



HAL
open science

L'implication des éleveurs de bovins-viande dans les filières de qualité correspond-elle à des conduites d'élevage spécifiques ?

Stéphane Ingrand, I. Carrasco, J. Devun, J.M. Laroche, Benoit B. Dedieu

► To cite this version:

Stéphane Ingrand, I. Carrasco, J. Devun, J.M. Laroche, Benoit B. Dedieu. L'implication des éleveurs de bovins-viande dans les filières de qualité correspond-elle à des conduites d'élevage spécifiques ?. *Productions Animales*, 2001, 14 (2), pp.105-118. hal-02682466

HAL Id: hal-02682466

<https://hal.inrae.fr/hal-02682466v1>

Submitted on 1 Jun 2020

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

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

⁽¹⁾ INRA SAD, Unité de Recherche sur les
Herbivores, Theix 63122 Saint-Genès
Champanelle

⁽²⁾ Adresse actuelle : Cialyn, 3 rue Jules
Rimet, 89400 Migennes

⁽³⁾ Institut de l'Elevage, 6 rue de Lourdes
58000 Nevers

⁽⁴⁾ Chambre d'Agriculture de l'Allier, 60
cours Jean Jaurès, 03000 Moulins

Courriel : ingrand@clermont.inra.fr

L'implication des éleveurs de bovins-viande dans les filières de qualité correspond-elle à des conduites d'élevage spécifiques ?

Les filières dites de qualité se développent en production de viande bovine : labels rouge, certifications de conformité produit, etc. Dans les groupements de producteurs ayant adopté une démarche dans ce sens, les éleveurs ne s'impliquent pas tous de la même façon : certains cherchent à produire et commercialiser la totalité de leurs animaux selon les critères retenus dans le cahier des charges, alors que d'autres recherchent plutôt une meilleure valorisation d'une partie de leurs animaux. Cet article fait le point sur les adaptations ou non de la conduite d'élevage selon l'implication de l'éleveur dans la démarche qualité.

Dans toutes les productions agricoles, mais particulièrement en viande bovine en raison de la crise liée à l'encéphalopathie spongiforme

bovine (ESB), les démarches dites "sous signes officiels de qualité" se sont multipliées et développées depuis le début des années 90, même si les volumes transitant par ces filières ont stagné entre 1999 et 2000 (Conseil Economique et Social 2001) : 23 600 t de viande de bœuf produite en Label Rouge en 1999 (dont 3 000 t sous indication géographique protégée : IGP), 69 000 t sous Certification de Conformité Produit en 1999 (dont 30 000 t pour la seule filière Bœuf de Tradition Bouchère : BTB), 70 demandes de certification de conformité en viande bovine entre 1995 et 2000, soit 65 % des demandes totales sur la période pour le secteur de la viande (n=108), 40 % d'augmentation des effectifs bovins bio en 1999 (50 000 vaches). Ces démarches sont pilotées par l'interprofession, les entreprises (marques) ou encore l'Etat, pour les signes officiels de qualité (SOQ) : label rouge, certification de conformité produit, appellation d'origine contrôlée et agriculture biologique. Ce sont le plus souvent des démarches collectives associant plusieurs maillons de la filière. Les études portant sur ces démarches se sont essentiellement placées à l'échelle des filières et de leur organisation et les analyses du point de vue des agriculteurs sont plus rares. C'est pourquoi un réseau de réflexion s'est mis en place

Résumé

Les pratiques de conduite du troupeau (femelles et produits) et de commercialisation des animaux ont été étudiées dans 21 élevages Charolais spécialisés en production de viande bovine. Il s'agissait de tester l'hypothèse selon laquelle certains éleveurs orientent leur système de production dans l'objectif de maximiser le nombre d'animaux vendus dans les filières qualité, par rapport à d'autres pour lesquels les priorités sont différentes (simplification de la conduite). Deux échantillons d'éleveurs ont été constitués selon ces deux catégories à partir d'enquêtes auprès de 4 groupements de producteurs. Trois types de résultats ressortent de l'étude : 1) les groupements ont discriminé les deux échantillons d'abord en fonction des effectifs et de la proportion d'animaux transitant effectivement par eux, et non en fonction du nombre d'animaux vendus dans les filières qualité, 2) le nombre d'animaux vendus dans les filières qualité ne suffit pas à rendre compte de la capacité des éleveurs à produire des animaux conformes aux cahiers des charges de ces filières, une grande partie de ceux-ci pouvant être valorisés autrement (notamment via des bouchers), 3) les éleveurs les plus impliqués dans les filières qualité n'ont pas forcément adopté des pratiques spécifiques, notamment une gestion plus minutieuse, plus "à l'individu" que les autres. Par contre, ils délèguent beaucoup plus la fonction de commercialisation à la structure d'aval, quitte à une moindre valorisation de chaque animal pris individuellement. Une autre classification des éleveurs combinant à la fois les pratiques et l'implication dans les filières qualité est alors proposée et discutée, plus complexe que celle correspondant à l'hypothèse de départ (5 groupes distincts).

en 2000 sur ce sujet, piloté par l'Institut de l'Élevage (Dockès 2000), et intitulé "Agriculteurs et démarches qualité", associant des organismes de développement, de formation et de recherche. Par ailleurs, les démarches normalisées de type ISO sont plus difficiles à mettre en œuvre dans des structures qui restent modestes en comparaison de l'industrie (Institut de l'Élevage 2000). On peut penser qu'il existe des pratiques spécifiques des éleveurs fortement impliqués dans les filières SOQ, ces éleveurs orientant leur système de production afin de maximiser la production d'animaux conformes aux cahiers des charges de ces filières (éleveurs gestionnaires vis-à-vis des signes officiels de qualité). Par comparaison, d'autres éleveurs ont d'autres objectifs que la production d'animaux vendus sous SOQ, mais bénéficient quand même de temps en temps de la plus-value inhérente à ces filières pour leurs "meilleurs" animaux (notion d'opportunisme vis-à-vis des filières SOQ). Le premier type d'orientation correspondrait à une recherche de démarcation des produits, alors que le second relève davantage de la recherche de simplification de la conduite.

Pour vérifier cette hypothèse, des éleveurs (n=21) ont été enquêtés sur la base de deux listes fournies par quatre groupements de producteurs de la zone engagés dans des démarches officielles de qualité : une liste d'éleveurs perçus comme "gestionnaires" et

une liste d'éleveurs perçus comme "opportunistes" par ces groupements (Carrasco 2000). Les pratiques de commercialisation et de conduite d'élevage ont ensuite été analysées à partir d'enquêtes. Le travail a concerné les départements de l'Allier (partenariat établi avec la Chambre d'Agriculture), le Puy-de-Dôme et la Saône-et-Loire.

1 / Démarche, enquêtes

1.1 / Enquêtes auprès des groupements de producteurs

Quatre structures ont fait l'objet d'enquêtes : la Sicaba, la Socaviac, la Sicarev et le Gecsel dont quelques caractéristiques sont présentées au tableau 1. Le but de ces enquêtes était de comprendre, dans un premier temps, le fonctionnement et la politique de qualité de ces groupements. Il s'agissait également de connaître l'avis des responsables de ces groupements sur la nature et le degré d'investissement des éleveurs de la région (adhérents ou non) dans les démarches SOQ et de collecter sur cette base des adresses d'éleveurs susceptibles d'être enquêtés à leur tour : éleveurs perçus comme peu impliqués ou au contraire fortement impliqués.

Tableau 1. Caractéristiques des structures rencontrées (données 1999).

SOQ : signes officiels de qualité, LR : label rouge, CCP : certification de conformité produit, BTB : bœuf de tradition bouchère, BVP : bœuf verte prairie, BDQS : broutard de qualité sélectionné.

	Sicaba	Socaviac	Sicarev (abatteur)	Gecsel
Siège social	Bourbon l'Archambault (03)	Villefranche d'Allier (03)	Roanne (42)	Charolles (71)
Nombre d'adhérents	120	Coopérative : 2 300 Groupement : 700	Groupements : GPB42 : 670 Charolais Horizon : 300 Bovicoop : 250 Covido : 450	Coopérative : 800 Groupement : 500
Effectifs produits Maigre Gras (finis)	- 2 200	37 000 24 500	59 365 50 444	34 000 26 000
Abatteur	Sicaba	Socopa	Sicarev	Nombreux abatteurs
SOQ commercialisés	LR Charolais du Bourbonnais	LR Charolais du Centre CCP Carrefour	Charolais LR CCP Carrefour BTB / BVP BDQS	Charolais LR CCP Carrefour Bœuf Auchan Charol'Herbe Elevages de France Saveur Nature BTB / BVP
Animaux vendus sous SOQ % des animaux finis	2 000 91%	LR : 3 500 CCP : 4 600 33%	15 600 31%	12 500 48%

1.2 / Enquêtes auprès des éleveurs

Au total, 21 exploitations ont été enquêtées, toutes étant qualifiées pour produire des animaux dans les filières sous signes officiels de qualité. Parmi ces éleveurs, 9 ont été perçus par les responsables de groupement comme très impliqués dans les filières SOQ et 12 comme peu impliqués.

Le guide d'entretien (de type semi-directif), a été élaboré de façon à recenser les données chiffrées sur les ventes d'animaux ainsi que les pratiques de conduite du troupeau de vaches productrices et des produits : allotement, alimentation, reproduction, renouvellement, réforme. Les enquêtes ont duré en moyenne trois heures avec le déroulement suivant : 1) visite des bâtiments, permettant de prendre connaissance du mode de logement des animaux et donc, de l'allotement hivernal, 2) collecte des données générales sur la structure de l'exploitation (surfaces, main d'œuvre, productions ...), 3) réalisation du schéma d'allotement, sur la période allant d'avril 1999 à juin 2000, schéma qui a constitué le support graphique de recueil de l'information sur la conduite des animaux, 4) recensement des ventes d'animaux à partir de documents écrits, afin de vérifier les dates exactes et les caractéristiques des animaux concernés, 5) discussion sur la gestion des réformes et du renouvellement, notamment en recensant les différents critères de tri évoqués, 6) discussion ouverte sur le thème des filières qualité, pour sonder de manière qualitative l'engagement de l'éleveur dans ces filières et comprendre ses motivations ou ses réticences.

1.3 / Présentation des résultats

Les données issues des entretiens avec les groupements concernent la taille des structures, le nombre et le type des filières développées, notamment celles concernant les signes de qualité. Les exploitations enquêtées sont décrites en termes de structures et d'orientation de production. Une classification de ces élevages a ensuite été construite en fonction de la proportion d'animaux conformes aux cahiers des charges des filières qualité vendus annuellement. Cette classification a été comparée aux deux listes fournies par les groupements. Les pratiques d'élevage (commercialisation, reproduction, renouvellement et réforme, allotement des produits) ont ensuite été analysées selon les groupes ainsi définis.

2 / Présentation des groupements et des élevages enquêtés

2.1 / Les groupements de producteurs

La Sicaba

La Sicaba est un petit groupement d'environ 120 éleveurs qui commercialise, en ce qui concerne les bovins, des animaux Label Rouge "Charolais du Bourbonnais" provenant de

l'Allier et des cantons limitrophes (l'Indication Géographique Protégée (IGP) a été obtenue en 1996). Les animaux produits sont surtout des femelles, âgées de 28 mois à 9 ans. La production de bœufs est de plus en plus limitée, même si elle reste une spécificité de cette structure. Pour la plupart des éleveurs adhérents, la totalité des animaux vendus après avoir été engraisés transitent par le groupement ("apport total"). Les carcasses labellisées (près de 95 % de la production labellisable) sont vendues à des bouchers détaillants, à des grossistes, à quelques restaurateurs qui achètent également des pièces de découpe, et directement à des particuliers (environ 10 % du chiffre d'affaires). Les "avants" des animaux labellisés non valorisés en découpe sont traités par la société Convivial (Vichy) qui désosse, pare et dénerve la viande pour reconstituer une viande "feuilletée" : le "Parfait de Charolais". Les carcasses non labellisées sont en général vendues à des collectivités.

La plupart des adhésions au groupement datent de 1974 et les éleveurs sont par conséquent considérés comme fortement impliqués dans la démarche label. Chaque élevage fournit en moyenne 20 animaux labellisés par an, ce qui est quatre fois supérieur à la moyenne générale des éleveurs impliqués dans des filières Label Rouge gros bovins qui est de 4 animaux par an (Roche *et al* 2000). Ce taux élevé de labellisation s'explique d'abord par la petite taille de la structure et par une tradition ancienne de production de bœufs. Les éleveurs engagent souvent une génération entière en label et seuls les animaux qui ne répondent pas au cahier des charges ne sont pas labellisés. Pour les responsables du groupement, "c'est l'élevage tout entier qui est mis en valeur et la valorisation concerne globalement les systèmes d'élevage et le savoir-faire des éleveurs".

La Socaviac

La Socaviac est une coopérative agricole au sein de laquelle a été créé un groupement de producteurs dont la zone de reconnaissance concerne les départements de l'Allier et de la Saône-et-Loire en totalité, la moitié sud de la Nièvre, le Cher, la zone charolaise de la Creuse ainsi que l'arrondissement de Riom (Puy-de-Dôme). La coopérative regroupe 2 300 éleveurs dont 700 adhérents en apport total au groupement qui produisent 30 000 bovins par an, soit à peine la moitié du volume total traité. La plupart des animaux finis sont abattus par la Socopa de Villefranche d'Allier. La Socaviac est impliquée depuis 1980 dans le Label Rouge "Charolais du Centre" (deuxième Label Rouge gros bovins en volume), dont elle fournit 80 à 90 % des animaux. Avant la crise de l'ESB de 1996, la Socaviac orientait ses produits de qualité principalement vers les bouchers traditionnels. Elle se tourne désormais vers la grande distribution, notamment la certification de conformité produit (CCP) Carrefour pour les vaches. La fourniture de cette filière ne pouvant être assurée par la Socaviac seule, elle s'est associée avec plusieurs autres groupements, mais ce n'est pas encore suffisant et 25 % de son approvisionnement est encore assuré par le négoce.

L'étude a porté sur 21 élevages adhérant à 4 groupements de producteurs engagés dans différentes filières qualité.

La Sicarev

Le groupe Sicarev a été créé en 1962 par la coopérative d'élevage de la Loire et certains agriculteurs de ce département. L'approvisionnement de la Sicarev se fait à 85 % par l'intermédiaire de quatre groupements réunis au sein d'un GIE : Charolais Horizon, GPB42 (Loire), Bovicoop (Allier) et Covido (Puy-de-Dôme). La majorité (63 %) des animaux maigres (environ 60 000 têtes en 1999) sont exportés, principalement en Italie, en Grèce et en Espagne. En 1999, la vente de carcasses d'animaux gras (cheville) a concerné près de 18 000 tonnes et l'activité de découpe près de 7 000 tonnes. La Sicarev alimente trois filières qualité : Le Charolais Label Rouge, les CCP Carrefour, Bœuf de Tradition Bouchère (boucheries traditionnelles) et Bœuf Verte Prairie (grande distribution). La production label n'a toujours représenté qu'une infime partie de la production : la Sicarev a en effet voulu favoriser le développement de ses marques commerciales, le Label Rouge ne concernant qu'une niche du marché. Les éleveurs membres du GIE sont fortement engagés dans les filières qualité puisque 90 % des élevages sont qualifiés. Environ 10 à 20% de ces éleveurs sont considérés comme fortement investis et sont qualifiés de "gestionnaires" vis-à-vis des démarches qualité.

Le Geysel

Le Geysel (Groupement des Eleveurs de Charolais de la Saône-et-Loire), regroupe 800 éleveurs dont 500 adhérents en apport total. Contrairement aux groupements précédemment cités, le Geysel n'a aucun engagement

envers un abatteur ou un chevillard, afin d'être "libre" vis-à-vis de l'aval de la filière, l'objectif étant de proposer à ses adhérents un large éventail de débouchés pour leurs produits et ainsi essayer de valoriser au mieux chaque catégorie d'animal. Comme tous les autres groupements, le Geysel souhaiterait un meilleur étalement de la production, même s'il évite de demander à ses adhérents de repousser la vente d'animaux finis et se réserve toujours des solutions de dégagement (filières standards), en livrant à de grosses sociétés d'abattage qui sont capables d'absorber des carcasses supplémentaires. Le Geysel a créé en 1989 le Label Rouge "Tendre Charolais" et il est actuellement engagé dans 7 filières qualité concernant les animaux finis : le Charolais Label Rouge (surtout des femelles, âgées de moins de 8 ans), la CCP Carrefour (surtout des vaches, âgées de moins de 10 ans), le Bœuf Sélection Auchan (jeunes bovins et génisses), Charol'Herbe (démarche Bétail Qualité Bourgogne développée pour l'approvisionnement des supérettes ; tous types d'animaux), Elevages de France (Promodès ; taurillons), Saveur Nature (Filière Tempé ; 25 à 30 bœufs par semaine), Bœuf de Tradition Bouchère. Enfin, le Geysel adhère également à la CCP Carrefour pour les bovins de race Montbéliarde.

2.2 / Les élevages (tableau 2)

Dix-neuf élevages sont situés dans l'Allier, les deux autres dans le Puy-de-Dôme. Dans l'Allier, la répartition spatiale recouvre assez bien les différentes zones du département : Bocage Bourbonnais, Combrailles, Montagne

Tableau 2. Principales caractéristiques des exploitations enquêtées (n=21) et effectifs d'animaux vendus en 1999 selon les catégories.

n°	Statut	UTH	O ou G ⁽¹⁾	SAU (ha)	SFP (ha)	Nb de vêlages annuels	Ventes Femelles maigres ⁽²⁾	Ventes Femelles grasses ⁽³⁾	Ventes Mâles maigres ⁽⁴⁾	Ventes Mâles gras ⁽⁵⁾
1	Indiv.	1	O	99,5	45,5	46		5 / 16	6 / 0 / 3	7 / 10
2	Indiv.	1	O	54	54	50	15 / 8 / 0	0 / 10	33 / 0 / 0	
3	GAEC	2	O	103,5	80	61	0 / 9 / 0	6 / 5	10 / 0 / 7	6 / 11
4	Indiv.	1,6	O	95	85	61	5 / 0 / 0	1 / 8	35 / 0 / 0	
5	EARL	2	O	155	86	75	10 / 0 / 1	0 / 14	1 / 1 / 0	28 / 0
6	GAEC	3	O	194	104	78	7 / 3 / 0	6 / 10	20 / 0 / 2	0 / 13
7	GAEC	2	O	160	100	80	12 / 0 / 0	3 / 19	50 / 0 / 0	
8	GAEC	2	O	160	140	83	7 / 0 / 2	4 / 6	7 / 1 / 0	14 / 15
9	Indiv.	1,5	O	146	128	88	8 / 13 / 0	0 / 11	11 / 0 / 0	0 / 24
10	Indiv.	1	O	150	145	93	9 / 0 / 18	5 / 0	20 / 14 / 0	0 / 6
11	Indiv.	1	O	165	153	96	10 / 5 / 0	5 / 11	20 / 0 / 23	10 / 0
12	GAEC	2	O	147	121	105		15 / 27		35 / 11
13	Indiv.	1	G	105	86	52		8 / 16	29 / 0 / 0	
14	Indiv.	1	G	150	132	68		10 / 12	16 / 0 / 0	0 / 8
15	GAEC	2	G	135	121	88	24 / 0 / 0	4 / 23	38 / 0 / 0	0 / 17
16	GAEC	2	G	170	155	93	6 / 0 / 0	9 / 20	45 / 0 / 0	
17	Indiv.	2	G	165	155	107		0 / 40		0 / 45
18	EARL	2	G	229	115	110	7 / 0 / 1	13 / 22	52 / 8 / 2	7 / 0
19	GAEC	2	G	215	200	125		22 / 23	20 / 20 / 0	0 / 16
20	GAEC	5	G	350	290	165	4 / 0 / 0	23 / 36	4 / 36 / 1	14 / 43
21	GAEC	2	G	198	194	218	28 / 12 / 0	5 / 41	39 / 9 / 2	53 / 0

⁽¹⁾ Éleveurs considérés comme "gestionnaires" (G) ou "opportunistes" (O) vis-à-vis des filières sous signes officiels de qualité, selon l'appréciation des groupements de producteurs.

⁽²⁾ Laitonnes + broutardes / Génisses pleines + vaches suitées / Vaches de réforme maigres

⁽³⁾ Génisses de 30 et 36 mois / Vaches de réforme grasses

⁽⁴⁾ Broutards alourdis ou non / Taurillons maigres / Reproducteurs

⁽⁵⁾ Taurillons gras 18 à 24 mois / Bœufs 30 à 36 mois

et Val d'Allier ; seule la Sologne n'est pas représentée. Ces exploitations sont, pour leur grande majorité, orientées essentiellement vers la production de bovins viande (deux exploitations possèdent un atelier avicole et une autre un troupeau ovin) et les bovins sont exclusivement de race Charolaise. D'autre part, 18 exploitations sont de type naisseur-engraisseur. Deux éleveurs engraisent des animaux achetés à l'extérieur.

Structures

L'échantillon est composé de 10 GAEC, de 9 exploitations individuelles et de 2 EARL. La main d'œuvre varie de 1 à 5 UTH selon les cas. La surface est également très variable, de 54 ha à 350 ha de SAU. Cet écart reflète assez bien la diversité des structures existant en élevage Charolais. Il s'avère toutefois que la moitié des exploitations ont une SAU comprise entre 132 et 169 ha. Les surfaces fourragères sont exclusivement en prairie pour 8 exploitations, les 13 autres ayant recours au maïs ensilage, notamment pour la finition des jeunes bovins. La SFP représente en moyenne 81% de la SAU (45 % à 100 %). Le nombre de vêlages annuels varie de 46 à 218, avec une moyenne de 90 vêlages par exploitation. Cette variabilité est atténuée si l'on ramène le nombre de vêlages à l'unité de main d'œuvre : 30 à 109 vêlages/UTH, pour une moyenne de 54. La charge de travail sur l'exploitation pendant l'hiver (alimentation, surveillance des vêlages et soins aux veaux) dépend fortement de ce nombre et Bébin *et al* (1995) utilisent le seuil de 50 vêlages par travailleur pour qualifier un troupeau de grande dimension. Sur la base de ce critère, notre échantillon est constitué pour moitié de grands troupeaux (n=11).

Orientation de production

En référence à la typologie des systèmes de production proposée par l'Institut de l'Élevage (1999) basée sur les combinaisons de production, l'échantillon peut être décrit de la manière suivante : 16 systèmes herbagers (dont un élevage mixte bovins-ovins), 3 systèmes avec diversification cultures et 2 systèmes polyculture-élevage. Les ventes d'animaux engraisés représentent, en effectifs, environ 40 % des ventes pour la voie mâle et 70 % pour la voie femelle (y compris les vaches de réforme). Ces chiffres sont bien supérieurs à la moyenne des exploitations de l'Allier : 29 % des ventes pour la voie mâle et 52 % pour la voie femelle (Chambre d'Agriculture de l'Allier 1999). Il faut noter également l'importance de la production de bœufs gras (près de 22 % des ventes d'animaux finis), très au-dessus de la moyenne des élevages en suivi technique dans l'Allier (5,6 %). Ceci s'explique par la méthode d'échantillonnage, les groupements ayant fourni une liste d'exploitations qui sont toutes impliquées dans une ou plusieurs filières qualité et engraisant donc au moins une partie des animaux. Pour la voie femelle, seul un éleveur n'engraisse pas les vaches de réforme, lesquelles sont toutes vendues maigres juste après le sevrage des veaux. Il s'agit de l'exploitation ayant la plus faible proportion

d'animaux vendus finis. Par ailleurs, un éleveur conserve l'ensemble des génisses pour les mettre à la reproduction, et les vaches dites de réforme constituent alors le seul "produit femelle". La part des ventes dans les filières SOQ varie de zéro pour une exploitation (pourtant qualifiée) à près de 90 % pour une exploitation qui se détache largement des autres (seul cas où tous les veaux mâles nés sur l'exploitation sont castrés et engraisés).

3 / Comparaison des éleveurs gestionnaires et opportunistes

3.1 / Le point de vue des groupements de producteurs

La commercialisation dans les filières qualité est d'abord gérée par les groupements et non par les éleveurs. L'éventail des filières proposées aux adhérents est différent d'un groupement à l'autre : alors que la Sicaba ne collecte que des animaux gras destinés à être labellisés, les autres groupements ont pris le parti de diversifier les débouchés en commercialisant à la fois des animaux maigres (filiales d'export) et des animaux finis qui peuvent être orientés dans plusieurs filières, conjuguant label et CCP afin d'élargir les débouchés et de valoriser le plus d'animaux possible. A partir de ce constat, il est logique d'observer des différences d'appréciation du degré d'implication des éleveurs adhérents dans les filières SOQ selon les structures rencontrées, ceci en raison des différences de taille (nombre d'adhérents, volumes commercialisés) et de diversification des créneaux commerciaux. Cependant, il existe un point commun sur les notions d'éleveur "gestionnaire" et d'éleveur "opportuniste" qui est lié certes aux volumes commercialisés, aux périodes de ventes et à l'adéquation entre les animaux produits et les créneaux commerciaux du groupement, mais avant tout à la proportion d'animaux effectivement vendus via le groupement. Cette proportion est directement perçue comme une mesure de l'engagement des éleveurs, avec souvent une contractualisation permettant au groupement d'effectuer un planning des ventes pour essayer d'ajuster au mieux l'offre à la demande. Les éleveurs "opportunistes" sont alors clairement ceux qui sont en apport partiel, sans volonté de contractualisation.

3.2 / Les pratiques des éleveurs gestionnaires et opportunistes

Nous avons fait l'hypothèse que les notions d'éleveur "gestionnaire" ou "opportuniste" pouvaient être rattachées à des pratiques spécifiques liées à un certain degré de planification de la production en vue d'accroître la part d'animaux vendus sous signes officiels de qualité. Pour mesurer ce degré de planification et comparer les éleveurs des deux

Pour les groupements de producteurs, l'implication des éleveurs se mesure par la proportion de leurs animaux réellement vendus dans la filière qualité.

Mais elle dépend aussi de l'orientation du système de production et de la capacité à produire des animaux conformes aux cahiers des charges de ces filières.

listes fournies par les groupements, deux critères principaux ont été retenus :

- l'orientation du système de production : produire une proportion importante d'animaux finis, vaches, bœufs et génisses, qui sont les catégories susceptibles d'être éligibles aux filières qualité. Cette orientation de l'élevage a été évaluée par le nombre d'animaux produits candidats aux filières qualité (variable CFQ). Les Jeunes Bovins n'ont pas été pris en compte car ils ne sont concernés que par la CCP Auchan. Les vaches de réforme vendues maigres ne sont pas non plus comptabilisées. La valeur de CFQ est révélatrice de l'orientation du système d'élevage vers la production d'animaux finis à "cycle long" ;

- la capacité des éleveurs à produire, dans ces catégories, des carcasses conformes aux cahiers des charges des filières sous signes officiels de qualité (âge, poids de carcasse, conformation, état d'engraissement). Pour cela, une variable "animaux équivalents filière qualité" a été définie (EFQ), qui comptabilise les animaux effectivement vendus dans ces filières, et aussi ceux qui sont passés par d'autres circuits mais qui répondaient aux cri-

tères : âge, poids de carcasse notamment. Pour la conformation et l'état d'engraissement, les informations individuelles n'étaient disponibles que chez neuf éleveurs. Dans ces élevages, 10 % des carcasses de poids convenable et issues d'animaux ayant l'âge requis étaient de conformation insuffisante (O ou P dans la grille EUROP), ou présentaient un état d'engraissement insuffisant ou trop élevé (1 ou 5). C'est cette proportion qui a été retenue pour estimer la valeur de la variable EFQ dans les autres élevages.

A ces deux critères ont été ajoutées les variables ventes totales d'animaux (toutes catégories) par exploitation (VT) et ventes effectuées sous signe officiel de qualité (VSOQ). Les relations entre les quatre variables ainsi définies pour typer les élevages sont indiquées à la figure 1.

L'implication des éleveurs dans les filières SOQ a été estimée à l'aide de différents ratios permettant de s'affranchir de l'effet "taille" des exploitations :

CFQ/VT : traduit l'orientation de l'élevage vers

Figure 1. Répartition des animaux vendus dans les exploitations selon des catégories correspondant à leur degré de conformité aux cahiers des charges gros bovins pour les filières sous signes officiels de qualité (SOQ).

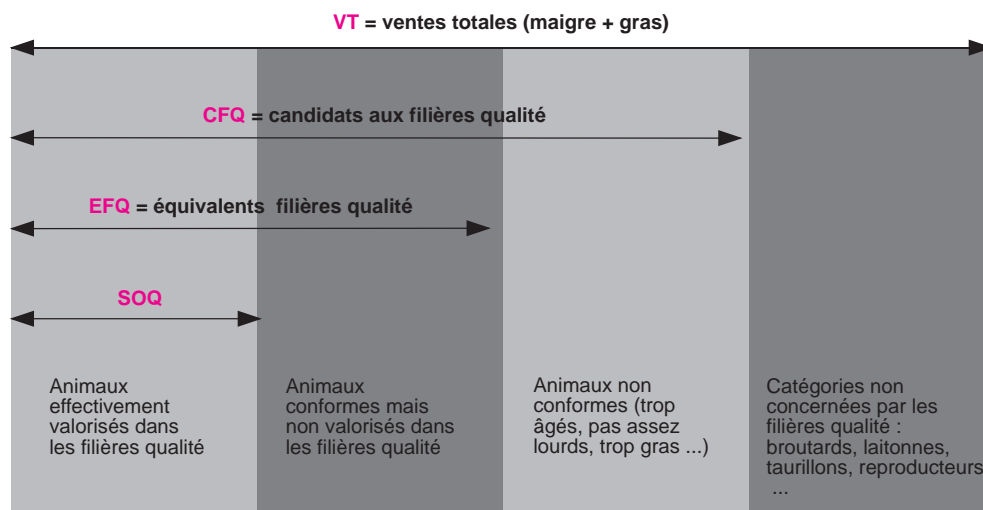
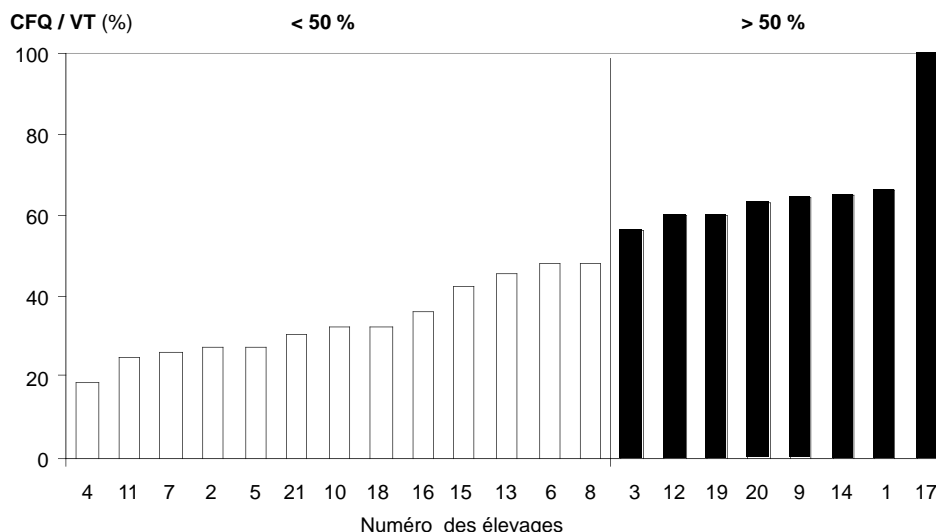


Figure 2. Répartition des élevages en fonction du nombre d'animaux candidats aux filières qualité (CFQ : bœufs, génisses et vaches) par rapport au nombre total de ventes (VT).



la production d'animaux finis à cycle long ;

EFQ/CFQ : traduit l'aptitude de l'éleveur à produire, parmi les vaches, génisses et bœufs, des animaux conformes aux cahiers des charges signés par les éleveurs de l'échantillon ;

VSOQ/EFQ : traduit la politique commerciale de l'éleveur et/ou des opérateurs d'aval.

Dans l'échantillon, la part des animaux candidats aux filières qualité parmi les ventes totales (CFQ/VT) est très variable d'une exploitation à l'autre (figure 2). Deux classes ont été distinguées : CFQ/VT < 50% (13 exploitations) ; CFQ/VT > 50% (8 exploitations, ayant obligatoirement une production de bœufs). La part d'animaux conformes au cahiers des charges parmi les animaux candidats (EFQ/CFQ) est également variable (figure 3) et 3 classes ont été retenues en fonction des seuils observés : EFQ/CFQ < 35% (2 exploitations qui se détachent largement) ;

50% < EFQ/CFQ < 75% (7 exploitations) ; EFQ/CFQ > 75% (12 exploitations).

La combinaison des deux classifications présentées ci-dessus permet de répartir les élevages dans cinq groupes, inégaux en effectifs (tableau 3). Selon l'hypothèse de départ, les éleveurs des groupes 3 et 5 (plus particulièrement ceux du groupe 5) correspondraient à la conception d'éleveurs très impliqués dans les filières qualité ("gestionnaires"), ceux du groupe 1 étant les "opportunistes". Parmi les douze éleveurs des groupes 3 et 5, neuf commercialisent sous SOQ la quasi-totalité (plus de 80 %) de leurs animaux labellisables ou certifiables. D'ailleurs, les sept éleveurs ayant les pourcentages de ventes d'animaux finis sous SOQ les plus élevés (figure 4) appartiennent aux groupes 3 et 5. Les cinq autres ont un taux de labellisation beaucoup plus faible (moins de 50 %) que l'on peut mettre en relation avec le choix du circuit de commercialisation : vente

Figure 3. Répartition des élevages selon la proportion de vaches, génisses et bœufs conformes aux cahiers des charges des filières qualité (EFQ/CFQ = animaux conformes/animaux potentiels).

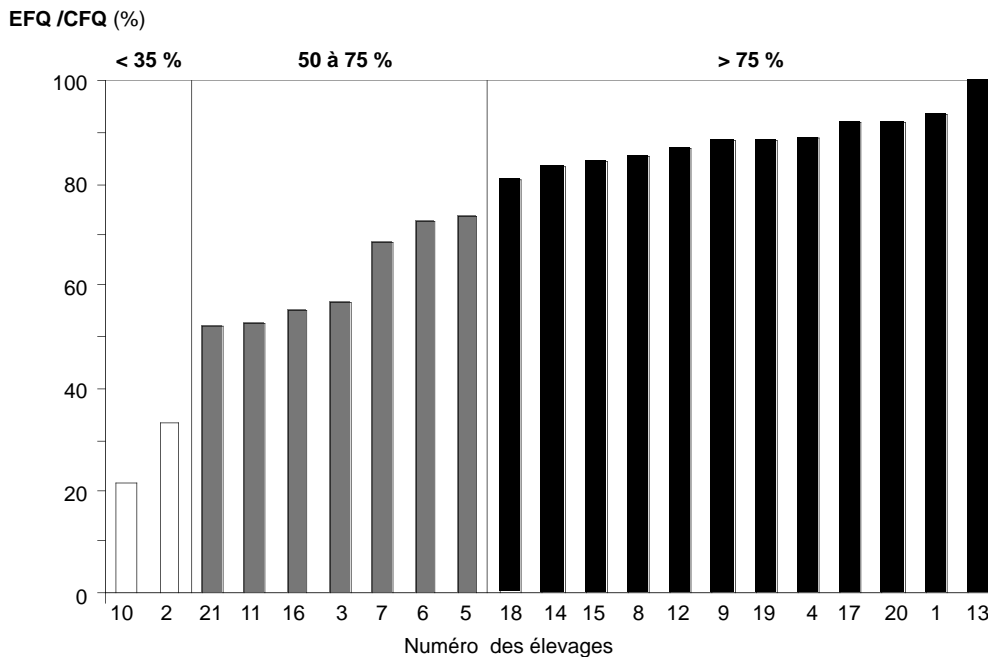


Tableau 3. Typologie basée sur l'implication des éleveurs dans les filières qualité.

CFQ ⁽¹⁾ / VT ⁽²⁾	EFQ ⁽³⁾ / CFQ	Exploitations concernées	SOQ ⁽⁴⁾ / EFQ	Groupe
Faible (< 50%)	Faible (< 35%)	2, 10	Nul : 2 Fort (100 %) : 10	1
	Moyen (50-75%)	5, 6, 7, 11, 16, 21	Faible (< 20 %) : 5 Moyen (50-80 %) : 6, 7, 21 Fort (> 80 %) : 16, 11	2
	Fort (> 75%)	4, 8, 13, 15, 18	Faible (< 50 %) : 8, 15 Fort (100 %) : 4, 13, 18	3
Fort (> 50%)	Moyen (50-75%)	3	Fort (81 %)	4
	Fort (> 75%)	1, 9, 12, 14, 17, 19, 20	Faible (< 20 %) : 12 Fort (> 80 %) : tous sauf 12	5

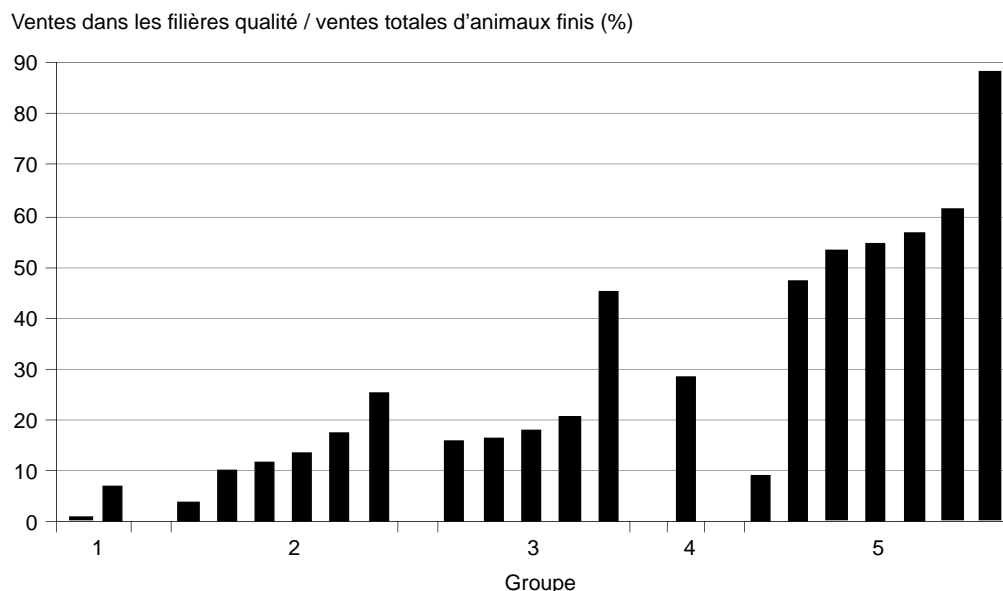
⁽¹⁾ Animaux "candidats aux filières qualité" = bœufs, génisses et vaches

⁽²⁾ Ventes totales d'animaux (maigres et gras) sur la campagne (1999)

⁽³⁾ Animaux "équivalents filières qualité" = conformes aux cahiers des charges

⁽⁴⁾ Animaux vendus sous signes officiels de qualité (bœufs, génisses et vaches)

Figure 4. Proportion d'animaux finis vendus dans les filières sous signes officiels de qualité pour chaque exploitation selon le groupe auquel elle appartient (typologie basée sur l'implication des éleveurs dans les filières qualité).



par négoce privé. Par rapport aux deux listes fournies par les groupements, 7 éleveurs parmi les 9 jugés gestionnaires se retrouvent bien dans les groupes 3 et 5, mais 7 éleveurs seulement parmi les 12 jugés opportunistes se retrouvent dans les groupes 1, 2 ou 4. La perception des groupements des éleveurs "opportunistes" s'avère ainsi différente de celle traduite dans notre hypothèse de départ. Dans ce qui suit, nous avons ainsi choisi de comparer les pratiques des éleveurs des groupes 1, 2 et 4 d'une part avec celles des éleveurs des groupes 3 et 5 d'autre part, plutôt que de conserver la distinction faite par les groupements de producteurs.

4 / Comparaison des pratiques selon l'implication dans les filières qualité

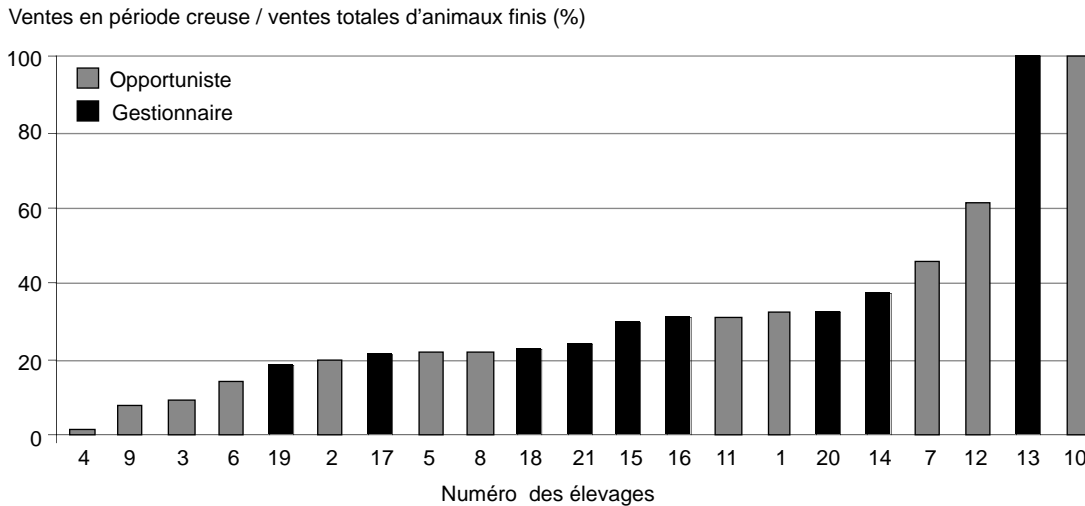
4.1 / Pratiques de commercialisation

Seuls les aspects techniques des pratiques de commercialisation ont été pris en compte. Les données directement utilisables sont celles concernant les ventes d'animaux pour l'année 1999 : date de vente, catégorie, âge, poids, état (gras ou maigre), valorisation ou non sous SOQ. Ces seules données ne suffisent pas à caractériser les pratiques de commercialisation des éleveurs. En effet, l'opportunité de vendre des animaux sous SOQ est très variable selon les groupements, le circuit de commercialisation (vente par négoce ou via le groupement) et selon les périodes de l'année. Les cas où les éleveurs sont en apport total au groupement et les cas où ils vendent une part de leurs produits par l'intermédiaire d'un marchand ont été distingués. En outre, la capacité des éleveurs à étaler leur production a été estimée en calculant le nombre d'animaux EFQ (vaches, génisses et bœufs) ven-

dus en période creuse, c'est-à-dire d'avril à juin (variable VPC). Cette variable est d'autant plus intéressante que le pourcentage d'animaux labellisés/labellisables augmente considérablement durant cette période creuse. Enfin, l'étalement des ventes (EV) a été pris en compte, en comptabilisant, dans chaque élevage, le nombre de mois au cours desquels ont été vendus des vaches, des génisses ou des bœufs (animaux EFQ).

Le pourcentage de ventes sous SOQ (ratio SOQ/VT) est significativement différent entre les élevages des groupes 1, 2 et 4 d'une part, 3 et 5 d'autre part, ces derniers vendant plus en filière SOQ. Les éleveurs les plus motivés pour fournir des animaux conformes aux cahiers des charges sont aussi ceux qui vendent le plus dans ces filières. Cette différence est beaucoup plus marquée que lorsqu'on compare les éleveurs "gestionnaires" et "opportunistes" définis par les groupements. En revanche, la variable VPC n'est pas discriminante. L'échantillon ne permet d'ailleurs pas de vérifier si ceux qui fournissent davantage d'animaux en période creuse ont une proportion d'animaux valorisés sous SOQ supérieure, en raison, d'une part, du nombre réduit d'éleveurs, d'autre part, des politiques très différentes de chaque groupement. La répartition des élevages selon leur pourcentage de ventes des animaux finis en période creuse (figure 5) révèle une variation très forte d'un élevage à l'autre (0 à 100 %). Deux élevages se détachent nettement avec 100% de leurs ventes d'animaux CFQ en période creuse. Cette très forte proportion d'animaux vendus au printemps n'a pas du tout les mêmes explications : alors qu'un des éleveurs planifie rigoureusement ses ventes, quitte à conserver des vaches improductives tout l'hiver pour les vendre en période creuse, l'autre ne finit pas ses vaches de réforme et les seuls animaux comptabilisés pour le calcul de VPC sont les génisses (seuls les animaux finis sont pris en compte).

Figure 5. Proportion d'animaux vendus en période creuse (avril à juin) pour chaque exploitation, selon son groupe typologique.



En terme d'étalement des ventes, il n'y a pas de différence entre les deux groupes issus de la typologie, alors que cette différence existait en considérant le point de vue des groupements : les "gestionnaires" étalent davantage leurs ventes que les "opportunistes", même si la différence entre les moyennes n'est pas statistiquement significative ($P=0,111$). Il faut noter que les dates de vente ne correspondent pas nécessairement aux dates auxquelles l'éleveur est prêt à vendre ses animaux : le délai peut être important (15 jours à 1 mois). Ainsi, dans certains cas, le pourcentage de ventes en période creuse et l'étalement des ventes ne reflètent pas strictement la volonté de l'éleveur de maîtriser les périodes de finition des animaux.

4.2 / Les pratiques de conduite

Renouvellement / réforme

Produire des animaux pour les filières SOQ, c'est avant tout présenter à la vente des animaux jeunes (vaches de moins de 11 ans pour les CCP et de moins de 9 ans pour les labels). Un taux de renouvellement élevé permet d'envisager davantage de réformes volontaires (sélection plus sévère et amélioration du niveau génétique) et d'avoir l'opportunité de réformer des vaches plus jeunes. Le taux de renouvellement a d'abord été évalué par la proportion de vêlages primipares. Mais, calculée sur l'année 1999, la corrélation est faible ($r^2=0,3$) entre le taux de vêlages primipares et l'âge moyen du troupeau. Finalement, c'est l'âge moyen du troupeau (vaches ayant vêlé au moins une fois), qui a été retenu pour caractériser globalement la politique de renouvellement car il est la résultante de la combinaison des pratiques de réforme et de renouvellement sur plusieurs années. L'échantillon est constitué de troupeaux relativement jeunes, l'âge moyen des troupeaux variant de façon continue entre 4,9 et 6,5 ans. Les pratiques de réforme ont été caractérisées par : la conduite des vaches de réforme en lots séparés ou non du troupeau, les classes d'âge à la réforme, les critères de réforme, le nombre d'opérations de réforme,

les périodes de vente. Pour la plupart des éleveurs enquêtés, l'âge est un des premiers critères de réforme (après l'infertilité et les maladies). Tous considèrent que les vaches de plus de 10 ans s'engraissent moins bien que les jeunes et se vendent moins cher. Cependant, plus de la moitié d'entre eux déclarent également que l'âge n'est pas pris en compte pour les très bonnes vaches. On ne peut alors parler de réforme systématique à un âge donné et deux stratégies sont observées : 1) volonté de réformer une part importante des vaches dans le jeune âge en vue d'augmenter la pression de sélection tout en valorisant bien les produits ; 2) volonté de réformer peu de jeunes vaches, en favorisant la longueur de la carrière productive des vaches, avec néanmoins une réforme systématique à partir de 12-13 ans. Les éleveurs "gestionnaires" et "opportunistes" désignés par les groupements ou selon la typologie construite a posteriori (groupes 1-2-4 vs 3-5) présentent des moyennes significativement différentes ($P < 0,05$) pour les variables "pourcentage de vaches de plus de 10 ans" et "âge moyen du troupeau". La proportion d'animaux directement exclue des filières qualité pour cause d'âge (vaches de plus de 10 ans) varie de 1 à 18%. A titre de comparaison, les vaches âgées de plus de 10 ans concernaient moins de 10% des effectifs réformés dans un échantillon de 150 élevages enquêtés (4 200 vaches concernées) sur la période 1993-1995. Dans le même échantillon, seulement un tiers de vaches étaient réformées à plus de 7 ans (Réseaux d'élevage pour le conseil et la prospective 1996). Les éleveurs à plus fort potentiel de vente dans des filières sous signes officiels de qualité (groupes 3 et 5) sont logiquement ceux dont les troupeaux comportent le moins de vaches âgées. Ceci confirme bien que l'âge des vaches à l'abattage est le premier facteur de non conformité aux cahiers des charges (Maigre 1999). Néanmoins, ce n'est pas le seul facteur : par exemple, l'élevage n°17, malgré un troupeau jeune (proportion de vaches âgées de plus de 10 ans inférieure à 5%), produit peu de carcasses conformes (EFQ/CFQ=57 %), en raison de poids trop faibles et de conformation insuffi-

Les éleveurs les plus impliqués réforment leurs vaches plus tôt.

La qualité des vaches de réforme produites n'est pas liée aux modalités d'engraissement.

sante des animaux Le poids constitue par ailleurs le premier facteur conditionnant le prix de vente de l'animal (Réseaux d'élevage pour le conseil et la prospective 1996), y compris le prix au kg de carcasse qui augmente de 21 centimes par tranche de 10 kg jusqu'à 400 kg de poids de carcasse (Devun *et al* 2000).

Les éleveurs les plus impliqués dans les filières qualités (groupes 3 et 5) adoptent majoritairement la politique de réforme de jeunes vaches, plutôt que "d'allonger les carrières". Deux éleveurs (n°7 et 13) réforment systématiquement les vaches de plus de 8 ans, sans autre considération. Ils envisagent même, à terme, de ne pas garder de vache ayant vêlé trois fois. Il s'agit d'exploitations de grande dimension (plus de 100 vêlages par an) où l'on peut penser que la gestion du troupeau est plus "collective", la performance de l'individu étant un indicateur moins facilement accessible que la performance globale du troupeau. En revanche, les éleveurs ayant les troupeaux les plus âgés (également les moins impliqués dans les filières qualité) ont tendance à garder les bonnes vaches aussi longtemps qu'elles sont productives. Ces éleveurs expliquent leur choix par une plus grande importance relative donnée aux produits (veaux).

Conduite de la reproduction

La date moyenne de vêlage est variable selon les élevages : du 1er décembre au 15 mars. Dans notre échantillon, la conduite de la reproduction n'est pas liée au profil de vente des mâles, comme c'est le cas sur l'ensemble du Réseau d'Elevages Charolais (Réseaux d'élevage pour le conseil et la prospective 1997) où les vêlages sont plus précoces (26 janvier) chez les producteurs de broutards et de taurillons gras que chez les producteurs de broutards repoussés (18 février), de taurillons maigres (16 mars) ou de bœufs (12 février). Au contraire, les 4 exploitations ayant le plus grand nombre de vêlages précoces (avant le 15 janvier) sont des producteurs de broutards repoussés.

Aucune différence significative pour les variables "date moyenne des vêlages", "pourcentage de vêlages précoces" ou "pourcentage de vêlages tardifs" n'est observée, quels que soient les groupes considérés (tableau 4). L'insémination artificielle est utilisée dans 8 élevages répartis équitablement dans les différents groupes de l'échantillon ; cette pratique n'est pas en relation avec l'implication des éleveurs dans les filières qualité, bien qu'elle soit jugée par les éleveurs comme un moyen efficace d'améliorer le gabarit et la conformation des animaux.

Tableau 4. Comparaison de quelques résultats de reproduction des élevages selon le groupe typologique auquel ils appartiennent.

	Groupe	
	1-2-4	3-5
Étalement des vêlages ⁽¹⁾	1,7	1,2
Date moyenne des vêlages	29 janvier	14 janvier
Vêlages précoces ⁽²⁾	41%	53%
Vêlages tardifs ⁽³⁾	22%	26%
Inséminations artificielles	11%	16%

Conduite des vaches de réforme

Les vaches de réforme (VR), à une exploitation près (n°4), sont conduites dans des lots séparés du reste du troupeau, en hiver comme en été, avec une conduite alimentaire spécifique. Certains éleveurs engraisent la totalité de leurs VR à l'auge (n°3, 6, 9, 15, 17, 19) alors que d'autres préfèrent un engraissement à l'herbe, plus long mais aussi plus économique (n°5, 14, 20). Enfin, les 11 autres éleveurs combinent les deux modes de finition. Ces choix ne semblent pas avoir d'influence sur la qualité finale de l'engraissement puisque les animaux produits ne présentent pas de différence notable de poids ou de conformation et ces éleveurs se répartissent indifféremment dans les différents groupes.

Les opérations d'allotement des vaches de réforme correspondent aux mêmes événements pour la quasi-totalité des éleveurs : réformes volontaires à la mise à l'herbe avec la création d'un lot de vaches sans taureau (réforme pour âge, vêlages tardifs, mauvais produits, maladie...), tri au sevrage des vaches vides et durant l'hiver, des vaches ayant eu un problème au vêlage. Aucune différence notable de complexité des opérations de réforme n'a été décelée selon les groupes. Le nombre de lots de VR est variable : de 1 à 5 au cours d'une année (moyenne = 2,5), mais sans différence intergroupes. Une spécificité des éleveurs des groupes 4 et 5 (producteurs de bœufs), à une exception près, est de conduire toutes leurs VR à l'attache. Cette pratique coïncide avec des ventes plus étalées, avec l'hypothèse que l'engraissement est géré davantage à "l'individu", par rapport à la conduite en stabulation libre.

Les diverses modalités de finition des VR triées à la mise à l'herbe sont présentées sur la figure 6. Elles correspondent aux observations et aux analyses effectuées dans le cadre des réseaux de suivis en zone Charolaise dans laquelle la moitié des vaches commercialisées annuellement (100 000/200 000) sont engraisées (Réseaux d'élevage pour le conseil et la prospective 1996, 1997). Les modalités n°1 et n°2 sont les plus classiques en zone d'élevage Charolaise et permettent de vendre les VR en novembre-décembre, soit 2 mois et demi environ après le sevrage. Elles sont pratiquées en grande majorité par des éleveurs des groupes 3 et 5. Les modalités n°3 et n°4 sont des alternatives permettant d'avancer la date de vente. Elles concernent 7 éleveurs répartis dans les différents groupes. Les groupements de producteurs encouragent fortement les éleveurs à ce type de finition des VR (modalité n°3),

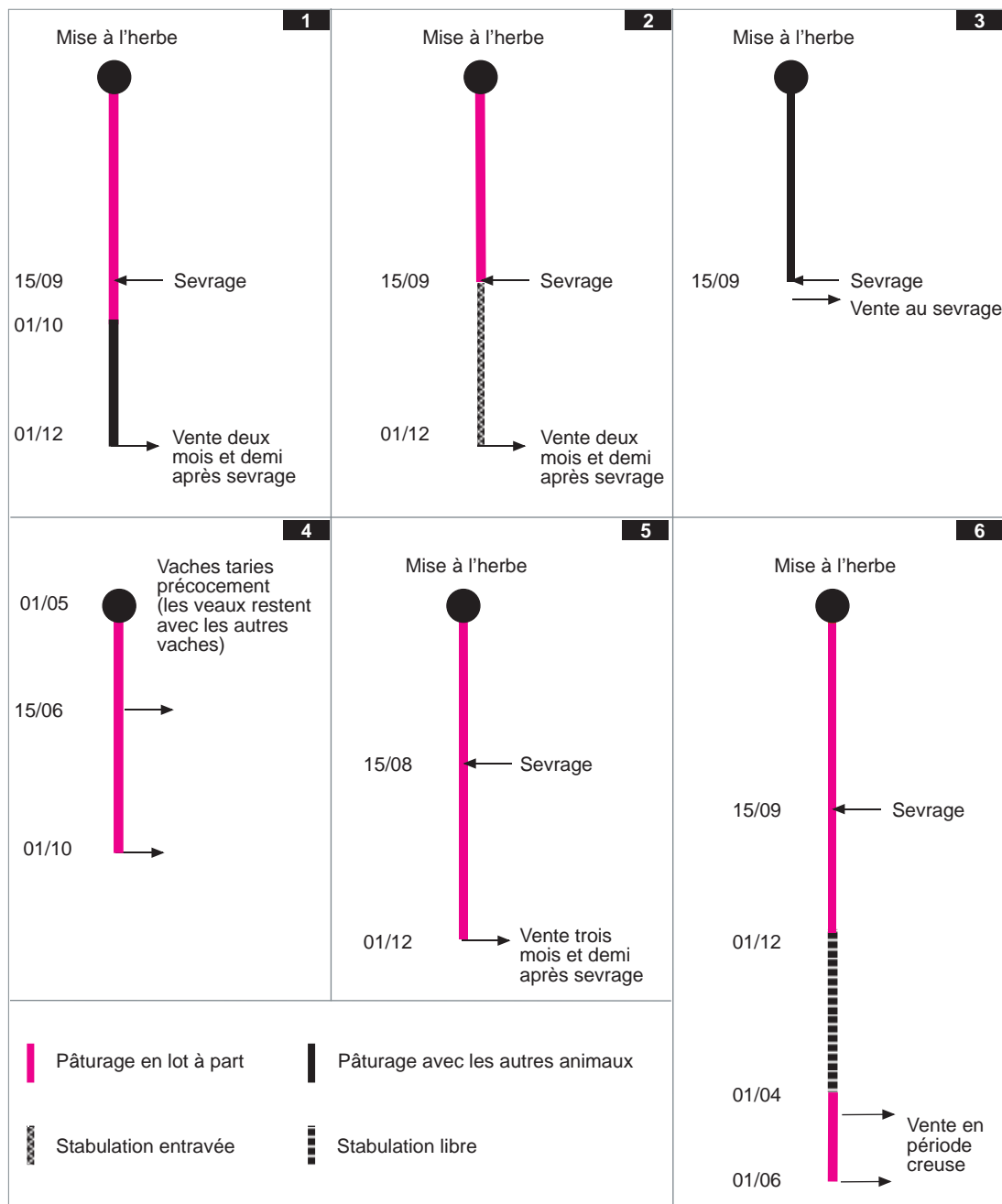
⁽¹⁾ La variable étalement des vêlages prend les valeurs suivantes :

- 1 si plus de 50% des vêlages ont lieu pendant une durée de 45 jours
- 2 si moins de 50 % des vêlages ont lieu pendant une durée de 45 jours.

⁽²⁾ Vêlages précoces = proportion de vêlages avant le 15 janvier.

⁽³⁾ Vêlages tardifs = proportion de vêlages après le 15 avril.

Figure 6. Modalités de conduite rencontrées dans l'échantillon pour les lots de vaches de réformes triées à la mise à l'herbe.



avec un objectif d'étalement de la production, en augmentant les sorties en fin de période creuse. Une étude menée dans le cadre des Réseaux d'élevage pour le conseil et la prospective (1996) montrait que l'écart de prix atteint environ 1,50 F/kg de carcasse et 750 F/vache vendue maigre en faveur de la période mai à août par rapport à la période décembre à février. La modalité n°5 est basée sur l'économie de concentrés et enfin, la modalité n°6 permet de produire des vaches en très bon état au début du printemps, au moment où ce type de produit est très rare. C'est elle qui implique la période de finition la plus longue. Elle concerne trois éleveurs, pour une partie seulement des vaches réformées à la mise à l'herbe : il s'agit de vaches choisies parmi les mieux conformées et ayant l'âge requis pour être valo-

risées sous label (ces trois éleveurs sont des adhérents de la Sicaba). Cet objectif de labellisation se matérialise par un tri minutieux des animaux, une gestion de petits lots, une période de finition longue et adaptée aux besoins des animaux et une commercialisation en période creuse où le taux de labellisation (animaux labellisés/labellisables) est le plus élevé.

Conduite des bœufs et des génisses

Les pratiques analysées concernant les produits (en distinguant voies mâle et femelle) ont été uniquement liées à la gestion des lots : critères d'allotement, taille et durée de vie des lots, nombre d'opérations d'allotement (Ingrand *et al* 1993). Tandis que les opérations

de réforme des vaches peuvent être étudiées à l'échelle d'une année, le suivi des lots de produits n'a de sens qu'en observant toutes les opérations existant entre la naissance et la vente des animaux, c'est-à-dire de l'ordre de trois ans pour les produits concernés par les filières SOQ. Or, les schémas d'allotement réalisés au cours des enquêtes ne concernent qu'une année (d'avril 1999 à mai 2000). La trajectoire complète d'une génération de produits entre la naissance et la vente a été extrapolée en utilisant les données disponibles sur les lots de générations différentes.

Dans l'échantillon, 11 exploitations produisent des bœufs et 16 des génisses. Dans la plupart des cas, y compris quand ces animaux représentent des effectifs importants, les génisses de boucherie, comme les bœufs, sont conduites en un seul lot. Ainsi, la taille des lots est directement liée à la taille du troupeau et au nombre d'animaux produits. Les éleveurs fortement impliqués dans les filières qualité gèrent des lots de plus grande taille que les éleveurs plus "opportunistes" et n'ont pas une conduite individualisée des animaux. Il s'agit plutôt d'une gestion globale du lot, lequel est d'ailleurs souvent formé très tôt. Le nombre d'animaux choisis se fait essentiellement en fonction du nombre de places disponibles dans les bâtiments et le système est conçu pour un lot de bœufs et/ou de génisses de taille constante tous les ans. En revanche, certains éleveurs des groupes 1, 2 et 4 visent les créneaux de qualité sur des catégories bien particulières, en sélectionnant un nombre très limité d'animaux mais qu'ils sont certains de pouvoir valoriser dans ces filières. Le tri se fait alors réellement à l'individu et le nombre d'animaux produits chaque année dépend à la fois des aptitudes bouchères présumées des animaux de la cohorte et des opportunités de vente. La gestion minutieuse de la finition, caractérisée par une multiplication des lots au moment de la finition et par une durée de finition variable selon la conformation des animaux (30 mois pour les "moins bons", 36 à 40 mois pour les "meilleurs"), est peu fréquente et ne concerne que 3 éleveurs (n°1, 5 et 7). Les animaux sont beaucoup plus fréquemment vendus par lot entier, l'étalement de la production correspondant davantage à un calendrier des ventes établi avec le groupement (contractualisation).

Les éleveurs les plus impliqués produisent une grande proportion de leurs animaux dans ces filières, mais cela ne correspond pas forcément à une gestion plus minutieuse du troupeau ni à une finition individualisée.

Pour les bœufs, le tri doit se faire assez tôt, puisque pour prétendre aux filières qualité, ces animaux doivent être castrés avant l'âge d'un an. Ce tri est souvent plus précoce dans les élevages où les lots de vaches au pâturage sont constitués selon des critères liés aux veaux (sexe et format), afin de compléter ceux destinés à être commercialisés en cycle court. Les futurs bœufs sont alors placés avec les veaux femelles sur des parcelles sans nourrisseur. Les éleveurs qui pratiquent ce tri précoce des bœufs ne sont pas plus impliqués que les autres dans les filières qualité (au sens de notre typologie).

INRA Productions Animales, mai 2001

5 / Discussion, conclusion : 5 modèles d'implication dans les filières qualité

L'analyse combinée des enquêtes auprès des structures commerciales partenaires des éleveurs et des éleveurs eux-mêmes révèle qu'il existe plusieurs façons d'apprécier l'implication des éleveurs dans les filières qualité. Le point de vue des groupements se base logiquement sur le degré de "discipline" des éleveurs en termes de volumes d'apport et surtout de proportion des animaux vendus transitant effectivement par le groupement. En effet, c'est ce dernier qui gère les filières et doit faire correspondre l'offre de ses adhérents à la demande de ses clients (boucherie artisanale ou grande distribution). Le point de vue de l'éleveur peut être très différent, selon ses objectifs de production, sa vision des filières qualité et sa volonté de diversifier ses créneaux de vente et de ne pas être lié à une structure unique. Ainsi, les notions d'éleveur "gestionnaire" ou "opportuniste" s'avèrent ne pas coïncider avec le nombre d'animaux vendus dans les filières sous signes officiels de qualité. Les analyses présentées précédemment montrent en fait qu'il est trop réducteur ou caricatural d'opposer uniquement deux situations et elles n'ont pas permis de distinguer clairement des comportements spécifiques d'éleveurs, y compris pour les pratiques d'élevage. Cela peut être dû à la taille réduite de l'échantillon ne permettant pas de distinguer les grandes tendances de cas particuliers. Cependant, nous pensons que cela est surtout lié au fait que les notions d'éleveur "gestionnaire" et "opportuniste" nécessitent d'être interprétées avec davantage de nuances, combinant simultanément des éléments des deux points de vue que nous avons développés (groupements de producteurs et éleveurs). Nous proposons ainsi de distinguer qualitativement, "à dire d'experts", cinq groupes d'éleveurs sur la base de la combinaison de ces deux points de vue.

Les "100% filières qualité" (n° 9, 14, 17, 19, 20). Ce sont des éleveurs qui orientent toutes leurs productions dans le but de vendre dans les filières sous signes officiels de qualité. Ils sont plus spécifiquement fortement impliqués dans le label et la quasi-totalité de la production labellisable est effectivement labellisée. Leur motivation principale est le "respect des traditions" : élevage à l'herbe, animal abattu sur le lieu de production, identification régionale. Leur objectif est de valoriser à la fois les vaches (éventuellement les génisses) et les bœufs, lesquels constituent une production significative de ces élevages.

Les "gestionnaires voie femelle" (n° 13, 16, 18, 21). Ce sont des éleveurs fortement impliqués dans les filières qualité, mais spécifiquement pour la voie femelle : tous les mâles sont vendus précocement (broutards, broutards repoussés, voire taurillons). Par contre le plus grand nombre possible de femelles est valorisé avec pour objectif la vente en Label Rouge ou Certification de Conformité Produit.

Les "opportunistes actifs" (n° 10, 11). Ce sont des éleveurs qui ne proposent à la vente sous label que les animaux d'excellente conformation, en petite quantité, mais en période creuse, au moment où les cours sont les plus favorables. Ces éleveurs appliquent le principe du "cas par cas" : pour eux, engraisser des animaux moyens n'est pas rentable et, pour chaque production, ils recherchent la meilleure marge. Ces éleveurs sont donc clairement motivés par la plus-value.

Les "opportunistes passifs" (n° 2, 5, 6, 7, 15). Ce sont des éleveurs peu intéressés par les filières qualité et qui ne perçoivent pas vraiment l'intérêt de ces démarches, connaissent peu le contenu des cahiers des charges, ne cherchent pas spécialement à vendre leurs animaux sous signes officiels de qualité. C'est le groupement qui leur en offre l'opportunité. Leur système de production est généralement basé sur une grande diversité des types d'animaux produits conjuguant cycles longs et courts (broutard, taurillons, génisses de 30 à 36 mois, bœufs dans deux élevages). Ils se satisfont de la plus-value mais n'ont pas comme objectif de l'obtenir : "c'est un plus appréciable".

Les "critiques" (n° 1, 3, 4, 8, 12). Ce sont des éleveurs plutôt mécontents des filières qualité, principalement celles développées par la grande distribution, car ils considèrent que l'attribution des plus-values est incohérente (choix discutable des animaux correspondant au meilleur rapport qualité-prix plutôt qu'à la meilleure qualité). D'autre part, ces éleveurs considèrent l'adhésion en apport total à un groupement très contraignante et n'apprécient pas le principe du paiement en confiance, se plaignent des délais trop importants d'enlèvement des animaux. Cependant, ils sont pour la plupart conscients des demandes du marché et produisent des femelles jeunes et favorisent les cycles longs : "l'important, c'est de produire des carcasses de qualité qui se vendent un bon prix, pas de les commercialiser dans les filières sous signes officiels". Ils fournissent ainsi de nombreux animaux conformes aux cahiers des charges des filières qualité, mais très peu sont effectivement valorisés dans les circuits officiels ouverts en priorité aux adhérents des groupements. Néanmoins, ces animaux peuvent être très bien valorisés, notamment grâce à des circuits courts (vente directe à un boucher).

Finalement, les éleveurs les plus impliqués dans les filières qualité (c'est-à-dire les "100% filières qualité" et les "gestionnaires voie femelle") produisent certes beaucoup d'animaux dans ces filières, mais cela n'est pas à relier particulièrement à des pratiques "à l'individu", qui seraient caractérisées par une gestion minutieuse des lots d'animaux destinés à la vente, une conduite différenciée selon leur destination, de nombreux tris successifs. Dans ces élevages, la finition n'est pas forcément individualisée. En outre, les importantes quantités vendues (20 à 50 animaux de plus chaque année que dans les autres groupes, toutes catégories confondues) sont à relier à la taille importante des élevages (les plus grandes structures de l'échantillon, en surface et en

nombre de vêlages annuels). L'exemple le plus caractéristique est celui d'un éleveur produisant 45 bœufs par an, soit la totalité des mâles d'une génération. Il apparaît donc de loin comme le plus impliqué dans le label (en tout cas selon le point de vue des groupements). Cet éleveur ne réalise aucun tri sur ses animaux : tous les veaux mâles sont castrés et toutes les femelles sont conservées et mises à la reproduction au moins une fois. Les mâles et les femelles sont conduits ensemble durant les deux premiers hivers dans des lots de très grande taille (jusqu'à 70 animaux). Ces pratiques sont vraisemblablement permises par le niveau génétique élevé du troupeau. Ce sont plutôt les éleveurs qualifiés "d'opportunistes actifs" qui privilégient le tri minutieux des animaux à vendre : sélection des meilleurs animaux (conformité aux cahiers des charges), ajustement de l'engraissement "à l'individu". D'autre part, les deux groupes qualifiés d'opportunistes (actifs ou passifs), se caractérisent par un âge moyen des vaches de réforme relativement élevé. Les deux éleveurs qualifiés "d'opportunistes actifs" se distinguent des autres par le nombre très élevé de vêlages par UTH (93 et 96). Ces observations sont à rapprocher des résultats obtenus par ailleurs en élevage ovin allaitant extensif (Dedieu 1997) qui montraient une dissymétrie dans la gestion de la diversité des animaux via les pratiques d'allotement, entre le troupeau de femelles reproductrices et les produits (agneaux), avec des situations privilégiant la conduite minutieuse du troupeau, associée à des lots de grande taille pour les agneaux, remaniés peu fréquemment, ou bien au contraire, une conduite simplifiée des femelles associée à un tri minutieux et fréquent des produits pour homogénéiser au maximum les lots de vente (âge et poids). Le premier cas correspondrait dans notre étude aux éleveurs des groupes 1 et 2, le second aux éleveurs du groupe 3.

D'un point de vue commercial, les éleveurs perçus comme "gestionnaires" par les groupements de producteurs sont ceux qui délèguent totalement la vente de leurs animaux. C'est l'aptitude de la structure d'aval à valoriser leurs animaux dans une ou plusieurs filières spécifiques qui détermine leur plus-value à l'échelle de la campagne. Les "opportunistes" privilégient la liberté d'action en matière de commercialisation et délèguent peu cette fonction à l'aval. Ainsi, l'implication des éleveurs dans les filières qualité ne peut pas se mesurer uniquement par le nombre d'animaux vendus effectivement sous SOQ et il existe une fraction importante, voire la totalité des animaux conformes aux cahiers des charges de ces filières, qui sont valorisés dans d'autres créneaux, principalement par l'intermédiaire de négociants privés ou en circuits courts, directement avec les bouchers. Enfin, il existe une population d'éleveurs ("opportunistes passifs" et "critiques") qui ont fait plutôt le choix de la simplification de la conduite et de l'augmentation de la productivité du travail par rapport à une recherche de différenciation des produits vendus. En fonction de ces catégories identifiées, qui mériteraient d'être validées par des effectifs plus larges, les messages techniques délivrés par les différents intervenants auprès des éleveurs devraient être différents.

Références

- Bébin D., Lherm M., Liénard G., 1995. Quels résultats techniques et économiques en grands troupeaux de vaches allaitantes ? Le cas du Charolais. INRA Prod. Anim., 8, 213-225.
- Carrasco I., 2000. Production de viande bovine : filières de qualité et pratiques des éleveurs en zone charolaise. Mémoire de fin d'études. ENITA Bordeaux. 64 p. + annexes.
- Chambre d'Agriculture de l'Allier, 1999. Résultats des élevages bovins en appui technique viande 03. Principaux chiffres issus de la synthèse départementale portant sur 290 élevages suivis en 1998. Service technique élevage. 12 p.
- Conseil Economique et Social, 2001. Les signes officiels d'identification de la qualité et de l'origine des produits agricoles et alimentaires. Rapport de G. Louis, 245 p. [en ligne]. URL : http://www.ces.fr/ces_dat2/2-3based/base.htm.
- Dedieu B., Chabosseau J.M., Benoît M., Laignel G., 1997. L'élevage ovin extensif Montmorillonnais entre recherche d'autonomie, exigences des filières et simplicité de conduite. INRA Prod. Anim., 10, 207-218.
- Devun J., Ferre N., Chopard L., Guillaume O., Holleville P., Phocas F., 2000. Influence du poids de carcasse et de la conformation dans l'élaboration du prix du kilo de carcasse des bovins Charolais. Renc. Rech. Rum., 7, 43-46.
- Dockès A.C., 2000. Les agriculteurs face aux démarches qualité en production agricole: typologie, motivations. Réseau thématique ACTA. Institut de l'Elevage, Paris, 13 p.
- Ingrand S., Dedieu B., Chassaing C., Josien E., 1993. Etude des pratiques d'allotement dans les exploitations d'élevage. In : Pratiques d'élevage extensif – Identifier, Modéliser, Evaluer, 53-71. Editions INRA, Paris.
- Institut de l'Elevage, 2000. Démarches qualité en élevage. Obligations et choix de l'éleveur. 8 p.
- Institut de l'Elevage et Interbev, 1998. Base commune aux référentiels de certification de produits viande qui impliquent les élevages bovins..
- Institut de l'Elevage, 1999. Principales caractéristiques des systèmes bovins viande charolais étudiés dans les réseaux d'élevage. Réseaux d'élevage Charolais.
- Maigre C., 1999. Bilan et perspectives de deux filières de qualité en viande bovine au niveau d'un groupement. Mémoire de fin d'études INA PG, Paris, 97 p.
- Ministère de l'Agriculture et de la Pêche, 1998. Notice technique définissant les critères minimaux à remplir pour l'obtention d'un label gros bovins de boucherie. Révision 0, 20 mars 1998, 44 p.
- Réseaux d'élevage pour le conseil et la prospective, 1996. La vache Charolaise recherchée par le marché français. Des idées pour bien la produire : jeune, toute l'année, sans gras. Chambres d'Agriculture, Institut de l'Elevage. Réseaux d'élevage Charolais. Dossier 7 fiches.
- Réseaux d'élevage pour le conseil et la prospective, 1997. Dans un marché en évolution : mieux raisonner les sorties d'animaux finis (vaches, jeunes bovins), quelle place pour les bœufs ? Chambres d'Agriculture, Institut de l'Elevage. Réseaux d'élevage Charolais. 22 p.
- Roche B., Dedieu B., Ingrand S., 2000. Analyse comparative des cahiers des charges Label Rouge gros bovins de boucherie. Renc. Rech. Rum., 7, : 263-266.

Remerciements

Les auteurs remercient les éleveurs qui ont accepté de répondre aux enquêtes, ainsi que

les responsables des groupements de producteurs ayant participé à cette étude, en particulier Mme S. Berland (Sicaba), Mr J-C. Bodeau (Socaviac), Mr J-Y. Besse (Sicarev) et Mr P. Farouze (Gecsel).

Abstract

The diversity of livestock management practices in specialist beef farms involved in the certified quality meat sector.

We investigated the management and marketing practices for females and products in 21 Charolais farms specializing in beef production. Our aim was to verify the assumption that some farmers adjust their system so as to maximize the number of animals sold in the quality meat sector as against other farmers having different priorities (e.g. simplifying their management). Based on enquiries in four producer groups, we formed two samples of out of these two farmer categories. Three main results were derived from the study. 1) For the producer groups, the chief discriminating factor between the two samples is the number and proportion of animals transiting through their groups, and not the total number of animals sold by the farmers in the quality meat sector. 2) The number of animals sold in the quality meat sector does not adequately reflect the capacity of farmers to produce animals meeting the

technical specifications of the sector, as a great part of the animals are marketed through other channels, in particular directly via independent butchers. 3) The farmers most implicated in the quality meat sector do not necessarily adopt specific management practices, in particular more meticulous, more individual-focused management than others. But these farmers delegate far more extensively the marketing function to the producer groups, even though this may involve lower valorisation of each individual animal. Based on these results we propose and discuss a new classification of farmers combining their practices and their implication in the quality meat sector. With 5 distinct groups of farmers, this classification is more complex than the one drawn up in our initial assumption.

INGRAND S., CARRASCO I., DEVUN J., LAROCHE J.M., DEDIEU B., 2001. L'implication des éleveurs de bovins-viande dans les filières de qualité correspond-elle à des conduites d'élevage spécifiques ? INRA Prod. Anim., 14, 105-118.