

IMPACT DES CRISES SUR L'ÉCONOMIE DES FILIÈRES VIANDES

P. HALLIEZ – Directeur du Syndicat National de l'Industrie des Viandes (S.N.I.V.)

Marquée par six années de crise, la filière économique de la viande bovine n'est aujourd'hui analysée qu'en référence à ce cataclysme de la vache folle. Impact des crises, conséquences douloureuses, effets positifs, restructuration, réorganisation du marché... : tous ces thèmes constituent autant de préoccupations essentielles des économistes et des décideurs depuis quelques mois maintenant.

Force est de constater qu'au delà des décisions de gestion ou d'opportunité, l'ampleur des modifications structurelles qu'aura imprimées cette période sur notre environnement économique dépasse largement tous les plans d'adaptation que pouvoirs publics et acteurs économiques auraient pu imaginer. Ces empreintes, laissées par la crise de l'ESB, n'ont sans doute pas encore tout révélé et il apparaît légitime de continuer à mobiliser une partie de notre réflexion sur celles-ci. La présente contribution donne à ce titre quelques éléments pouvant alimenter cette réflexion.

Ce faisant, il ne faut pas oublier que l'évolution de la filière viande est aussi le résultat d'une longue histoire, dont les effets structurels n'ont pas été effacés par des événements plus récents. Cette histoire est faite à la fois d'évolution sociale, de tendances économiques et de décisions politiques. Il convient donc à notre point de vue de re-situer nos réflexions dans une évolution plus globale non réduite aux impacts de la crise, sinon nous prenons le risque de commettre d'importantes erreurs d'analyse. C'est pourquoi nous développerons également un certain nombre de ces aspects historiques.

Il ne faut pas sous-estimer non plus les effets des grandes tendances socio-économiques car celles-ci s'exercent sur notre marché et nos entreprises de la même façon que dans les autres secteurs. Si la crise bovine a induit une sorte de réflexe d'autodéfense collective des professionnels du secteur bovin, certes fort légitime face à l'adversité que nous avons connue depuis six ans, il est maintenant nécessaire de retrouver un certain nombre de repères généraux. Faute de quoi notre stratégie serait déconnectée de la réalité du marché alimentaire qui a lui-même poursuivi son évolution pendant que la filière bovine était mobilisée sur la gestion de crise.

L'intégration de l'ensemble de ces interactions entre les effets issus des crises alimentaires et les évolutions globales d'une part et notre économie d'autre part, doit nous permettre de disposer d'éléments pour développer pour les années qui viennent quelques orientations stratégiques dans la voie d'un renouveau de cette filière.

Avant la survenue de la crise de l'ESB, 50 ans d'histoire marqués par de grandes évolutions ...

Si l'on voulait compartimenter l'évolution historique de la filière bovine en quelques grandes époques, il faudrait situer la première de celles-ci de l'après-guerre au début des années 1980. Cette période est marquée par un marché de la viande bovine hérité du début du siècle, très complexe, essentiellement piloté par l'amont. A la complexité de l'offre s'ajoute celle des métiers et des acteurs globalement peu organisés, hétérogènes et très dispersés. Mais le marché est « tiré » par la demande, la consommation ne cessant de se développer en cette période de renouveau économique en Europe. Les orientations de la production s'appuient sur des critères socio-politiques et quantitatifs et nullement sur des anticipations du marché. Au niveau qualitatif, les habitudes de consommation traditionnelles imposées par la boucherie (viandes à griller, viandes à bouillir) se perpétuent.

Les G.M.S. émergent au milieu des années 60 et se développent au cours des années 70. Après le premier choc pétrolier, les années 80 sont marquées par une évolution rapide des habitudes alimentaires (produits plus pratiques et surtout plus économiques, crise oblige) tandis que le modèle de distribution moderne se concentre. Le secteur des IAA engage sous l'effet de la centralisation des achats, une véritable réflexion : recherche de valeur ajoutée (explosion des produits élaborés), mouvement de concentration, diversification des débouchés. La filière bovine voit apparaître quelques groupes industriels dont les capitaux sont principalement apportés par l'amont (coopération agricole) ou par la distribution (Casino, Promodès). Mais leur développement est rapidement bridé par la grande distribution qui gère le rayon « viande » comme un rayon à part. L'atelier de découpe intégré au magasin reste la règle, le double rayon (traditionnel / libre service) limite volontairement le développement des UVCI, la segmentation et l'innovation sont des valeurs rejetées purement et simplement car elles remettent en cause, y compris dans la distribution moderne, des modes de commercialisation traditionnels. La consommation de viande bovine commence pourtant à montrer quelques signes de faiblesse qui préfigurent une inversion de tendance qui ne tardera pas à se confirmer. Tout se passe comme si l'on voulait ignorer ces signes essentiels du marché ; la filière bovine continue d'être pilotée sur des critères d'amont et selon une logique de volumes : approche globalisante ignorant la segmentation et empêchant toute appréhension des segments en croissance ou en déclin, gestion par l'intervention publique à l'exception de tout autre mécanisme d'orientation qualitative, pas ou peu de recherche/développement collective...

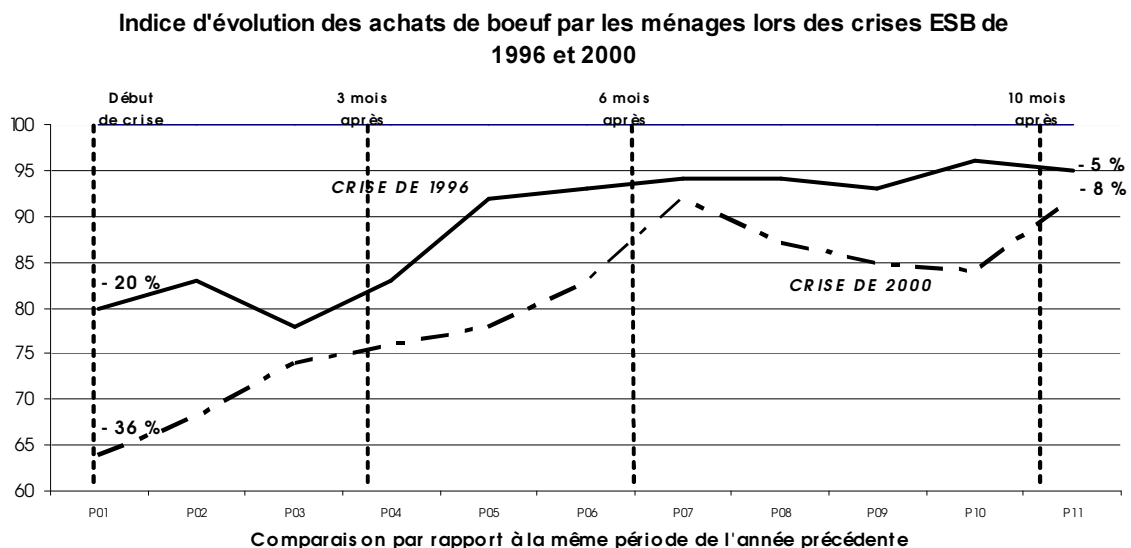
Tandis que dans la majorité des autres secteurs, l'industrie agro-alimentaire se structure autour de marques fortes, la filière bovine, pourtant dotée de quelques entreprises industrielles, reste en marge de cette évolution.

Les premières grandes évolutions apparaîtront dans les années 1990. Au stade de la distribution, les grandes surfaces ont fini par prendre les parts de marché des artisans stabilisant le partage à 80-20. La concurrence inter-enseignes commence à intégrer la différenciation qualitative et la segmentation (Filière Qualité Carrefour, M.D.D. : marques de distributeurs). Au stade de l'industrie, grande première : un industriel, aux mains de financiers, investit des sommes importantes dans le lancement d'une marque nationale : CHARAL. Parallèlement les autres groupes poursuivent leur développement industriel et leurs investissements. La viande hachée, seul produit réellement élaboré du secteur, commence à être marketée. Au stade de la production, les prémices de réformes successives de la PAC commencent à faire entrer le critère qualitatif dans les politiques publiques d'orientation. Mais, face à la montée en puissance de l'industrie de la viande bovine, la grande distribution, soucieuse de limiter ce contre-poids industriel qui menacerait la marge du rayon viande « vache à lait », développe des partenariats avec le secteur de l'élevage qui devient associé des démarches qualité de la grande distribution. L'objectif essentiel, comme c'est le cas des M.D.D., sera de gêner le marketing industriel et de capter la valeur ajoutée. Le risque pour le maillon central de la filière est alors d'être réduit au rôle de prestataire de services.

La situation est donc celle-ci lorsque survient en mars 1996 la crise de l'ESB, qui d'un problème de santé animale devient brutalement une question de santé publique.

Crises et conséquences ...

Commençons tout d'abord par observer, grâce au graphique n° 1 ci-dessous, les événements des deux épisodes aigus de la crise de l'ESB : celui de 1996 et celui de 2000.



Graphique n° 1 (Source INTERBEV d'après SECODIP)

Nous pouvons qualifier le scénario de 1996 de « classique ». Trois phases principales le composent : la phase de crise médiatique proprement dite durant laquelle la consommation chute de 20 % environ et qui dure trois mois. Puis la phase de résorption de la crise durant laquelle la consommation remonte régulièrement pour arriver 6 mois après le déclenchement au plateau des - 5 % qui constitue la phase de convalescence. Cet écart résiduel sera réduit au terme d'une longue période durant laquelle ces derniers points sont les plus difficiles à reprendre. Cette période fera l'objet d'une gestion particulièrement réactive, organisée et précise de la part des professionnels sous la houlette d'INTERBEV (VBF, traçabilité, étiquetage informatif) ... comme si tout était prêt dans les cartons et que seule manquait l'occasion de les ouvrir. Cette occasion nous vient du Royaume Uni, bouc émissaire pour une filière française qui se présente comme exemplaire ... et cela fonctionne. En parallèle des actions interprofessionnelles, les pouvoirs publics prennent les mesures sanitaires qui semblent s'imposer de l'avis des scientifiques et ordonnent le retrait d'une première liste de matériaux à risque spécifié (dits M.R.S. : yeux, cervelle, moelle épinière ...). Ils mettent par ailleurs en place le service public de l'équarrissage (S.P.E.) et son dispositif de financement sous la forme d'une taxe spécifique sur la viande au stade de la distribution de détail. L'ensemble de ces décisions engendre des conséquences économiques directes sous forme de surcoûts et de moins-values que nous analyserons ci-après. Elles sont également génératrices de démarches de progrès dans la filière et dans les entreprises qui se seraient imposées de toute façon, particulièrement en ce qui concerne la traçabilité des produits.

Au-delà d'une maîtrise certaine de la gestion de cet épisode par la filière française, qui nous a mis à l'abri d'un séisme tel qu'il a été vécu en Allemagne par exemple, il faut reconnaître que cette gestion s'est faite en jouant sur le thème de

la confusion « sécurité = qualité ». Cette confusion est parfaitement démontrée par le contenu des cahiers des charges des filières « qualité » développés par les grandes enseignes, contenu essentiellement axé sur la sécurité et la traçabilité. Le dispositif de l'étiquetage informatif obligatoire, promu par le Conseil National de la Consommation, participe également du même principe. Ce choix stratégique, admirablement joué dans le contexte de l'époque, se révélera être aujourd'hui quelque peu nocif. L'étiquetage informatif obligatoire, en banalisant l'information sur les types raciaux, se retourne aujourd'hui contre les intérêts du troupeau allaitant. On peut aussi penser, a posteriori, qu'en faisant l'impasse sur les vraies revendications du consommateur (la clarification sur le dossier de l'alimentation animale et une qualité minimale de la viande VBF), la filière prépare sans le savoir les conditions d'un second épisode aigu qui surviendra fin octobre 2000. Mais, phénomène aggravant, l'origine de celui-ci proviendra de la filière française.

Le graphique n° 1 montre que le scénario de crise est cette fois-ci bien plus complexe. L'amplitude de la chute de consommation d'abord est bien plus forte : - 36 % en début de crise et jusqu'à - 60 % dans certaines familles de produits comme le steak haché. La filière bovine se voit alors en situation de danger mortel et de nombreux plans sociaux sont élaborés, heureusement rapidement retirés grâce à la mise en place des mesures publiques de soutien du marché qui évitent l'effondrement total des cours et donnent de l'activité aux entreprises. La remontée s'amorcera rapidement mais se fera de façon beaucoup plus lente vers un niveau de consommation dont la particularité est d'être bien chaotique. Il faut sans aucun doute voir dans cette extrême sensibilité des consommateurs à toute nouvelle information, le signe d'une perte de confiance importante de l'opinion envers notre secteur et notre produit.

Ironie de l'histoire, cette crise est née en réalité d'un non événement attestant du bon fonctionnement du dispositif de protection des consommateurs : la vache atteinte d'ESB n'est jamais entrée dans la chaîne alimentaire, pas même dans l'abattoir. Cette crise est néanmoins beaucoup plus violente que la première et il est intéressant de noter que la cible des attaques n'est plus le monde agricole mais la grande distribution, l'industrie (avec une confusion entretenue entre l'alimentation animale, l'industrie alimentaire et l'industrie d'équarrissage) et la restauration collective.

Trois héritages principaux nous viennent de cette période :

- le procès de la « mal-bouffe » et la stigmatisation d'une alimentation qui serait outrancièrement industrialisée donc forcément dangereuse, cette dramatisation alimentant les sentiments de peurs et d'insécurité qui traversent actuellement les sociétés industrialisées.
- Les conséquences directes sur le produit et sa consommation.
- les conséquences économiques et environnementales considérables des décisions relatives au retrait des farines animales, prises dans un contexte de parfaite confusion entre des enjeux de sécurité sanitaire et des surenchères politiciennes.

Les conséquences industrielles

Paradoxalement, le procès de l'industrie alimentaire orchestré par les media s'accompagne d'une exigence de perfection dans les pratiques professionnelles de la part des consommateurs. Il s'avère que cette perfection est souvent synonyme de déploiement de moyens, de concepts et de technologies que seules peuvent maîtriser des entreprises d'une certaine taille. Nous n'avons à ce jour pas de visibilité suffisante sur les conséquences structurelles de la crise de l'ESB sur les entreprises bovines, car ce mouvement n'est pas terminé. On peut néanmoins affirmer sans grand risque d'erreur, que l'exigence technique à elle-seule a conforté le phénomène de concentration du secteur enclenché avant la crise. Les dix premières entreprises de viande bovine en France totalisent à elles seules 70 % des tonnages de viande bovine commercialisés par le secteur.

Les conséquences industrielles des crises peuvent, à notre sens, se classer en deux catégories.

La première comporte les effets de décisions directement imputables aux crises (qui par définition n'auraient pas été prises en l'absence de crise de l'ESB) :

- l'étiquetage obligatoire et les contraintes d'allotement (improductives de plus-values qualitatives) qu'il impose en atelier industriel ;
- le retrait des M.R.S.
- les tests de dépistage de l'ESB ;
- le retrait des farines animales conduisant à une dévalorisation massive du 5^{ème} quartier.

La seconde concerne les actions dont l'apprentissage s'est fait à marche forcée du fait de la crise, mais qui auraient inéluctablement été menées dans nos entreprises. Celles-ci correspondent à leur mutation vers une logique et une stratégie de véritables industriels, responsables et actifs dans un contexte alimentaire concurrentiel. Ces actions sont d'ordre organisationnel (traçabilité, planification des achats...), conceptuel (HACCP, assurance qualité, management environnemental, marketing « produit »...), économique (modification des équilibres-matières, gestion du déchet) et technique (apprentissage de nouveaux métiers : communication, recherche et développement, traitement des déchets et effluents).

Des surcoûts et moins-values incontestables car mesurables

Des différentes mesures évoquées ci-avant, un certain nombre ont été, pour le secteur bovin et pour les entreprises, productives de surcoûts et de moins-values qui entre 1996 et 2001 sont incontestablement venues grever la marge de la filière, imposant de nouvelles contraintes dans les règles de formation du prix de la viande aux différents stades.

Un exercice, sans prétention méthodologique particulière, a été effectué en septembre 2001. Sa vocation, essentiellement pédagogique, était d'apporter une contribution active dans le difficile débat de la répartition des marges au sein de la filière (débat réactivé dans les instances interprofessionnelles par le secteur de l'élevage). Cette contribution consiste à démontrer qu'une partie de la sur-marge apparue pendant la crise par la divergence entre les prix de détail en augmentation et les prix à la production en chute, avait servi à financer ces surcoûts et moins-values. Nous livrons donc ici le résultat de cet exercice, par ailleurs déjà présenté devant l'observatoire des prix et des marges de la filière bovine, instance officielle coprésidée par le Ministère de l'Agriculture et l'OFIVAL. Etablis en 2001, époque où le franc était encore monnaie légale, c'est dans cette unité qu'ont été effectués ces calculs. Ils sont donc présentés ici en francs. Gageons qu'un certain nombre de lecteurs ont encore à l'esprit quelques souvenirs de cette monnaie.

Les hypothèses de travail sont les suivantes :

- Poids de la carcasse froide moyenne : 330 kg
- Poids de viande nette commercialisable par carcasse (rendement 65 %) : 215 kg
- Montant des frais d'abattage : 1 F / kg
- Montant de frais de désossage : 2 F / kg
- Coût d'enlèvement des déchets bas risque : 300 F / T
- Coût d'enlèvement des déchets haut risque : 1.000 F / T
- Moins value commerciale sur les suifs : 0,40 F / kg (baisse de 0,50 à 0,10)
- Moins value commerciale sur les os : 0,20 F / kg (baisse de 0,20 à 0)
- Prix moyen de vente sortie usine : 33 F / kg

Sur la base de ces hypothèses, les différents postes s'établissaient comme suit à la date de l'exercice, les surcoûts étant affectés du signe + et les moins-values du signe -. Il est évident que certains d'entre eux devraient être réactualisés à la baisse (cas du coût du test) ou à la hausse (augmentation des tarifs de prestation des équarrisseurs).

Test E.S.B.	Analyse, logistique et consommable : Perte de productivité à l'abattoir : 20 % x 330 kg x 1 F / kg =	+ 240 F + 66 F	306 F
Co-produits	Enlèvement du sang et des déchets bas risque : 67 kg x 300 F / T = Moins-value sur suifs d'abattoir : 36 kg x 0,40 F / kg = Moins-value sur os d'abattoir : 20 kg x 0,20 F / kg = Moins-value sur abats rouges : Moins-value sur os de découpe : 40 kg x 0,20 F / kg = Moins-value sur gras de découpe : 45 kg x 0,40 F / kg =	+ 20 F - 15 F - 4 F - 70 F - 8 F - 18 F	135 F
Traçabilité	Coûts directs (logiciels, personnel, consommable, amortissement) : Perte de productivité en atelier : 30 % x 330 kg x 2 F / kg =	+ 32 F + 198 F	230 F
Retrait des colonnes vertébrales	Main d'œuvre : Enlèvement des os : 20 kg x 1.000 F / T= (non pris en compte par le SPE à cette époque)	+ 100 F + 20 F	120 F
TOTAL :			791 F

Tableau n° 1 : Evaluation des surcoûts et moins values en abattoir suite à la crise de l'E.S.B. (Source : S.N.I.V.)

Ce montant s'élève donc à la sortie de l'atelier de découpe à 791 F par animal ou encore : **3,68 F / kg** de viande nette.

A celui-ci s'ajoute les surcoûts-matières engendrés par la démarche « steak haché 100 % muscle » pour la partie de la carcasse valorisée en minerai soit environ 95 kg sur 215 kg. Ce surcoût, évalué à 0,50 F / kg de minerai, correspond à la perte de productivité en désossage et à la dévalorisation d'un certain nombre de tissus désormais interdits selon le standard « 100 % muscle » dont se sont volontairement dotés les fabricants de steak haché dans le cadre d'une discipline collective. Ce surcoût équivaut donc à **0,22 F / kg** de viande nette. Enfin, la décision gouvernementale de porter le taux de la taxe d'équarrissage de 0,9 à 3,9 % conduit à un surcoût, pour un prix moyen de vente aux distributeurs de 33 F, d'environ **1 F / kg** de viande de nette.

Au total, le coût évalué des mesures de traçabilité et des décisions sanitaires engendrés entre 1996 et 2000 s'élèverait à **4,90 F par kg de viande commercialisée** soit près de 10 % du prix de vente consommateur, ou encore 1.050 F par animal payé à l'éleveur.

Mais les coûts environnementaux restent à venir

L'une des principales préoccupations des industriels en matière de gestion des conséquences de la crise de l'ESB porte sur le dossier des sous-produits, déchets et effluents. L'ensemble des orientations actuelles convergent vers la prise en charge directe du coût d'élimination ou de traitement de ceux-ci par les industriels :

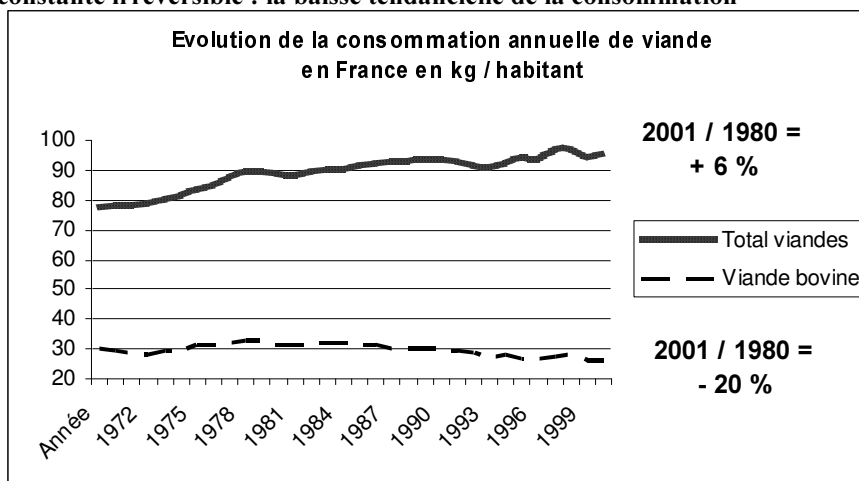
1. Un projet de réglementation européenne sur les sous-produits animaux, doublé de réflexions françaises menées par l'AFSSA et le ministère de l'environnement pourrait conduire à l'obligation de détruire par incinération tous les effluents solides des abattoirs de ruminants avec interdiction d'épandage. Cette obligation, qui actuellement ne vise ni les boues de station d'épuration ni les effluents liquides, est déjà lourde de conséquences ;
2. La taxe d'équarrissage qui finance le Service public de l'équarrissage est contestée par les autorités communautaires et d'aucun en prédise déjà le remplacement par une redevance payée par l'utilisateur, l'abattoir en l'occurrence ;
3. La fin programmée des aides publiques « farines et graisses » bas risque dites « du 14 novembre 2000 » s'accompagne d'un report de charges sur le secteur de l'abattage, grâce à un étonnant phénomène de transparence du secteur de l'équarrissage. Ces aides ont évolué comme le montre le tableau n° 2 ci-dessous :

	Au 1 ^{er} décembre 2000	Au 1 ^{er} janvier 2002
Farines animales	2.300 F / T dont aide à l'incinération 700 F	1.718 F / T dont aide à l'incinération 500 F
Graisses animales	2.550 F / T dont aide à l'incinération 700 F	984 F / T dont aide à l'incinération 0 F

Tableau n° 2 : Taux d'indemnisation des farines et graisses animales (Source : décret 2000-1166 du 1^{er}/12/00 modifié)

Le démantèlement amorcé de ces aides publiques s'est déjà traduit par des hausses de tarifs des prestations des équarrisseurs payées par les abattoirs. Si le rapport de force lié à la concentration économique du secteur de l'équarrissage n'a pas été modifié, la nature de la relation commerciale entre celui-ci et les industriels a en revanche été fondamentalement inversée. D'un statut de clients, utilisateurs de nos sous-produits comme matières premières, ceux-ci sont passés à une logique de fournisseurs, prestataires d'un service d'élimination de nos déchets. Leur position hégémonique dans ce domaine fait de nos entreprises une proie facile sur un marché captif. La décision de rechercher, puis de mettre en oeuvre des solutions alternatives d'élimination de nos déchets, en l'absence de perspectives rapprochées de réhabilitation des farines animales, n'est donc plus une hypothèse mais une nécessité.

Par delà les crises, une constante irréversible : la baisse tendancielle de la consommation



Graphique n° 2 : Evolution de la consommation annuelle de viande en kg/habitant en France

Est-il besoin de commenter le graphique n° 2 pour constater que la baisse de la consommation de viande bovine n'est pas un héritage des crises de 1996 et 2000 mais bien le résultat d'une tendance de fond engagée depuis 1980, époque à laquelle les deux évolutions commencent à diverger ? La consommation totale de viande continue son développement, grâce à la volaille essentiellement et dans une moindre mesure, au porc, qui tout deux évoluent sur des marchés déjà segmentés. La viande bovine (bœuf et veau) commence alors sa descente aux enfers.

Pierre SANS confirme et analyse ce constat : « *La place de la viande bovine dans la consommation des viandes est en régression depuis le milieu des années 1970. Il s'agit là d'une tendance générale observée dans tous les pays développés en dépit des différences culturelles* ». Trois tendances de fond se développeraient selon l'auteur dans ces pays :

- une préoccupation croissante pour la santé / nutrition ;
- une aspiration croissante au temps libre (demande des réduction du temps de préparation et recherche de praticité) : la viande bovine reste majoritairement brute et peu élaborée ;
- une recherche de la diversité fondée sur la déstructuration des repas et le mélange des cultures (ethnic food) : la viande bovine reste essentiellement positionnée sur une image traditionnelle garante de valeurs conservatrices.

Des études de marché ou des études socio-économiques récentes conduisent au même constat. Le tableau n° 3 ci-dessous illustre la façon dont le consommateur juge différents produits alimentaires en ce qui concerne le plaisir gustatif :

(En % d'opinions en accord avec la proposition)

	Produits laitiers	Viande	Fruits	Céréales
Que tout le monde aime à la maison	66	54	61	22
Est savoureux	53	39	54	16
Existe dans de nombreuses variétés	79	38	58	56
A su s'adapter au goût des consommateurs	76	19	19	58

Tableau n° 3 : Comment le consommateur juge-t-il les produits (goût) ? (Source : CIDIL)

Si la viande est dans la bonne moyenne en ce qui concerne son acceptation par un large public de consommateurs (« Que tout le monde aime ... »), le plaisir organoleptique qu'elle procure n'en convainc plus qu'une minorité : phénomène inquiétant pour une denrée autrefois centrale dans la composition d'un menu. Les avis semblent également mitigés en ce qui concerne la variété disponible, signe que la segmentation de l'offre selon une logique de découpe bouchère (variété des morceaux de provenances anatomiques diverses) ne répond plus qu'à une minorité de consommateurs. La douche froide nous vient de la dernière affirmation (« A su s'adapter ... ») qui est rejetée par 81 % des consommateurs. Le score identique des fruits laisse d'ailleurs à penser que ce problème se pose de façon générale aux produits peu transformés, tandis que les scores élevés des céréales et des produits laitiers montrent que le marketing et la segmentation (très développés sur les produits laitiers ultra-frais et les céréales pour petit-déjeuner) confèrent au produit une image de modernité.

Même constat sur le thème de la praticité dans le tableau n° 4 :

(En % d'opinions en accord avec la proposition)

	Produits laitiers	Viande	Fruits	Céréales
Peut se consommer de différentes façons	78	69	54	22
Est un aliment indispensable	88	63	62	14
Est simple à utiliser	79	24	64	50
Est bien adapté aux manières de vivre actuelles	69	22	28	52

Tableau n° 4 : Comment le consommateur juge-t-il les produits (praticité) ? (Source : CIDIL)

Les multiples occasions et manières de consommer de la viande sont un point fort, tout comme l'apport nutritionnel qui semble rester présent dans notre culture alimentaire, mais qui pourrait être contesté par la politique nutritionnelle prônée par le Programme National Nutrition Santé (P.N.N.S.) qui favorise les fruits et légumes et le poisson. Le rejet de notre produit en matière de simplicité d'emploi et de réponses satisfaisantes aux exigences de la vie moderne est lui massif.

Nous n'hésitons donc pas à affirmer qu'en matière de tendance de consommation de viande bovine, notre préoccupation essentielle reste de corriger ces handicaps structurels dans un univers de consommation alimentaire impitoyablement concurrentiel. Rappeler cet enjeu de façon aussi crue conduit à relativiser l'impact de la crise de l'ESB, qui malgré son extrême gravité n'a pas été fatale à notre filière. Une première conclusion en forme de pirouette s'impose donc : notre filière semble avoir beaucoup plus de ressources pour lutter contre ce type d'accidents que pour préparer sa riposte face à une tendance insidieuse et lente mais mortelle. A moins que la crise ne lui ait ouvert les yeux ... ?

Les conséquences socio-culturelles

La stratégie unidimensionnelle axée sur les aspects sécuritaires et le repli sur le marché national étaient sans aucun doute un passage obligé dans la reconstruction que la crise nous imposait. Nous sommes convaincus que cette étape nécessaire est cependant loin d'être suffisante pour construire l'avenir. Quelques clignotants suffisent à le confirmer : l'effet bénéfique de la crise sur la part de marché de la boucherie artisanale est retombé tandis que le malaise actuel concernant le troupeau allaitant (adéquation quantité / qualité / prix) montre que l'équation « qualité = races à viande = satisfaction du consommateur » est plus du domaine de l'incantation qu'une réalité du marché.

La réalité est en effet bien plus cruelle. Comme le montre le tableau n° 5 ci-dessous, l'effondrement de la consommation en zones urbaines, dans les classes jeunes et aisées, est significative d'une perte sans doute irréversible du statut privilégié et particulier de la viande bovine dans l'alimentation.

		Indice en volume 2001/1999
TOTAL FRANCE		88,3
PAR CLASSES D'AGE	Moins de 35 ans	83,4
	35 à 49 ans	87,3
	50 à 64 ans	92,2
	65 ans et plus	88,7
PAR CATEGORIES SOCIALES	Aisée	82,9
	Moyenne supérieure	86,6
	Moyenne inférieure	87,2
	Modeste	99,5
PAR TYPES D'HABITAT	Villes de moins de 2.000 hab.	89,9
	Villes de 2.000 à 50.000 hab.	90,3
	Villes de 50.000 hab. et plus	89,2
	Agglomération parisienne	80,1

Tableau n° 5 : Evolution des achats de bœuf par les ménages entre 1999 et 2001 (Source : CIV d'après SECODIP)

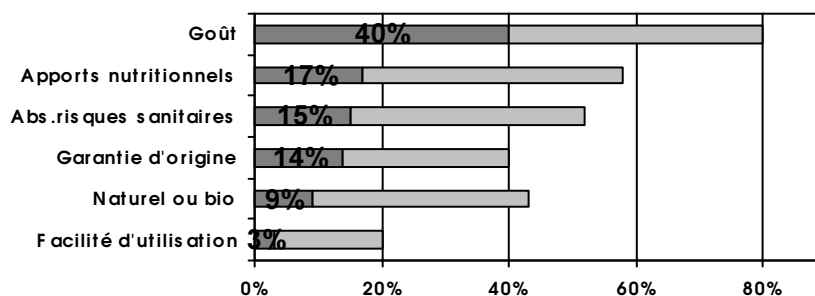
Le caractère indispensable et la dimension symbolique de la viande rouge (force, virilité) sont des facteurs qui s'effacent, la substituabilité entre produits étant accrue par la variété de l'offre qualitative. La viande bovine est l'un des produits les plus touchés par la disparition du modèle alimentaire unique induite par l'évolution de nos sociétés vers des schémas multi-culturels : diversité des comportements sociaux, multiplicité ethnique, multiplicité générationnelle.

La filière professionnelle doit donc faire, elle aussi, sa « révolution culturelle », en acceptant l'idée que nous ne reviendrons pas au modèle de consommation antérieur. La viande bovine est devenue un produit alimentaire banalisé et interchangeable qui doit défendre sa place et vivre en s'adaptant aux tendances imposées par le consommateur, lui-même finalement guidé par des comportements rationnels dans lesquels il revendique une totale liberté de choix personnel. Partant de cette idée, choquante ou angoissante au premier abord, il faut savoir reconstruire une stratégie de développement fondée sur l'accompagnement, et si possible l'anticipation de ces tendances de consommation. L'heure de l'avènement du marketing de la viande bovine est venue. Un simple exemple suffit à démontrer le décalage existant entre la représentation du marché qu'ont la plupart des acteurs de notre filière et sa réalité : dans l'ensemble de l'économie française, le taux de croissance des dépenses publicitaires est aujourd'hui deux fois supérieur au taux de croissance du PIB. Nous sommes des débutants qui ne demandent qu'à apprendre... et qui doivent apprendre vite !

Comment l'industrie de la viande analyse-t-elle les attentes actuelles du consommateur ?

Tout d'abord, et c'est un peu la surprise que nous avons en observant l'étude du CREDOC pour l'INC réalisée en plein cœur de dernière crise bovine, les attentes organoleptiques demeurent au premier plan des exigences du consommateur, bien avant les inquiétudes sanitaires ou l'origine :

"Quels sont les deux critères de qualité des aliments les plus importants ?" (% des citations en premier et des citations totales)
(source CREDOC janv.2001)



Graphique n° 3

En viande bovine, les chercheurs ont établi depuis longtemps que la qualité organoleptique était un élément multifactoriel sous l'influence d'un critère essentiel : la tendreté. Celle-ci dépend du type d'animal (âge, finition), de la maturation de la viande et du respect de bonnes pratiques de découpe. Un travail urgent, nécessitant un effort collectif, est à faire en ce sens. Aujourd'hui, face à cet enjeu majeur, la filière répond « races » alors que les chercheurs confirment l'aspect très théorique de la relation entre type racial et tendreté. Le projet des « Bonnes pratiques professionnelles » apparaît sans doute plus effectif à condition, ce qui n'est pas le cas actuellement, d'en accepter les véritables contraintes : finition des animaux de réforme, mise en place de règles de formation des prix plus objectives et plus discriminantes, accroissement des durées de maturation, codification des pratiques bouchères.

Comme nous avons pu le voir précédemment dans le tableau n° 4, la praticité du produit et son adaptation aux modes de vie, mais sans doute aussi son attrait pour l'acheteur, constituent le second axe de travail. Les premiers signaux du marché sont à cet égard encourageants. On constate en effet, selon l'enquête réalisée par le S.N.I.V. auprès des industriels de la viande bovine, qu'en 2000, les produits de viande bovine marketés par les industriels ont représenté 30% de la consommation française en dépassant le tonnage de 400.000 T.E.C. Alors que la part de viande commercialisée auprès des circuits de distribution sous forme de viande avec os et de muscles sous vide s'est stabilisée entre 1995 et 2000 (avec des transferts de la première catégorie vers la seconde), les volumes d'U.V.C.I. (unités de vente consommateur industrielles) ont progressé de plus de 20 %. Le tableau n° 6 ci-dessous montre la progression d'un certain nombre de segments particuliers :

	Tonnage net des adhérents SNIV	Evolution 1995 - 2000
Consommation nationale globale de viande bovine		- 7 %
Viandes piécées réfrigérées sous marques industrielles	30.000 T	+ 12 %
Viandes hachées et préparations réfrigérées	77.500 T	+ 7 %
Saucisserie	20.000 T	+ 81 %
Produits saisonniers d'été (brochettes, plateaux grill ...)	10.000 T	+ 86 %
U.V.C.I. surgelées	110.000 T	+ 23 %

Tableau n° 6 : Production d'U.V.C.I. par les industriels (Source : S.N.I.V.)

Le déclin de la boucherie artisanale et les modifications structurelles dans le secteur de la grande distribution (difficulté de recrutement de bouchers professionnels, 35 heures, contraintes de la traçabilité, difficulté de maîtrise du risque sanitaire ...) confirment cette évolution inéluctable vers le développement du libre service et de l'U.V.C.I. , à l'image de celle observée depuis longtemps dans le secteur de la volaille.

Cette nouvelle logique industrielle dépasse largement les clivages traditionnels, parfois idéologiques, de la filière : rayon traditionnel / rayon libre service, races laitières / races à viande ...

D'ores et déjà, l'organisation industrielle conduit à une appréhension transversale de la matière première, à l'exception de la valorisation de quelques morceaux caractéristiques (filet, entrecôte, faux-filet, bavette, onglet...). La difficile question de l'équilibre des différents muscles issus de la carcasse qui se pose aujourd'hui aux industriels condamne à terme, pour une partie centrale du marché, le raisonnement traditionnel de la valorisation « verticale » carcasse par carcasse. Ceci ne s'oppose d'ailleurs pas, à la consolidation d'un segment de valorisation plus traditionnelle qui peut rester significatif, l'objectif de 20 % du marché nous apparaissant crédible. Mais de façon générale, il est fortement probable qu'une évolution dans les modalités de formation des prix au différents niveaux de la filière soit nécessaire. La prochaine arrivée de la machine à classer dans les abattoirs est un signal précurseur de cette évolution.

Les crises ne doivent pas masquer les évolutions structurelles du marché. Avec retard, la filière bovine entre dans l'ère du marketing industriel, qui désormais est en marche. Nous sortons, pour reprendre une expression du GIRAG, d'une période de « marketing de techniciens et de marketing de frustration » pour aller vers un véritable marketing positif et conquérant. Ce mouvement se fera t'il au profit des acteurs industriels en relation avec la production ? Rien n'est joué face à la stratégie actuelle de la distribution qui dans tous les secteurs cherche opportunément, et avec savoir-faire, à s'emparer au travers des MDD, des initiatives de segmentation qualitative. L'enjeu est aussi de cette nature.