix selon les affections et les enjeux des futurs partenaires.

Ces données tant en amont qu'en aval balisent les frontières productives des calculs de l'atelier de transformation, le reste étant un jeu de combinaisons d'options de travail.

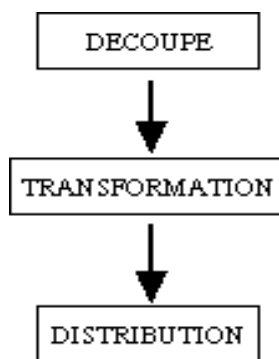
De cette façon, seuls les paramètres techniques et économiques pourront bouger afin de rendre comparables les alternatives mises à l'épreuve.

1. Opérations techniques impliquées et alternatives envisagées

Lors de la mise en valeur du boeuf en viande, un certain nombre d'étapes doit être franchi afin de la rendre apte à la consommation ; quelques-unes sont intrinsèques à la nature du produit et d'autres pourraient varier en longueur ou en complexité en fonction du degré d'élaboration voulue.

Le schéma suivant résume ces étapes :

Graphique n° 28. Parcours technique du boeuf après l'abattage



Source : Elaboration propre

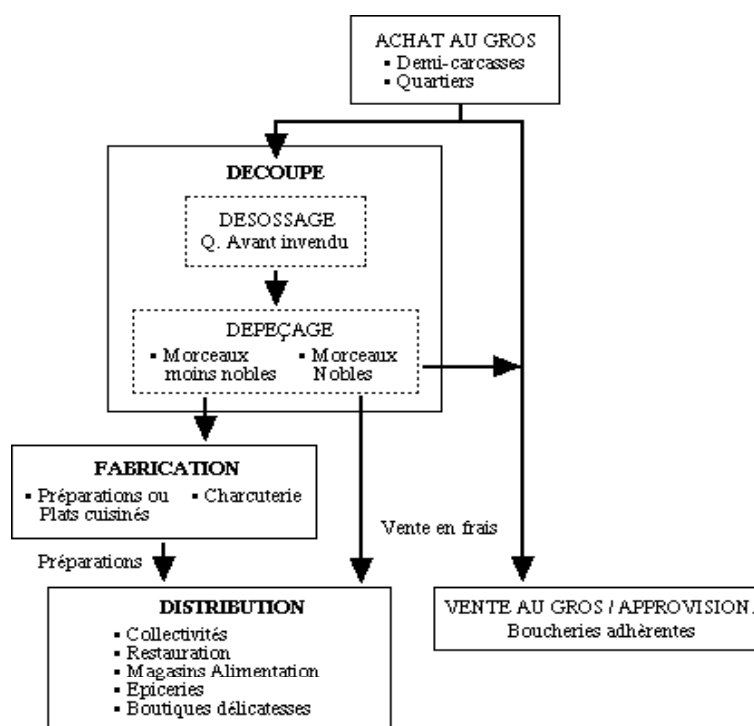
Jusqu'à présent, la COBO a fonctionné comme une centrale d'achat et comme un grossiste auprès des boucheries associées.

Certaines tâches de grosse découpe et de mise sous vide ont été aussi effectuées suivant la demande des bouchers.

Compte tenu de ses atouts existants, la mise en place de l'atelier pourrait être envisagée telle qu'indiquée dans le graphique ci-dessous.

Dans un souci d'optimisation de ses ressources disponibles, un examen des actuelles installations s'impose afin de déceler la possibilité d'aménager la première opération technique, c'est-à-dire la découpe.

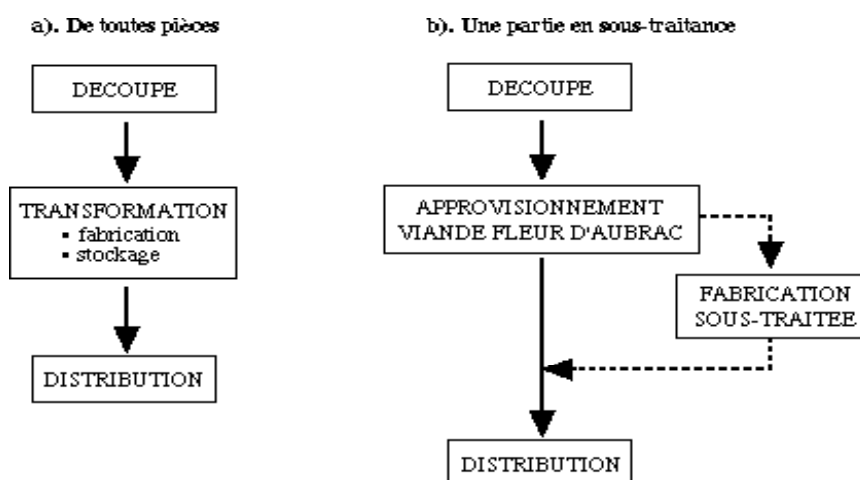
Graphique n° 29. Opérations techniques envisagées en atelier



Source : Elaboration propre

A partir de cet itinéraire technique, nous avons retenu deux alternatives techno-économiques ; l'une qui démarre de zéro avec un atelier monté de toutes pièces et l'autre où les capacités actuelles de la COBO sont renforcées et où la fabrication est faite sous régime de sous-traitance. Les diagrammes ci-après illustrent bien ces deux parcours technologiques.

Graphique n° 30. Alternatives techno-économiques de l'atelier



Source : Elaboration propre

Nos analyses partent des données fournies par l'ADIV, mais une bonne partie des questions les plus cruciales a été adaptée aux situations concrètes de notre cas d'étude. Une signalisation spécifique est faite au fur et à mesure que l'examen des options sélectionnées avance.

2. L'approvisionnement en viande bovine

• Situation actuelle à la COBO

D'après les calculs présentés dans le dernier chapitre, l'activité de la coopérative se synthétise comme suit :

Tableau n° 53. Synthèse de l'activité de la COBO

Catégories	Année	semaine	Saison froide (6 mois)	Saison chaude (6 mois)
Approvisionnement				
• Nbre carcasses entières	811	15-16	416	395
• Nbre demi-carcasses	1.622	31	832	790
• En tonnes	309,7	5,9	154,4	155,2
Invendus				
• Nbre avants à la COBO (a)	599	11,5	295	304
• Nbre avants à Marvejols	100	1,9	21	79
Nbre total	699	13,4	316	383
• En tonnes à la COBO (b)	73,7	1,4	38,1	35,6
• En tonnes à Marvejols	7,8	0,1	1,6	6,2
Tonnes totales	81,5	1,5	39,7	41,8

(a) : Compte tenu que les factures, source de cette information, reflètent en premier lieu le tonnage vendu, le nombre de pièces a été estimé en fonction des poids en jeu

(b) : Quantités réellement obtenues à partir du dépouillement des factures, mais qui comprennent tant les avants que le peu qui reste des arrières

Sources : Tableaux N° A6-19 et A6-20 en annexe

Ces valeurs, issues du dépouillement des factures, constituent les références de base pour l'établissement de la capacité de production de l'atelier qui pourrait tourner autour de 13 quartiers avants par semaine.

• Débit estimé et hypothèses de fonctionnement de l'atelier de transformation

Cette valeur de 13 quartiers avants tient compte des pièces invendues, commandées par la COBO, qui restent tant chez elle qu'à Marvejols. Elle devient donc le repère de démarrage de l'atelier.

Seuls les morceaux les moins nobles du quartier avant seront traités dans l'atelier, alors que les plus nobles continueront à être vendus en frais ; toutefois, ils pourront éventuellement être transformés dans l'atelier. De ce fait, une estimation des volumes à transformer par quartier peut être établie :

Tableau n° 54. Utilisation du quartier avant selon type de morceau

À transformation			De préférence en frais		
Gros découpe	(moins nobles)	Kg net	(plus nobles)	Kg net	
Caparaçon	• Plat de côtes • Flanchet • Poitrine	9,3 2,7 12,4	• Bavette à pot-au-feu	3,1	
Epaule	• Macreuse pot-au-feu • Jarret de devant • Jumeau à pot-au-feu	2,0 4,1 0,8	• Paleron • Macreuse à bifteck • Jumeau à bifteck • Dessus de palette	4,0 4,1 1,9 1,6	
Collier	• Collier	11,8	• Basse-côte	10,5	
TOTAL		43,1		25,2	68,3
Ajustements selon prépar.					
	• Plat de côtes 40%	3,7	• Plat de côtes 60%	5,6	
Total ajusté		37,5		30,8	68,3

Source : Nos calculs à partir de l'annexe N° A2-4

Ensuite, en considérant les préparations envisagées et l'apport de chacun des morceaux selon ses qualités, quelques ajustements sont à faire, notamment pour le plat de côtes, (voir le tableau ci-dessus).

Après avoir effectué les ajustements nécessaires en fonction des préparations envisagées, l'atelier en question aurait une capacité de fonctionnement oscillante entre 400 kg et 500 kg de viande par semaine, équivalent à 25 tonnes annuelles (cf. tableau N° 55).

Tableau n° 55. Débit hebdomadaire et annuel des morceaux (non parés) selon leur destination

Morceaux		Semaine kg	Année tonne
Caparaçon	Fabrication		
	• Plat de côtes 40%	48,4	2,5
	• Flanchet	35,1	1,8
Epaule	• Poitrine	161,2	8,4
	• Macreuse pot-au-feu	26,0	1,4
		53,3	2,8
	• Jarret de devant	10,4	0,5
Collier	• Jumeau pot-au-feu		
	• Collier	153,4	8,0
Sous-total		487,8	25,4

Morceaux		Semaine kg	Année tonne
Vente en frais			
• Plat de côtes 60%		72,5	3,8
	• Bavette pot-au-feu	40,3	2,1
• Paleron		52,0	2,7
	• Macreuse à bifteck	53,3	2,8
	• Jumeau à bifteck	24,7	1,3
	• Dessus de palette	20,8	1,1
• Basse-côte		136,5	7,1
		400,1	20,8

Source : Nos calculs à partir de l'annexe N° A7-1

3. L'éventail des produits finis

Les résultats de l'enquête fournissent quelques pistes qui peuvent nous aider à identifier les possibles préparations à fabriquer dans l'atelier.

Cependant, bien que la palette des produits soit assez variée, lors de l'émergence de cette structure, il vaudra mieux disposer d'un choix plus restreint facilitant la gestion et l'acquisition de l'expérience.

De ce fait, nous nous sommes concentrés vers des produits non soumis aux contraintes dérivées de la chaîne du froid ou d'une durée de vie limitée.

A partir de ces considérations plus quelques autres consultations sur le terrain, nous avons choisi 5 préparations, assez connues dans la région, quelques-unes étant des spécialités locales, à savoir :

- ♦ boeuf en gelée
- ♦ gardianne méridionale
- ♦ daube provençale
- ♦ bourguignon
- ♦ pot-au-feu à la provençale

Afin de pouvoir évaluer les recettes de l'atelier, les prix de vente au détail d'autres produits similaires ou proches, fondamentalement du terroir, ont été retenus.

Le tableau ci-dessous affiche les résultats de nos recherches par rapport aux préparations choisies.

Tableau n° 56. Références de quelques prix de vente au détail des produits à base de viande

Produits	Produits terroir €/kg		Produits «industriels» €/kg		Δ différence indust/terroir
	€ TTC	€ HT	€ TTC	€ HT	
• Fromage de tête	19,71	18,66	12,39	11,73	63%
• Jarret en gelée	-	-	-	-	-
• Gardianne de taureau	23,10	21,88	-	-	34%
• Gardianne	-	-	7,89	7,47	
• Daube du boeuf Aubrac	16,84	15,95	-	-	55%
• Daube gasconne aux cèpes	16,62	15,74	-	-	
• Daube	-	-	9,33	8,83	

Suite du tableau n° 56. Références de quelques prix de vente au détail des produits à base de viande

Produits	Produits terroir €/ kg		Produits «industriels» €/ kg		Δ différence indust/terroir
	€ TTC	€ HT	€ TTC	€ HT	
• Bourguignon d'Aubrac	25,54	18,45	-	-	-
• Potée bourguignone	20,27	19,20	-	-	-
• Bourguignon aux épices	12,00	11,36	-	-	-
• Pot-au-feu maison 4 viandes	10,70	10,13	-	-	-
• Encornets farcis	24,38	23,09	13,67	12,94	56%
• Moules farcies à la sétoise	23,69	22,43	-	-	-

Sources : Produits terroir sur sites internet de vente à distance

• Produits «industriels» chez "Carrefour"

• Nos calculs

A ce propos, nous avons établi deux approches ; une première où la notion de «terroir» est sauvegardée devenant l'hypothèse haute tandis que la deuxième concerne l'approche «industrielle» ayant des prix moindres, à peu près 50% de moins par rapport aux prix «terroir», devenant en quelque sorte l'hypothèse basse. Nous essayons par cette voie de reconstituer le fonctionnement d'un marché, toujours grouillant, et tester ainsi la conduite de nos deux alternatives techno-économiques choisies.

4. Considérations réglementaires face à l'élargissement de l'actuel signe de qualité CCP

Actuellement, la viande «Fleur d'Aubrac» jouit d'une "Certification de Conformité Produit" (CCP) et d'une Indication Géographique Protégée (IGP). Ces signes officiels de qualité ne portaient que sur la viande fraîche des races concernées, ne pouvant être utilisée sur d'autres produits frais ou transformés à base de viande.

Une option assez souvent pratiquée consiste à mentionner sur le produit fabriqué qu'il a été préparé avec des viandes issues du label en considération. Toutefois, la disposition d'une reconnaissance officielle sur les nouveaux produits passe par l'application des procédures établies par la Commission Nationale des Labels et des Certifications (CNLC). Elle permet d'introduire des modifications sur des dossiers déjà existants et de demander un avenant. Ces ajustements peuvent porter soit « (...) sur la modification d'un référentiel déjà exploité » ou sur « (...) l'extension de son champ d'application » (CNLC, 2003a : p. 19).

Pour ce faire, certaines particularités sont à respecter ; tout d'abord, "toute demande d'avenant doit définir clairement les produits concernés" et doit "(...) s'inscrire dans une démarche de progrès" (CNLC, 2003a : p. 42). Cette demande doit être justifiée en faisant ressortir en quoi cet avenant est cohérent avec le positionnement du produit et quelle est l'amélioration apportée (CNLC, 2003a).

Si les modifications du référentiel n'affectent pas les éléments substantiels du produit et/ou l'extension du champ d'application du référentiel, il suffit d'exposer les motifs, la nature de la modification et ses conséquences attendues. Un avis favorable de l'organisme certificateur permet de déclencher la demande.

Si, par contre, la modification du référentiel porte sur des éléments substantiels du produit et/ou sur les mentions portées sur l'étiquetage, une nouvelle demande doit être entamée "(...) et doit comprendre en outre un tableau de synthèse présentant les évolutions par rapport au dossier initial"(CNLC, 2003a : p.20).

Lorsqu'il s'agit d'une nouvelle demande, un certain nombre de pièces est à préparer et à fournir à la Commission pour l'étude et l'analyse du dossier. Sans vouloir rentrer dans tous les détails correspondants, ces pièces se synthétisent en neuf exigences et cinq recommandations (CNLC, 2003b).

⁷⁸ Lors de l'établissement d'une demande de certification en viande de gros bovin, les exigences requises par la CNLC sont les suivantes : 1) Description du schéma de vie du produit ; 2) Conformité aux réglementations et usages professionnels ; 3) Comparaison entre le produit courant et le produit certifié ; 4) Durée de séjour en exploitation qualifiée ; 5) Traçabilité ascendante et descendante ; 6) Alimentation des animaux ; 7) Viande issue de vaches

Cependant, il se peut aussi que la CNLC puisse demander au postulant de mettre à jour son référentiel suite à l'établissement ou à la modification des règles en vigueur.

Dans ce cas, il ne reste qu'à procéder en conséquence. Si les référentiels ne sont pas mis en conformité selon les échéanciers établis, la certification peut être suspendue (CNLC, 2003a).

Finalement, l'atelier ne pourra entrer en service que quand il a aura été agréé par les Services Vétérinaires.

Cet agrément atteste le "(...) respect de la réglementation sanitaire, notamment en ce qui concerne l'implantation et l'aménagement des locaux, les équipements et les matériels, le respect des bonnes pratiques d'hygiène" (CIV, décembre 2003 : p. 10).

Après avoir établi les bases de l'analyse de l'atelier, deux hypothèses ont été retenues afin de simuler le fonctionnement de cette structure.

La première concerne le montage de la boutique de toutes pièces et la deuxième s'oriente vers la sous-traitance de la fabrication.

Dans chaque cas, le compte de résultat prévisionnel ainsi que celui du flux de trésorerie sont dressés afin d'identifier les impacts économiques de l'une ou de l'autre alternative.

Bien sûr, nous nous sommes positionnés sur deux cas extrêmes, mais cette façon de procéder permet par la suite de mieux identifier les différentes combinaisons possibles.

III. Option techno-économique n° 1 : montage de l'atelier de toutes pièces

Cette alternative concerne le montage d'un atelier tout neuf. Afin de mieux cerner les opérations et les coûts correspondants de cette option, l'activité de transformation est séparée de celle de la découpe proprement dite.

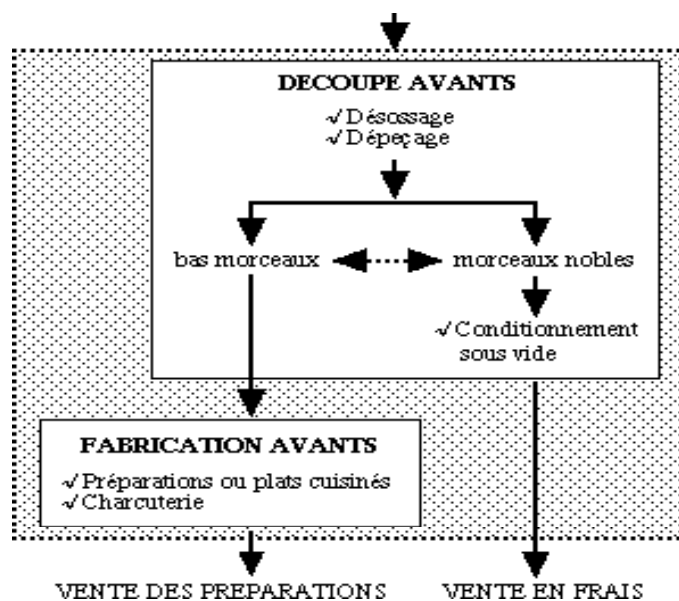
1. Scénario de base et ses paramètres

Cette alternative considère la réalisation conjointe des deux opérations techniques indispensables, la découpe de la viande et la fabrication des préparations à base de viande, en vue de la disposition de plats préparés ou cuisinés.

La découpe implique le désossage, le dépeçage et le parage tandis que la fabrication concerne l'exécution des recettes de cuisine, préalablement établies, la cuisson, l'empotage, le conditionnement et l'étiquetage de chacun des produits sélectionnés (cf. graphique N° 4).

laitières ; 8) Certification du steak haché ; 9) Qualité de la viande. Ensuite les recommandations sont les suivantes :
1) Caractéristique relative aux bonnes pratiques d'élevage ; 2) Caractéristique relative à la race ;
3) Caractéristique relative au système d'élevage allaitant ; 4) Caractéristique relative à la qualité de la viande ;
5) Relative aux bonnes pratiques bouchères (CNLC, 2003b).

Graphique n° 31. Schéma de l'option N° 1 – “Montage de toutes pièces”



Source : Elaboration propre

Dans notre étude, nous avons différencié ces deux opérations techniques dans le but d'identifier les coûts impliqués par l'un ou par l'autre.

Dans ce cas, la coopérative étend son champ d'action puisqu'elle franchit un nouveau palier vers la préparation industrielle ou semi-industrielle des plats cuisinés à base de viande. Les préparations artisanales des bouchers restent loin derrière de cette démarche. Celle-ci devient un défi pour la coopérative, qui s'inscrit par ce biais dans un élargissement de son métier de boucherie, allant vers celui des plats cuisinés sur une échelle d'opération plus large.

Bien que cette stratégie soit fort intéressante, elle comporte les risques de la connaissance du nouveau métier et de sa maîtrise dans un espace concurrentiel assez serré et fortement surveillé et contrôlé par les pouvoirs publics dans une optique de sûreté alimentaire.

Afin de simuler les calculs correspondants à cette option, nous avons aussi établi les paramètres suivants :

- ❑ intégration de toutes les opérations techniques dans une seule unité de physique, à l'intérieur d'un même bâtiment, dûment aménagé,
- ❑ découpe du quartier avant en entier, ses parties nobles étant orientées vers la vente en frais et les bas morceaux allant vers la fabrication de plats cuisinés,

Cependant, lors de nos calculs et dans un souci d'éclatement de chaque étape, deux combinaisons ont été retenues :

- ✓ la prestation de la découpe séparée de la transformation correspondante,
- ✓ l'intégration de la découpe et de la transformation dans une même unité,
 - ❑ transport des carcasses entre l'abattoir et l'atelier de transformation assuré par les moyens de la coopérative,

- ❑ fabrication des 5 préparations mentionnées dans la section antérieure de sorte que les contraintes dues à la chaîne du froid puissent être minimisées. De cette manière, l'expérience et l'expertise acquise lors de l'installation et la mise à point de l'atelier de transformation peuvent se faire dans un cadre contrôlable et moins troublant,
- ❑ maintien des deux hypothèses de prix auparavant indiqués afin de tester la validité de nos calculs lors des variations du marché,
- ❑ compte tenu de la meilleure présentation que les bocaux de produits marqués ou à forte signification chez le consommateur, nous avons réalisé nos calculs avec 60% des préparations mises en bocaux et la différence en boîtes 4/4 de 450-500 gr. Les bocaux privilégiés sont ceux connus sous le nom de "familia Wiss" ayant un couvercle à vis ou ceux nommés "Le Parfait" disposant d'une rondelle en caoutchouc. Nos calculs sont axés sur cette dernière solution, qui s'adapte mieux à une image du produit de terroir. Ensuite, compte tenu du coût plus élevé des bocaux, les prix des produits en bocaux ont été majorés de 1,50 €/bocal dans l'approche «terroir» et de 1,00 €/bocal dans l'approche «industrielle».
- ❑ à partir de nos calculs inspirés des données de l'ADIV, deux travailleurs sont nécessaires pour le fonctionnement de la transformation seule, 3 personnes le sont lorsque la découpe et la transformation sont couplées ensemble. Le détail de ces calculs est précisé plus loin.

Lorsque ce processus se réalise sous le même toit, les risques sanitaires dus aux ruptures de la chaîne de production et aux diverses manipulations de la viande s'amenuisent, devenant un atout qui plaide en faveur de cette solution. Celle-ci facilite davantage la valorisation des morceaux du quartier avant, que ce soit en frais ou en préparations du fait que l'on peut jongler tant dans un sens que dans l'autre.

Néanmoins, compte tenu des contraintes existantes liées à l'emplacement actuel des installations et du dépôt de la COBO, au marché Gare à Montpellier, il est fort possible qu'elle soit obligée de déménager. Ces coûts ne sont plus comptabilisés dans notre étude, ni les valeurs qui pourraient être récupérées avec les équipements déjà en possession de la coopérative. Ceux-ci pourraient alléger la facture des immobilisations nécessaires dans cette alternative.

Il restera encore à définir la nouvelle localisation, dont le choix est délicat puisque la totalité de l'abattage se fait à presque 200 km de Montpellier, à Marvejols en Lozère. Le choix devra tenir compte des coûts impliqués, des considérations sanitaires et des attachements et liens des associés de la coopérative.

2. Immobilisations et investissements

A partir des calculs faits par l'ADIV ⁽⁷⁹⁾ pour un atelier de dimensions semblables et d'une capacité de 21,3 tonnes annuelles de viande et un débit hebdomadaire de 10 quartiers avant, nous avons essayé d'établir les bases de notre atelier.

• Investissement immobilier

Compte tenu de la proximité des données de l'ADIV avec nos calculs, nous gardons les mêmes proportions mentionnées par l'ADIV, à savoir : ⁽⁸⁰⁾

⁷⁹ Une partie de nos calculs s'appuie sur les travaux de l'ADIV, Centre Technique des Viandes localisé à Clermont-Ferrand.

⁸⁰ Compte tenu de la possible localisation de l'atelier à Montpellier et ses environs, le séchoir (6,8 m²) prévu dans les données de l'ADIV n'a pas été considéré dans nos calculs. La proximité de la côte et les conditions climatiques n'y sont pas appropriées pour la préparation des produits du type saucisson ou similaires.

Tableau n° 57. Surfaces bâties dans l'atelier de transformation et de découpe

Catégories	Surface transf.		Surface Découpe	Surface tot. Transf+déc.
	m2	totale		
• Réception	14,0			
• Chambre froide viandes	4,2			
• Stockage épices	3,6			
• Chambre froide légumes	2,4			
• Légumerie	2,8			
• Salle de transformation	21,4			
• Chambre froide en cours	4,3			
• Salle de cuisson	21,3			
• Etuve	1,0			
• Cellule de refroidissement rapide	2,5			
• Zone de conditionnement	9,6			
• Zone d'emballage	7,7			
• Chambre froide produits finis	13,8			
• Préparation des commandes, expédition	12,9			
• Stockage conditionnements/emballages	14,1			
• Laverie	6,3			
• Stockage matériel propre	7,4			
• Vestiaire et sanitaire hommes	8,5			
• Vestiaire et sanitaire femmes	8,5			
• Circulation	24,0			
• Bureau	4,3			
• Local technique	13,6	208,2	51,1	259,3
• Magasin de vente	32,4	32,4	-	32,4
• Garage	15,0	15,0	-	15,0
TOTAL		255,6	51,1	306,7

Source : Nos calculs à partir des données de l'ADIV et l'annexe N° A7-5

Lorsque la partie de la découpe est intégrée à la transformation, la surface proposée est de 51,1 m² dont 41,1 m² réservés à l'espace de travail et 10,0 m² aux installations du froid. De ce fait, les immobilisations immobilières se synthétisent ainsi :

Catégories	Transf	Découpe	Total
• Construction	230,9 m2	41,1 m2	272,0 m2
• Installations du froid	24,7 m2	10,0 m2	34,7 m2
Total	255,6 m2	51,1 m2	306,7 m2

• Investissement mobilier

Trois sous-ensembles peuvent être différenciés dans cette catégorie : les équipements de cuisine, le mobilier de cuisine et l'équipement administratif. En ce qui concerne les deux premiers ainsi que pour le matériel de travail de cuisine, nous nous sommes renseignés auprès de quelques bouchers et les spécialistes de la profession afin de parvenir à une estimation plus proche de notre cas d'étude.

Une liste résumée est indiquée par la suite, mais le détail des équipements, des mobiliers et du matériel de cuisine est indiqué dans l'annexe N° A7-10. ⁽⁸¹⁾

⁸¹ Lors de la recherche de ces informations, le commercial de l'un des fabricants (Frima) nous a expliqué qu'ils peuvent appuyer ce genre de démarche par le design et l'ajustement spatial des équipements dans un souci d'optimisation des espaces et des ressources disponibles. Ce type de proposition peut s'avérer intéressant lors de la mise en place de cette option technique permettant de mieux adapter le futur outil de travail aux exigences techniques et sanitaires. De plus, une autre recommandation était centrée sur l'utilisation des appareils et des batteries en inox plutôt qu'en aluminium, compte tenu de la qualité de ces produits et de leur résistance à un usage intensif.

Tableau n° 58. Equipement et mobilier pour l'atelier de transformation

Equipement cuisine		Mobilier cuisine	Equipement administ.
• Mélangeur 100 lt • Hachoir 90 lt • Eplucheuse • Robot coupe ou cutter • Four mixte 20 niveaux • Fourneau 5 brûleurs • Thermojet 200 lt • Cellule refroid.rapide	• Stérilisateur-autoclave • Machine sous vide • Sertisseuse manuelle • Thermomètre à sonde • Stérilisateur couteaux • Central de nettoyage • Lave batterie • Balances	• Plonge à 1 et à 2 bac • Lave-mains • Hotte ventilation • Tables • Billot • Chariots • Etagères	• Bureau • Table • Sièges • Etagères • Armoires • Ordinateur + imprimante • Photocopieuse

Source : Elaboration propre à partir de l'annexe N° A7-6

L'importance de ces équipements est fonction des objectifs visés par la coopérative, de la disponibilité des ressources économiques ainsi que de la rentabilité du négoce. Il faut bien sûr que les recettes puissent suffire au comblement des compromis engagés et des bénéfices escomptés.

• Synthèse des immobilisations et financement

Le tableau ci-dessous exprime en valeur les montants engagés dans chaque option retenue.

Tableau n° 59. Synthèse des investissements totaux de l'atelier de transformation

Catégories	Transformation		Découpe		Transfor.+découpe	
	Unité m2	Montants € HT	Unité m2	Montants € HT	Unité m2	Total € HT
• Bâtiments	230,9	181.735	41,1	32.349	272,0	214.084
• Installations du froid	24,7	52.000	10,0	21.053	34,7	73.053
• Honoraires, assuran., divers		35.196		7.500		42.696
Sous-total immob.	255,6	268.931	51,1	60.901	306,7	329.832
• Equipements		141.359		-		141.359
• Honoraires, assuran., divers		21.846		-		21.846
Sous-total équip.		163.205		-		163.205
Total		432.136		60.901		493.037

Sources : Nos calculs à partir des données de l'ADIV et les informations professionnelles

La réalisation de cet atelier peut être conduite sous l'hypothèse que l'investissement immobilier est assuré par une collectivité, qui, à son tour, le loue à l'exploitant, en l'occurrence la coopérative, sous forme de crédit-bail. Au bout de 15 ans, celle-ci deviendrait propriétaire de l'atelier. Mais, par contre, l'investissement en équipement est assuré par l'exploitant.

Pour ce faire, il est pris comme hypothèse que le montant de la location couvre les annuités de l'emprunt. Cette initiative compterait avec l'appui des pouvoirs publics par le biais d'un taux de subvention de 40%. En revanche, les équipements seraient financés par la coopérative.

Le plan de financement se résume donc comme suit :

Tableau n° 60. Plan de financement des immobilisations de l'atelier de transformation

Catégories	Transf.	Découpe	Transf+découp
• Bâtiments			
Immobilisations immobilières	268.931	60.901	329.832
Subventions 40%	107.572	24.361	131.933
Montant à emprunter (taux 4,5%-15 ans)	161.358	36.541	197.899
• Equipements			
Emprunt pour les équipements (taux 4,5%-7 ans)	163.205	-	163.205

Source : Nos calculs à partir des données de l'ADIV et l'annexe N° A7-5

3. Personnel

Afin d'établir les besoins en main-d'oeuvre, nous nous sommes servis des calculs de l'ADIV qui ont été ajustés par rapport à notre cas d'étude en fonction des préparations envisagées, synthétisées dans le tableau suivant :

Tableau n° 61. Temps de travail et main-d'oeuvre requis à la semaine

Catégories	Transf.	Transf+découp
• En nombre		
Ablation des corps vertébraux	-	3 h
Désossage et parage	-	20 h
Conditionnement et étiquetage	-	12 h
Parage muscles transformation	5 h	5 h
Hachage	2 h	2 h
Empotage et pré-cuisson boeuf en gelée	3 h	3 h
Empotage et pré-cuisson gardienne	5 h	5 h
Empotage et pré-cuisson daube	5 h	5 h
Empotage et pré-cuisson bourguignon	4 h	4 h
Empotage et pré-cuisson pot-au-feu	10 h	10 h
Gestion de la cuisson et étuvage	2 h	2 h
Conditionnement et étiquetage	3 h	3 h
Préparation de commande	3 h	3 h
Vente en magasin	10 h	10 h
Total production	39 h	74 h
Nettoyage	10 h	15 h
Total atelier	49 h	89 h
Soit à 35 heures/semaine	1,40 pers.	2,54 pers.
Absence, congés (coeff. 0,15)	0,21 pers.	0,38 pers.
Gestion, administration	0,30 pers.	0,50 pers.
Effectif total	1,9 pers. ± 2 pers.	3,4 pers. ± 3 personnes
• En valeur (€)		
Salaire brut annuel = 18.300 €/an	36.600	54.900
Charges = 45% des salaires	16.470	24.705
Total personnel	53.070	79.605

Source : Nos calculs à partir des données de l'ADIV

4. Compte d'exploitation prévisionnel

De manière similaire, nous nous sommes appuyés sur les données fournies par l'ADIV, qui ont été ajustées en fonction de la capacité de travail retenue, c'est-à-dire 25 tonnes annuelles de viande à transformer.

Parallèlement, certains postes se rapportant autant aux charges qu'aux produits et spécifiés ci-après ont été calculés en fonction des particularités de notre étude.

• Charges prévisionnelles d'exploitation

Avant de présenter le tableau de charges d'exploitation de cette option, deux critères ont été établis afin d'être le plus proche possible de la réalité spécifique de la coopérative :

- Les postes des matières consommables (compte N° 6021), d'emballages (compte N° 6026), le crédit-bail (compte N° 612), les charges du personnel (compte N° 64), les charges financières (compte N° 6661) et la dotation aux amortissements des équipements (compte N° 6811) ont été calculés en fonction des informations propres à la COBO.

Tableau n° 62. Compte de charges d'exploitation (€ HT/année)

Catégories		Transf.	Transf+déc
60- Achats		214.240	239.410
602-Achats stockés		204.240	229.438
	6021- Matières consommables	112.980	135.868
	Viande	27.900	50.788
	Ingrédients	85.080	85.080
	6022- Fournitures consommables	3.564	3.564
	60222- produits entretien	1.540	1.540
	60224- outillage	714	714
	60225- hygiène	357	357
	60226- vêtements	595	595
	60227- bureau	357	357
	6026- Emballages	87.696	90.006
606-Achats non stockés		9.972	9.972
	6061-Fournitures non stockables		
	60611- eau (420 m3/an)	1.398	1.398
	60613- électricité (120.000 Kw)	8.574	8.574
61- Services extérieurs		31.147	36.918
612-Crédit-bail		15.024	15.024
615-Entretien & réparations		14.575	15.546
	6151/52-Const./matériel outill.	13.146	13.146
	6156-Vêtements travail	1.429	2.400
616-Assurances		1.548	1.548
	6161-Responsabilité civile	953	953
	6162-Incendie	595	595
618-Divers		0	4.800
	6181-Elimination déchets	0	4.800
62- Autres serv.extér.		2.382	2.382
	625/626/627-Autres serv.extérieurs	2.382	2.382
63- Impôts, taxes		928	1.392
631-Sur rémunérat.(impôts)		159	239
	6312-Taxe d'apprentissage	159	239
633-Sur rémun.(autr.organ.)		611	917
	6333-Formation prof.continue	382	573
	6334-Effort de construction	230	344
635-Autres impôts, taxes		157	236
	63511- Taxe professionnelle	157	236
64- Charges personnel		53.070	79.605
641-Rémunérat.personnel		36.600	54.900
645-Séc.Sociale, prevoy.		16.470	24.705
66- Charges financières		4.381	4.381
	6661- Intérêts des emprunts	4.381	4.381
68- Dotation amortiss.		20.194	20.194
	6811-Dotation amortiss.immobil.		
	60112- équipement	20.194	20.194
Total charges		326.313	384.281

Tonnage annuel viande brute entrant (en tonnes)	25,4	46,2
Tonnage annuel produits finis (en kg)	43.821	61.508
Coût : € /kg de produit fini	7,45	6,25

Source : Nos calculs à partir de l'annexe N° A7-3

- Les autres postes restants découlent des données fournies par l'ADIV, ajustés en fonction du tonnage annuel à transformer, spécifique à notre cas.

Mis à part les remarques du type d'emballage pris en compte (60% en bocaux et 40% en boîtes), les sachets plastiques pour le sous-vide des produits frais sont à ajouter lorsque la vente de viande fraîche est prévue.⁽⁸²⁾

L'élimination des déchets par le biais d'enlèvement par l'équarrisseur a été pris en compte lorsque la découpe est intégrée dans nos calculs, sur la base de 200 €/tonne et un volume de 24 t/année (données ADIV).

Afin de mieux apprécier les coûts spécifiques à l'option de transformation, la prestation de la découpe et du transport entre l'atelier de découpe et celui de transformation a été divisée conformément aux estimations ci-après :

Catégories	Transf.	Transf+déc
• Préparations		
-Découpe v. transf. (1,16 €/kg viande découpée – 25,4 t/année)	40.582	
- Frais transport (1,15 €/km – 200 km/semaine) ⁽⁸³⁾	11.960	
	<u>52.542</u>	
Total charges preparation	378.855	--
Tonnage annuel produits finis (en kg)	43.821	--
Coût transf. : €/kg de produit fini	8,65	
• Préparations + frais		
- Découpe v. transf. (1,16 €/kg viande découpée – 46,2 t/année)	73.873	
- Frais transport (1,15 €/km – 200 km/semaine)	11.960	
- Emballages conditionnement sous vide	2.310	
	<u>88.143</u>	
Total charges préparation + frais	414.457	--
Tonnage annuel produits finis (en kg)	61.508	--
Coût transf. : €/kg de produit fini	6,74	

• Produits prévisionnels d'exploitation

Le tableau ci-dessous exprime en valeur les montants engagés dans chaque approche de prix :

⁸² Les prix des emballages pris en compte sont les suivants : 0,87 € par bocal "familia Wiss" à vis 500 gr pour une palette de 1.089 pots ; 1,24 € par bocal "Le Parfait" 500 gr pour une palette de 792 pots. Ce dernier a été retenu dans nos calculs (Source : Société Conservor, Toulouse, tél. 05.34.40.77.40). Les boîtes métalliques 4/4, dimensions 100 x 118, N° 12 ou 12bis coûtent 0,64 €/unité (Source : Société ENJORAS, Montpellier). Quant aux sachets plastiques pour le sous-vide, la centaine de sacs 400 x 625 coûtent 32,42 €/100 sacs (Source : Société Enjolras, Montpellier).

⁸³ Compte tenu que l'abattage s'effectue actuellement à Marvejols en Lozère, et l'entreposage des carcasses à Montpellier, nous avons supposé que la découpe se réaliserait également en Lozère avec un parcours plus ou moins semblable. Il faudrait toutefois examiner cette variable étant donné le poids financier que cela représente.

Tableau n° 63. Compte de produits de l'atelier de transformation (€ HT/année)

Produits	volume annuel kg	Approche «industrielle»		Approche «terroir»	
		Prix €HT/kg	Recettes € HT	Prix €HT/kg	Recettes € HT
• 5 préparations					
Bocaux 450 gr					
• Boeuf en gelée	2.661	10,33	27.485	16,43	43.711
• Gardianne méridionale	6.247	11,94	74.595	19,00	118.727
• Daube provençale	6.473	8,98	58.093	14,26	92.301
• Bourguignon	6.473	10,60	68.611	16,86	109.130
• Pot-au-feu à la provençale	4.439	6.07	26.923	9,60	42.633
Boîtes 4/4					
• Boeuf en gelée	1.774	9,33	16.550	14,93	26.480
• Gardianne méridionale	4.165	10,94	45.565	17,50	72.904
• Daube provençale	4.315	7,98	34.413	12,76	55.061
• Bourguignon	4.315	9,60	41.425	15,36	66.281
• Pot-au-feu à la provençale	2.959	5,07	14.989	8,10	42.633
Sous-total	43.821		408.650		247.607
• FRAIS					
• Morceaux nobles frais	17.686	7,00	123.803	14,00	247.607
Total	61.508		532.454		898.818

Source : Nos calculs à partir de l'annexe N° A7-2

Compte tenu du coût plus élevé des bocaux, toute variation dans la proportion des préparations conditionnées dans l'une ou l'autre modalité sera répercutée sur les recettes.

• Résultat prévisionnel d'exploitation

Finalement, nous arrivons au résultat ou balance finale de cette option du montage de toutes pièces avec ses deux combinaisons :

Tableau n° 64. Compte de résultat de l'atelier de transformation (€ HT/année)

Catégories	Préparations		Préparations + frais	
	App.industrielle	App.terroir	App.industrielle	App.terroir
• Transformation				
• Produits préparés	408.650	651.211	532.454	898.818
• Charges totales	378.855	378.855	414.456	414.456
Résultat	29.795	272.356	117.997	484.361
Coût kg produit fini	0,68	6,22	1,92	7,87
• Transformation + découpe				
• Produits préparés + frais	408.650	651.211	532.454	898.818
• Charges totales	384.281	384.281	384.281	384.281
Résultat	24.369	266.930	148.172	514.537
Coût kg produit fini	0,56	6,09	2,41	8,37

Source : Nos calculs à partir de l'annexe N° A7-2

Au vu de ces chiffres, la vente de produits transformés ou frais aux prix «industriels» dégage un résultat assez faible. Lorsqu'il s'agit uniquement des préparations, le résultat est pratiquement insignifiant, et couvre à peine les dépenses engagées ; toute variation imprévue risquerait de faire basculer l'ensemble dans le rouge. En revanche, si les prix «terroir» sont pris en compte, les résultats sont plus encourageants.

Quant aux résultats issus des activités de découpe et de transformation effectuées dans la même unité, sans faire appel à la prestation de services de la première, ils sont encore plus positifs, particulièrement avec les prix «terroir».

Bien que le tableau précédent fournisse d'intéressants repères par rapport à l'outil de production en soi, il faudrait tenir compte d'autres dimensions liées au contexte de la coopérative, à la coopérative en elle-même et à ses adhérents :

- L'établissement d'une politique des prix de vente adaptée, soit à partir de la fourchette fournie par nos analyses, soit par une autre dépendant en bonne partie des marchés ciblés et des études réalisées lesquels permettront de connaître les préférences de ces consommateurs potentiels.
- L'un des facteurs importants pour la réussite de l'atelier quelque soit l'option technique choisie concerne la politique de promotion et de communication des produits en vente. Celle-ci est très liée à la remarque antérieure et aux stratégies d'accès au public.
- Au-delà des dimensions économiques déjà mentionnées, particulières à chaque option technique analysée, le choix de l'une ou de l'autre est en liaison avec les accents voulus, les compétences et les expertises disponibles.

Par exemple, si la découpe est mal maîtrisée, il vaut mieux démarrer avec une prestation de service et au plus tard parvenir à disposer de son propre atelier de découpe. Similairement, si le passage vers la transformation est tellement prenant et crucial, il est plus intéressant de se consacrer pleinement à l'activité centrale et de déléguer au tiers les autres tâches moins exigeantes.

- Bien que dans quelques cas de figures les résultats soient positifs, il faut évaluer la dimension des efforts engagés et mesurer si la plus-value dégagée rétribue adéquatement ou compense convenablement autant des soucis.

5. Flux prévisionnel de trésorerie

Les calculs précédents nous ont permis d'apprécier si l'atelier en question s'avère réalisable. Cependant, même si les résultats d'exploitation semblent être encourageants, il nous faut bien déceler si les flux monétaires en jeu permettront d'honorer les exigences de la trésorerie quotidienne.

En conséquence, dans cette dernière section, nous allons analyser le comportement des flux de trésorerie, en tant que variable cruciale de la gestion quotidienne. Pour ce faire, nous nous sommes appuyés sur les valeurs fournies par l'étude sectorielle de la boucherie-charcuterie-traiteur, menée par l'Ordre des Experts Comptables.

Tableau n° 65. Flux de trésorerie de l'atelier de transformation (milliers €/année)

Tableau n° 65: Flux de trésorerie de l'atelier de transformation (milliers d'euros)								
Catégories	Préparations (sans vente avants nobles frais)				Préparations + frais (avec vente avants nobles frais)			
	Décalages		Flux trésorerie		Décalages		Flux trésorerie	
• Transformation								
Approche industrielle	Δ BFRE	72,6	ETE	-18,2	Δ BFRE	87,7	ETE	85,1
	Δ BFR	72,6	Δ TRES	-50,3	Δ BFR	87,7	Δ TRES	53,0
Approche terroir	Δ BFRE	84,5	ETE	212,4	Δ BFRE	105,7	ETE	433,4
	Δ BFR	84,5	Δ TRES	180,3	Δ BFR	105,7	Δ TRES	401,3
• Transformation + découpe								
Approche industrielle	Δ BFRE	84,6	ETE	57,9	Δ BFRE	84,6	ETE	57,9
	Δ BFR	84,6	Δ TRES	25,9	Δ BFR	84,6	Δ TRES	25,9
Approche terroir	Δ BFRE	102,7	ETE	406,2	Δ BFRE	102,7	ETE	406,2
	Δ BFR	102,7	Δ TRES	374,2	Δ BFR	102,7	Δ TRES	374,2

Δ BFRE : variation de besoin en fond de roulement de l'exploitation

Δ BFR : variation de besoin en fond de roulement

ETE : excédent de trésorerie d'exploitation

Δ TRES : variation de trésorerie

Source : Nos calculs à partir de l'annexe N° A7-4

Quelques-unes des appréciations mentionnées ci-dessus sont à nouveau confirmées. Le seul outil de transformation avec la prestation de la découpe et les ventes des préparations aux prix «industriels» n'est pas gérable ; nous ne disposons pas de rentrées suffisantes et le fonctionnement se voit perturbé par

manque de disponibilités à moins que l'on puisse vendre à des prix plus rémunérateurs comme ceux du terroir (cf. tableau N° 15, côté gauche supérieur).

Lorsque la transformation et la découpe fonctionnent ensemble et que les morceaux nobles d'avant peuvent être écoulés, la situation de la trésorerie devient positive, et même largement confortable si les prix pratiqués sont plus élevés. Dans ces derniers cas, l'atelier devient très rentable puisqu'il parvient à dégager un montant suffisamment intéressant qui pourrait même financer d'autres activités ou initiatives propres à cette structure.

IV. Option techno-économique n° 2 : fonctionnement de l'atelier utilisant la sous-traitance

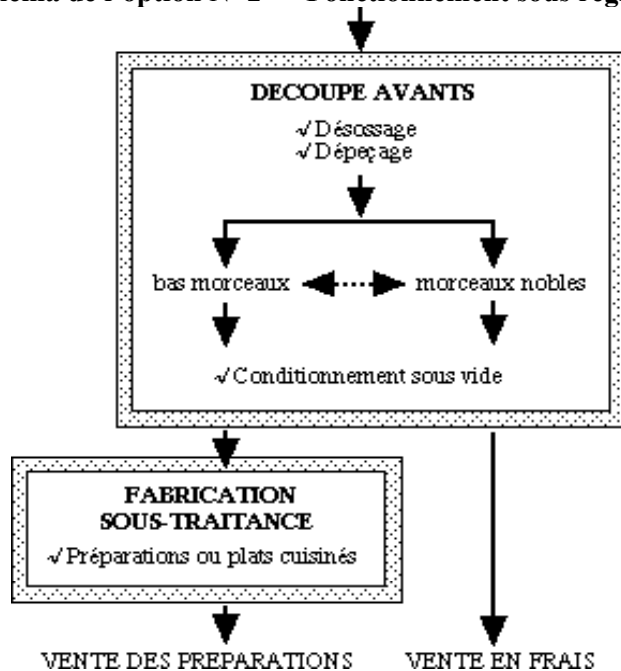
Cette deuxième alternative, à l'opposé de l'option précédente, vise le fonctionnement de l'atelier de transformation sur un autre schéma.

1. Scénario de base et ses paramètres

A la différence de l'option techno-économique précédente, les deux mêmes opérations techniques auparavant mentionnées, c'est-à-dire la découpe et la fabrication des préparations, sont réalisées cette fois dans deux unités distinctes, et pouvant être éloignées l'une de l'autre.

La découpe en tant que désossage, dépeçage et parage est réalisée par la coopérative, tandis que la fabrication en tant qu'exécution des recettes de cuisine, préalablement établies, cuisson, empotage, conditionnement et étiquetage de chacun des produits sélectionnés est effectuée à façon par un tiers pour le compte de la coopérative. Celle-ci reprend par la suite ces produits et assume leur distribution et leur commercialisation (cf graphique N° 5).

Graphique n° 32. Schéma de l'option N° 2 – “Fonctionnement sous régime de sous-traitance”



Source : Elaboration propre

Dans ce cas, nous avons considéré deux métiers différents où chacun garde ses spécificités et agit indépendamment ; le premier propre à la boucherie puisqu'il s'agit de «conditionner» les multiples morceaux de la bête pour un usage postérieur en frais ou cuisiné, et le deuxième qui concerne le

transformateur-cuisinier responsable de valoriser ces morceaux de viande en préparations savoureuses selon les traditions et les goûts des consommateurs ciblés.

A propos de notre étude, nous avons différencié ces deux opérations techniques (la découpe et la fabrication en sous-traitance) dans le but d'identifier les coûts impliqués.

Afin de simuler les calculs correspondant à cette option, nous avons aussi établi les paramètres suivants :

- ❑ Fonctionnement séparé des opérations techniques dans deux unités physiques distinctes et localisées différemment.
- ❑ Découpe du quartier avant en entier, ses parties nobles étant orientées vers la vente en frais et les bas morceaux allant vers la fabrication de plats cuisinés.
- ❑ Transport des carcasses entre l'abattoir et l'atelier de découpe assuré par les moyens actuels de la coopérative. Mais, par contre, il faudrait assurer celui entre l'atelier de découpe et l'entreprise sous-traitante et vice versa.
- ❑ Elaboration du cahier des charges, référentiel des préparations envisagées à partir duquel les termes de la fabrication en sous-traitance peuvent être établis entre les deux parties, le commanditaire et le fabricant sous-traité.⁽⁸⁴⁾
- ❑ Fabrication des 5 préparations mentionnées dans la section antérieure de sorte que les contraintes dues à la chaîne du froid puissent être minimisées. De cette manière, l'expérience acquise lors de l'installation et la mise au point de cette procédure de travail –découpe et fabrication dissociée- peut se faire dans un cadre contrôlable et moins troublant. D'ordinaire, un pareil cheminement constitue l'une des voies qui facilite le mieux l'introduction et la connaissance du métier avec ses nuances, ainsi que l'appropriation de l'expérience requise. D'après les résultats obtenus, l'exploitant peut évaluer l'intérêt et la pertinence d'aller plus loin ou pas.
- ❑ Maintien des deux hypothèses de prix auparavant indiqués afin de tester la validité de nos calculs lors des variations du marché.
- ❑ Bien que l'entreprise sous-traitante offre 3 conditionnements possibles, toujours en bocaux, nous avons privilégié dans nos calculs ceux du type "Le Parfait" ayant une rondelle de caoutchouc afin de pouvoir les comparer avec l'option antérieure. Néanmoins, les deux autres conditionnements sont également tout à fait convenables, le coût de chacun étant le paramètre variable.⁽⁸⁵⁾
- ❑ A partir de nos calculs inspirés des données de l'ADIV, deux travailleurs sont nécessaires tant pour la découpe toute seule que pour la découpe et la fabrication en sous-traitance.

Lorsque ce processus se réalise en différentes implantations, les risques sanitaires s'accroissent compte tenu des ruptures de la chaîne de production et des divers maniements de la viande. De la même façon, les opérations sont beaucoup plus fragmentées et laborieuses. De ce fait, il faudra veiller de très près à ce que les multiples manipulations se fassent correctement en respectant les mesures sanitaires et d'hygiène, ce qui pourrait entraîner des coûts additionnels, peut-être non visualisés clairement dans cette étude.

⁸⁴ Ce cahier de charges référentiel (annexe N° A7.16) a permis au fabricant de calculer les prix à facturer à la coopérative en tant que commanditaire, montants qui sont reflétés plus loin.

⁸⁵ La fourchette de prix offerte par l'entreprise sous-traitante est la suivante : 2,90 €/produit mis en bocal du type "Le Parfait", 450 gr ; 2,80 €/produit mis en bocal du type "familia Wiss" à vis, 450 gr et 1,90 €/produit mis en bocal du type "classique à vis" comme ceux à confiture, 450 gr. Cependant, pour ce dernier, il lui faut investir 4.500 € pour un outil de fermeture de ces bocaux avant stérilisation.

Toutefois, compte tenu des contraintes existantes liées à l'emplacement actuel des installations et du dépôt de la COBO, au marché Gare à Montpellier, il est fort possible que celle-ci soit obligée de déménager. Ces coûts ne sont plus comptabilisés dans notre étude, ni les valeurs exactes qui pourraient être récupérées avec les équipements déjà en possession de la coopérative. Ceux-ci pourraient alléger la facture des immobilisations nécessaires dans cette alternative.

Il restera encore à définir la nouvelle localisation, question tout à fait cruciale selon le parcours technique choisi. Elle devient encore plus délicate lorsque la totalité de l'abattage se fait à presque 200 km de Montpellier, à Marvejols en Lozère, compte tenu des coûts impliqués, des considérations sanitaires et des attachements et liens des associés de la coopérative. Dans cette option techno-économique, nous avons supposé que 60 km séparent l'atelier de découpe de la coopérative de l'usine de fabrication en sous-traitance.

2. Immobilisations et investissements

A partir des calculs faits par l'ADIV pour un atelier de dimensions semblables, une capacité de 21,3 tonnes annuelles de viande et un débit hebdomadaire de 10 quartiers avants, nous avons essayé d'établir les bases de notre atelier.

• Investissement immobilier

Les données de l'ADIV sont proches de nos calculs, au moins pour certaines catégories, qui gardent les mêmes proportions ainsi que nous l'avons indiqué précédemment, tandis que d'autres sont un peu différentes, à savoir :

Tableau n° 66. Surfaces bâties dans l'atelier de découpe

Catégories	Surface découpe		Surface distribution	Surface tot. Déc.+distr.
	m2	totale		
• Réception	14,0	122,0		
• Chambre froide quartiers avants	12,0			
• Salle de découpe	20,0			
• Zone de conditionnement	10,0			
• Chambre froide produits frais découpés	12,0			
• Stockage conditionnements/emballages	7,0			
• Laverie	6,0			
• Stockage matériel propre	7,0			
• Vestiaire et sanitaire hommes	8,0			
• Vestiaire et sanitaire femmes	8,0			
• Circulation	15,0			
• Bureau	4,0			
• Stockage conserves	-		10,0	
• Préparation des commandes	-		10,0	
TOTAL		122,0	20,0	142,0

Source : Nos calculs à partir des données de l'ADIV et l'annexe N° A7-13

Ensuite, étant donné le poids des installations du froid dans le traitement de la viande, les immobilisations immobilières peuvent se présenter comme suit :

Catégories	Découpe	Distribution	Total
• Construction	98,0 m ²	20,0 m ²	118,0 m ²
• Installations du froid	24,0 m ²	--	24,0 m ²
Total	122,0 m²	20,0 m²	142,0 m²

• Investissement mobilier

De manière similaire à l'option précédente, trois sous-ensembles peuvent être différenciés dans cette catégorie : les équipements de découpe, le mobilier de découpe et l'équipement administratif.

Mais ils sont moins étouffés compte tenu de la moindre complexité de l'atelier de découpe. Pour tout cela, nous nous appuyons sur des informations obtenues dans le cas antérieur.

Tableau n° 67. Equipement et mobilier pour l'atelier de découpe

Equipement découpe	Mobilier découpe	Equipement administ.
• Balances • Machine sous vide • Central de nettoyage • Stérilisateur couteaux	• Plonge à 1 bac • Lave-mains • Tables et billot • Chariots • Etagères	• Bureau • Table • Chaises • Etagères • Armoires

Source : Elaboration propre à partir de l'annexe N° A7-14

• Synthèse des immobilisations et financement

Le tableau ci-dessous exprime en valeur les montants engagés dans chaque option retenue.

Tableau n° 68. Synthèse des investissements totaux de l'atelier de découpe

Catégories	Découpe		Distribution		Découpe+distrib.	
	Unité m ²	Montants € HT	Unité m ²	Montants € HT	Unité m ²	Total € HT
• Bâtiments	98,0	77.133	20,0	15.741	118,0	92.874
• Installations du froid	24,0	50.526	-	-	24,0	50.526
• Honoraires, assuran., divers		19.223		2.370		21.593
Sous-total immob.	122,0	146.882	20,0	18.112	142,0	164.994
• Equipements		18.587		2.063		20.650
• Honoraires, assuran., divers		2.873		319		3.191
Sous-total équipem.		21.460		2.382		23.841
Total		168.342		20.494		188.835

Sources : Nos calculs à partir des données de l'ADIV et les informations professionnelles

Au même titre qu'auparavant, la réalisation de cette atelier peut être conduite sous l'hypothèse que l'investissement immobilier est assuré par une collectivité, qui à son tour le loue à l'exploitant, en l'occurrence la coopérative sous forme de crédit-bail.

Au bout de 15 ans, celle-ci deviendrait propriétaire de l'atelier. Mais, par contre, l'investissement en équipement est assuré par l'exploitant.

Pour ce faire, il est pris comme hypothèse que le montant de la location couvre les annuités de l'emprunt.

Cette initiative compterait avec l'appui des pouvoirs publics par le biais d'un taux de subvention de 40%. En revanche, les équipements seraient financés par la coopérative.

Le plan de financement se résume donc comme suit dans le tableau 69.

Tableau n° 69. Plan de financement des immobilisations de l'atelier de découpe

Catégories	Découpe	Distrib.	Découpe+distr.
• Bâtiments			
Immobilisations immobilières	146.882	18.112	164.994
Subventions 40%	58.753	7.245	65.998
Montant à emprunter (taux 4,5%-15 ans)	88.129	10.867	98.996
• Equipements			
Apport des actuels équipements ⁽⁸⁶⁾	7.100	-	7.110
Emprunt pour les équipements (taux 4,5%-7 ans)	14.350	2.382	16.731

Source : Nos calculs à partir des données de l'ADIV et l'annexe N° A7-14

3. Personnel

Afin d'établir les besoins en main-d'oeuvre, nous nous sommes servis des calculs de l'ADIV lesquels ont été ajustés à notre cas d'étude en fonction du volume de la découpe envisagée, qui se synthétisent dans le tableau suivant :

Tableau n° 70. Temps de travail et main-d'oeuvre requis à la semaine

Catégories	Découpe	Déc.+transf.s-t
• En nombre		
Ablation des corps vertébraux	3 h	3 h
Désossage et parage	20 h	20 h
Conditionnement et étiquetage	12 h	12 h
Organisation/préparat.commandes	-	3 h
Total production	35 h	35 h

Suite du tableau n° 70. Temps de travail et main-d'oeuvre requis à la semaine

Catégories	Découpe	Déc.+transf.s-t
Nettoyage	5 h	5 h
Total atelier	40 h	40 h
Soit à 35 heures/semaine	1,14 pers.	1,23 pers.
Absence, congés (coeff. 0,15)	0,17 pers.	0,18 pers.
Gestion, administration	0,30 pers.	0,50 pers.
Effectif total	1,6 pers. ± 2 pers.	1,9 pers. ± 2 personnes
• En valeur (€)		
Salaire brut annuel = 18.300 €/an	36.600	36.600
Charges = 45% des salaires	16.470	16.470
Total personnel	53.070	53.070

Source : Nos calculs à partir des données de l'ADIV

4. Compte d'exploitation prévisionnel

De manière similaire, nous nous sommes appuyés par les données fournies par l'ADIV, lesquelles ont été ajustées en fonction de la capacité de travail retenue, c'est-à-dire 46 tonnes annuelles de viande à découper.

Parallèlement, certains postes, autant aux charges qu'aux produits, spécifiés ci-après, ont été calculés en fonction des particularités de notre étude.

⁸⁶ Dans nos calculs, nous n'avons pas pris en compte le système d'accrochage des carcasses et ses rails, qui en tout cas, serait repris dans les nouvelles installations plus quelques ajustements supplémentaires, non chiffrés dans cet exercice.

• Charges prévisionnelles d'exploitation

Afin de calculer au mieux la réalité spécifique de la coopérative, les critères suivants ont été établis :

- ❑ Les postes des matières consommables (compte N° 6021), d'emballages (compte N° 6026), le crédit-bail (compte N° 612), les charges du personnel (compte N° 64), les charges financières (compte N° 6661) et la dotation aux amortissements des équipements (compte N° 6811) ont été calculés en fonction des informations spécifiques à la COBO.
- ❑ Les autres postes restant part des données de l'ADIV, ajustés en fonction du tonnage annuel à découper, spécifique à notre cas d'étude.
- ❑ Du fait que la fabrication est sous-traitée, un nouveau poste est ajouté, le compte N° 611 concernant la sous-traitance qui comprend la dite fabrication et la prestation du service de transport.

Comme cela a été déjà mentionné, l'entreprise sous-traitante offre 3 possibilités de conditionnement, parmi lesquelles nous avons retenu celle qui utilise le bocal du type "Le Parfait". Celle-ci est la plus coûteuse (2,90 € par bocal fabriqué), mais s'adapte bien à un produit issu du terroir, porteur d'autant de références identitaires.

De plus, cette entreprise offre un service de mise au point des 5 recettes présentées sans limites de temps, moyennant un paiement de 2.500 € pour une seule fois.

Bien que ce choix n'ait pas été pris en compte dans nos calculs, il s'avère très intéressant puisqu'il permet de faire le passage entre une recette artisanale à une autre industrielle, tout en préservant l'authenticité et l'originalité de la préparation.⁽⁸⁷⁾

Voici donc le tableau de charges d'exploitation :

⁸⁷ L'entreprise en question s'appelle "Peyre", localisée à Aumont-Aubrac en Lozère, juste à côté de l'autoroute A9 qui traverse le Massif Central. Elle se trouve aussi à peu près à 25 km de Marvejols, lieu d'abattage de la «Fleur d'Aubrac». Cette SARL y fonctionne depuis 3 ans, étant avant placée à Clermont-Ferrand auprès de l'ADIV. Cette entreprise fabrique des plats cuisinés à base de viande tant pour son propre compte que pour d'autres ; elle prépare également des chaussons ("empanadas"), du type argentin, garnis avec différents parfums sous sa propre marque. Enfin, elle confectionne en exclusivité des préparations de viande pour le compte de "Languedoc Lozère Viande" dont ses produits affichent le logo de la «Fleur d'Aubrac».

Tableau n° 71. Compte de charges d'exploitation (€ HT/année)

Catégories		Découpe	Déc.+fab.s-tr.
60- Achats		61.750	61.750
602-Achats stockés		58.401	58.401
	6021-Matières consommables	50.788	50.788
	Viande	50.788	50.788
	Ingrédients	0	0
	6022-Fournitures consommables	2.993	2.993
	60222- produits entretien	1.293	1.293
	60224- outillage	600	600
	60225- hygiène	300	300
	60226- vêtements	500	500
	60227- bureau	300	300
	6026-Emballages	4.620	4.620
606-Achats non stockés		3.350	3.350
	6061-Fournitures non stockables		
	60611- eau (420 m3/an)	470	470
	60613- électricité (120.000 Kw)	2.880	2.880
61- Services extérieurs		22.561	304.965
611-Sous-traitance		0	282.404
	Fabrication sous-traitée	0	282.404
612-Crédit-bail		9.218	9.218
615-Entretien & réparations		4.843	4.843
	6151/52-Const./matériel outill.	3.643	3.643
	6156-Vêtements travail	1.200	1.200
616-Assurances		1.300	1.300
	6161-Responsabilité civile	800	800
	6162-Incendie	500	500
618-Divers		7.200	7.200
	6181-Elimination déchets	7.200	7.200
62- Autres serv.extér.		5.588	5.588
624-Tansport de biens	Transport produits fabrication	3.588	3.588
	625/626/627-Autres serv.extérieurs	2.000	2.000
63- Impôts, taxes		928	928
631-Sur rémunérat.(impôts)		159	159
	6312-Taxe d'apprentissage	159	159
633-Sur rémun.(autr.organ.)		611	611
	6333-Formation prof.continue	382	382
	6334-Effort de construction	230	230
635-Autres impôts, taxes		157	157
	63511- taxe professionnelle	157	157
64- Charges personnel		53.070	53.070
641-Rémunérat.personnel		36.600	36.600
645-Séc.Sociale, prevoy.		16.470	16.470
66- Charges financières		449	449
	6661-Intérêts des emprunts	449	449
68- Dotation amortiss.		1.934	1.934
	6811-Dotation amortiss.immobil.		
	60112- équipement	1.934	1.934
Total charges		146.280	428.685
Tonnage annuel viande brute entrant (en tonnes)		46,2	46,2
Tonnage annuel produits finis (en kg)		39.227	61.508
Coût : € /kg de produit fini		3,73	6,97

Source : Nos calculs à partir de l'annexe N° A7-11

Mis à part les préparations fabriquées en sous-traitance, les sachets plastiques pour le sous-vide des produits frais sont ajoutés tant pour la viande fraîche en vente que pour celle expédiée vers l'entreprise sous-traitante.

L'élimination des déchets par le biais d'enlèvement par l'équarrisseur a été pris en compte sur la base de 200 €/tonne et un volume de 36 t/année (données ADIV).

• Produits prévisionnels d'exploitation

Lorsque l'atelier de découpe ne dispose pas des débouchés vers une structure de transformation, il est obligé de vendre toute la viande en frais. A ce titre-là, les prix retenus sont ceux de l'ADIV ceux des bas morceaux étant 50% moins élevés dans tous les cas de figures.

Par contre, lorsque l'activité de la découpe est liée à la fabrication en sous-traitance, toutes les pièces moins nobles selon notre disposition des recettes de cuisson partent en confection.

Le tableau ci-dessous exprime en valeur les quantités engagées dans chaque approche retenue :

Tableau n° 72. Compte de produits de l'atelier de découpe et sous-traitance (€ HT/année)

Produits	Volume annuel kg	Approche «industrielle»		Approche «terroir»	
		Prix €HT/kg	Recettes € HT	Prix €HT/kg	Recettes € HT
• Frais					
• Morceaux nobles Q.avant	17.686	7,00	123.803	14,00	247.607
• Bas morceaux Q. avant (1)	21.541	3,50	75.393	7,00	150.785
Total frais	39.227		199.196		398.392
• Préparations					
• Boeuf en gelée	4.435	9,33	41.374	14,93	66.199
• Gardianne méridionale	10.412	10,94	113.913	17,50	182.260
• Daube provençale	10.788	7,98	86.033	12,76	137.653
• Bourguignon	10.788	9,60	103.564	15,36	165.702
• Pot-au-feu à la provençal	7.399	5.07	37.474	8,10	59.958
Total préparations	43.821		382.358		611.772

(1) Lorsque la fabrication en sous-traitance est engagée, il n'y a pas de vente en frais des bas morceaux, compte tenu qu'ils partent tous vers l'atelier de transformation

Source : Nos calculs à partir de l'annexe N° A7-11

Afin de mieux comprendre la contribution du frais ou des préparations dans l'ensemble, les produits résultants ont été synthétisés comme suit :

Tableau n° 73. Synthèse du compte de résultat de l'atelier de découpe et sous-traitance (€ HT/année)

Catégories	Découpe		Découpe + Fabric.sous-tr.	
	Ap.indust.	Ap.terroir	Ap.indust.	Ap.terroir
• Morceaux nobles	123.803	247.607	123.803	247.607
• Bas morceaux	75.393	150.785	0	0
Total frais	199.196	398.392	123.803	247.607
• Total préparations	0	0	382.358	611.772
Total de produits	199.196	398.392	506.161	859.379

Source : Nos calculs à partir de l'annexe N° A7-11

• Résultat prévisionnel d'exploitation

Finalement, nous arrivons au résultat ou balance finale de cette option techno-économique de découpe et de fabrication sous régime de sous-traitance. La différenciation de ces deux opérations techniques nous permet de mieux apprécier l'apport de chacun :

Tableau n° 74. Compte de résultat de l'atelier de découpe et sous-traitance (€ HT/année)

Catégories	Découpe		Découpe + Fabric.sous-tr.	
	App.industrielle	App.terroir	App.industrielle	App.terroir
• Découpe				
• Produits frais	199.196	398.392		
• Charges totales	146.280	146.280		
Résultat	52.915	252.111		
Coût kg produit fini	1,35	6,43		
• Découpe + Transf.sous-traitée				
• Produits frais + préparés			506.161	859.379
• Charges totales			428.685	428.685
Résultat			77.476	430.694
Coût kg produit fini			1,98	10,98

Source : Nos calculs à partir de l'annexe n° A7-11

Au vu de ces chiffres, la vente de produits frais ou transformés aux prix «industriels» dégage un résultat assez faible, équivalent par kg de produit fini à moins de 2 €/kg dans le meilleur des cas. En revanche, lorsque les prix du terroir sont en cause, les résultats sont supérieurs notamment quand les produits frais vont de paire avec ceux transformés.

Au même titre que dans le cas précédent, quelques-unes des remarques antérieures, liées au contexte de la coopérative, à la coopérative en elle-même, à ses adhérents et à la filière, demeurent ; d'autres paramètres s'ajoutent :

- Au-delà de l'intérêt que cette option peut mériter, le parcours technique est pratiquement identique à celui entrepris par l'amont de la filière, avec l'atelier de Chanac et la fabrication de produits chez "Peyre". La continuité de cette alternative quoiqu'il arrive passe tout d'abord par l'analyse des stratégies de mise en marché de l'ensemble et par la mise en commun des alternatives correspondantes. Au défaut de cette discussion, les risques de doublement d'actions, de manque de coordination et même de conflits au sein de la filière sont fortement accrus, au détriment de tous les gains jusqu'ici obtenus.
- L'adoption d'une stratégie axée sous l'angle de la sous-traitance s'inscrit dans une démarche du moyen ou du long terme, ce qui se traduit par un choix convenable de l'entité sous-traitante. Il s'agit de la construction d'un partenariat réciproquement bénéficiaire, afin que les deux parties puissent se sentir à l'aise et s'épanouir lors de l'accomplissement de la tâche demandée.

5. Flux prévisionnel de trésorerie

Les calculs précédents nous ont permis d'apprécier si l'atelier en question s'avère réalisable. Cependant, même si les résultats d'exploitation semblent être encourageants, il nous faut bien déceler si les flux monétaires en jeu permettent d'honorer les exigences de la trésorerie quotidienne.

En conséquence, dans cette dernière section, nous allons analyser le comportement des flux de trésorerie, en tant que variable cruciale de la gestion quotidienne. Pour ce faire, nous nous sommes appuyés sur les valeurs fournies par l'étude sectorielle de la boucherie-charcuterie-traiteur, menée par l'Ordre des Experts Comptables.

Quelques-unes des appréciations ci-dessus mentionnées sont à nouveau confirmées. Lorsque les produits sont vendus aux prix «industriels», les rentrées sont beaucoup plus limitées, même avec les préparations. Nous ne disposons pas des disponibilités suffisantes pour honorer tous les compromis, ceux du cycle de production et particulièrement ceux des investissements, à moins que l'on puisse vendre à des prix plus rémunérateurs comme ceux du terroir (cf. tableau N° 24).

Tableau n° 75. Flux de trésorerie de l'atelier de découpe et sous-traitance (milliers €/ année)

Catégories	Découpe (morc.nobles+bas morc.)		Découpe(morc.nobles) + Fabric.sous-tr.	
	Décalages	Flux trésorerie	Décalages	Flux trésorerie
• Découpe				
Approche industrielle	Δ BFRE	19,5	ETE	35,9
	Δ BFR	19,5	Δ TRES	25,5
Approche terroir	Δ BFRE	28,2	ETE	226,3
	Δ BFR	28,2	Δ TRES	215,9
• Découpe + fabriqu.sous-traité				
Approche industrielle	Δ BFRE	73,8	ETE	6,1
	Δ BFR	73,8	Δ TRES	-4,3
Approche terroir	Δ BFRE	91,2	ETE	341,9
	Δ BFR	91,2	Δ TRES	331,5

Δ BFRE : variation de besoin en fond de roulement de l'exploitation

Δ BFR : variation de besoin en fond de roulement

ETE : excédent de trésorerie d'exploitation

Δ TRES : variation de trésorerie

Source : Nos calculs à partir de l'annexe N° A7-13

En outre, les ventes aux prix «terroir» permettent de parvenir à une trésorerie plus confortable en dégageant un montant suffisamment intéressant pour acquitter ses compromis et même financer d'autres activités ou initiatives propres à cette structure.

V. Synthèse comparative des deux options choisies

Finalement à titre de résumé, nous essayons de dresser un portrait comparatif des résultats obtenus lors de l'analyse des options techno-économiques, précédemment étudiées. Cette synthèse, axée sur les principaux paramètres de chaque alternative exposée, peut aider à l'analyse et à la prise de décision de la part de la coopérative dans sa démarche d'une valorisation optimale des morceaux les plus difficiles à écouler.

1. Données générales

• Caractéristiques générales

Montage toutes pièces	Fabrication en sous-traitance
- Unité de transformation et de découpe ensemble ; éventuellement, la découpe pourrait fonctionner sous la forme de prestation de service	- Unités de découpe et de transformation fonctionnent séparément, étant tous les deux des entités distinctes
- Fonctionnement sous l'exclusive responsabilité de la coopérative, ainsi que la commercialisation des produits fabriqués	- Unité de découpe sous la responsabilité de la coopérative, tandis que l'unité de transformation appartient à un tiers qui fabrique pour le compte de la coopérative, en sous-traitance. Ces produits reviennent par la suite à la coopérative qui réalise leur commercialisation
- Unité consacrée au traitement des quartiers avants restants de la coopérative, sur la base de 13 quartiers par semaine. La découpe concerne le quartier au complet (46,2 t/an et 890 kg sans os/semaine) alors que la transformation ne traite que les morceaux les moins nobles (25,4 t/an et 490 kg sans os/semaine)	- Unité de découpe responsable de traiter les quartiers avants restants de la coopérative, sur la base de 13 quartiers par semaine (46,2 t/an et 890 kg sans os/semaine) L'unité de transformation sous-traitante ne traite que les morceaux les moins nobles (25,4 t/an et 490 kg sans os/semaine)
- Transport entre l'abattoir et les installations de la coopérative assuré par les moyens actuels de cette organisation - Transport de 200 km/semaine si la prestation de la découpe est assuré par un prestataire tiers	- Transport entre l'abattoir et les installations de la coopérative assuré par les moyens actuels de cette organisation - Transport de 60 km/semaine entre l'atelier de découpe et l'entreprise sous-traitante et vice versa

• Ventes

Montage toutes pièces	Fabrication en sous-traitance
- Ventes en frais des morceaux nobles plus les préparations - Il n'y a pas de vente en frais des bas morceaux ; ils partent en fabrication	- Ventes en frais des morceaux nobles plus les préparations - Ventes en frais des morceaux nobles et des bas morceaux s'il n'y a pas de fabrication sous-traitée
- Tonnage de produits finis : ◆ Morceaux nobles frais : 17.686 kg/an ◆ Préparations : 43.821 kg/an	- Tonnage de produits finis : ◆ Morceaux nobles frais : 17.686 kg/an ◆ Préparations : 43.821 kg/an - S'il n'y a pas de fabrication sous-traitée, on rajoute 21.541 kg/an de bas morceaux
- 5 préparations retenues n'exigeant pas la chaîne du froid à partir des résultats de l'enquête et des consultations auprès des bouchers : ◆ Boeuf en gelée ◆ Gardianne méridionale ◆ Daube provençale ◆ Bourguignon ◆ Pot-au-feu à la provençale - 60% des préparations en bocaux du type "Le Parfait" 450 gr et 40% en boîtes 4/4, 450 gr	- 5 préparations retenues n'exigeant pas la chaîne du froid à partir des résultats de l'enquête et des consultations auprès des bouchers : ◆ Boeuf en gelée ◆ Gardianne méridionale ◆ Daube provençale ◆ Bourguignon ◆ Pot-au-feu à la provençale - 100% des préparations en bocaux du type "Le Parfait", 450 gr

Montage toutes pièces	Fabrication en sous-traitance
- Deux hypothèses de valorisation : • Hypothèse haute avec des prix de haute gamme, du type «terroir» • Hypothèse basse avec des prix du type «industriel», équivalents au 50% du prix «terroir» - Prix selon sites internet de vente de produits du terroir minorés en 20% - Prix de référence de la viande fraîche selon l'ADIV	- Deux hypothèses de valorisation : • Hypothèse haute avec des prix de haute gamme, du type «terroir» • Hypothèse basse avec des prix de type «industriel», équivalents au 50% du prix «terroir» - Prix selon sites internet de vente de produits du terroir minorés en 20% - Prix de référence de la viande fraîche selon l'ADIV

• Personnel

Montage toutes pièces	Fabrication en sous-traitance
- Transformation et découpe ensemble : 3 travailleurs - Transformation plus prestation de la découpe : 2 travailleurs - Critères retenus d'après les données de l'ADIV	- Découpe plus fabrication en sous-traitance : 2 travailleurs - Eventuellement seulement la découpe : 2 travailleurs - Critères retenus d'après les données de l'ADIV

• Immobilisations et investissements

Montage toutes pièces	Fabrication en sous-traitance
- Démarrage à neuf de l'atelier de transformation et de découpe, de toutes pièces - Bâtiment ayant la possibilité de vente sur place - Caractéristiques des bâtiments d'après les données de l'ADIV, ajustées au cas en étude - Bénéfice d'une subvention de 40% pour les bâtiments tandis que les équipements sont sous la responsabilité de la coopérative - Bâtiments assurés par une collectivité dont le loyer pour l'exploitant fonctionne sous forme de crédit-bail. Ce dernier couvre les annuités d'emprunt. Au bout de 15 ans l'exploitant devient propriétaire de la bâtisse - Equipements financés par un emprunt - Inventaire des équipements ajustés sur le terrain auprès des professionnels de la cuisine industrielle	- Démarrage à neuf seulement pour l'atelier de découpe avec une annexe pour le stockage des préparations fabriquées ailleurs - Caractéristiques des bâtiments inspirées des données de l'ADIV - Bénéfice d'une subvention de 40% pour les bâtiments tandis que les équipements sont sous la responsabilité de la coopérative - Bâtiments assurés par une collectivité dont le loyer à l'exploitant fonctionne sous forme de crédit-bail. Ce dernier couvre les annuités d'emprunt. Au bout de 15 ans l'exploitant devient propriétaire de la bâtisse - Equipements financés par un emprunt. Mais s'il y a déménagement des actuelles installations de la coopérative, certains équipements peuvent être transférés, réduisant le montant à emprunter

2. Données technico-économiques

• Coût de production

Montage toutes pièces	Fabrication en sous-traitance
- Unité de transformation seule : • tonnes/année de viande entrant : 25,4 tonnes • kg produits finis (préparations) : 43.821 kg • coût kg produit fini : 7,45 € HT/kg	- Unité de découpe seule : • tonnes/année de viande entrant : 46,2 tonnes • kg produits finis (frais) : 39.227 kg • coût kg produit fini : 3,73 €/kg
- Unité de transformation + prestation découpe : • tonnes/année de viande entrant : 46,2 tonnes • kg produits finis (préparations+frais) : 61.508 kg • coût kg produit fini : 6,74 € HT/kg	- Unité de découpe + fabrication sous-traitée : • tonnes/année de viande entrant : 46,2 tonnes • kg produits finis (préparations+frais) : 61.508 kg • coût kg produit fini : 6,97 €/kg

Montage toutes pièces	Fabrication en sous-traitance
- Unités de transformation et découpe ensemble : • tonnes/année de viande entrant : 46,2 tonnes • kg produits finis (préparations+frais) : 61.508 kg • coût kg produit fini : 6,25 € HT/kg	--

• Résultat d'exploitation et flux de trésorerie

- Compte de résultat

Catégories	Préparations		Préparations + frais	
	industriel	terroir	industriel	terroir

• Montage de toutes pièces

- Unité de transformation seule :				
- Préparations seulement				
- Résultat (€ HT/année)	24.369	266.93	-	-
- Prix par kg produit fini (€ HT/kg)	0,56	0		
- Coût production kg produit fini (€ HT/kg)	7,45	6,09		
		7,45		
- Unités de transformation + prestation découpe :				
- Préparations + morceaux nobles frais				
- Résultat (€ HT/année)	-	-	117.997	484.361
- Prix par kg produit fini (€ HT/kg)			1,92	7,87
- Coût production kg produit fini (€ HT/kg)			6,74	6,74
- Unités de transformation ET découpe ensemble :				
- Préparations + morceaux nobles frais				
- Résultat (€ HT/année)	-	-	148.172	514.537
- Prix par kg produit fini (€ HT/kg)			2,41	8,37
- Coût production kg produit fini (€ HT/kg)			6,25	6,25

Catégories	Découpe		Déc.+Fabr.sous-tr.	
------------	---------	--	--------------------	--

• Fabrication en sous-traitance

- Unité de découpe seule :				
♦ Morceaux nobles + bas morc.frais seulement				
♦ Résultat (€ HT/année)	52.915	252.111	-	-
♦ Prix par kg produit fini (€ HT/kg)	1,35	6,43		
♦ Coût production kg produit fini (€ HT/kg)	3,73	3,73		
- Unités de découpe + fabrication sous-traitée :				
♦ Morceaux nobles frais + préparations				
♦ Résultat (€ HT/année)	-	-	77.476	430.694
♦ Prix par kg produit fini (€ HT/kg)			1,98	10,98
♦ Coût production kg produit fini (€ HT/kg)			6,97	6,97

- Flux de trésorerie

Catégories	Approche	Préparations				Préparations + frais			
		Décalages		Flux trésorerie		Décalages		Flux trésorerie	
• Montage de toutes pièces									
Un.transformation toute seule	Industr.	Δ BFRE	72,6	ETE	-18,2		-		-
		Δ BFR	72,6	Δ TRES	-50,3				
	Terroir	Δ BFRE	84,5	ETE	212,4		-		-
		Δ BFR	84,5	Δ TRES	180,3				
Un.transformation PLUS prestation de découpe	Industr.		-		-	Δ BFRE	87,7	ETE	85,1
						Δ BFR	87,7	Δ TRES	53,0
	Terroir		-		-	Δ BFRE	105,7	ETE	433,4
						Δ BFR	105,7	Δ TRES	401,3

Catégories	Approche	Préparations				Préparations + frais			
		Décalages		Flux trésorerie		Décalages		Flux trésorerie	
• Montage de toutes pièces (suite)									
Un.transformation et découpe ensemble	Industr.		-		-	Δ BFRE	84,6	ETE	57,9
	Terroir		-		-	Δ BFR	84,6	Δ TRES	25,9
						Δ BFRE	102,7	ETE	406,2
						Δ BFR	102,7	Δ TRES	374,2
• Fabrication en sous-traitance									
Un.découpe toute seule	Industr.	Δ BFRE	19,5	ETE	35,9		-		-
		Δ BFR	19,5	Δ TRES	25,5				
	Terroir	Δ BFRE	28,2	ETE	226,3		-		-
		Δ BFR	28,2	Δ TRES	215,9				
Un.découpe + fabrication sous-traitée	Industr.		-		-	Δ BFRE	73,8	ETE	6,1
						Δ BFR	73,8	Δ TRES	-4,3
	Terroir		-		-	Δ BFRE	91,2	ETE	341,9
						Δ BFR	91,2	Δ TRES	331,5

3. Brève analyse de sensibilité

Lorsque nous essayons de faire fluctuer le nombre de quartiers avants traités laissant tous les autres paramètres inchangés, nous arrivons aux résultats suivants pour les options les plus intéressantes :

• Option 1 (montage de toutes pièces) : avec 10 quartiers avants par semaine

Catégories	Préparations		Préparations + frais	
	industriel	terroir	industriel	terroir
- Unités de transformation PLUS prestation découpe :				
• Préparations + morceaux nobles frais	-	-	45.637	327.456
• Résultat (€ HT/année)			0,96	6,92
• Prix par kg produit fini (€ HT/kg)			7,69	7,69
• Coût production kg produit fini (€ HT/kg)			-624	267.299
• Δ ETE (€)			-32.701	235.222
• Δ Trésorerie (€)				
- Unités de transformation ET découpe ensemble :				
• Préparations + morceaux nobles frais	-	-	63.717	345.535
• Résultat (€ HT/année)			1,35	7,30
• Prix par kg produit fini (€ HT/kg)			7,31	7,31
• Coût production kg produit fini (€ HT/kg)			14.456	282.379
• Δ ETE (€)			-17.622	250.302
• Δ Trésorerie (€)				

Catégories	Découpe		Déc.+Fabr.sous-tr.	
	industriel	terroir	industriel	terroir
- Unité de découpe toute seule :				
• Morceaux nobles + bas more.frais seulement				
• Résultat (€ HT/année)	18.667	171.895	-	-
• Prix par kg produit fini (€ HT/kg)	0,62	5,70		
• Coût production kg produit fini (€ HT/kg)	4,46	4,46		
• Δ ETE (€)	5.463	151.955		
• Δ Trésorerie (€)	-4.936	141.556		
- Unités de découpe PLUS fabrication sous-traitée :				
• Morceaux nobles frais + préparations				
• Résultat (€ HT/année)	-	-	37.560	309.266
• Prix par kg produit fini (€ HT/kg)			1,24	10,25
• Coût production kg produit fini (€ HT/kg)			7,44	7,44
• Δ ETE (€)			-19.143	239.166
• Δ Trésorerie (€)			-29.542	228.768

• **Option 1** : avec 15 quartiers avants par semaine

- Unités de transformation PLUS prestation découpe :				
• Préparations + morceaux nobles frais				
• Résultat (€ HT/année)	-	-	166.237	588.965
• Prix par kg produit fini (€ HT/kg)			2,34	8,30
• Coût production kg produit fini (€ HT/kg)			6,31	6,31
• Δ ETE (€)			97.078	498.964
• Δ Trésorerie (€)			72.340	474.226
-Unités de transformation ET découpe ensemble :				
• Préparations + morceaux nobles frais				
• Résultat (€ HT/année)	-	-	204.476	627.204
• Prix par kg produit fini (€ HT/kg)			2,88	8,84
• Coût production kg produit fini (€ HT/kg)			5,78	5,78
• Δ été (€)			132.160	534.046
• Δ Trésorerie (€)			100.083	501.968

Lorsque l'approvisionnement est fait sur un débit de 10 quartiers avants par semaine, les résultats économiques sont à la limite du possible.

Le coût de production est pratiquement supérieur au prix par kg de produit fini sauf quand ce dernier est vendu au prix «terroir» et la trésorerie ne reste positive qu'avec ces derniers prix.

On est contraint de vendre à des prix élevés, position qui n'est pas toujours évidente.

Par contre, lorsqu'il s'agit d'un flux de 15 quartiers avants, les résultats sont encourageants dans tous les cas de figures.

• **Option 2 (fabrication en sous-traitance)** : avec 10 quartiers avants par semaine

• **Option 2** : Avec 15 quartiers avants par semaine

- Unité de découpe toute seule :				
• Morceaux nobles + bas morc.frais seulement				
• Résultat (€ HT/année)	75.747	305.589	-	-
• Prix par kg produit fini (€ HT/kg)	1,67	6,75		
• Coût production kg produit fini (€ HT/kg)	3,40	3,40		
• Δ ETE (€)	56.119	275.857		
• Δ Trésorerie (€)	45.720	265.458		
- Unités de découpe PLUS fabrication sous-traitée :				
• Morceaux nobles frais + préparations				
• Résultat (€ HT/année)	-	-	104.	511.646
• Prix par kg produit fini (€ HT/kg)			087	11,30
• Coût production kg produit fini (€ HT/kg)			2,30	6,76
• Δ ETE (€)			6,76	410.392
• Δ Trésorerie (€)			22.9	399.993
			27	
			12.5	
			29	

De la même manière qu’auparavant, avec un débit de 10 quartiers avants, nous nous retrouvons avec une situation semblable mais moins aiguë. Le coût de production reste toujours inférieur au prix par kg de produit fini, la situation de la trésorerie étant la question la plus délicate, notamment lorsque les prix «industriels» sont pratiqués.

En revanche, lorsqu’il s’agit d’un flux de 15 quartiers avants, les résultats sont encourageants dans tous les cas de figures.

VI. En guise de synthèse

Dans ce chapitre, nous nous sommes concentrés sur les alternatives de valorisation de la viande bovine «Fleur d’Aubrac». Bien qu’elles suggèrent de multiples interprétations et s’avèrent tout à fait appropriées en vue d’une meilleure appréciation des bas morceaux, d’autres questions plus larges se posent auxquelles nous allons d’essayer de répondre dans le chapitre final des conclusions. Ils concernent la filière, ses acteurs et la démarche même de qualité dès une approche harmonieuse et cohérente.

Parmi les principaux aspects à retenir de ce chapitre, nous avons les suivants :

- Les deux options techno-économiques examinées tout au long de ce chapitre se placent dans deux optiques différentes. La première, concernant le montage d’un atelier de toutes pièces, se dirige vers l’élargissement du métier de base, partant de la boucherie vers celui de la cuisine industrielle de plats préparés. Par contre, la deuxième préserve la spécificité de chaque métier lorsque chacun reste axé sur son occupation originelle, celui de la boucherie par l’entremise de la découpe et le désossage et celui de la cuisine industrielle avec les préparations confectionnées. Toutes les deux traduisent différentes stratégies d’approche du marché. Généralement lorsqu’une activité n’est pas trop connue ou pas trop maîtrisée, la deuxième option constitue un moyen d’acquérir les connaissances et les expériences requises. Si les résultats s’avèrent positifs, on peut songer à disposer un appareil productif à part entière.
- Parallèlement, il est nécessaire de décliner les produits à mettre sur le marché en fonction des intérêts, des goûts et des attentes du consommateur. Diverses études et analyses de la filière de viande bovine signalent l’importance qu’il y a à diversifier et à valoriser ses produits, ce qui exige l’identification et la définition des voies et des types de produits. Il s’agit de définir et d’établir les couples produit-marché qui s’adaptent le mieux à l’éventail des produits disponibles. En ce sens, lors des efforts de mise en valeur d’un produit quelconque, quatre grandes dimensions sont au moins en oeuvre :

- ❑ le produit en tant que tel et ses possibilités à être traité ou manipulé, en fonction de ses atouts, de sa plasticité et des besoins attendus par le consommateur,
- ❑ la présence des besoins non satisfaits et des consommateurs prêts à les satisfaire,
- ❑ la disposition d'un savoir-faire et des technologies alimentaires disponibles et facilitatrices de l'innovation et du développement d'un certain nombre de procédés, de préparations et de présentations,
- ❑ l'intérêt des opérateurs pour y participer et s'y retrouver économiquement.

D'après la littérature spécialisée, les actuelles initiatives de valorisation des nombreux produits alimentaires se font d'ordinaire sur trois grands axes :

- ❑ l'innovation basée sur les atouts techniques et la plasticité du produit,
- ❑ la présentation, le conditionnement et la conservation du produit afin de multiplier et de faciliter les occasions de consommation,
- ❑ la communication et la diffusion des atouts du produit et des éléments qui contribuent à sa mise en valeur

A la lecture des spécialistes, on note qu'une bonne partie de cette mise en valeur des produits passe par le maniement de facteurs tangibles et surtout ceux à caractère intangible, l'innovation étant au coeur de ces efforts. La lisibilité du produit, la mise en avant des aspects ludiques de l'aliment, la nature de l'étiquetage, la tendreté ou la digestibilité du produit, la convivialité de l'acte alimentaire, la composition des plats lors du repas sont quelques exemples des affirmations antérieures. Ces grandes orientations deviennent à leur tour des critères de diversification et de segmentation du marché, lesquels doivent être analysés à la lumière des marchés potentiels ciblés.

Examinons à titre d'exemple l'une de données fournies par notre enquête sur le terrain. A l'analyse de l'assortiment des préparations offert par les boucheries, nous avons noté que celles-ci étaient principalement orientées en tant que plats composés pour un repas complet. Bien que cela soit tout à fait correct, il s'agit aussi d'intégrer dans notre raisonnement les autres occasions de consommation des produits à base de viande :

- ❑ D'une part, tout repas est composé de divers plats, quelques-uns fondamentaux, quelques autres complémentaires. La question qui se pose est de savoir de quelle façon la viande dans ses différentes déclinaisons peut faire partie du repas, en tant que plat de résistance ou en tant qu'ingrédient ou composante d'autres mets.
 - ❑ D'autre part, lorsque nous observons les autres circonstances de consommation alimentaire, une partie non négligeable de celle-ci se réalise sous la forme de grignotage ou d'"amuse-gueule". De nombreux produits ont su s'y adapter et se positionner sur une autre grille de lecture tant au niveau de la consommation qu'au rayon du supermarché, comme par exemple les pommes de terre et les "chips". Y a-t-il des possibilités comparables pour la viande ou pour ses multiples ventilations ?
- Le circuit de commercialisation jusqu'à présent privilégié par la COBO s'est centré sur les boucheries traditionnelles et sur quelques traiteurs ou restaurateurs très proches du travail de la viande. Même si cela a été un choix voulu par la coopérative et par la filière, il a été le point de départ de cette association, cependant lors de l'élargissement de son activité ou de l'éventail des produits en cause, il faudra se rapprocher d'autres canaux de commercialisation.

De plus, si l'on se place dans une optique de diversification alimentaire comme nous venons de le décrire, quelques-uns de ces produits ne passent pas nécessairement par les boucheries. Cette extension de la clientèle exigera la disposition d'un éventail de produits plus large, qui requiert une réflexion plus approfondie de la coopérative et de la filière.

Parmi les canaux à examiner, les suivants peuvent être identifiés :

- les collectivités,
- les restaurateurs,
- les boutiques de délicatesses ou de vente de produits régionaux,
- Les magasins d'alimentation générale, du type superette.

Dans tous les cas, il faudra examiner quels sont leurs besoins, quels sont les produits qui leur conviennent le mieux, sur quel format de conditionnement il faudra les approvisionner, quel est le public desservi par chacun. Ce sont quelques-unes des questions à se poser dans la recherche et la définition du type d'expansion souhaitée.

En fin de compte, lorsqu'un pareil outil productif est mis en place, il faut le rentabiliser ; or, nous sommes à une échelle industrielle ou semi-industrielle qui ne permet plus de jongler comme cela peut se faire au niveau artisanal.

Lorsque nous examinons de plus près les particularités de chaque alternative techno-économique étudiée, quelques éléments méritent être soulignés :

- Bien que dans l'option du montage de toutes pièces nous ayons décomposé les opérations techniques à effectuer afin de mieux percevoir les coûts spécifiques, le principal choix s'oriente vers la combinaison de la découpe et de la transformation, soit sous la prestation du service de découpe, soit le tout intégré. Celles-ci affichent le meilleur résultat économique et dégagent une trésorerie plus large.

Cependant, l'une des questions à surveiller de plus près concerne les prix de vente, notamment ceux au niveau industriel, parce que les marges de manoeuvre sont beaucoup plus étroites, même si elles restent encore positives.

- Dans l'autre option, nous avons procédé similairement. D'après les résultats de nos calculs, celle-ci s'avère également très intéressante et peut-être un petit peu plus rentable que la précédente. Il est fort probable que le poids des investissements influence les résultats de la première option, ce qui fait que cette alternative est beaucoup plus attrayante.

Toutefois, lorsque les variations de la trésorerie sont analysées, il faut impérativement se positionner sur une fourchette de prix élevés parce que, avec les prix que nous avons retenus, les risques des impayés semblent s'intensifier.

- ❑ Lors des analyses de sensibilité, tout semble dire qu'un approvisionnement autour de 13 quartiers avants par semaine se retrouve à la limite du fonctionnement économique de l'atelier, si tous les autres paramètres restent inchangés.
- ❑ Le choix, les combinaisons des produits ou des préparations et les volumes à traiter dans tous les cas ont une importante influence sur le coût de production et celui des produits finis. En revanche, les prix auxquels les produits sortants peuvent être vendus pèsent aussi sur ces choix, compte tenu de l'étroite liaison entre les uns et les autres.
- ❑ Hormis les précédentes options techno-économiques, la présence d'un certain nombre d'actions de valorisation de la viande «Fleur d'Aubrac» en amont de la filière méritent être revues et analysées. A l'heure actuelle, elles concurrencent toute autre initiative et embrouillent le

fonctionnement correct de la filière, si l'on suppose que son rôle s'oriente vers l'articulation harmonieuse de l'ensemble.

Si les résultats précédents semblent être encourageants et d'autres créneaux commerciaux paraissent envisageables, nous n'avons pas réalisé les études de marché correspondantes ; nous nous sommes concentrés sur les aspects "techniques" de la valorisation de la viande, comme cela a été demandé. Ces études permettraient d'éclaircir quelques-unes des questions auparavant posées, et même d'évaluer la possibilité réelle.

Dans une démarche de ce genre, la sécurité du marché devient un volet indispensable à défaut de quoi les difficultés d'écoulement, voire même de trésorerie, peuvent émerger avec les indésirables conséquences que cela comporte.

En outre, nous avons jusqu'ici signalé un certain nombre d'actions, d'études et de recherches à mettre en place afin de bien renforcer cette initiative. Mais il se peut que tout cela soit coûteux ou difficile à gérer compte tenu de sa propre complexité.

A ce moment-là, l'approche de filière devient beaucoup plus intéressante puisqu'à plusieurs les risques et les coûts sont mieux partagés. Cela est aussi un moyen d'anticipation, d'articulation et d'assurance de la cohérence de l'ensemble, dimensions qui semblent être un peu défailtantes dans notre cas d'étude.

Chapitre 8

Conclusions, enjeux et perspectives

Avec ce dernier chapitre, nous arrivons à la fin de notre travail, dont nous essayons de faire une synthèse finale. Toute la première partie de cette recherche repose sur le positionnement global des filières carnées, notamment celle du boeuf avec ses spécificités technologiques, et l'aperçu général des différents efforts entrepris dans les démarches de qualité, fournissant l'armature de notre étude.

Après avoir cadré notre problématique ainsi que la demande du commanditaire du travail, l'AMIVEB et la COBO, nous abordons dans une deuxième partie l'analyse de cas de la filière «Fleur d'Aubrac». L'étude d'un exemple concret illustre bien les atouts, les difficultés et les clivages qui se posent aux initiatives modestes en vue de la démarcation d'un produit à forte identité du terroir dans un environnement assez concurrentiel. De plus, ce cas étant circonscrit à la viande bovine, des spécificités inhérentes à la nature du produit et des particulières exigences réglementaires lui donnent en même temps un caractère passionnant et pédagogique.

I. Conclusions

Bien que tout au long de ce document, des conclusions partielles aient été présentées au fur et à mesure de la progression du travail, une dernière mise au point et une synthèse finale s'imposent. Ceci nous permet de retenir les principaux aspects de l'étude tout en préservant une vision d'ensemble, ainsi que de s'avancer sur l'avenir de notre cas et de sa filière d'appartenance.

1. Les produits carnés

- Au-delà de la signification socio-culturelle dont elles ont fait l'objet tout au long de l'histoire, les viandes jouent un rôle tout à fait particulier dans l'équilibre alimentaire des êtres humains. Ses apports en protéines, en acides aminés et en fer sont indispensables pour le développement corporel et le maintien des fonctions vitales. Même si aujourd'hui de nombreuses contestations existent à leur égard, les nutritionnistes lui accordent une place privilégiée tout en remarquant l'importance du respect d'un bon équilibre dans son usage.
- L'un des faits les plus remarquables pendant ces 40 dernières années concerne les variations du positionnement des produits carnés. Le boeuf, principal produit dominant en 1961, a régressé au cours de cette période pour céder la place premièrement à la volaille et ensuite au porc. Cependant, lorsque ces tendances sont analysées par niveau de développement, quelques nuances sont mises en évidence :
 - ❑ La consommation de viande bovine affiche une orientation décroissante assez forte pour les pays développés et moindre pour les pays en développement. Par contre, la production constitue le principal trait différenciateur, moyennement stagnante dans les pays développés et croissante dans les pays en développement.
 - ❑ Le changement le plus remarquable concerne la volaille dans tous les pays, tant pour la consommation que pour la production. Le porc suit mais sa progression est moins prononcée.

Divers facteurs ont contribué aux changements vis-à-vis de la viande bovine selon les régions ; parmi eux, les préoccupations nutritionnelles et de santé, les crises alimentaires des années 90 et peut-être spécialement les modifications socio-économiques du style de vie du côté de la consommation. Quant au côté de la production, les restrictions productives et les quotas laitiers sont peut-être les facteurs les plus notables. A la différence des pays développés, les questions d'ordre nettement économiques et plus

proches du pouvoir d'achat des populations sont probablement plus explicites dans les pays en voie de développement. En fin de compte, nous assistons à une tendance structurelle étendue de désaffection de la consommation de viande bovine, notamment dans les pays développés, question qu'il faudrait intégrer dans le raisonnement de toute filière en viande bovine.

Ces évolutions en matière de consommation et de production en viande bovine se sont également ressenties dans les échanges commerciaux entre pays. D'une part, quelques acteurs traditionnels tel que l'Argentine ont été évincés par d'autres, tandis que la concurrence s'est davantage exacerbée avec de nouveaux arrivants, tels que le Brésil et le Canada. Bien que les échanges en viande bovine soient partagés entre deux axes clairement délimités, la zone atlantique et la zone pacifique, ils sont fondamentalement soutenus par des soucis sanitaires. Ce commerce se réalise pour l'essentiel en carcasses réfrigérées ou congelées. Cependant, depuis peu, de nouvelles formules axées autour des quartiers ou encore des grosses pièces de découpe, du type PAD, se dessinent délicatement à l'horizon notamment vers les pays développés, plus particulièrement l'Union Européenne. Ces activités commerciales ayant avant tout un caractère de niche, sont particulièrement encouragées par les anciens pays exportateurs de viande bovine, tels que l'Argentine et l'Uruguay en Amérique du Sud et la Nouvelle Zélande en Océanie, qui essaient de reconquérir la place perdue.

Suite aux incitations de la PAC, l'Union Européenne est aujourd'hui devenue un acteur de taille dans le commerce international en viande bovine. Ses exportations tant en frais qu'en produits transformés se sont maintenues au fil du temps de la même manière que ses importations. Bien que ces derniers aient quelque peu descendus, le marché européen reste encore le plus gros importateur mondial, position partagée de près avec les Etats-Unis pour les produits frais en carcasse. Une partie de ces importations s'oriente vers de grosses pièces de découpe ce qui explique autant d'engouement des précédents pays sud-américains vis-à-vis du marché européen dans leur effort à récupérer leurs anciennes positions.

Dans l'ensemble européen, la France occupe une position privilégiée quant à l'élevage bovin compte tenu des espaces disponibles pour cette activité. Deux grands secteurs y sont différenciés : l'élevage laitier destiné à la production laitière et l'élevage allaitant orienté vers la production de viande. De plus, l'élevage joue en France un rôle tout à fait particulier dans les régions du pays d'accès difficile et moins bien loties. Il contribue à l'entretien du paysage et du tissu agricole local. Suite aux aménagements de la PAC entamés à partir de 1984-85 et destinés à enrayer les excédents productifs par l'entremise des quotas laitiers et du plafonnement de la production bovine, le ralentissement productif de cette activité se fait sentir d'une façon plus évidente. Dans ce contexte de décélération généralisée, le cheptel allaitant français, autrefois minoritaire, s'est beaucoup développé au détriment du cheptel laitier. De ce fait, l'expansion de la consommation de viande à partir des races allaitantes a progressivement avancé et s'est renforcée lors des épisodes de la vache folle. L'initiative qui nous occupe, celle de la «Fleur d'Aubrac», se retrouve ainsi dans cette conjoncture qui, en plus, s'est centrée sur le créneau des races locales, à forte identité de terroir.

Parallèlement aux circonstances précédentes de rétrécissement du marché de la viande bovine, les préférences alimentaires de la population française se centrent sur les morceaux nobles de la bête, à cuisson rapide, au détriment des pièces moins nobles ou bas morceaux, ce qui pose des difficultés aux filières bovines dans l'écoulement intégral de la carcasse. Même si cette situation n'est pas récente, les changements socio-économiques du style de vie des Français ont redimensionné et relancé cette problématique sur d'autres registres. Bien que les innovations technologiques existantes aient facilité la solution de cette problématique, les opérateurs ou les initiatives de taille plus modeste ont du mal à s'en sortir compte tenu de la lourdeur des investissements requis, ainsi que des mesures sanitaires à accorder d'après la réglementation en vigueur.

2. Des démarches de qualité

Lorsque nous examinons le contenu et la signification de la notion de qualité, on s'aperçoit de l'évolution notable de ce concept. La qualité n'est pas seulement une question de distinction par rapport aux autres produits semblables ou d'innocuité, sa singularité provient de la reconnaissance du consommateur qui le favorise par ses préférences et son choix. Cette notion de différenciation est à la base de nombreuses

démarches dans diverses filières allant vers la singularisation et la diversification de leurs produits. De ce fait, la représentation de ces biens par l'apposition d'une marque devient le signe différenciateur et d'identification de ces produits ou de leur ensemble. Le raisonnement que nous venons d'évoquer a permis à de multiples entreprises de déployer une série d'efforts pour parvenir à disposer des faveurs des consommateurs vis-à-vis de leurs produits, question particulièrement évidente sur le plan alimentaire.

Parallèlement aux démarches précédentes de différenciation, généralement à caractère privé, où la marque est au centre du débat, d'autres alternatives ont été mises en place par les pouvoirs publics dans l'intérêt d'inciter les producteurs ou les transformateurs à améliorer les caractéristiques de leurs produits et à mieux accéder au marché. Même si au début, de nombreuses initiatives avaient pour but de contrecarrer les malfaçons et les produits frauduleux, elles ont progressivement évolué vers une différenciation basée sur les caractéristiques mêmes du produit. L'identification des produits se réalise alors par l'affichage d'un signe officiel de qualité créé et reconnu par les pouvoirs publics, dont les exigences minimales ont été définies par le respect d'un cahier de charges référentiel préalablement établi et régulièrement contrôlé cas par cas. L'instauration de ces procédures à caractère collectif a permis l'encouragement de multiples propositions, notamment dans les produits sensibles ou méconnus, aboutissant à une meilleure reconnaissance de la part du consommateur. Ces signes ont été par la suite déclinés sur différents types de registres et à l'heure actuelle, ils sont parvenus à baliser l'univers alimentaire, spécialement pendant les périodes de crise alimentaire. Notre cas d'étude, la «Fleur d'Aubrac» s'inscrit dans cette mouvance et a constitué notre centre d'attention tout au long de ce travail afin de comprendre ses orientations, ses principes, ses difficultés et ses enjeux.

Les signes officiels de qualité offrent actuellement la possibilité à autant de producteurs que de transformateurs de parvenir plus facilement à disposer d'une place sur le marché, et assurent le respect des caractéristiques affichées et la traçabilité de ses composantes. Cependant, chaque signe officiel de qualité, à des degrés différents selon sa nature, constitue fondamentalement un référentiel de base de départ, de sorte qu'il appartient à chacun de se tailler son propre chemin afin de ne pas être seulement reconnu et accepté par le consommateur, mais aussi de jouir de sa fidélité. Cette affirmation est peut-être plus facile pour quelques-uns ayant des atouts plus évidents que pour d'autres. En effet, lorsque les caractéristiques du produit sont assez semblables à d'autres similaires, l'atteinte d'une notoriété donnée devient plus ardue comme cela arrive avec la viande bovine. De ce fait, la construction de sa propre image exige plus de temps ainsi que le déploiement d'autres caractéristiques non intrinsèques au produit lui-même, du type entourage, conditions de production, sentiments altruistes ...

En complément aux arguments antérieurs, la reconnaissance d'un produit de qualité au fil du temps passe aussi par la durabilité de ses caractéristiques, toute variation de ses propriétés caractéristiques étant faite dans une optique d'élargissement de gamme. Mais à l'autre extrême, lorsque la diversification de produits devient tellement large et les paramètres différenciateurs trop proches, leur identification apparaît moins nette à l'esprit du consommateur, particulièrement celui d'aujourd'hui qui se retrouve assailli de tous côtés. Dans une certaine mesure, l'une des difficultés de valorisation de la viande bovine réside dans cet enjeu, lié à la multiplicité de morceaux offerts au public. Autrefois, cette difficulté ne se posait pas autant puisque la ménagère en connaissait davantage et disposait de plus de temps pour en tirer plus de profit. L'actuel rythme de vie a rétréci quelque peu ce champ de vision devenant une composante à intégrer dans la démarche quotidienne de toute filière bovine.

De la même façon, suite aux exigences réglementaires mises au point par les pouvoirs publics, de multiples produits de base au même titre que la viande courante sont parvenus à afficher une qualité sanitaire de base tout à fait satisfaisante. La différence entre celle-ci et une autre issue d'une démarche de qualité s'est réduite ; outre la traçabilité et les origines, les arguments de démarcation se sont quelque peu affaiblis. De ce fait, les initiatives orientées vers la mise en avant des images du terroir, de respect des procédés d'autrefois ou de la bienfaisance d'une bête entièrement dédiée à la production d'une viande de haute de gamme tentent de rétablir cet écart, cet espace de singularité où les autres ne parviennent pas. Tel est le cas pour la «Fleur d'Aubrac» en tant que viande issue du croisement entre les races Aubrac et Charolaise.

3. La «Fleur d'Aubrac» et de la Coopérative des Bouchers de l'Hérault

A. La problématique de départ : la non valorisation des morceaux moins nobles

Les morceaux les moins nobles représentent un manque à gagner non négligeable, ils sont écoulés en standard. Ce manque à gagner se traduit par une non valorisation de la marque, qui reste limitée aux pièces à cuisson rapide ; les rapports des prix sont également affectés puisque plus élevés et reportés sur les parties arrières afin de compenser les bas morceaux et l'ensemble de la demi-carcasse. Ensuite, compte tenu du poids de la coopérative dans la commercialisation de la filière «Fleur d'Aubrac», 60% en 2003 et 71% en 2002, cette non valorisation et cette absence de marque se répercute sur tout l'ensemble de la filière. De ce fait, les efforts consentis en amont se diluent en aval et la rétribution des acteurs ne répond pas aux attentes des différents intervenants, notamment ceux qui y ont beaucoup investi comme c'est le cas pour les éleveurs et l'abattoir.

De plus, l'amont de la filière a mis en place un dispositif de valorisation local attaché à la structure commerciale "Languedoc Lozère Viande", pour se débarrasser des invendus et des bêtes non classées, dont ses résultats ne sont encore pas satisfaisants parce que la plupart des bêtes invendues ou non classées sont principalement écoulées en standard. En effet, une partie des viandes qui est acheminée par cette voie part en standard de sorte que l'omission de la marque et le manque à gagner se reproduisent encore une fois. L'image de marque opère pour l'essentiel sur les morceaux nobles, à cuisson rapide. La fraction qui est focalisée par le biais de la transformation à façon parvient à garder la marque, mais elle concurrencerait toute autre initiative, comme celle qui nous occupe. Malheureusement, tant que l'activité commerciale repose sur la viande fraîche et que les partenaires concernés n'agissent pas en concordance, une solution optimale pour les bas morceaux reste problématique.

Méconnaissance du volume représenté par ces morceaux tant de la part de la coopérative que des boucheries adhérentes. Chacun agit à partir de sa propre perception du problème :

- ❑ Préoccupation permanente des dirigeants de la coopérative tant pour atteindre des équilibres economico-comptables que pour l'écoulement intégral de tous les produits. Les morceaux restants sont placés, soit auprès des quelques bouchers associés intéressés, soit auprès des boucheries maghrébines.
- ❑ La singularité des boucheries, leurs autonomie de fonctionnement, leur éparpillement sur Montpellier et son rayon d'influence plus la distance qui les sépare de la coopérative contribuent à ne pas apercevoir la problématique en question.
- ❑ La gestion différenciée des commandes, adaptée aux besoins de chacun, qui mène chaque boutique ne facilite pas la visibilité du problème, de sorte que les morceaux problématiques restent redirigés vers la coopérative. Celles qui n'ont pas de difficultés parviennent à les écouler sous forme de préparations, tandis que les autres jonglent avec les commandes pour avoir moins d'embêtements.

En fin de compte, nous nous retrouvons face à un dilemme : soit les boucheries ne se préoccupent pas trop de la coopérative et de ses initiatives, soit la coopérative ne parvient pas à comprendre la diversité des bouchers, donc à mieux décliner les services qu'elle pourrait mettre en avant.

Finalement, cette problématique des bas morceaux est devenue beaucoup plus aiguë lorsque la demande en viande bovine s'est transformée en une tendance décroissante de la consommation. Le consommateur actuel est plus sélectif, ses préférences alimentaires étant orientées davantage vers les morceaux nobles. De la même manière, la dynamique ménagère d'autrefois s'est estompée pour donner lieu à une moindre présence au foyer et à une réduction des tâches domestiques, dont le temps alloué à la préparation des repas. Les grands groupes industriels ont pu résoudre cette réalité quotidienne par le développement de la viande hachée et des préparations cuisinées par l'entremise d'importants moyens économiques et technologiques ainsi que par les innovations apportées en matière de conservation et d'emballage.

B. Les boucheries adhérentes et la Coopérative des Bouchers

Les boucheries associées à la COBO constituent un ensemble assez riche et varié, ayant des accents différents dans leur gestion et leur fonctionnement : 86% sont axées sur la vente de viandes fraîches, quoique dans cette catégorie, de multiples combinaisons ont aussi lieu ; 9% orientent leur fonctionnement à partir des préparations culinaires et 5% le font à partir de la charcuterie. De ce fait, les boucheries ne sont pas limitées à l'exercice exclusive de sa profession, d'autres métiers très proches, sont toujours présents et cohabitent en divers proportions selon les préférences et la trajectoire de chacun : la charcuterie, la restauration, le traiteur et l'épicerie fine. Ces boutiques deviennent une sorte de creuset où chacun parvient à faire son propre dosage. Bien que cette diversité soit un atout incroyable, elle peut aussi être un frein lors de l'identification des actions spécifiques. Afin d'y parvenir, une communication et un dialogue permanent de part et d'autre, -boucheries et coopérative- s'impose avec les difficultés que cela comporte, questions qui semblent être défailtantes à l'heure actuelle.

Si le métier de boucher est assis sur de bases communes, son exercice devient aussi pluriel et riche. Les activités proprement dites du métier et les particularités régionales se combinent pour donner lieu à cette pluralité où la tradition, la modernité et le savoir-faire se côtoient quotidiennement. Le désossage, le parage et la valorisation d'une demi-carcasse sont la plupart du temps déclinés en fonction des particularités du boucher, de son savoir-faire et de son entourage. Le cœur du métier est une connaissance mais aussi un art, pas toujours perçu compte tenu de nos croyances, de nos regards vis-à-vis de la vie et de la mort. Vraisemblablement, cette diversité requiert une identification appropriée et une communication fluide adaptée afin de parvenir aux actions communes ou ciblées pour les boucheries concernées.

- De ce fait, nous nous retrouvons face à un dynamisme différentiel entre les boucheries et la coopérative, parfois paradoxal :
- Pour les boucheries, la COBO représente une centrale d'achat et un service d'approvisionnement adaptés à leur mesure ; la diversité de commandes depuis la demi-carcasse jusqu'au morceau mis sous vide, la garantie d'une viande de qualité, d'un débit régulier, d'une qualité stable adaptée au goût du boucher et d'un prix convenable sont autant d'atouts que la coopérative offre.
- En revanche, la COBO est aussi une structure économique qui requiert d'être efficiente et performante afin de maintenir sa place sur le marché, et même de s'agrandir. En ce sens, lorsqu'il lui reste des invendus, elle est forcément obligée de les écouler quelque part dans les meilleures conditions possibles. Or, à l'heure actuelle, elle est contrainte de brader ces morceaux restants et même de jongler entre l'amont et l'aval avec les quartiers pour parvenir à minimiser les invendus.

De la même manière, lorsque l'approvisionnement en «Fleur d'Aubrac» plafonne compte tenu des systèmes et des conditions d'élevage, la coopérative est forcée d'élargir son offre de viandes vers d'autres espèces ou d'autres produits afin de satisfaire ses équilibres économique-comptables. Au cas contraire, elle risque de devenir économiquement non rentable sa continuité étant menacée. Lorsque les boucheries demeurent cantonnées dans leurs boutiques, leur structure d'accueil est souvent obligée à se débrouiller comme elle peut, un manque de synergie s'installe au détriment de l'ensemble.

- Prédominance d'une logique individualiste chez le boucher qui empêche le développement d'une synergie réciproque, permettant de lancer de nouvelles initiatives ou de renforcer celles déjà en cours au profit de l'association et même de l'ensemble de la filière. Ce manque de synergie s'exprime par :
- la difficulté d'attention aux préoccupations et aux exigences de la vie commune au sein de la coopérative. La concertation et la recherche partagée de solutions aux avatars du déroulement quotidien en font partie lors de la résolution des affaires collectives.
- le retentissement qui se fait sentir en amont de la filière compte tenu du poids de la coopérative dans la commercialisation de la «Fleur d'Aubrac».

- Face à ses constatations, il est fort probable que la coopérative se trouve face à un dilemme de croissance, d'élargissement de ses clients et de ses produits, jusqu'alors axé sur les boucheries traditionnelles et les viandes fraîches. Dans ce dilemme, elle ne se sent pas à l'aise, au contraire, elle ressent une solitude, due peut-être au manque de compromis d'un bon nombre des adhérents, à l'absence de communication avec les autres partenaires de la filière, ou à l'attachement qu'elle accorde à la profession qui l'empêche d'apprécier d'autres issues. Quoiqu'il en soit le passage vers un autre stade de commercialisation et de valorisation de la «Fleur d'Aubrac» devient un défi de taille tant pour la coopérative que pour la filière. Malheureusement, tout semble dire que chacun essaie de s'en tirer le mieux possible, dans une optique individuelle, sans trop comprendre ou sans trop tenir compte des engagements acquis au moment de la création de la coopérative ainsi que de la filière en question.

C. La filière «Fleur d'Aubrac»

L'initiative du départ de la filière pointait sur un sujet tout à fait d'actualité et même innovateur dans un environnement où ce type de démarches n'était pas trop nombreux. Le défi portait sur le développement d'une viande de qualité à partir des races rustiques locales, issues d'un terroir propre à forte identité. La vitesse de la croissance originelle témoigne en bonne partie de la pertinence de ce choix. L'amont de la filière, notamment les éleveurs, s'y est beaucoup investi afin d'obtenir une génisse de qualité qui leur permet de mieux se démarquer. De la même façon, l'abattage et la mise en forme des carcasses avant la mise sur le marché ont aussi fait des efforts pour accomplir convenablement le défi. Cependant, les difficultés ressenties et le manque de cohérence des stratégies adoptées de commercialisation et de mise en marché semblent affaiblir tous ces efforts. Les attentes pour une meilleure rétribution économique du travail accompli s'éloignent et entraînent le découragement d'une partie des acteurs.

La mise au point en amont des différentes stratégies commerciales de vente en frais et les actions de valorisation d'une partie de la viande sous régime de sous-traitance afin d'écouler les invendus ou les bêtes rejetées de la filière compliquent le fonctionnement de la filière. La gestion de la commercialisation semble être embrouillée par ces initiatives, apparemment non coordonnées ou même méconnues par d'autres partenaires de la filière, qui tantôt banalisent la viande tenue de préserver sa marque, tantôt la valorisent. L'articulation, la coordination interne et la fixation commune d'une démarche commerciale appropriée entre partenaires paraissent être également défaillantes. De ce fait, un possible atelier de transformation issu de la COBO rendrait beaucoup plus complexe le fonctionnement de la filière ; les risques d'affrontement ou même d'écèlement de l'ensemble seraient ainsi majorés.

Compte tenu de la façon dont les morceaux moins nobles sont majoritairement traités à l'heure actuelle, tant à l'amont qu'à l'aval, l'image de marque reste principalement cantonnée aux morceaux nobles. De la même manière, les prix de vente sont affectés et le manque à gagner se répercute sur toute la filière. Lors de la mise en place de l'atelier de transformation pour mieux valoriser tous ces morceaux tout en conservant la marque, une question très délicate restera à résoudre concernant la répartition du surplus dégagée ; il est l'affaire de tous ou de ceux qui s'y sont davantage investis ? Quoiqu'il en soit, sur quelles bases est-il distribué ? Tout cela doit être également décliné selon la vision de futur de la filière. Parfois, d'après la lecture des faits, l'horizon temporel de l'ensemble ne semble pas être si évident, la gestion quotidienne paraît-il l'emporte vraisemblablement. A ce moment-là, une autre question se pose concernant la part du surplus qui devrait être mis en réserve dans cette perspective.

La présence de toutes ces difficultés semble suggérer que les buts originellement définis se sont embrouillés au cours de l'évolution. La gestion quotidienne et les soucis de maintenir un débit intéressant et approprié, permettant ainsi de parvenir à disposer d'une place reconnue sur le marché, ont très probablement pris le dessus au détriment des propos initiaux. Au-delà des avantages et des bénéfices qu'une marque ou un signe de qualité peut offrir au sein d'une filière quelconque, il s'agit de bâtir ensemble au jour le jour une démarche porteuse où tous les partenaires impliqués contribuent et ont un mot à dire. Si simple que cela puisse paraître, cela constitue un énorme effort à déployer dans le cadre d'un pilotage collectif et participatif. Bien que la participation et la contribution de tous les intervenants dans un projet soit un objectif souvent prôné et recherché, leur conduite journalière n'est pas toujours facile à suivre, compte tenu des intérêts et des tempéraments à gérer. De ce fait, la gestion se voit souvent

alourdie ou ralentie face à un monde vivace, exigeant d'agilité. Il ne reste qu'à trouver le "juste milieu" qui s'adapte mieux aux spécificités de cette filière et de ces associés.

Parallèlement à toutes ces manifestations de spécificité recherchée, l'action des pouvoirs publics sur les filières carnées s'est orientée au fil du temps pour disposer d'un produit correctement approprié et apte à la consommation humaine. Aujourd'hui, nous parvenons à bénéficier d'une viande courante saine, tracée et de bonne qualité, de sorte que les démarches de qualité se retrouvent progressivement coincées par cette banalisation, peut-être involontaire mais inexorable. L'origine et l'image du terroir restent très souvent comme les seuls atouts à afficher. La désaffection progressive du consommateur vis-à-vis de la viande bovine est actuellement devenue une donnée structurelle de ce marché. La filière et la coopérative ont maintenu le cap jusqu'à présent par les particularités apportées par le produit commercialisé, c'est-à-dire une viande à forte image de terroir. Mais les améliorations induites par les pouvoirs publics et les marges dégagées avec les viandes fraîches restent encore modestes. Face à ces nouveaux ingrédients, quelle est la place des viandes de qualité ? La recherche de nouveaux débouchés et d'une valeur ajoutée additionnelle devient un enjeu de taille pour cette filière ainsi que pour toutes les autres qui agissent sur ce même registre. Les produits frais ne sont plus l'objectif final à atteindre de la part de la filière sinon qu'ils se transforment en un passage intermédiaire vers un autre stade.

4. Vis-à-vis de l'atelier de transformation

L'environnement socio-économique d'un pays développé comme celui de la France est marqué par l'amélioration nette du niveau de vie et du pouvoir d'achat de sa population, par le tassement de la consommation alimentaire suite au comblement de la satisfaction de ces besoins, par la recherche poussée des nouvelles attentes des consommateurs et par l'accentuation de la concurrence entre acteurs économiques. De ce fait, presque toutes les filières sont bousculées. L'industrialisation et la quête d'une meilleure valeur ajoutée deviennent un impératif dans ce décor, généralement à somme nulle. En ce sens, la mise au point d'un atelier de transformation comme celui qui nous occupe ne représente pas uniquement un moyen d'écoulement et de valorisation des morceaux moins nobles ; elle s'inscrit également dans cet esprit afin de faire face à une compétition sans relâche. Le passage d'une démarche du type artisanale à une autre à caractère semi-industriel ou industriel n'est qu'un chapitre dans cet univers plein de contrastes. Bien sûr, si les boucheries adhérentes de la coopérative avaient mieux travaillé la carcasse entière, et mieux compris leur rôle au sein de la filière en tant que maillon de commercialisation de la «Fleur d'Aubrac», le débat auquel nous nous livrons aujourd'hui aurait été autrement posé.

Lorsque ce passage s'effectue, l'ensemble de la filière doit être en mesure d'y répondre, faute de quoi l'atelier se transforme en cauchemar, au détriment de l'image du produit et de l'ensemble. Pour ce faire, un débit suffisant est exigé afin de pouvoir tourner avec une régularité suffisante, capable de rentabiliser convenablement les immobilisations consenties. L'identification et la fabrication d'un nombre donné de produits ou de préparations est également nécessaire, ce qui requiert la mise au point des recettes et des procédures de fabrication proprement dites. Enfin, la disposition de débouchés pour les produits préalablement définis en est une autre condition ; ceux-ci sont généralement établis à partir des stratégies fixées par les dirigeants et par les études de marché correspondants. Bien que cela semble être simple, l'organisation et l'articulation interne de la filière est indispensable. Diverses questions à caractère stratégique devraient être auparavant posées : quel est le positionnement actuel et souhaité de la filière et de ses produits ? Quels sont les buts à atteindre ? Quelles sont les anticipations nécessaires à prévoir par la suite ? Quel genre de coordination est à mettre en oeuvre ? ...

Un certain nombre de ces questions n'a pas encore trouvé de réponse au sein de la filière «Fleur d'Aubrac». De plus, compte tenu des agissements de l'amont dans cette direction, il faudra se demander sur qui doit reposer la transformation et la valorisation des carcasses «Fleur d'Aubrac» ; appartient-elle à l'amont ? Ou à l'aval ? Ou cela ressort-il plutôt d'un effort de négociation entre les deux parties ?

En tout cas, lors de notre raisonnement exposé tout au long de cette recherche, il semble que le secteur de la boucherie est le mieux placé étant donné ses origines, ses connaissances et son expérience. Cependant, un changement d'attitude et d'optique s'impose, si l'on est encore intéressé à préserver la filière ainsi que la pureté de ses motivations du départ.

Les deux alternatives présentées dans le chapitre antérieur sont également valables ; tout dépend du point de vue privilégié et des stratégies définies au sein de la filière. Voyons donc les différents arguments de l'une et de l'autre dans le but de fournir les éléments nécessaires pour une décision postérieure. La première option concerne le montage de l'atelier de toutes pièces, dont ses caractéristiques se résument ainsi :

- ❑ elle s'oriente vers un élargissement du champ d'action de la coopérative lorsque les plats cuisinés sont envisagés.
- ❑ le coût d'installation ainsi que les investissements à consentir sont beaucoup plus importants, mais la coopérative reste en définitive propriétaire de l'établissement.
- ❑ son fonctionnement devient beaucoup plus exigeant à tout point de vue, afin de garantir les flux monétaires indispensables pour assurer sa rentabilité.
- ❑ une plus grande souplesse dans la valorisation de la viande est due au fait de tout avoir sous le même toit.
- ❑ un démarrage peut-être plus lourd et une mise à point de l'outil de travail plus longue compte tenu de la méconnaissance du métier d'industriel-cuisiner et du manque d'expérience.

Tandis que la deuxième, correspondant à l'atelier de découpe et la fabrication sous régime de sous-traitance, présente les caractéristiques suivantes :

- ◆ Chacune des parties prenantes reste centrée sur son propre métier ; la coopérative des bouchers avec la découpe et le désossage et l'entreprise sous-traitante avec les préparations cuisinées.
- ◆ La sous-traitance implique une relation de confiance et de «complicité» entre les deux parties qui va plus loin qu'une simple prestation occasionnelle de service. Chacun doit avoir confiance en l'autre qui exécute professionnellement sa part telle qu'elle est prévue.
- ◆ Bien que cette modalité de travail permette de surmonter le manque d'expérience ou de connaissance, chacun reste maître dans son domaine. De ce fait, le transfert réciproque de compétences n'est pas tout à fait garanti à moins qu'il y ait une volonté clairement affichée pour que cela soit autrement.
- ◆ Un moindre coût en matière d'installation et d'immobilisation parce que d'une part nous restons encore au stade du frais, et d'autre part une partie des opérations techniques a été confiée à un tiers.
- ◆ Une plus grande souplesse dans la cadence de fabrication en sous-traitance laquelle est rythmée par le flux d'approvisionnement en matière première et la capacité de fonctionnement de l'usine. Cette cadence peut donner lieu à des périodes creuses et de pointe selon la mouvance de la production primaire ou de la demande finale.
- ◆ Ce style de fonctionnement accroît les occasions de rupture de la chaîne de production et de manipulation de la viande, imposant une veille soigneuse en termes sanitaires et hygiéniques.
- ◆ Bien que nous nous soyons centrés sur l'analyse de l'outil de production face à un élargissement de l'offre de la coopérative, l'identification et la recherche de nouveaux débouchés et de nouveaux clients s'imposent. Au moins deux lignes de travail sont détectées ; l'une sur les clients potentiels, leurs attentes et leurs besoins. L'autre sur les produits à mettre sur le marché, les préférences sous-jacentes, leur saisonnalité, les présentations et les conditionnements à privilégier.

Nous avons déjà évoqué quelques orientations à leur égard lors du chapitre concernant les alternatives de valorisation. Ces études devront être entamées afin de mieux cerner les conditions et les véritables possibilités d'y accéder. Toutes ces démarches, exigeantes en connaissances et en ressources économiques, ne peuvent plus être sous la responsabilité d'un seul maillon de la filière, elles demandent un concours de l'ensemble afin de mieux amortir les coûts et de mieux profiter des apports.

Mis à part les considérations précédemment mentionnées, le passage vers un outil de travail plus performant exige aussi un changement de regard vis-à-vis du processus productif, de la technologie et du marché. Il faut suivre, réagir et s'ajuster en permanence, dimensions qui ne sont pas si contraignantes lorsque nous nous situons dans une perspective artisanale. Bien que les intuitions guident souvent les décisions des entreprises, celles-ci doivent aussi s'appuyer sur des procédés et sur des études également objectives permettant de marier les deux approches.

Outre les alternatives ci-dessus mentionnées, d'autres dossiers doivent être réglés avant d'avancer plus loin dans la mise au point de l'une ou l'autre des options de valorisation préconisées. Un premier dossier concerne les conditions actuelles de fonctionnement de la coopérative ; elles limitent son expansion, question qui va obliger à examiner sa re-localisation et les critères correspondants.

Parmi les éléments à prendre en compte, il y a les considérations d'ordre techno-sanitaires spécifiques à la viande, à sa conservation et à sa manipulation qui assurent l'atteinte d'une qualité optimale. Ensuite, les considérations d'ordre socio-politiques liées aux origines, aux affinités et aux attachements de la coopérative, ainsi qu'aux aides et supports dont elle pourrait bénéficier du fait de l'emplacement choisi. Parallèlement à tout cela, un autre dossier concerne les initiatives entreprises par l'amont, actuellement en cours. Comme nous l'avons indiqué auparavant, il faudra aussi résoudre les divergences et les doublons existant au sein de la filière afin de rendre plus cohérent le fonctionnement de l'ensemble.

La situation idéale dans toute initiative de transformation serait de tout avoir sous le même toit, mais cela est illusoire lorsque cette démarche est parsemée de plusieurs variables méconnues ou non maîtrisées. De plus, cette affirmation est encore plus évidente lorsque nous ne disposons pas de tous les moyens, lorsque nos dimensions sont modestes. A ce moment-là, une vision à long terme s'impose en dépit des incertitudes existantes afin de prévoir, le mieux possible, les étapes à franchir au fur et à mesure. Bien sûr, il faudra aussi composer au jour le jour avec les imprévus, mais dans tous les cas, il ne faut pas abandonner cet horizon temporel de longue haleine, permettant de maintenir le cap. Il est fort probable que dans notre cas d'étude, les buts et les objectifs fixés au départ aient été très louables, mais la gestion quotidienne a quelque peu mouillé les esprits. Il est encore temps de corriger et améliorer les multiples efforts déjà sur le tapis.

II. Enjeux et perspectives

A partir des conclusions précédemment exposées, découle un certain nombre de questions, d'enjeux et de perspectives. Mais pour une meilleure appréciation de ces derniers, nous profitons de la rencontre et de la discussion soutenue avec les professionnels et les scientifiques de la filière afin de rendre compte d'un débat mieux étoffé.⁽⁸⁸⁾

⁸⁸ Lors de la culmination de ce travail, une rencontre de restitution et de discussion des résultats de recherche a été organisée avec les professionnels de l'interprofession régionale, les représentants de la coopérative et du syndicat des bouchers et les professeurs-scientifiques de la filière. Cette rencontre avait pour but de :

- positionner la problématique de bas morceaux en «Fleur d'Aubrac» au sein de la coopérative et de la filière,
- présenter les alternatives de valorisation étudiées et leur éventuelle faisabilité,
- confronter la certitude et la pertinence de ces résultats aux acteurs concernés,
- encourager la discussion de ces dossiers afin de comprendre les enjeux qui en découlent et stimuler la réflexion et les échanges entre les acteurs impliqués afin de parvenir à les déchiffrer et à dénouer les actions correspondantes.

En ce sens, compte tenu de leur pertinence et de leur actualité, nous essayons de les refléter dans les lignes qui suivent. Elles décèlent en quelque sorte les enjeux et les perspectives auxquels la filière et ses acteurs sont actuellement soumis.

1. Le produit véhiculé au long de la filière : la viande bovine

Compte tenu de la désaffection structurelle du consommateur vis-à-vis de la viande bovine, la problématique des bas morceaux continuera et elle va même s'aggraver. De ce fait, la recherche de nouveaux débouchés devient cruciale pour le futur de la filière.

La valorisation de la viande constitue donc une question d'actualité qui requiert le concours de tous les acteurs impliqués. Elle exige un arbitrage permanent entre les arrières et les avant afin de parvenir à les écouler convenablement.

Dans les démarches de qualité où la marque est une composante centrale, la préservation de la marque sur tous les produits est une question fondamentale pour la survie et le positionnement de ces filières.

Lorsque la qualité et la bonne image du produit marqueté sont sauvegardées, on dispose de plus de chances pour attirer l'attention du consommateur et de le fidéliser. De même, si cet effort est épaulé par une organisation responsable à laquelle chacun des adhérents contribue, le fait organisationnel peut devenir un intéressant argument de communication.

La meilleure façon de préserver les équilibres et de satisfaire toutes les parties prenantes passe par une valorisation adéquate de toute la carcasse. Elle permet de garder une filière unie, de mieux rémunérer les acteurs impliqués et d'élargir plus facilement la gamme de produits.

2. Le cadre réglementaire institutionnel

Compte tenu des caractéristiques du produit véhiculé tout au long de cette filière et de sa fragilité, l'action permanente des pouvoirs publics constitue une réalité inéluctable dans le fonctionnement quotidien de tous les acteurs et de toutes les filières de la ferme à la table. Pourtant, le cadre réglementaire existant en matière d'hygiène et de sécurité alimentaire, déjà assez stricte, continuera encore à s'étoffer. Cette réalité devient parfois très angoissante pour les professionnels et représente un point de friction récurrent, surtout pour les plus modestes qui ont du mal à suivre.

Bien que le cadre réglementaire alimentaire suive les avances de la science ainsi que les conséquences des crises alimentaires, ses évolutions sont souvent perçues par de nombreux acteurs comme trop exigeantes, surtout lorsque les nuances de la réalité n'y sont pas prises en compte. D'ailleurs cette évolution incessante introduit une certaine incertitude auprès des professionnels ; quelques-uns se préoccupent de leur capacité à suivre tant du côté strictement réglementaire qu'économique. D'autres estiment que face à autant de changements, il vaut mieux rester centré sur son propre métier pour y mieux parvenir.

3. L'atelier de transformation et les alternatives de valorisation analysées

La mise en place d'un atelier quelconque devient un enjeu de long terme pour la coopérative. D'où l'importance de bien réfléchir sur ses caractéristiques et les modalités de mise en oeuvre.

Compte tenu des options techno-économiques présentées, le choix de l'une ou de l'autre n'est pas facile. Le dilemme se pose en termes de la nature du parcours technique souhaité et des conséquences d'une pareille décision :

- ❑ soit vers l'élargissement du métier de la boucherie à partir des plats cuisinés ;
- ❑ soit chacun reste centré sur son propre coeur du métier ; la boucherie avec la découpe et le désossage et l'industriel-cuisinier avec la préparation des plats cuisinés.

L'évolution régulière des strictes exigences sanitaires et hygiéniques, imposées par les pouvoirs publics, entrave la mise en place de nouvelles initiatives compte tenu de la lourdeur des procédures et des coûts pour se tenir au jour. De plus, elles inquiètent les nouveaux arrivants quant aux incertitudes entraînées par la nature des changements futurs.

Quoiqu'il en soit, la recherche permanente de nouvelles voies de rentabilisation de l'outil productif sera un défi perpétuel.

Toutes ces options peuvent se traduire par des services qui doivent se réaliser comme un travail de haut de gamme, afin de préserver la qualité et la finesse de la viande en question. A ce titre, le désossage pourrait en être un étant donné la pénurie prévisible de personnel de boucherie.

4. La Coopérative des Bouchers de l'Hérault

La COBO se trouve aujourd'hui confrontée à un dilemme de croissance, voire même de survie. Elle doit d'une part mieux agir afin de pouvoir se maintenir sur le marché et elle doit, d'autre part, franchir le stade du frais vers la transformation dans le but de mieux écouler sa marchandise invendue et mieux la valoriser.

En fait, cette nouvelle étape est le passage d'un traitement artisanal de la viande vers un autre, à caractère industriel ou semi-industriel. A ce moment-là, la question qui se pose concerne la manière de préserver la qualité de cette viande et de sa marque, puisqu'elle doit être durablement présente dans tous les produits et à tout moment.

Un traitement soigné inscrit dans une démarche de haut de gamme s'impose lorsque l'on désire conserver une image immaculée des produits du terroir.

A la différence d'autres régions françaises, les expériences régionales de la COBO aussi bien que celle de la Coopérative Artisanale des Métiers de la Viande (CAMVA), dans le département de l'Aude, constituent un référentiel organisationnel en matière de boucherie qui mérite d'être renforcé, particulièrement dans un métier profondément individualiste. Cependant, il faudrait bien identifier les motivations et les préoccupations de leurs adhérents afin de mieux les mobiliser en fonction des questions intégratrices au profit tant individuel que commun à l'ensemble.

5. Le métier de la boucherie et similaires

Dans une vision intégrale de la filière bovine, de la ferme à l'étal, chaque acteur joue un rôle spécifique, émanant de ses connaissances et de ses expériences. En ce sens, la boucherie devient la mieux placée pour la valorisation de la carcasse, tant pour sa trajectoire professionnelle que pour les connaissances qu'elle a su développer dès lors.

Malheureusement, la modernisation alimentaire actuelle pousse en faveur de la simplification, voire même la distorsion, des tâches inhérentes à la boucherie sans pour autant offrir des débouchés appropriés pour l'écoulement des morceaux les plus difficiles.

La valorisation intégrale de la carcasse est peu à peu délaissée de sorte qu'un bon nombre des bouchers semblent ne plus avoir l'expérience nécessaire pour y parvenir. Lorsque ces difficultés se posent ainsi, l'équilibre entre les avants et les arrières n'est plus atteint, et de ce fait, le coût de la carcasse est porté sur ces dernières, renchérissant l'ensemble au détriment des uns et des autres.

Dans d'autres cas, un certain nombre de bouchers a essayé d'évoluer vers d'autres activités, assez proches de la sienne telles que la charcuterie, la préparation des plats cuisinés et même l'épicerie et la restauration. De cette façon, ils parviennent à valoriser la totalité de la carcasse, tout en restant sur le marché et atteignent un revenu convenable. Mais ces cas de figure ne constituent pas encore un comportement suffisamment répandu.

Le métier de la boucherie reste encore trop centré sur la gestion individuelle de sa propre boutique. Chacun essaie de s'en sortir personnellement, de sorte que les effets d'une synergie organisationnelle quelconque sont encore assez minces. Une vision à court terme prédomine tout de même dans l'ensemble de la profession.

Une bonne partie de la réussite du métier et même de la filière passe par une rénovation de la profession, une espèce de "révolution culturelle" chez les bouchers, où les intérêts individuels peuvent être aussi déclinés en combinaison avec ceux de l'intégralité de la filière.

Face à l'actuelle évolution socio-économique du marché où la primauté économique l'emporte féroce, l'avenir du métier est également en danger. La relève générationnelle est compromise puisque presque personne n'est attiré par la boucherie. En fin de compte, il n'y aura plus de boucher qui sache traiter ce que les éleveurs produisent comme autrefois.

Quelques arguments peuvent être avancés. D'une part, la profession n'a pas su valoriser son image, elle a été au contraire méprisée dans une mouvance de passivité et de résignation. Alors que les avatars du monde moderne tendent à fausser les véritables valeurs de base de toute société ; la vie facile, l'abondance de ressources économiques, l'apparence sont quelques-unes des nouvelles orientations éblouissantes et déformantes de la soi-disant modernité. Ce cocktail finit pour écarter ou au moins amenuiser tout possible intérêt.

Une bonne partie de la survie du métier passe à présent par une redéfinition et repositionnement du métier. Les remarques précédentes fournissent des intéressantes pistes, mais il faudrait ouvrir des espaces de réflexion plus larges pour que les bouchers s'intègrent ainsi que pour arriver à des propositions concrètes.

A l'instant présent, les difficultés de valorisation et d'écoulement nuisent au fonctionnement des filières bovines. Dans la mesure où rien se fait, d'autres acteurs essaient d'agir et de mettre sur place d'autres stratégies de mise en marché, telles que la vente directe du producteur au consommateur. Lorsque ces actions sont prises isolément ou sans une véritable articulation avec l'ensemble ou sans les connaissances et les expériences requises, elles causent plus de mal que de bien et portent généralement atteinte à la bonne image du produit ou de la filière.

6. L'intégration et le fonctionnement de la filière

La désaffection progressive du consommateur vis-à-vis de la viande bovine, les préférences alimentaires centrées sur les morceaux nobles à cuisson rapide et les changements socio-économiques du contexte actuel et des pratiques ménagères constituent à l'heure actuelle une donnée structurelle que toutes les filières bovines doivent intégrer dans leur raisonnement.

De ce fait, la recherche de nouveaux débouchés, d'une diversification plus approfondie et d'une valeur ajoutée plus large en accord avec ces nouvelles réalités, se transforme en fils conducteur de ces filières.

D'ordinaire, lorsqu'une filière quelconque est mise sur pieds, les partenaires impliqués cherchent à profiter de l'effet de synergie que telle initiative déclenche autour du produit. En ce sens, les différentes expériences et connaissances, la diversité de métiers et de points de vue sont mises en commun afin d'établir de nombreux processus du type coopération, concertation et négociation dans le but d'aboutir à un meilleur positionnement sur le marché et à disposer d'une rémunération plus attrayante.

En ce sens, une bonne partie des difficultés actuelles de la filière touche ces derniers, notamment les aspects constitutifs à la mise en marché de la «Fleur d'Aubrac» et ses produits dérivés. Parmi les dimensions à examiner, la mise au point et la gestion de la commercialisation en est une ; les circuits ou canaux de distribution en sont une autre jusqu'alors axée sur les boucheries traditionnelles ; la définition de la palette de produits à offrir en est une autre.

Finalement, comme corollaire de toutes ces dimensions, la répartition du surplus dégagé ou attendu devient un sujet également sensible. Elle constitue en quelque sorte la gratification obtenue à la suite de tous les efforts consentis.

Face à ces défis, la définition des objectifs et des stratégies véritablement communes, de moyen et de long terme, le travail partagé entre les différents maillons, l'articulation et la coordination des acteurs impliqués deviennent prioritaires afin de mener un fonctionnement harmonieux et performant. Malheureusement, ces propos semblent être défaillants ayant besoin d'une révision et d'un réajustement.

Comme nous l'avons précédemment souligné, la complexité et la spécificité de cette filière exige le concours de tous les métiers présents ; la réussite de l'ensemble passe par les ententes et les négociations des différents partenaires, question qui n'est pas toujours comprise par tous.

Lors de ces efforts d'ajustement et de coordination de l'ensemble, les initiatives de diversification et de mise en marché doivent être soigneusement examinées pour ne pas se trouver encombrées par des phénomènes de surproduction ou de débordement de certains produits qui ne contribuent guère à la solution des problèmes initiaux.

Bibliographie

1. **Ablan, Elvira, 2000.** Políticas de calidad en el Sistema Agroalimentario Español. [in ligne]. *Agroalimentaria* (Vénézuéla). juin 2000, N° 10, p. 63-72. Consulté en avril 2004.
<http://www.saber.ula.ve/ciaal/agroalimentaria>
2. **Acevedo Salinas, Maribel. 2004.** Evaluación de los atributos principales de calidad de la carne de de origen local e importada, según se ofrece al consumidor. [en ligne]. Thèse de maîtrise en Sciences et technologie des Aliments: Université de Puerto Rico-Mayagüez. 71 p. Consulté en juin 2004.
<http://grad.uprm.edu/tesis/acevedosalinas.pdf>
3. **Arfeuillère, Gilles. 1964.** *L'organisation des marchés de la viande et des produits laitiers*. Paris: Cujas. 340 p.
4. **Association des Produits de l'Aubrac. 2004.** *La génisse du pays de l'Aubrac: réunion annuelle*. Nasbinals: Association des Produits de l'Aubrac. 13 p. (mai 2004, document de l'Association).
5. **Association des Produits de l'Aubrac. Conseil d'Administration. 2004.** *Bilan des activités 2003*. Le Massegros: Association des Produits de l'Aubrac. 6 p. (réunion du Conseil, janvier 2004, document de l'Association).
6. **Association des Produits de l'Aubrac. 2002.** *Cahier des charges de Certification de Conformité Génisse vendue sous la marque «Fleur d'Aubrac»*. Marvejols: Association des Produits de l'Aubrac. 67 p. (révision 3 - février 2002).
7. **Association Viande Bovine du Pays de l'Aubrac. 2002.** *Cahier des charges Indication Géographique Protégée «Viande Bovine du Pays de l'Aubrac»*. Laguiole: Association Viande Bovine du Pays de l'Aubrac. 39 p. (version 2 - 2002).
8. **Association des Produits de l'Aubrac. 2002.** *Convention entre le boucher et l'Association des Produits de l'Aubrac: «Fleur d'Aubrac»*. Marvejols: Association des Produits de l'Aubrac. 4 p. (révision 4 - novembre 2002).
9. **Bailly, Gérard. 2002.** *Rapport d'information: L'avenir de l'élevage, enjeu territorial, enjeu économique*. [en ligne]. Paris: Sénat de la République, Commission des Affaires économiques et du Plan. 151 p. (N° 57, session ordinaire de 2002-2003). Consulté en mai 2003.
<http://www.senat.fr/rap/r02-057/r02-05721.html>
10. **Balié, Jean 2001.** Papel, niveles y mecanismos de intervención del sector público en el sistema francés de los sellos oficiales de calidad de los alimentos. [en ligne]. In FAO. *Conferencia electrónica sobre Certificación de calidad de alimentos en América Latina*. Santiago de Chile: FAO-Oficina Regional para América Latina y el Caribe. Consulté en avril 2004.
<http://www.rlc.fao.org/foro/alimentos>
11. **Barjolle, Dominique, Boisseaux, Stéphane, Dufour Martine. 1998.** *Le lien au terroir: bilan des travaux de recherche*. [en ligne]. Lausanne: Institut d'Economie Rurale. 33 p. Consulté en février 2004.
<http://www.aoc-igp.ch/ver-fr/pdf/terroi.pdf>
12. **Barre, D. 2001.** Industrialisation du secteur viande bovine: la nécessaire stratégie d'innovations. [en ligne]. *Viandes & produits carnés*. mai-juin 2001, volumen N° 22-3, p. 75-86. Consulté en avril 2004.
<http://www.ofival.fr/vpc/223/svpc223.htm>
13. **Bavera, Guillermo Alejandro (éd.). 2003?** *Producción bovina de carne*. [en ligne]. Río Cuarto (Argentine); Universidad Nacional de Río Cuarto. Consulté en mai 2003.
http://www.produccionbovina.com/informacion_tecnica
14. **Bastien, Didier et al. 2003.** *AOC et IGP en viande: perspectives de ces démarches et intérêt pour le troupeau allaitant*. [en ligne]. Paris: Institut de l'Elevage et OFIVAL. 78 p.. (compte

- rendu N° 203221, participation de J. Lucbert, J. Morand, Y. Quilichini, G. Garrotte, P. Parguel). Consulté en janvier 2004.
<http://www.ofival.fr/dei/aoc-rptt.pdf>
15. **Bender, Arnold. 1992.** *Meat and meat products in human nutrition in developing countries*. [en ligne]. Rome: FAO. Division de Production Animale et Santé; Division de Politique Alimentaire et Nutrition. 62 p.- (Food and Nutrition paper ; N° 53). Consulté en janvier 2004.
<http://www.fao.org/docrep/T0562E/T0562E00.htm>
 16. **Bérard, Laurence, Marchenay, Philippe, 2002.** Produits de terroir et enjeux européens: une approche anthropologique. In Sirieix, Lucie, Fort, Fatiha, Remaud, Hervé, (coord). *Les produits agroalimentaires régionaux: approches théoriques et résultats d'études*. Montpellier: Agro-Montpellier ENSAM/INRA, UMR MOISA. p. 13-19. (Cahier de Recherche, N° 1).
 17. **Bérard, Laurence, Marchenay, Philippe, 2000.** *Produits de terroir: un monde complexe*. [en ligne]. Bourg-en-Bresse: CNRS. Communication aux 4ème Rencontres agroalimentaires du Grand Rodez. Consulté en avril 2004.
<http://apsonat.dsi.cnrs.fr/terroir>
 18. **Billon, Valérie, de Chaisemartin, Perrine. 2004.** *Labels, marques de certification, marques collectives, quelle protection pour quel usage ?*. [en ligne]. 6 p. Consulté en avril 2004.
<http://www.ifrance.com/droitntic/exposeP18.html?>
 19. **Boddez, Siska et al. 1998.** La filière viande et produits carnés. In Dimer-Vallet, V. (éd), Jacquemin, V. (éd.), Joncour, A. (éd.), Rastoin, Jean-Louis (éd.). *Système, marchés et filières agro-alimentaires*. Montpellier: Agro-Montpellier ENSAM/INRA-ESR. p. 171-188. (série notes et documents ; N° 108).
 20. **Bonny, S. 2000.** Les consommateurs, l'agriculture, la qualité et la sécurité des aliments: un analyse du questionnement des consommateurs et des réponses apportées. [en ligne]. *Productions Animales* (INRA). décembre 2000, volume 13, N° 5, p. 287-301. Consulté en janvier 2004.
<http://www.inra.fr/productions-animales/archives.htm>
 21. **Boutonnet, Jean-Pierre. 1996.** Les échanges internationaux de viande bovine: une longue série de crises sanitaires. [en ligne]. In INRA-ESR. *Consommation, commerce et production de viande bovine: tendances et structures*. Ivry-sur-Seine: INRA-ESR. (INRA Sciences Sociales, N° 3, mai 1996). Consulté en janvier 2004.
<http://www.inra.fr/Departements/ESR/publications/iss/iss96-3.php>
 22. **Boutonnet, Jean-Pierre et Simier, Jean-Paul. 1995.** *Les Viandes*. Paris: Economica. 110 p. (Cyclope).
 23. **Bozzolo, Gérard. 2004.** *Appellations d'origine contrôlée et productions animales*. Paris: Lavoisier. 170 p.
 24. **BVA. 2003.** *Enquête: imaginaire de l'agriculture*. [en ligne]. Toulouse: Mission Agrobiosciences. (document en PowerPoint). Consulté en septembre 2003.
<http://www.agrobiosciences.org/IMG/pdf/rapportbva.pdf>
 25. **Cartay, Rafael. 2001.** Consideraciones sobre los comportamientos del consumidor en situaciones de riesgo e incertidumbre alimentaria. [en ligne]. *Agroalimentaria* (Vénézuéla). juin 2001, N° 12, p.13-21. Consulté en avril 2004.
<http://www.saber.ula.ve/ciaal/agroalimentaria>
 26. **Cazeau, Olivier. 1997.** *Rapport sur la tendreté de la viande*. [en ligne]. 19 p.. Consulté en juin 2004.
http://membres.lycos.fr/cazeau/memviande_page1.html
 27. **César, Gérard. 2002.** *Rapport d'information: La réforme de la Politique Agricole Commune*. [en ligne]. Paris: Sénat de la République, Commission des Affaires économiques et du Plan. 133 p. (N° 238, session ordinaire de 2002-2003). Consulté en novembre 2003.
<http://www.senat.fr/rap/r02-238/r02-238.html>

28. **CFBCT (Confédération Française de la Boucherie, Boucherie-Charcuterie, Traiteurs, Pais), 2002?.** *Consommation: les bons morceaux: le boeuf.* [en ligne]. Paris: CFBCT. Consulté en août-septembre 2003.
[http:// www.boucherie-france.org/conso/boeuf.html](http://www.boucherie-france.org/conso/boeuf.html)
29. **CIB (Centre d'Information sur le Boeuf, Canada). 2003?.** *Coupes de boeuf: coupes pour le détail.* [en ligne]. St.-Laurent: CIB. Consulté en août-septembre 2003.
[http:// www.beefinfo.org/fr/retail_specs.cfm](http://www.beefinfo.org/fr/retail_specs.cfm)
30. **CIV (Centre d'Information des Viandes, Paris). décembre 2003.** *Maîtrise de l'hygiène dans la filière viande: de l'éleveur au consommateur.* Paris : CIV. 24 p. (Cahiers Sécurité des aliments).
31. **CIV (Paris). mai 2003.** Dossier: l'équilibre alimentaire. In CIV. *Les fiches Santé Nutrition N° 8: l'équilibre alimentaire.* Paris : CIV. Fiche N° 1.
32. **CIV (Paris). mai 2003.** Les atouts nutritionnels de la viande de boeuf. In CIV. *Les fiches Santé Nutrition N° 8: l'équilibre alimentaire.* Paris : CIV. Fiche N° 3.
33. **CIV (Paris). 2002.** *Encéphalopathie Spongiforme Bovine: comment sommes-nous protégés?.* [en ligne]. Paris: CIV. Consulté en mai 2003.
<http://www.civ-viande.org>
34. **CIV (Paris). 2002.** *L'équilibre, c'est la vie.* Paris: CIV. 13 p.
35. **CIV (Paris). 2002.** *Viande & santé.* Paris: CIV. 7 p. (collection info-santé).
36. **CIV (Paris). 2002.** *Les régimes alimentaires restrictifs.* Paris: CIV. 24 p.
37. **CIV (Paris). 2002.** *Le boeuf: l'équilibre au quotidien.* Paris: CIV. p.p.
38. **CIV (Paris). 2002.** *Viande et équilibre alimentaire.* Paris: CIV. 20 p. (collection la viande, informez-vous...).
39. **CIV (Paris). 1994.** *Boeuf.* Paris: Hachette. 63 p. (collection Petits Pratiques Hachette: cuisine).
40. **CIHA (Commission Internationale des Industries Agricoles et Alimentaires), Paris. 1996.** *Annales du Symposium: la qualité de la viande et la demande du consommateur.* Paris: CIHA. 214 p. (Symposium célébré à l'Ecole Nationale Vétérinaire d'Alfort, le 27 et 28 mars 1996; Comité Scientifique: R. Rosset et R. Wolter).
41. **Combris, Pierre. 1997.** La consommation des produits animaux en France: tendances et perspectives d'évolution. [en ligne]. *Productions Animales* (INRA). octobre 1997, volume 10, N° 4, p. 267-274. Consulté en janvier 2004.
<http://www.inra.fr/productions-animales/archives.htm>
42. **Combris, Pierre. 1996.** Viande de boeuf: les préférences des consommateurs ont changé au début des années 80. [en ligne]. In INRA-ESR. *Consommation, commerce et production de viande bovine: tendances et structures.* Ivry-sur-Seine: INRA-ESR (INRA Sciences Sociales, mai 1996, N° 3). Consulté en janvier 2004.
<http://www.inra.fr/Departements/ESR/publications/iss/iss96-3.php>
43. **CNLC (Commission Nationale des Labels et des Certifications, Paris). 2003a.** *Section "Examen des référentiels": règlement intérieur.* Paris: CNLC. 75 p. (validé par la SER du 12 et 13 novembre 2003).
44. **CNLC (Commission Nationale des Labels et des Certifications, Paris). 2003b.** *Section "Examen des référentiels": liste des exigences et recommandations applicables à la certification de produits.* Paris: CNLC. p.p. (validé par la SER du 12 et 13 novembre 2003).
45. **CNA (Conseil National de l'Alimentation, Paris). 2003.** *Avis sur le développement des signes d'identification de la qualité et de l'origine des produits agricoles et alimentaires, nationaux et communautaires.* [en ligne]. Paris: CNA. 57 p. (Avis N° 45, groupe de travail par Claude Bellot, Louis Lagrange, Christine Monticelli, Bertyl Sylvander). Consulté en avril 2004.
http://www.agriculture.gouv.fr/spip/ressources.publicationsofficielles.avisduconseilnationaldelalimentationcna_r381.html

46. **CNA, (Paris). 2002.** *Avis sur la notion de qualité.* [en ligne]. Paris: CNA. 36 p. (Avis N° 36, groupe de travail par Jean-Claude Olivier, Bertyl Sylvander). Consulté en mars 2004.
http://www.agriculture.gouv.fr/spip/ressources.publicationsofficielles.avisduconseilnationaldelalimentationcna_r381.html
47. **CNA, (Paris). 2001.** *Avis sur l'information relative aux modes d'élevage pour les filières bovines et avicoles.* [en ligne]. Paris: CNA. 32 p. (Avis N° 32, groupe de travail par François Falconnet, Françoise Guillon). Consulté en avril 2004.
http://www.agriculture.gouv.fr/spip/ressources.publicationsofficielles.avisduconseilnationaldelalimentationcna_r381.html
48. **CNA, (Paris). 1997.** *Avis N° 16: L'identification de la qualité des produits agricoles et agroalimentaires.* [en ligne]. 6 p. (Avis N° 16, adopté lors de la séance plénière du 2 avril 1997). Consulté en mars 2004.
http://www.agriculture.gouv.fr/spip/ressources.publicationsofficielles.avisduconseilnationaldelalimentationcna_r381.html
49. **CNC, (Conseil National de la Consommation, Paris). 1999.** *Rapport et avis du groupe de travail du CNC "Information des consommateurs sur les méthodes de conservation des denrées alimentaires périssables: les viandes.* [en ligne]. Paris: CNC. 6 p. Consulté en mars 2004.
<http://sous-net.eu.org/conso/admidata/cncviand.html>
50. **CNCER, (Conseil National des Centres d'Economie Rurale, Paris). 2003.** *Les conséquences de la réforme sur l'agriculture française.* [en ligne]. CER 53: Groupe Veille Economique. 27 p. Consulté en mars 2004.
<http://www.cernet.fr/portail>
51. **Confédération Nationale de la Triperie Française (Paris), INTERBEV (Association Nationale Interprofessionnelle du Bétail et des Viandes), Paris, OFIVAL (Office National Interprofessionnel des Viandes, de l'Elevage et de l'Aviculture), Paris. 1986.** *Les abats – la cinquième viande.* Paris: Confédération Nationale de la Triperie Française. 96 p.
52. **Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables. 2004.** *Analyse sectorielle T.P.E.: boucherie-charcuterie-traiteur.* Paris: Ordre des Experts-Comptables. 38 p.
53. **Coulon, J.-B. Priolo, A. 2002.** La qualité sensorielle des produits laitiers et de la viande dépend des fourrages consommés par les animaux. [en ligne]. *Productions Animales* (INRA). décembre 2002, volume 15, N° 5, p. 333-342. Consulté en mai 2004.
<http://www.inra.fr/internet/produits/PA/archiv02.htm>
54. **CRC-Consommation, (Centre Régional de la Consommation, Lille). 2000.** *Signes de qualité des produits alimentaires.* [en ligne]. Lille: Centre Régional de la Consommation. 54 p. Consulté en mars 2004.
Site <http://www.crc-conso.com>
55. **CRIOC, (Centre de Recherche et d'Information des Organisations de Consommateurs, Bruxelles). 2004.** *Informations de base en rapport avec l'exposition itinérante: la sécurité alimentaire des aliments, comment y parvenir?.* [en ligne]. Bruxelles: CRIOC. 54 p. (Manuel de l'exposition en ligne). Consulté en mars 2004.
<http://www.securitealimentaire.org/page.php?ID=12>
56. **Damez, J.-L., Lepetit, J. 2001.** Qualité de la viande: vers des mesures d'évaluation non destructives. [en ligne]. *Viandes & Produits Carnés.* mai-juin 2001, volume 22-3, p. 69-74. Consulté en mars 2004.
<http://www.ofival.fr/vpc/>
57. **De Fontguyon, Guy. 2001.** Viande de gros bovin: la démarcation qualité, vers quelles stratégies. [en ligne]. *Viandes & Produits Carnés.* mai-juin 2001, volume 22-3, p. 87-89. Consulté en janvier 2004.
<http://www.ofival.fr/vpc/223/svpc223.htm>
58. **de Oliveira Roça, Roberto. 2003?.** *Composição química da carne.* [en ligne]. Botucatu (Brésil): UNESP, (Universidade Estadual Paulista). Consulté en juin 2004.
<http://www.fca.unesp.br/outros/carne/textos/roca102.pdf>

59. **Deneux, Marcel, Bizet, Jean, Dussaut, Bernard. 1999.** *Rapport d'information: L'avenir du secteur agro-alimentaire.* [en ligne]. Paris: Sénat de la République, Commission des Affaires économiques et du Plan. 83 p. (N° 39, session ordinaire de 1999-2000). Consulté en juin 2003. <http://www.senat.fr/rap/r99-039/r99-039.html>
60. **Devine, Regis, 2003.** La consommation des produits carnés. [en ligne]. *Productions Animales* (INRA). décembre 2003, volume 16, N° 5, p. 325-327. (Dossier: Quel avenir pour les filières animales). Consulté en novembre 2003. <http://www.inra.fr/productions-animales/archives.htm>
61. **Dufey, P.A., Chambaz, A. 1999.** Production de viande bovine sous label: réflexions sur la qualité. [en ligne]. *Revue Suisse Agricole.* volume 31, N° 6.- p. 277-283. Consulté en avril 2004. <http://www.alp.admin.ch/fr/publikationen/docs/2084a.pdf>
62. **Dumonteil, Michèle. 1981.** *Mieux connaître pour mieux choisir, préparer, conserver ... la viande.* Neuilly: Brunétoile. 160 p.
63. **Economie Rurale, (Paris). 2000.** *Les signes officiels de qualité: efficacité, politique et gouvernance.* Paris: SFER (Société Française d'Economie Rurale). 144 p.. (juillet-août 2000, N° 258).
64. **ECNCCRF (Ecole Nationale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes). 1995.** *Arrêté du 9 mai 1995: réglementant l'hygiène des aliments remis directement au consommateur.* Paris: ECNCCRF. 9 p. (Journal officiel).
65. **ECNCCRF. 1995.** *Décret N° 55-241 du 10 février 1995: portant règlement de l'administration publique pour l'application, en ce qui concerne le commerce des conserves alimentaires, de la loi de 1er. août 1905, modifiée et complétée, sur la répression des fraudes.* Paris: ECNCCRF. 3 p. (Journal officiel).
66. **ECNCCRF. 1993.** *Directive N° 93/43/CEE du Conseil du 14 juin 1993: relative à l'hygiène des denrées alimentaires.* Paris: ECNCCRF. 11 p. (Journal officiel).
67. **ECNCCRF. 1993.** *Arrêté du 22 janvier 1993: relatif aux conditions hygiéniques et sanitaires de production, de mise sur le marché et d'échanges de produits à base de viande.* Paris: ECNCCRF. 14 p. (Journal officiel).
68. **ECNCCRF. 1992.** *Arrêté du 17 mars 1992: relatif aux conditions auxquelles doivent satisfaire les établissements se livrant à la préparation et à la mise sur le marché de viandes d'animaux de boucherie découpées, désossées ou non.* Paris: ECNCCRF. 12 p. (Journal officiel).
69. **ENSAM, (Ecole Nationale Supérieure Agronomique-Montpellier, Unité Mixte de Recherche: Marchés, Organisations, Institutions et Stratégies d'Acteurs) Montpellier, CIHEAM, (Centre d'Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéens) Paris, INRA, (Institut National de la Recherche Agronomique) Montpellier, IRD, (Institut de Recherche pour le Développement) Montpellier. 2002.** *Les produits agroalimentaires régionaux: approches théoriques et résultats d'études.* Montpellier: ENSAM. 48 p. (Cahier de Recherche, N° 1). Séminaire de recherche coordonnée par Lucie Sirieix, Fatiha Fort, Hervé Remaud).
70. **FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, Oficina Regional para América Latina y el Caribe) (Santiago de Chile), ECOCERT. 2001.** *Conferencia electrónica sobre Certificación de calidad de alimentos en América Latina.* [en ligne]. Santiago de Chile: FAO-Oficina Regional para América Latina y el Caribe. 164 p. (document contenant plusieurs communications sur le sujet). Consulté en avril 2004. <http://www.rlc.fao.org/foro/alimentos>
71. **Faraguna, Michel, Muschert, Michel. s.d..** *Modules de technologie culinaire: tome 1.* [en ligne]. Clichy: éditions BPI. 25 p. (BEP-CAP apprentissage/formation; collection dirigée par Dominique Brunet-Loisseau). Consulté en septembre 2004. <http://www.editions-bpi.fr/Produits/C7024.asp-15k-15sep2004>
72. **Faucheux, Michel. avril 2001.** Heures de gloire et malheurs de la viande. [en ligne]. *Historia.* Dossier: Heures de gloire et malheurs de la viande. N° 652. p. 46. Consulté en février 2004. <http://www.historia.presse.fr/data/mag/652/65206201.html>

73. **Fédération Européenne de Zootechnie., 2003.** *Table ronde: les consommateurs changent ... Quelles conséquences pour l'élevage et les produits animaux?*. [en ligne]. Toulouse: Mission Agrobiosciences. 19 p. (Réunion annuelle de la Fédération Européenne de Zootechnie tenue à Rome, 31 août 2003, coordination et animation par Jean-Claude Flamant et Roberto Chizzolini). Consulté en avril 2004.
<http://www.agrobiosciences.org>
74. **FICT (Fédération Française des Industriels, Charcutiers, Traiteurs, Transformateurs de Viandes, Paris). 2002.** *FICT actualités*. [en ligne]. Paris: FICT. 8 p. (numéro special assises 2002). Consulté en juin 2004.
<http://www.fict.fr>
75. **Fort, Fatiha. 2002.** Le concept de terroir dans la stratégie des PME agroalimentaires: la cas du Languedoc-Roussillon. In Sirieix, Lucie, Fort, Fatiha, Remaud, Hervé, (coord). *Les produits agroalimentaires régionaux: approches théoriques et résultats d'études*. Montpellier: Agro-Montpellier ENSAM/INRA, UMR MOISA. p. 20-27. (Cahier de Recherche, N° 1).
76. **Fort, Fatiha, Couderc, Jean-Pierre. 2001.** Le terroir, une avantage concurrentiel à l'exportation: la cas des entreprises agroalimentaires du Languedoc-Roussillon. *Economie Rurale*. juillet-octobre 2001, N° 264-265. p. 46-59.
77. **France. Ministère de l'Agriculture et de la Pêche. 2001.** *Quel avenir pour l'élevage allaitant?*. [en ligne]. Paris: Ministère de l'Agriculture et de la Pêche, Comité Permanent de Coordination des inspections. 64 p.. (Rapport préparé par Marcel Jambou, Jacques Mordant et Jean-Louis Porry). Consulté en juin 2003.
http://www.agriculture.gouv.fr/spip/ressources.publicationsofficielles.rapports_r64.html
78. **France. Ministère de l'Agriculture et de la Pêche. 1999.** *L'accord de Berlin: la nouvelle PAC*. [en ligne]. Paris: Ministère de l'Agriculture et de la Pêche. 8 p.. (Les dossiers de la PAC, N° 4, juillet 1999). Consulté en novembre 2003.
http://www.agriculture.gouv.fr/spip/mediatheque.librairie.periodiques.dossiersdelapac.francais_a618.html
79. **France. Ministère de l'Agriculture et de la Pêche. 1999?** *L'Encéphalopathie Spongiforme Bovine*. [en ligne]. Paris: Ministère de l'Agriculture et de la Pêche. Consulté en mai 2003.
<http://www.agriculture.gouv.fr/esbinfo/esbinfo.htm>
80. **Fraysse, Jean-Louis, Darré, Aafke. 1990.** *Produire des viandes: sur quelles bases économiques et biologiques?*. Paris: Technique & Documentation Lavoisier. 374 p. (volume 1).
81. **Guesdon, Jean-Claude. 1998.** La filière viande bovine française. [en ligne]. In Belhadj, T. (éd.), Boutonnet, J.-P. (éd.), Di Giulio A. (éd.). *Filière des viandes rouges dans les pays méditerranéens: actes*. Zaragoza : CIHEAM-IAM, p. 39-43. (Options Méditerranéennes: série A. Séminaires Méditerranéens ; N° 35). Séminaire International sur la Filière des Viandes Rouges dans les pays méditerranéens, 20 au 23 avril 1997 à Tunis. Consulté en mai 2003.
http://www.ciheam.org/util/search/detail_numero.php?mot=335&langue=fr
82. **INRA. Commission des Recherches Bovines (Clermont-Ferrand). 2003.** Dossier: L'avenir des filières animales. [en ligne]. *Productions Animales* (INRA). décembre 2003, volume 16, N° 5, p. 300-391. (Conférence-débat le 25 mars 2003). Consulté en janvier 2004.
<http://www.inra.fr/internet/produits/PA/an2003/num235/somfil.htm>
83. **INRA. Commission des Recherches Bovines (Clermont-Ferrand). 2001.** *Session 2001: Quelle viande bovine demain?*. [en ligne]. Clermont-Ferrand: INRA. Consulté en janvier 2004.
<http://www.clermont.inra.fr/commission-bovine/themes/nouan.htm>
84. **INRA-ESR (Ivry-sur-Seine). 1996.** *Consommation, commerce et production de viande bovine: tendances et structures*. [en ligne]. Ivry-sur-Seine: INRA-ESR. (INRA Sciences Sociales, N° 3, mai 1996). Consulté en janvier 2004.
<http://www.inra.fr/Departements/ESR/publications/iss/iss96-3.php>
85. **Interdeco-expert. 2002.** *Le marché de l'alimentation*. [en ligne]. Nanterre: Interdeco. 8 p. Consulté en mars 2004.
http://www.hexagone-regi.com/pdf/fc2002_alimentation.pdf

86. **INTERBEV, (Association Nationale Interprofessionnelle du Bétail et des Viandes, Paris). 2001.** *Broutard français d'exportation: cahier de charges, procédures et plan de contrôle*. [en ligne]. Paris: INTERBEV et SGS Consumer Service. 20 p. (révision 1-mai 1998). Consulté en avril 2004.
<http://www.agrireseau.qc.ca/bovinsboucherie/documents/>
87. **INTERBEV (Paris). 1998.** *Viande Bovine Française: cahier de charges, procédures et plan de contrôle*. [en ligne]. Paris: INTERBEV. 33 p. (révision 0 - octobre 2001). Consulté en avril 2004.
<http://www.agrireseau.qc.ca/bovinsboucherie/documents/>
88. **INTERBEV (Paris), Institut de l'Elevage (Paris). 1998a.** *Base commune aux référentiels de certification de produits viande qui impliquent les élevages de bovins*. [en ligne]. Paris: INTERBEV et Institut de l'Elevage. 20 p. Consulté en avril 2004.
<http://www.agrireseau.qc.ca/bovinsboucherie/documents/>
89. **Interviandes Poitou-Charentes (Association Interprofessionnelle du Bétail et des Viandes Poitou-Charente). Catalogue découpe de viande**. [en ligne]. Poitou-Charentes: Interviandes Poitou-Charentes. Consulté en septembre 2003.
<http://www.interviandes.com/interviandes/sommaire.html>
90. **Institut de l'Elevage (Paris), OFIVAL (Paris). 2003.** *Les marchés mondiaux des viandes bovines et ovines et la négociation OMC: bilan et prospective*. Paris: Institut de l'Elevage. Document en CD, (Rencontre célébrée à Paris, le 16 octobre 2003).
91. **Institut de l'Elevage (Paris), Réseaux de l'Elevage (Paris). 2003.** Réforme de la PAC, le compromis de Luxembourg du 26 juin 2003: enjeux et premières analyses. [en ligne]. *Dossier Economie de l'élevage*. novembre 2003, N° spécial 329, 65 p.. Consulté en novembre 2003.
http://www.inst-elevage.asso.fr/html1/article.php3?id_article=2376
92. **Institut de l'Elevage (Paris), Confédération Nationale de l'Elevage (Paris). 2003.** 2002: l'année économique lait & viande bovine, perspectives 2003. [en ligne]. *Dossier Economie de l'Elevage*, février 2003, N° 321, 181 p. Consulté en octobre 2003.
http://www.inst-elevage.asso.fr/html1/article.php3?id_article=274
93. **Institut de l'Elevage (Paris). 2004a.** La viande bovine du Mercosur dans l'Union Européenne: des restaurants aux lineaires?. [en ligne]. *Dossier Economie de l'Elevage*. juillet 2004, N° 337, 15 p. Consulté en septembre 2004.
http://www.inst-elevage.asso.fr/html1/article.php3?id_article=5200
94. **Institut de l'Elevage (Paris). 2004b.** Brésil: le zebu conquérant. *Dossier Economie de l'Elevage*. juin 2004, N° 336, 80 p.
95. **Institut de l'Elevage (Paris). 2004c.** Argentine: le boeuf revient de loin. *Dossier Economie de l'Elevage*. mai 2004, N° 335, 57 p.
96. **Institut de l'Elevage (Paris). 2004d.** Le marché mondial des viandes bovines en 2003, chamboulé par la crise ESB au Canada et sous la poussée des viandes sud-américaines. *Dossier Economie de l'Elevage*. janvier 2004, N° 331, 29 p.
97. **Institut de l'Elevage (Paris). 2002a.** Marché mondial des viandes bovines en 2002: évolution contrastée dans les zones Atlantique et Pacifique. [en ligne]. *Dossier Economie de l'Elevage*. décembre 2002, N° 319-A, 24 p. Consulté en octobre 2003.
http://www.inst-elevage.asso.fr/html1/article.php3?id_article=777
98. **Institut de l'Elevage (Paris). 2002b.** L'élevage bovin, ovin et caprin (lait et viande) au recensement agricole de 2000: cheptels, exploitations, production. [en ligne]. *Dossier Economie de l'Elevage*. novembre 2002, N° 318, 68 p. Consulté en octobre 2003.
http://www.inst-elevage.asso.fr/html1/article.php3?id_article=779
99. **Institut de l'Elevage (Paris). 2001.** Le marché mondial des viandes bovines: l'Union Européenne exclue d'un marché porteur. [en ligne]. *Dossier Economie de l'Elevage*. décembre 2001, N° 308, 19 p. Consulté en octobre 2003.
http://www.inst-elevage.asso.fr/html1/article.php3?id_article=791

100. **Institut National Agronomique Paris-Grignon-Département des Sciences Animales, (Paris). 2000.** *Les races bovines françaises*. [en ligne]. 2 p. Consulté en juin 2004. (mise à jour 2002).
<http://www.inapg.inra.fr/dsa/especes/bovins.htm>
101. **Jambart, Claude. 2001.** *L'assurance qualité: la nouvelle version 2000 de la norme ISO 9001 en pratique*. Paris: Economica. 108 p. (Gestion-poche).
102. **Landrieu, François. 2003.** *Saveurs de France, la Viande: boeuf, veau, agneau et produits tripiers*. Paris: Herscher. 287 p. (Secrets de dégustation).
103. **Larceneux, Fabrice. 2003.** Classification des signes de qualité: labels expérientiels et labels techniques. [en ligne]. *Décisions Marketing*. Paris, janvier-mars 2003, N° 29, p. 35-46. Consulté en avril 2004.
<http://www.dmsp.dauphine.fr/DMSP/french/CV/travaux/DM2003.pdf>
104. **Larrère, R. 2003.** L'élevage contemporain en question: demande sociale, préférences des consommateurs ou interrogations citoyennes?. [en ligne]. *Productions Animales* (INRA). décembre 2003, volume 16, N° 5, p. 329-332. (Dossier: Quel avenir pour les filières animales). Consulté en janvier 2004.
<http://www.inra.fr/productions-animales/archives.htm>
105. **Lassaut, Bernard. 2001.** *Etat des lieux sur les signes de qualité et d'origine en France*. [en ligne]. Le Mans: INRA. p. 17-29. Consulté en avril 2004.
<http://www.inra.fr/internet/departements/ESR/UR/lemans/soq.htm>
106. **Lévêque, Michel. s.d..** *Techniques quantitatives de gestion*. Vanves: Centre d'Enseignement à Distance – Institut de Vanves. 110 p.
107. **López de Pablo López, Margarita. 1996.** Le rôle de la qualité dans la gestion stratégique d'un secteur: la cas du riz. [en ligne]. In Chataigner J. (éd.). *Economie du riz dans le Bassin Méditerranéen*. Montpellier: CIHEAM-Institut Agronomique Méditerranéen. (Cahiers Options Méditerranéennes, volume 15, N° 2). p. 143-145. Séminaire sur du riz dans le Bassin Méditerranéen, réalisé à Córdoba du 15 au 16 décembre 1994. Consulté en avril 2004.
http://www.ciheam.org/util/search/detail_numero.php?mot=724&langue=fr
108. **Lossouarin, J. 2003.** Stratégies dans les filières animales. [en ligne]. *Productions Animales* (INRA). décembre 2003, volume 16, N° 5, p. 317-324. (Dossier: Quel avenir pour les filières animales). Consulté en janvier 2004.
<http://www.inra.fr/productions-animales/archives.htm>
109. **OFIVAL (Paris). 2003a.** *Les accords du GATT dans les secteurs des viandes et des oeufs: le bilan de l'Union Européenne*. [en ligne] Paris: OFIVAL. 189 p. Consulté en septembre 2004.
http://www.ofival.fr/marches_filières/informations/information.htm
110. **OFIVAL (Paris). 2003b.** *Le marché des produits carnés et avicoles 2002*. [en ligne] Paris: OFIVAL. 402 p. Consulté en août-septembre 2003.
<http://www.ofival.fr/publications/marche2002>
111. **OFIVAL (Paris). 2003c.** *Jeu interactif: les viandes de France*. [en ligne]. Paris: OFIVAL. Consulté en août-septembre 2003.
<http://www.ofival.fr/dico/indico.htm>
112. **OFIVAL (Paris). 2001?.** *Les viandes de France*. Paris: OFIVAL. p.p..
113. **Oyarzún, María Teresa, Tartanac, Florence. 2002.** *Estudio sobre los principales tipos de sellos de calidad en alimentos a nivel mundial: estado actual y perspectivas de los sellos de calidad en productos alimenticios de la agroindustria rural en América Latina*. [en ligne]. Santiago de Chile: FAO-Oficina Regional para América Latina y el Caribe. 97 p. Consulté en avril 2004.
<http://www.rlc.fao.org/foro/alimentos>
114. **Marchesnay, Michel. 1993.** *Management stratégique*. Paris: Eyrolles. 195 p.
115. **MHR-Viandes.** *Découpes de viandes: le boeuf*. [en ligne]. Document N° 154, 19 au 25 octobre 2001. Consulté en août-septembre 2003.

<http://www.mhr-viandes.com/fr/docu/docu/d0000395.htm>

116. **Monnier, Louis. 2001.** *Heurs et malheurs de l'alimentation moderne*. [en ligne]. Montpellier: Agropolis Museum. 8 p. Consulté en janvier 2004.
<http://museum.agropolis.fr/pages/savoirs/heursetmalheurs/heursetmalheurs.html>
117. **Mormont, Marc, Stassart, Pierre. 2000.** La construction sociale de la qualité: le cas de la viande bovine. [en ligne]. In Fondation Universitaire Luxembourgeoise, Unité SEED. *Carrefour des Productions Animales: Quels Systèmes de Production Animale pour le 21^{ème} Siècle?*. Gembloux, 9 p. Consulté en mars 2004.
<http://www.ful.ac.be/recherche/SEED/pages/equipe/textes/textesstassart>
118. **Mourzelas, Mireille, 1996.** Le rôle de la qualité dans la gestion stratégique d'un secteur: la cas du riz. [en ligne]. In Chataigner J. (éd.). *Economie du riz dans le Bassin Méditerranéen*. Montpellier: CIHEAM-Institut Agronomique Méditerranéen. (Cahiers Options Méditerranéennes, volume 15, N° 2). p. 153-159. Séminaire sur du riz dans le Bassin Méditerranéen, réalisé à Córdoba du 15 au 16 décembre 1994. Consulté en avril 2004.
http://www.ciheam.org/util/search/detail_numero.php?mot=724&langue=fr
119. **Picq, Pascal. avril 2001.** L'homme et la viande: une vieille histoire très charnelle. [en ligne]. *Historia*. Dossier: Heures de gloire et malheurs de la viande. N° 652, p. 48. Consulté en janvier 2004.
<http://www.historia.presse.fr/data/mag/652/65206201.html>
120. **Porin, François, Maisant, Pascal. 1999.** Quelles stratégies pour les concurrents de la filière bovine dans le contexte de l'après ESB?. [en ligne]. *Cahiers d'économie rurale*. N° 50, p. 78-103. Consulté en janvier 2004.
<http://www.inra.fr/esr/publications/cahiers/pdf/porin.pdf>
121. **Rastoin, Jean-Louis. 2003.** *Stratégies d'entreprises agroalimentaires dans un contexte de globalisation*. Montpellier: INRA/ENSA-Agro-Montpellier, (communication au séminaire agroalimentaire à Québec, célébré en août 2004). 10 p.
122. **Rastoin, Jean-Louis, Vissac-Charles, Véronique. 1999.** *Le groupe stratégique des entreprises de terroir*. [en ligne]. Montpellier: INRA/ENSA-Agro-Montpellier, (UFR Economie et Gestion des Entreprises). 23 p. Consulté en mars 2003.
<http://www.erfi.univ-montp1.fr/erfi/docpdf/travaux/vissac/visgroup.pdf>
123. **Raynaud, Emmanuel. Suavée, Loïc. 2001?** *Signes collectives de qualité et organisations des producteurs: l'approche par l'économie des coûts de transaction*. [en ligne]. Paris: Université de Paris I, Centre ATOM. 18 p. Consulté en avril 2004.
<http://atom.univ-paris1.fr/documents/index.php?id=4&lang=fr>
124. **Remaud, Hervé. 2002.** Approches générales et régionales du concept de terroir: un mode de valorisation des produits agroalimentaires du Languedoc-Roussillon. In Lucie Sirieix, Fatiha Fort, Hervé Remaud (coord). *Les produits agroalimentaires régionaux: approches théoriques et résultats d'études*. Montpellier: Agro-Montpellier ENSAM/INRA, UMR MOISA. p. 28-35. (Cahier de Recherche, N° 1).
125. **Renand, G. Havy, A., Turin, F. 2002.** Caractérisation des aptitudes bouchères et qualités de la viande de trois systèmes de production de viande bovine à partir des races rustiques françaises Salers, Aubrac et Gasconne. [en ligne]. *Productions Animales* (INRA). juillet 2002, volume 15, N° 3, p. 171-183. Consulté en juin 2004.
<http://www.inra.fr/internet/produits/PA/archiv02.htm>
126. **Rencontres (2èmes.) Agriculture, Alimentation, Société. 2001.** *L'industrialisation de la production des viandes: marketing, transparence, traçabilité*. [en ligne]. Toulouse: Mission Agrobiosciences. 15 p. (Séminaire Internationale Sécurité & Qualité Alimentaires, décembre 2001; coordination et animation par Philippe Baralon). Consulté en avril 2004.
<http://www.agrobiosciences.org>
127. **Sans, Pierre, 2003.** La qualité différenciée de la viande bovine. La nécessaire stratégie d'innovation. [en ligne]. *Biotechnologie Agronomie Sociologie Environnemental*. volume 7, N° 3-4, p. 151-160. Consulté en janvier 2004.

<http://www.bib.fsagx.ac.be/library/base/text/v7n3-4/151.pdf>

128. **Sans, Pierre. 2001a.** Consommation de protéines: quelle place pour la viande bovine? In Clermont-Ferrand: INRA-Commission des Recherches Bovines. *Quelle viande bovine demain?*. session 2001, du 14 au 15 novembre. Consulté en janvier 2004.
<http://www.clermont.inra.fr/commission-bovine/themes/nouan.htm>
129. **Sans, Pierre. 2001b.** Consommation de viande bovine: une place contestée dans les pays développés?. [en ligne]. *Viandes & Produits Carnés*. juillet-août 2001, volume 22-4, p. 117-121. Consulté en janvier 2004.
<http://www.ofival.fr/vpc/224/svpc224.htm>
130. **Stassart, Pierre. 2003.** *Produits fermiers: entre qualification et identité*. Bruxelles: Presses Universitaires Européennes Peter Lang S.A.. 424 p. (EoPolis, N° 3).
131. **Soufflet, Jean-François. 1988.** La filière bétail et viande bovine, fonctionnement et évolution de 1960 à 1985, perspectives 1990: essai sur la dynamique des structures et des comportements. Thèse de doctorat d'Etat en Sciences Economiques: Université de Montpellier I. 2 tomes. 607 p.
132. **Techoueyres, Isabelle. 2002.** *Pratiques alimentaires dans le sud-ouest de la France: les produits du terroir*. [en ligne]. Montpellier: Agropolis Museum. 11 p. Consulté en avril 2004.
<http://museum.agropolis.fr/pages/savoirs/produitssudouest/index.html>
133. **Terlouw, E.M.C. 2002.** Stress des animaux et quantités de leurs viandes: rôles du patrimoine génétique et de l'expérience antérieure. [en ligne]. *Productions Animales* (INRA). mai 2002, volume 15, N° 2, p. 125-133. Consulté en mai 2004.
<http://www.inra.fr/internet/produits/PA/archiv02.htm>
134. **Union Européenne (Bruxelles). 2004.** *Rectificatif au règlement (CE) N° 852/2004 du 29 avril 2004: relatif à l'hygiène alimentaire*. [en ligne]. Luxembourg: Office des Publications Officielles des Communautés Européennes (Journal officiel). 19 p. Consulté en octobre 2004.
http://europa.eu.int/eur-lex/pri/fr/oj/dat/2004/l_226/l_22620040625fr00030021.pdf
135. **Union Européenne (Bruxelles). 2004.** *Rectificatif au règlement (CE) N° 853/2004 du 29 avril 2004: fixant les règles spécifiques d'hygiène applicables aux denrées alimentaires d'origine animale*. [en ligne]. Luxembourg: Office des Publications Officielles des Communautés Européennes (Journal officiel). 61 p. Consulté en octobre 2004.
http://europa.eu.int/eur-lex/pri/fr/oj/dat/2004/l_226/l_22620040625fr00220082.pdf
136. **Union Européenne (Bruxelles). 2004.** *Rectificatif au règlement (CE) N° 854/2004 du 29 avril 2004: fixant les règles spécifiques d'organisation des contrôles officiels concernant les produits d'origine animale destinés à la consommation humaine*. [en ligne]. Luxembourg: Office des Publications Officielles des Communautés Européennes (Journal officiel). 45 p. Consulté en octobre 2004.
http://europa.eu.int/eur-lex/pri/fr/oj/dat/2004/l_226/l_22620040625fr00830127.pdf
137. **Union Européenne (Bruxelles). 2004.** *Règlement (CE) N° 882/2004 du 29 avril 2004: relatif aux contrôles officiels effectués pour s'assurer de la conformité avec la législation sur les aliments pour animaux et les denrées alimentaires et avec les dispositions relatives à la santé animale et au bien-être des animaux*. [en ligne]. Luxembourg: Office des Publications Officielles des Communautés Européennes (Journal officiel). 52 p. Consulté en octobre 2004.
http://europa.eu.int/eur-lex/pri/fr/oj/dat/2004/l_191/l_19120040528fr00010052.pdf
138. **Union Européenne (Bruxelles). 2004.** *Directive N° 2004/41/CE du 21 avril 2004: abrogeant certaines directives relatives à l'hygiène des denrées alimentaires et aux règles sanitaires régissant la production et la mise sur le marché de certains produits d'origine animale destinés à la consommation humaine*. [en ligne]. Luxembourg: Office des Publications Officielles des Communautés Européennes (Journal officiel). 4 p. Consulté en octobre 2004.
http://europa.eu.int/eur-lex/pri/fr/oj/dat/2004/l_195/l_19520040602fr00120015.pdf
139. **Union Européenne (Bruxelles). 2002.** *Règlement (CE) N° 178/2002 du 28 janvier 2002: établissant les principes généraux et les prescriptions générales de la législation alimentaire, instituant l'Autorité européenne de sécurité des aliments et fixant des procédures relatives à la*

- sécurité des denrées alimentaires*. [en ligne]. Luxembourg: Office des Publications Officielles des Communautés Européennes (Journal officiel). 24 p. Consulté en octobre 2004.
http://europa.eu.int/eur-lex/pri/fr/oj/dat/2002/l_031/l_03120020201fr00010024.pdf
140. **Union Européenne (Bruxelles). 2000?. *L'agriculture biologique dans l'UE: faits et chiffres***. [en ligne]. s.l.: Union Européenne. 20 p.. Consulté en avril 2004
http://europa.eu.int/comm/agriculture/qual/organic.index_fr.htm
141. **Union Européenne (Bruxelles). 1991?. *Grille communautaire de classement des carcasses de gros bovins***. Luxembourg: Office des Publications Officielles des Communautés Européennes. p.p.- (dépliant).
142. **Union Européenne (Bruxelles). 1991. *Règlement (CEE) N° 1026/91 du 22 avril 1991***. [en ligne]. Luxembourg: Office des Publications Officielles des Communautés Européennes. 2 p.. (modification du règlement CEE N° 1208/81 sur la grille communautaire de classement des carcasses de gros bovins).
143. **Union Européenne (Bruxelles). 1981. *Règlement (CEE) N° 2930/81 du 12 octobre 1981***. [en ligne]. Luxembourg: Office des Publications Officielles des Communautés Européennes. 5 p.. (dispositions complémentaires pour l'application de la grille communautaire de classement des carcasses de gros bovins, Consleg N° 1981R2930-30/07/1991). Consulté en mars 2004.
http://europa.eu.int/eur-lex/fr/consleg/main/1981/fr_1981R2930_index.html
144. **Union Européenne (Bruxelles). 1981. *Règlement (CEE) N° 1208/81 du 28 avril 1981***. [en ligne]. Luxembourg: Office des Publications Officielles des Communautés Européennes. 7 p.. (grille communautaire de classement des carcasses de gros bovins, Consleg N° 1981R1208-29/04/1991). Consulté en mars 2004.
http://europa.eu.int/eur-lex/fr/consleg/main/1981/fr_1981R1208_index.html
145. **Wolfer, Bernard. 2001. *La crise de l'élevage en France et en Europe 1999-2001: questions à Bernard Wolfer***. [en ligne]. Paris: La Documentation Française. Consulté en avril 2004.
http://www.ladocumentationfrancaise.fr/dossier_actualite/elevage/questions.shtml

• Statistiques et données

√ Mondiales et européennes

146. **FAO (Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et de l'Agriculture, Rome). mise à jour février 2004.**
FAOSTAT banque de données statistiques de la FAO: production agricole. [en ligne]. Rome: FAO. Consulté en février 2004.
<http://faostat.fao.org/faostat/default.jsp?language=FR&version=ext&hasbulk=0>
147. **FAO. mise à jour février 2004.**
FAOSTAT banque de données statistiques de la FAO: agriculture & commerce des produits agricoles. [en ligne]. Rome: FAO. Consulté en février 2004.
<http://faostat.fao.org/faostat/default.jsp?language=FR&version=ext&hasbulk=0>
148. **FAO. mise à jour juin 2003. *FAOSTAT banque de données statistiques de la FAO: disponibilité alimentaire***. [en ligne]. Rome: FAO. Consulté en janvier 2004.
<http://faostat.fao.org/faostat/default.jsp?language=FR&version=ext&hasbulk=0>
149. **OFIVAL (Office National Interprofessionnel des Viandes, de l'Élevage et de l'Aviculture, Paris). 2004. *Le marché des produits carnés et avicoles 2003***. [en ligne]. Paris: OFIVAL. 430 p. plus les annexes. Consulté en février 2004.
<http://www.ofival.fr/publications/marche2003/fichhtml/sommaire.htm>
150. **OFIVAL (Paris). 2003a. *Le marché des produits carnés et avicoles 2002***. [en ligne]. Paris: OFIVAL. 402 p. plus les annexes. Consulté en mai 2004.
<http://www.ofival.fr/publications/marche2002>

√ France

151. **Hérault. Conseil Général du Département de l'Hérault (Montpellier). 2003?.** *Cantons du Département de l'Hérault*. [en ligne]. Consulté en mai 2004.
[http:// www.cg34.fr/conseil/cantons/carte.html](http://www.cg34.fr/conseil/cantons/carte.html)
152. **INSEE (Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques, Paris).** *Le Recensement de la population: le recensement de 1999*. [en ligne]. Consulté en mai 2004
[http:// www.insee.fr/fr/recensement/page_accueil_rp.htm](http://www.insee.fr/fr/recensement/page_accueil_rp.htm)
153. **Institut de l'Elevage (Paris), Confédération Nationale de l'Elevage (Paris). 2003.** 2002: l'année économique lait & viande bovine, perspectives 2003. [en ligne]. *Dossier Economie de l'Elevage*, février 2003, N° 321, 181 p. Consulté en mai 2004.
<http://www.inst-elevage.asso.fr/>
154. **Institut de l'Elevage (Paris). 2004.** *Les chiffres clés bovines 2003*. [en ligne]. Paris: Institut de l'Elevage. Consulté en mai 2004.
http://www.inst-elevage.asso.fr/html/article.php3?id_article=1001
155. **Institut de l'Elevage (Paris). 2003.** *Les chiffres clés bovines 2002*. [en ligne]. Paris: Institut de l'Elevage. Consulté en mai 2004.
http://www.inst-elevage.asso.fr/html/article.php3?id_article=174
156. **OFIVAL (Paris). 2004.** *Le marché des produits carnés et avicoles 2003*. [en ligne]. Paris: OFIVAL. 430 p. plus les annexes. Consulté en mai 2004.
<http://www.ofival.fr/publications/marche2003/fichhtml/sommaire.htm>
157. **OFIVAL (Paris). 2003a.** *Le marché des produits carnés et avicoles 2002*. [en ligne]. Paris: OFIVAL. 402 p. plus les annexes. Consulté en mai 2004.
<http://www.ofival.fr/publications/marche2002>
158. **SPLAF.** *Site sur la population et les limites administratives de la France et ses Départements*. [en ligne]. Consulté en mai 2004.
<http://splaf.free.fr>

√ Qualité

159. **Agence Bio. 2002?.** *Données générales 2001: agriculture bio*. [en ligne] Paris: Agence Bio.- 3 p.. Consulté en avril 2004.
http://www.agriculture.gouv.fr/spip/ressources.themes.alimentationconsommation.qualitedesproduits.signedequaliteetdorigine.agriculturebiologique_r176.html
160. **CEPRAL (Association des Organismes Certificateurs pour la Promotion des Systèmes de Certification des Produits Agroalimentaires, Paris). 2003?.** *Liste de produits certifiés*. [en ligne]. Paris: CEPRAL. Consulté en mars-avril 2004.
<http://www.cepral.com>
161. **INAO (Institut National des Appellations d'Origine, Paris). 2003?.** *Liste des AOC et des IGP françaises*. [en ligne] Paris: INAO. Consulté en mars-avril 2004.
<http://www.inao.gouv.fr/public/home.php?PHPSESSID=02e35b6c6510082f7fda02a8a8188004>
162. **France. Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche et des Affaires Rurales. 2003?.** *Liste de Labels Rouge par secteurs*. [en ligne]. Paris: Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche et des Affaires Rurales. Consulté en mars-avril 2004.
http://www.agriculture.gouv.fr/spip/ressources.themes.alimentationconsommation.qualitedesproduits.signedequaliteetdorigine.labelrouge.parsecteurs_r182.html
163. **Institut de l'Elevage (Paris). 2003.** *Liste des produits bénéficiant d'une AOC: produits laitiers et produits agroalimentaires*. [en ligne]. Paris: Institut de l'Elevage. Consulté en avril 2004.
<http://www.inst-elevage.asso.fr/>
164. **Union Européenne (Bruxelles). 2003?.** *Liste des signes de qualité européens*. [en ligne]. Bruxelles: Commission Européenne. Consulté en mars-avril 2004.
<http://europa.eu.int/comm./agriculture/qual/fr>

√ Miscellanées

165. **Association des Produits de l'Aubrac. 2004.** *La génisse du pays de l'Aubrac: réunion annuelle.* Nasbinals: Association des Produits de l'Aubrac. 13 p. (mai 2004, document de l'Association).
166. **Association des Produits de l'Aubrac. Conseil d'Administration. 2004.** *Bilan des activités 2003.* Le Massegras: Association des Produits de l'Aubrac. 6 p. (réunion du Conseil, janvier 2004, document de l'Association).
167. *Adresses des boucheries-charcuteries.* [en ligne]. Consulté en juillet 2003 en:
 - = Pages jaunes: <http://www.pagesjaunes.fr>
 - = Journal Midi Libre: [http:// www.midilibre.com](http://www.midilibre.com)
 - = Labels rouges: http://www.label-rouge.org/produits_label_rouge.html
 - = Label Rouge "Viande de veau fermier du Limousin, élevé sous la mere": <http://www.veau-sous-la-mere.asso.fr>
 - = Race Limousin: <http://www.limousine.org>
 - = Coopérative agricole Bétail Viande Corrèze: <http://www.bevicor.free.fr>
 - = Chambre d'Agriculture du Département de la Lozère: <http://www.ot-mende.fr>
168. **FICT (Fédération Française des Industriels, Charcutiers, Traiteurs, Transformateurs de Viandes, Paris). 2003?.** *Chiffres clés 2002.* [en ligne]. Paris: FICT. 2 p. Consulté en juin 2004. <http://www.fict.fr>
169. **FICT (Paris). 2003?.** *Production industrielle française 2002.* [en ligne]. Paris: FICT. 10 p. Consulté en juin 2004. <http://www.fict.fr>
170. **FICT (Paris). 2002?.** *Chiffres clés 2001.* [en ligne]. Paris: FICT. 2 p. Consulté en juin 2004. <http://www.fict.fr>
171. **FICT (Paris). 2002?.** *Production industrielle française 2001.* [en ligne]. Paris: FICT. 9 p. Consulté en juin 2004. <http://www.fict.fr>
172. **FICT (Paris). 2001?.** *Chiffres clés 2000.* [en ligne]. Paris: FICT. 2 p. Consulté en juin 2004. <http://www.fict.fr>
173. **FICT (Paris). 2001?.** *Production industrielle française 2000.* [en ligne]. Paris: FICT. 10 p. Consulté en juin 2004. <http://www.fict.fr>
174. **FICT (Paris). 2000?.** *Chiffres clés 1999.* [en ligne]. Paris: FICT. 6 p. Consulté en juin 2004. <http://www.fict.fr>
175. **FICT (Paris). 2000?.** *Production industrielle française 1999.* [en ligne]. Paris: FICT. 8 p. Consulté en juin 2004. <http://www.fict.fr>
176. **FICT (Paris). 1999?.** *Chiffres clés 1998.* [en ligne]. Paris: FICT. 6 p. Consulté en juin 2004. <http://www.fict.fr>
177. **FICT (Paris). 1999?.** *Production industrielle française 1998.* [en ligne]. Paris: FICT. 8 p. Consulté en juin 2004. <http://www.fict.fr>

• Webographie

√ Sites d'information technique sur les viandes

178. <http://www.civ-viande.org> (Centre d'Information des Viandes). Consulté à plusieurs reprises, entre mai 2003 et avril 2004.
 - = France, terre d'élevage: chiffres clés, environnement et aménagement du territoire, races bovines et ovines, alimentation des ruminants, identification des animaux, bien-être et santé de l'animal
 - = Information et sécurité du consommateur: un point sur l'ESB, contrôles sanitaires, traçabilité, étiquetage, comprend les signes de qualité
 - = La viande, un aliment essentiel: valeurs nutritionnelles, rôles et sources des nutriments, équilibre alimentaire, consommation de viande
 - = Viandes et saveurs: boeuf
 - = Art et histoire: l'homme et l'animal à travers les âges, le boeuf et le mouton à travers les civilisations
179. <http://www.toutsurlaviande.com> (site sur la santé, consommation et gastronomie de la viande). Consulté à plusieurs reprises, entre mai 2003 et avril 2004.
 - = La viande, un aliment indispensable
 - = Toutes les viandes
 - = La viande, un aliment contrôlé
 - = Terres d'élevage
 - = Histoire de la viande
 - = Economie de la viande
 - = La viande plaisir
180. <http://www.mhr-viandes.com> (site de référence de la filière viande). Consulté à plusieurs reprises, entre août 2003 et juin 2004.
 - = Agriculture et élevage
 - = La consommation
 - = La réglementation
 - = Découpe de la viande bovine
181. <http://www.adiv.fr> (Centre Technique Français pour le Développement de l'Institut de la Viande). Consulté à plusieurs reprises, entre juin 2003 et avril 2004.
 - = Revue "Viandes & Produits Carnés"
182. <http://www.inst-elevage.asso.fr> (Institut de l'Élevage). Consulté à plusieurs reprises, entre juin 2003 et juin 2004.
 - = L'élevage en chiffres (www.inst-elevage.asso.fr/references/index.html)
 - = statistiques sur l'élevage
 - = divers documents à téléchargement
183. <http://www.ofival.fr> (Office National Interprofessionnel des Viandes, de l'Élevage et de l'Aviculture). Consulté à plusieurs reprises, entre juin 2003 et juin 2004.
 - = La filière bovine en France (édition 2002)
 - = La filière française de viande bovine (édition 2002)
 - = La filière française de viande de veau (édition 2002)
184. <http://www.ofival.fr> (site d'un particulier). Consulté en juin 2004.
 - = La découpe du boeuf

√ Sites des organismes professionnels

185. <http://www.boeuf-fermier-aubrac.com> (Association "Boeuf Fermier Aubrac"). Consulté en mars-avril 2004.
 - = Race Aubrac
 - = Démarche qualité

186. <http://www.boucherie-france.org> (Confédération Française de la Boucherie, Boucherie-Charcuterie, Traiteurs CFBCT). Consulté à plusieurs reprises, entre août 2003 et juin 2004.
 = Technique
 = Chiffres
 = Hygiène et sécurité
 = Consommation
 = Patrimoine
187. <http://www.cepral.fr> (Association des Organismes Certificateurs pour la Promotion des Systèmes de Certification de Produits du Secteur Alimentaire). Consulté en mars-avril 2004.
 = Répertoire des produits certifiés CQC
188. <http://www.fict.fr> (Fédération Française des Industries Charcutiers, Traiteurs Transformateurs des Viandes). Consulté en mars 2004.
 = Signes officiels de qualité
189. <http://www.interbev.asso.fr> (Association Interprofessionnel du Bétail et des viandes). Consulté en mars 2004.
 = Signes officiels de qualité
190. <http://www.interviandes.com> (Association Interprofessionnel du Bétail et des viandes Poitou-Charentes). Consulté à plusieurs reprises, entre juin 2003 et mai 2004.
 = Signes officiels de qualité
 = Marques et identifiants
 = Catalogue découpe de viande
191. <http://www.label-rouge.org> (Centre de Développement des Certifications des Qualités Agricoles et Alimentaires, CERQUA). Consulté en mars-avril 2004.
 = Informations sur le Label Rouge et l'IGP
 = Répertoire des produits sous Label Rouge
192. <http://www.race-aubrac.com> (Union Aubrac et UPRA Aubrac). Consulté en mars-avril 2004.
 = Race Aubrac

√ **Autres sites**

193. <http://www.suqualite.org> (Délégation PACA du Mouvement Français pour la Qualité). Consulté en mars 2004.
 = Signes de qualité
194. <http://www.suqualite.org> Page web dédiée à la viande. Consulté à plusieurs reprises, entre octobre 2003 et août 2004.
 = Réglementation
195. <http://www.suqualite.org> Page web dédiée à la viande. Consulté à plusieurs reprises, entre octobre 2003 et août 2004.
 = Réglementation

√ **Sites concernant les aspects de santé, nutritionnels et d'alimentation**

196. <http://www.doctissimo.fr> (site d'information nutritionnelle, médicale et de santé). Consulté à plusieurs reprises, entre mai 2003 et février 2004.
 = Dossier nutrition
 (www.doctissimo.fr/html/nutrition/bien_manger/equilibre_alimentaire_niv2.htm)
 = Dossier vache folle
 (www.doctissimo.fr/html/sante/sante.htm)
197. <http://www.plus-securite.com> (portail de la sécurité)
 = Dossier vache folle
 (www.plus-securite.com/asp/alimentaire/alimvachefollesom.asp)
198. <http://www.plus-securite.com> (portail de cuisine). Consulté en septembre 2004

= Recettes de préparations à base de viande de boeuf

199. <http://www.plus-securite.com> (portail de cuisine). Consulté en septembre 2004

= Recettes de préparations à base de viande de boeuf

200. <http://www.plus-securite.com> (portail de cuisine). Consulté en septembre 2004

= Recettes de préparations à base de viande de boeuf

√ Sites institutionnels officiels

201. <http://www.agriculture.gouv.fr> (Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche et des Affaires Rurales). Consulté à plusieurs reprises, entre juin 2003 et mai 2004.

= Qualité des produits et signes de qualité

= Répertoire des produits sous Label Rouge

202. <http://www.inao.gouv.fr> (Institut National d'Appellations d'Origine). Consulté en mars-avril 2004

= Chiffres clés

= Répertoire des produits sous denomination AOC et IGP

203. <http://www.inra.fr> (Institut National de la Recherche Agronomique, INRA). Consulté à plusieurs reprises, entre mai 2003 et juin 2004.

= Revue de presse

= Revue Productions Animales

204. <http://europa.eu.int> (Union Européenne). Consulté en mars-avril 2004.

= Agriculture et alimentation

= Qualité – Répertoire des produits AOP et IG

