

Voies d'avenir des filières viandes bovines du Massif Central

Les filières de valorisation des productions bovines allaitantes du Massif Central

Mots-clés : Bovin, Allaitant, Export, Economie, Abattage, Cheville

Auteurs de l'étude d'origine : Sylvie Brouard¹, Caroline Monniot², Emma Sanne¹, Thierry Boulleau³
Co-auteur (pour la synthèse) : Bruno Carlhian⁴

¹ Institut de l'Élevage, Maison Régionale de l'Agriculture du Limousin, Boulevard des Arcades, 87060 Limoges cedex 2 ; ² Institut de l'Élevage, Maison Nationale des Éleveurs, 149 Rue de Bercy, 75595 Paris cedex 12 ; ³ Sidam, Chambre Régionale d'Agriculture d'Auvergne, 9 allée Pierre de Fermat, 63170 Aubière ; ⁴ Agence de Presse Socopag, 9 rue du Buisson Vert, 27130 Verneuil-sur-Avre

* E-mail de l'auteur correspondant : sylvie.brouard@idele.fr

Cet article est une synthèse réalisée par la rédaction de VPC relue par les auteurs de l'étude initiale. Il s'agit d'un résumé du chapitre consacré « aux filières de valorisation des productions bovines allaitantes du Massif Central » d'une étude publiée en mai 2013 sur la « Définition des stratégies et des actions à mettre en œuvre pour conforter les filières viande bovine du Massif-Central ».

Résumé :

La présente étude dresse un état des lieux économique de l'élevage, du commerce d'animaux vivants, de l'abattage et de la transformation des animaux issus de la production bovine allaitante du Massif Central. Celui-ci fait ressortir l'extrême diversité des productions et des circuits de commercialisation, qui constitue à la fois un atout et une faiblesse pour la filière viande locale. Localement fragilisée par sa trop grande dispersion sur le territoire, l'activité d'abattage est actuellement en période de restructuration. Pour pérenniser leur activité, les opérateurs interrogés dans ce travail suggèrent différentes stratégies d'actions. Ils insistent notamment sur la nécessité de consolider la filière du jeune bovin.

Abstract: Possible ways forward for Massif Central beef production's sectors

The present survey draws an overview of the economic situation for breeding, livestock trade and the meat processing industry, related to the suckler herd in the French region, Massif Central. It underlines the extreme diversity of production schemes and marketing channels, that represent both strengths and weaknesses for the local meat sector. Locally, weakened by the industries' fragmented distribution across the region, slaughtering companies are now facing a period of restructuring. To sustain their activity, the economic operators interviewed for this survey have suggested different action strategies. They stress in particular the need to consolidate the production of young animals.

INTRODUCTION

Le secteur de la viande bovine (production, abattage, transformation) revêt une importance toute particulière sur le territoire du Massif-Central, du point de vue économique, sur le plan de l'aménagement du territoire, et sur celui de l'environnement. Cependant, ces dernières années, les filières viandes bovines, et notamment celles du Massif-Central, ont démontré une grande fragilité, illustrée par une succession de crises sanitaires et climatiques, la stagnation des prix, l'envolée des charges, les difficultés économiques des entreprises de transformation. L'étude intitulée

« Définition des stratégies et des actions à mettre en œuvre pour conforter les filières viande bovine du Massif Central » réalisée par l'Institut de l'Élevage et le SIDAM avait pour objet d'établir un état des lieux et un panel de stratégies d'actions mettant en valeur les atouts de chaque filière. Dans le chapitre consacré spécifiquement à l'aval de la filière, les auteurs ont analysé les débouchés et circuits de transformation des principales productions du Massif Central, et rapporté la vision des opérateurs sur les perspectives d'évolution dans les 5 à 10 ans.

I. MATERIELS ET METHODES

I.1. Périmètre de l'étude

Le Massif-Central s'étend sur 22 départements (11 en totalité et 11 en partie). Le périmètre de l'étude a été recentré sur 18 départements. Il s'agit de ceux entièrement inclus dans le Massif (Creuse, Corrèze, Haute-Vienne, Allier, Cantal, Haute-Loire, Puy-de-Dôme, Loire, Lozère, Aveyron et Lot) ainsi que 7 départements partiellement dans

I.2. Données analysées

Le document s'appuie sur les traitements de données disponibles (BDNI/Normabev ; données d'abattages fournies par les Services Régionaux de l'Information Statistique, Economique et Territoriale des DRAAF). L'analyse a par ailleurs été complétée par des enquêtes

le Massif mais qui exercent une influence significative dans les filières viande du Massif par l'activité de production ou l'activité de transformation. Il s'agit des départements suivants : Côte d'Or, Nièvre, Saône et Loire, Yonne, Tarn, Ardèche et Rhône.

réalisées de juin à septembre 2012 auprès d'une vingtaine de responsables d'entreprises représentatives de la diversité des produits, des zones et des filières de valorisations rencontrées à l'échelle du Massif-Central.

II. RESULTATS ET DISCUSSIONS

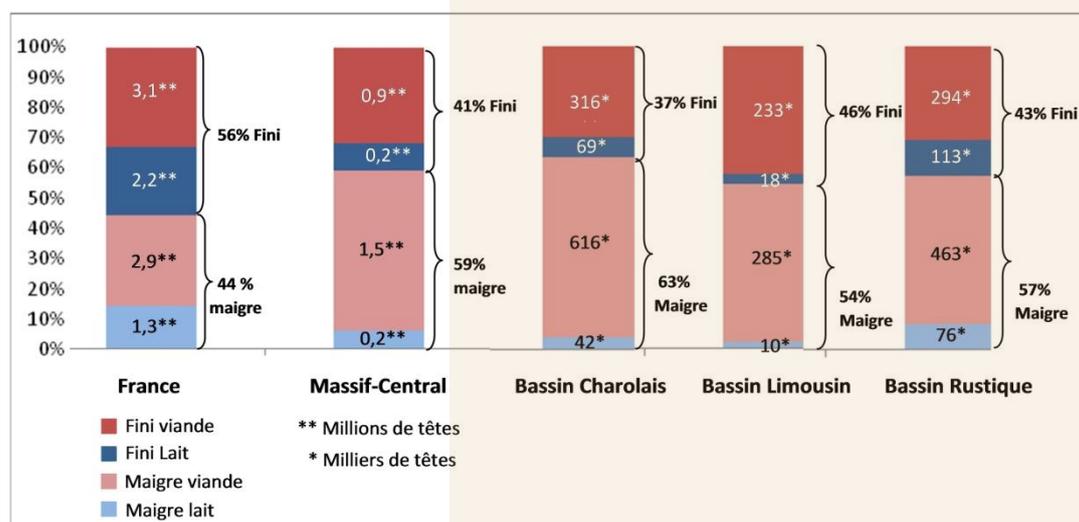
II.1. Un secteur de production organisé autour de filières extrêmement complexes

II.1.1. Une diversité de produits

Le Massif-Central, avec près de 60% de l'offre française de brouillards, constitue un vivier incontournable d'animaux maigres. La région est également un fournisseur important de viandes finies (cf. Figure 1). Un tiers des femelles de boucherie de races à viandes françaises y sont produites. En matière de viandes, le Massif Central offre une large gamme

de produits avec, à côté des productions classiques de vaches de boucherie et de jeunes bovins, des productions traditionnelles, au savoir-faire spécifique, tels que les veaux sous la mère dans le Limousin ou encore les veaux d'Aveyron et du Ségala dans le bassin Sud.

Figure 1 : Part relative des différents types d'offre de viandes bovines en 2011 et selon les zones



Bassin Charolais : départements 03, 21, 42, 58, 71, 89 – Races à viande

Bassin Limousin : départements 19, 23, 87 – Races à viande

Bassin Rustique Sud MC : départements 12, 15, 43, 46, 48, 81 – Races à viande

Source : BDNI/Normabev - Traitement Institut de l'Élevage

II.1.2. Une diversité de circuits de valorisation

Entre résistance des circuits traditionnels d'un côté, et développement des circuits industriels de l'autre, le Massif-Central voit s'entrecroiser de nombreuses logiques de valorisation.

Deux filières traditionnelles de valorisation tiennent toujours une place importante dans l'organisation des circuits commerciaux de la région. Il s'agit de la cheville, qui consiste à revendre après l'abattage la carcasse, la demi-carcasse ou le quartier au distributeur qui assure ensuite la découpe et la vente aux consommateurs. Autre filière traditionnelle vivace, celle du « compensé ». Dans ce cas, les morceaux d'un même animal sont découpés puis

II.1.3. Une diversité d'interlocuteurs

La collecte : des intervenants encore nombreux

Au-delà des cas particuliers des circuits courts ou des entreprises d'abattage qui disposent de leurs propres acheteurs, les deux voies d'achats privilégiées restent celles des négociants de bestiaux privés (regroupés pour la plupart autour des Organisations de Production (OPs) non commerciales) et des groupements de producteurs (OPs

L'export en vif : des structures très concentrées

Pour la commercialisation de brouillards à l'exportation (dominée par le marché Italien), les opérateurs du Massif-

Les entreprises d'abattage-transformation : des chevillards aux grands groupes industriels

La juxtaposition de circuits de valorisation traditionnels et industriels font du Massif-Central le carrefour de toutes les formes d'organisation d'abattage-transformation. Sur ce territoire cohabitent de grands groupes nationaux, comme Bigard-Socopa et Arcadie Sud-Ouest, des PME s'étant fortement développées dans la deuxième transformation (découpe) voire troisième (UVCI, steak haché). Coopératives (Sycavil, Sicarev) ou privées (Puygrenier), elles disposent de liens solides avec les OPs locales de manière à asseoir un approvisionnement et la segmentation de leur offre, basée sur des produits de races à viandes.

réassemblés par l'abatteur pour être vendus à un même distributeur, ce qui permet de faire la découpe en entreprise tout en s'adressant à des segments de vente de gamme supérieur. Ces deux créneaux permettent de valoriser au mieux les qualités bouchères des carcasses des races à viande, le poids et le rebondi de muscles notamment.

Les circuits industriels de distribution ont cependant connu un fort développement dans la région, avec l'augmentation de la proportion des races à viande dans la production totale, la croissance des ventes en grande distribution, notamment sous la forme d'UVCI et la hausse des ventes de steak haché.

commerciales). Sur le bassin Charolais, les groupements ont fait l'objet de regroupements importants avec l'émergence de groupes de taille nationale, tandis que le bassin Limousin se caractérise par des groupements nombreux aux tailles plus modestes.

Central ont créé des structures d'exportation très concentrées et de taille importante.

Enfin quelques chevillards indépendants et entreprises individuelles de petites dimensions se maintiennent. Leur activité, souvent en diversification du négoce en vifs, repose sur le recours à des abattoirs prestataires (certains encore publics). Ils sont généralement spécialisés sur des marchés de niche, à forte valeur ajoutée (telles les vaches et génisses label du Limousin). Parfois fragilisées en raison des exigences croissantes en matière de traçabilité et de process d'abattage, ces entreprises sont régulièrement rachetées par de plus importantes.

III. UNE ACTIVITE D'ABATTAGE SIGNIFICATIVE MAIS LOCALEMENT FRAGILISEE PAR SA DISPERSION

III.1. Localisés prioritairement dans les zones de production, les outils d'abattage révèlent d'importants contrastes territoriaux

III.1.1. Un grand nombre d'outils régionaux

Avec un abattoir de bovins sur cinq situé dans la région, le Massif Central figure en deuxième position au niveau national derrière le Grand Ouest en nombre d'outils (un abattoir sur quatre en 2011). Mais à la différence du Grand-Ouest, le Massif Central se caractérise par l'éclatement d'outils de tailles nettement plus modestes. Ainsi, le Grand Ouest réalise 45% des tonnages d'abattage français de gros bovins et de veaux, quand le Massif-Central atteint tout juste 20% des tonnages de gros bovins et 25% des tonnages de

veaux (cf. Tableau 1). De même, 40% des abattages du Grand Ouest sont réalisés dans des outils de plus de 35 000 TEC, contre seulement 13% dans le Massif-Central. Dans le même temps, les petits abattoirs (< 5 000 TEC) réalisent encore plus de 15% des tonnages du Massif-Central, alors qu'ils ont pratiquement disparus dans le Grand-Ouest (moins de 5% des tonnages) (cf. Tableau 2).

**Tableau 1 : Activité d'abattage de bovins sur le Massif-Central et le bassin ouest
Positionnement comparé avec la France - Année 2011**

	Nombre d'abattoirs	Bovins < 12 mois		Bovins > 12 mois	
		Nombre de têtes (% France)	TEC (% France)	Nombre de têtes (% France)	TEC (% France)
France	230	1 558 515	226	3 575 261	1 328
Massif-Central (18 départements)	58	376 278 (24%)	61 (27%)	873 233 (27%)	321 (24%)
Auvergne	15	43 570 (3%)	6 (4%)	150 545 (3%)	58 (4%)
Bourgogne	11	20 583 (1%)	3 (1%)	241 023 (7%)	91 (7%)
Languedoc-Roussillon MC	3	7 388 (0,5%)	1 (0%)	9 245 (0%)	3 (0%)
Limousin	9	114 913 (7,4%)	19 (8,3%)	147 958 (4,1%)	53 (4%)
Midi-Pyrénées MC	10	82 756 (5,3%)	17 (7,8%)	143 868 (4%)	49 (3,7%)
Rhône Alpes MC	10	107 068 (6,9%)	15 (6,5%)	180 594 (5%)	66 (4,9%)
Bassin Ouest*	44	652 812 (41,9%)	87 (45,2%)	1 614 533 (38,6%)	596 (44,9%)

* Comprend les régions Basse Normandie, Bretagne, Pays de la Loire

Source : d'après données SRISE, traitements DRAAF Limousin

Tableau 2 : Répartition des abattages de bovins selon la taille des abattoirs - Années 2005 et 2011

Taille outil	France		Grand Ouest		Massif-Central		Auvergne		Bourgogne		Limousin	
	2005	2011	2005	2011	2005	2011	2005	2011	2005	2011	2005	2011
< 5 000 TEC	16%	14%	4%	3%	16%	17%	24%	21%	18%	15%	6%	18%
5 à 15 000 TEC	28%	20%	18%	11%	34%	23%	34%	11%	8%	12%	71%	29%
15 à 35 000 TEC	40%	42%	50%	45%	36%	48%	42%	68%	21%	21%	23%	53%
> 35 000 TEC	16%	24%	28%	41%	13%	13%	0%	0%	53%	51%	0%	0%

Source : d'après données SRISE, traitements DRAAF Limousin

III.1.2. Des différences importantes à l'intérieur du Massif-Central

La répartition et la dimension des outils d'abattage présents sur le Massif-Central montrent également une forte hétérogénéité territoriale, qui permet de distinguer trois situations différentes.

- Au Nord et Nord-est du Massif Central, correspondant globalement au bassin Charolais et regroupant le Nord de l'Auvergne, les régions Bourgogne et Rhône-Alpes, on relève une densité importante d'outils de moyenne à grande dimension. En Bourgogne, 60% des abattages sont réalisés dans des outils de plus de 35 000 TEC (Tonnes Equivalent Carcasse), en majorité privés et associés à des ateliers de 2ème voire 3ème transformation.

- De la Creuse au Sud-est du Massif apparaît une diagonale « du vide », avec quelques abattoirs épars et de petites dimensions, fragiles économiquement, mais occupant une place privilégiée dans l'occupation du territoire et jouant un rôle de service public.

- Enfin, dans la partie Limousine et au sud-ouest du Massif cohabitent encore de nombreux abattoirs de petite et moyenne dimension. Les outils publics continuaient jusqu'à récemment à réaliser une part significative des abattages, offrant un confort économique aux PME locales. En 2010, 45% des tonnages de bovins du Limousin étaient encore réalisés dans des outils publics. Déjà touchée par de nombreuses restructurations, cette zone pourrait encore connaître des abandons d'outils dans les prochaines années.

III.2. Des activités d'abattage influencées par les productions locales mais aussi par les stratégies des entreprises présentes

L'analyse comparée de la composition des abattages de quatre régions du Massif-Central (cf. Figure 2) illustre le lien fort qui existe entre les productions régionales et les catégories d'animaux abattus. Néanmoins, au-delà de cette relation, l'activité d'abattage est aussi marquée par les stratégies des entreprises elles-mêmes. Ainsi, si une région comme le Limousin, reste centrée essentiellement sur les

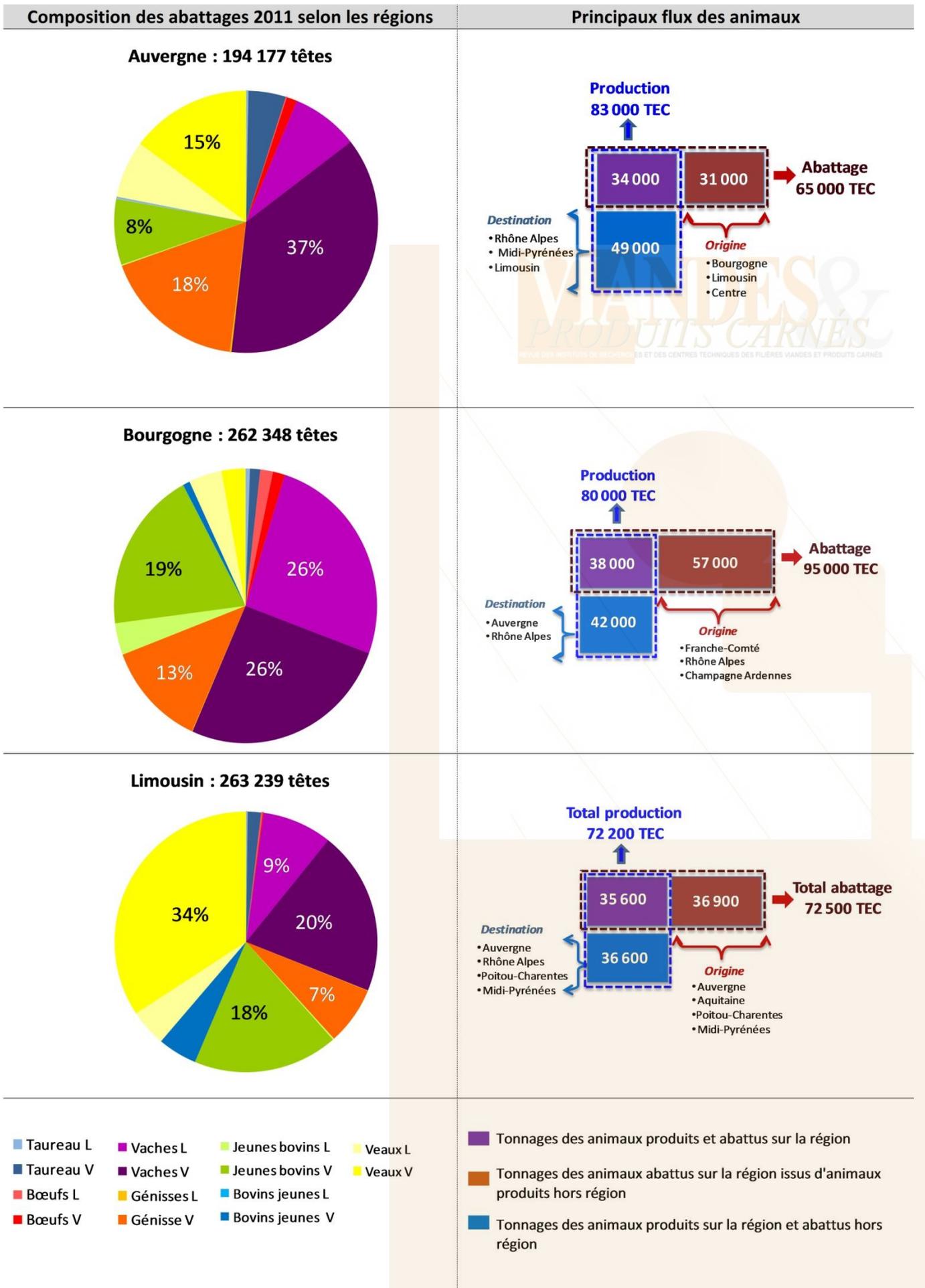
productions présentes en régions, la Bourgogne, au contraire, complète son activité en y intégrant l'abattage de vaches laitières issues des régions voisines. Ceci s'explique par la taille des entreprises présentes et la nature des circuits développés (davantage de 2^{ème} et 3^{ème} transformations en Bourgogne).

III.3. Des dynamiques récentes révélatrices de fragilités locales

Depuis 2005, les abattages de bovins français sont globalement stables tandis que ceux du Massif Central ont plutôt progressé (+ 4,6% de 2005 à 2011). Ces évolutions masquent néanmoins des dynamiques territoriales différentes avec d'un côté des régions comme la Bourgogne ou encore Midi-Pyrénées qui ont réussi à faire progresser

leurs abattages quand d'autres, comme le Limousin, ont enregistré de fortes baisses (-13,5% entre 2005 et 2011). Plus que la traduction des évolutions de productions, ces chiffres résultent de la fermeture d'outils et de politiques commerciales de certaines OPs locales qui ont eu tendance à davantage privilégier des abattoirs de régions limitrophes.

Figure 2 : Analyse de l'activité d'abattage de 3 régions, catégories d'animaux abattus et principaux flux



Source : BDNI Normabev, traitement Institut de l'Elevage

IV. DEBOUCHES, PERSPECTIVES ET ENJEUX : LE POINT DE VUE DES OPERATEURS

IV.1. La diversification des débouchés à l'agenda de la filière broulard

Le débouché italien (80% des broulards exportés par la France), s'il présente des fragilités, restera le principal débouché, assureraient unanimement les opérateurs lors des entretiens menés auprès d'eux à l'été et l'automne 2012. Selon eux, celui-ci devait rester durablement plus important que le débouché espagnol, entravé par ses coûts d'engraissement élevés. Les opérateurs du maigre convoient également les débouchés du Sud de la Méditerranée. Certains opérateurs estiment cependant qu'il existerait un

IV.2. Vaches et génisses : une offre à maintenir

Les vaches et les génisses issues du bassin allaitant sont quasi-exclusivement destinées au marché français, mis à part quelques BCUH (rumsteck+globe+jarret) de génisses envoyés vers l'Italie. D'après nos enquêtes, les débouchés correspondent encore majoritairement à des circuits de type cheville et compensé, même si des différences significatives existent entre bassins et/ou entreprises.

Ainsi, les animaux du bassin Limousin se retrouvent pour une grande majorité avant tout en boucherie ou rayons traditionnels de GSM, alors que certains abatteurs de la zone charolaise sont très tournés vers la grande distribution, avec une part plus significative de circuits de type catégoriel et UVCI.

IV.3. Des animaux rajeunis pour le marché français

Le fait marquant ressortant des observations des opérateurs interrogés sur l'orientation future du marché est leur intérêt pour des génisses tantôt présentées comme « primeur », « rajeunies », « babynettes » ou « génisses à l'italienne ». Il s'agit de génisses de moins de deux ans élevées en ateliers comme des jeunes bovins à l'instar de ce qui se fait en race limousine avec les « génisses de Lyon ». Trois abatteurs proposent cette offre en charolais, mais d'autres se montrent intéressés. Produit standard et tendre, la génisse « primeur » correspond bien à la demande de la restauration. L'aloyau est souvent orienté vers la RHD, les cuisses et les avants vers la GSM et les BCUH vers l'Italie. Seule sa couleur claire pose problème sur le marché français.

IV.4. Jeunes bovins mâles : faute de lisibilité, des avenir très contrastés

S'il est une catégorie sur laquelle les opérateurs ont le plus de difficultés à se projeter dans l'avenir et à adopter une

Des marchés traditionnels fragilisés

Les jeunes bovins mâles de race à viande français se valorisent essentiellement à l'export, en vif (8% des effectifs produits en 2011 pour les races à viande d'après la BDNI et Normabev et 11% pour la zone Massif-Central) mais surtout en carcasses ou en quartiers vers les pays d'Europe du Sud et l'Allemagne dans une moindre mesure. L'Italie est le premier client, et également le plus rémunérateur,

Vers de nouveaux marchés possibles ?

Globalement, les marchés exports pour le jeune bovin paraissent en expansion, mais restent instables, pour des raisons économiques pour les pays d'Europe du Sud, et pour des raisons également politiques pour les pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée. Avec le recul de l'offre de femelles sur le marché français et la baisse de la concurrence des voisins européens, il pourrait y avoir aussi de la place pour de la viande de JB sur le marché français, d'autant plus que

marché sans doute plus durable pour les jeunes bovins étant donné le manque de fourrages dans ces zones) et pour des animaux moins gourmands en aliments pour diminuer les coûts d'engraissement.

Pour intéresser durablement de nouveaux clients sur des volumes significatifs, il faudrait être capable de produire des broulards moins coûteux (tout en assurant un revenu aux éleveurs) et susceptibles d'être engraisés à moindre coût (pour garantir une rentabilité de l'engraissement).

Au final, entre les deux tiers et les trois quart de la viande abattue au début des années 2010 sont distribués en boucheries ou dans les segments supérieurs de la grande distribution, soit des débouchés sur des créneaux « de qualité » bien installés et moins soumis aux fluctuations. Le maintien du cheptel, constitue le défi essentiel à relever, selon les opérateurs. La pénurie de l'offre revêt une acuité toute particulière sur le bassin rustique du sud Massif-Central, sans réelle tradition de finition et où pourtant certains créneaux de niches en viandes finies sont sur un marché porteur, qui pourrait encore se développer. C'est ainsi par exemple qu'en « Fleur d'Aubrac » les opérateurs vont jusqu'à refuser, voire abandonner des clients.

Sur la zone rustique, une OP, en relation avec sa filiale d'abattage, a également engagé des éleveurs dans ce type de finition, en visant en priorité des génisses croisées Salers, mal valorisées en broulards. Le développement de cette production peut être facilité par une possible contractualisation : c'est un cycle court et, contrairement au JB, sa destination sur le marché intérieur offre davantage de lisibilité sur la demande. Ces productions concernent cependant encore des volumes peu conséquents et sont encore trop jeunes pour juger de leur capacité à devenir de réelles alternatives de productions.

stratégie claire, c'est bien celle du jeune bovin mâle. En voici les principales explications.

essentiellement de carcasses et de quartiers arrières de jeunes bovins. D'après les abatteurs rencontrés, les débouchés pour les carcasses de jeunes bovins de la zone se répartissent comme suit : 71% à l'exportation, 18% en boucherie (halal essentiellement), 8% pour l'industrie où la demande pour le haché est en hausse.

la viande hachée occupe une place de plus en plus importante dans la consommation de viande. La viande de jeunes bovins mâles, peu grasse, convient à la fabrication de haché. La couleur claire du produit est alors moins un problème que pour le piécé. Néanmoins, les capacités d'engraissement de nombreuses zones du Massif-Central sont limitées.

Trois types de stratégies en fonction des zones et des marchés

Ces perspectives incertaines amènent à distinguer 3 grands types de stratégie concernant le jeune bovin, qui dépendent de la capacité d'engraissement de la zone et des marchés historiques :

- Plusieurs opérateurs s'accordent à dire qu'il vaudrait mieux bien finir les vaches et les génisses pour le marché national, plus stable. Pour eux, le Massif-Central devrait donc voir ses élevages s'orienter vers du maigre sur la voie mâle et de la viande finie sur la voie femelle.

- D'autres, essentiellement localisés dans les zones de périphérie du nord Massif-Central, là où des ressources

alimentaires concurrentielles peuvent être plus accessibles, lancent au contraire des politiques très volontaristes d'engraissement de JB. A noter que tous ont investi dans des outils d'abattage.

- Enfin une dernière catégorie, composée d'OPs et d'abatteurs plutôt localisés dans la zone limousine, de taille moyenne, et pour lesquels l'activité JB constitue une façon de conforter l'équilibre financier de la structure, tentent de maintenir les volumes. Le marché conquis par le Jeune Bovin dimensionnera pour partie l'activité d'abattage des différentes zones et le dynamisme des entreprises de l'aval.

IV.5. Le veau de lait sous la mère concurrencé par la vente de broutards

Après une véritable hémorragie de cette production dans les années 90 et début 2000, la baisse tendancielle des volumes de veau sous la mère a été momentanément enrayerée entre 2009 et 2011. La situation demeure cependant incertaine et peut très vite s'inverser lorsque les cours des broutards sont élevés. Il semblerait que la désaffection pour cette production se poursuive et que l'offre, à l'image des autres productions, soit répartie à la baisse en 2012 (-2 à -3%). La production de veaux sous la mère, estimée à 90 000

têtes (dont 57% produits sur la zone de l'étude), souffre de coûts de production élevés et de la concurrence du veau standard d'atelier. Il reste que le Veau sous la mère est une niche commerciale bien identifiée qu'il convient d'approvisionner correctement en quantité comme en qualité. Les efforts des acteurs visent à installer des jeunes et à accueillir des éleveurs en diversification ou des éleveurs laitiers en reconversion, notamment dans les zones marginales où la collecte du lait est compliquée.

IV.6. Les « Veaux d'Aveyron et du Ségala », une production bien établie pour une filière bien organisée

Le veau de l'Aveyron et du Ségala est une production de veau rosé, plus âgé que le veau traditionnel (abattu entre 6 et 10 mois, contre 4 à 6 mois pour le veau traditionnel), élevé avec sa mère et complété avec des céréales. La démarche label, adossée à une IGP, constitue le fer de lance de cette production. Elle rassemble 675 éleveurs, un nombre en lente érosion (5 éleveurs en moins environ par an). En revanche le nombre de veaux labellisés augmente chaque année depuis le lancement de la marque il y a 20 ans : +4,7% en 2010, +3,8% en 2011, + 6,8% en 2012. En 2011, 17 000 têtes ont été labellisées sur 30 000 veaux engagés dans la démarche, 10 jours après leur naissance.

Il s'agit d'une filière très organisée, où un collectif d'éleveurs est lié à un abatteur et à un ou deux distributeurs.

Les plus gros faiseurs sont SA4R-Bigard (220 veaux par semaine) et Unicor-Arcadie (60). Les débouchés sont la GMS (65%, notamment Auchan), le surgelé (15%, en particulier Picard pour des produits surgelés haut de gamme), la boucherie (10%), et la restauration hors domicile (10%). Les producteurs de veaux de l'Aveyron sont très à l'écoute du marché et capables de prendre des tournants. Ils sont reconnus pour leur esprit entrepreneurial et leur capacité d'adaptation. La filière est bien organisée, avec des partenariats solides. Auchan et Picard commercialisent à eux deux 80% des volumes. La pyramide des âges des chefs d'exploitation reste cependant élevée et la production, contraignante. La concurrence est rude avec la filière veau sous la mère classique dans le recrutement des éleveurs.

V. DEMARCHES QUALITE, AGRICULTURE BIOLOGIQUE, CIRCUITS COURTS OU ENCORE CONTRACTUALISATION : PLACES ET PERSPECTIVES

V.1. Le Label Rouge, 1ère segmentation des productions de race à viande

Le Label Rouge, signe de la qualité supérieure, est, par définition, la démarche de différenciation privilégiée des races à viandes. D'après le recensement agricole 2010, un quart des exploitations bovines viande du Massif-Central adhèrent à une démarche Label Rouge contre 19% en France. Cette proportion atteint 46% des exploitations naisseurs-engraisseurs et plus de 60% des exploitations Veaux de lait sous la mère.

De manière générale, on constate un repli des SIQO depuis 2000 en France, avec l'éloignement des crises ESB et des consommateurs qui reprennent confiance. Pourtant, d'après les opérateurs rencontrés, le Label Rouge retrouverait des couleurs depuis 2010. Ces constats rejoignent les chiffres nationaux publiés par Fil Rouge en 2011 avec notamment une progression des points de ventes.

V.2. Les démarches terroir et IGP prennent le relais

Les démarches terroir ou locales ont le vent en poupe. Plusieurs démarches se sont développées dans ce sens, comme par exemple le lancement récent par l'enseigne Leclerc de sa marque « Alliances locales ». De telles initiatives se traduisent pour certaines OPs par une

concurrence directe avec les animaux orientés sur les labels, faute d'offre suffisante. Enfin, si les volumes sous IGP se développent, ils restent minimes, souvent freinés par la lourdeur et la complexité des démarches administratives.

V.3. L'Agriculture Biologique : une production qui reste marginale malgré un marché en expansion

Le marché du Bio est incontestablement en expansion et encore très loin d'être saturé. Toutes productions confondues, l'Agriculture Biologique concerne 4% des exploitations agricoles en France comme dans le Massif Central. Pourtant, au niveau de l'élevage bovin viande, à peine 2% des vaches allaitantes sont concernées par l'Agriculture Biologique. Même si le nombre d'exploitations en AB a plus que doublé entre 2000 et 2010 d'après le

Recensement Agricole, ce mode d'élevage reste très minoritaire. L'éparpillement de l'approvisionnement et l'irrégularité des sorties rend difficile l'engagement des opérateurs de l'aval sur ce créneau.

La conversion d'une agriculture conventionnelle en agriculture biologique soulève des questions de conduites pour la finition des animaux dans des zones où l'autonomie alimentaire est délicate.

V.4. Les circuits courts : un engouement ralenti par la progression des prix

Les abatteurs enquêtés attestent que les circuits courts (à travers la vente directe à la ferme essentiellement) se sont développés sur le passé récent, les éleveurs ayant vu dans cette diversification l'occasion de mieux valoriser leur produit. Néanmoins, la vente directe a vu récemment son intérêt fortement diminuer avec l'augmentation des prix de

la viande. La plus-value du circuit court est souvent annihilée par un travail de la carcasse majoritairement sous-traité et la difficulté d'assurer l'équilibre matière. Enfin, le bassin de consommation est faible en comparaison d'autres régions.

V.5. La contractualisation : une idée qui fait son chemin...

La contractualisation apparaît souvent, aux yeux des opérateurs interrogés, comme la seule solution pour contrer en partie le manque d'offre. Les contrats sont soit basés sur le prix de revient, soit sur le prix de marché auquel s'ajoute une plus-value. Ils portent sur des types d'animaux spécifiques, visent à améliorer la finition des vaches ou encore à favoriser le développement de nouvelles productions : les génisses primeur, animaux bios. Les

engagements sur un prix sur la durée restent cependant rares, en raison de fluctuations de prix importantes ces dernières années. Pour sécuriser une partie de ses approvisionnements, un abattoir régional de bovins a choisi l'intégration, auprès de fermes en propre avec des salariés et d'éleveurs rémunérés à la prestation (comme dans la filière veau de boucherie).

CONCLUSION ET ENJEUX

Les filières bovines du Massif Central peuvent s'appuyer sur quelques atouts incontestables, comme d'importants volumes de production, une grande variété de canaux de valorisation, des acteurs très bien structurés sur la voie du maigre, un tissu non négligeable d'entreprises d'abattage et de transformation dont certaines de dimension économique importante et enfin des filières traditionnelles à haute valeur ajoutée.

Pourtant, les défis à relever sont nombreux en matière de compétitivité. De manière générale, les responsables professionnels estiment qu'il existe encore de trop nombreux

opérateurs et outils d'abattage de petite dimension sur certains bassins, entraînant des coûts d'abattage importants.

Outre de nécessaires cessations d'activité, la restructuration passe par des alliances entre certains abatteurs privés et groupements de producteurs afin de sécuriser les approvisionnements, des rapprochements entre négociants en vif, chevillards et coopératives. Les rapprochements pourraient également être transfrontaliers, notamment entre la France et l'Italie. Cela permettrait de sécuriser les circuits, faciliter les échanges, connaître le marché et être plus réactif.