



HAL
open science

Organisation des filières de ruminants : Quelles évolutions ? Quelles alternatives pour les éleveurs ?

Marie-Odile Nozieres-Petit, Virginie Baritaux, Christèle Couzy, Marie Dervillé, Christophe Perrot, Pierre Sans, Gérard You

► To cite this version:

Marie-Odile Nozieres-Petit, Virginie Baritaux, Christèle Couzy, Marie Dervillé, Christophe Perrot, et al.. Organisation des filières de ruminants : Quelles évolutions ? Quelles alternatives pour les éleveurs ?. 23èmes Rencontres Recherche Ruminants, Dec 2016, Paris, France. hal-02739681

HAL Id: hal-02739681

<https://hal.inrae.fr/hal-02739681>

Submitted on 2 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.

Organisation des filières de ruminants : Quelles évolutions ? Quelles alternatives pour les éleveurs ?

NOZIERES-PETIT M.O. (1), BARITAUX V. (2), COUZY C. (3), DERVILLE C. (4), PERROT C. (5), SANS P. (6), YOU G. (5)

(1) INRA, UMR Selmet, 2 place Viala, F-34060 Montpellier cedex 1, France

(2) VetAgro Sup, UMR Métafort, 89 avenue de l'Europe, 63370 Lempdes, France

(3) Institut de l'Elevage, Agrapole, 23 rue Baldassini 69364 Lyon cedex 07, France

(4) ENFA, BP 22687, 2 route de Narbonne, 31326 Castanet Tolosan cedex, France

(5) Institut de l'Elevage, 149 rue de Bercy, 75012 Paris, France

(6) Institut National Polytechnique - Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse, BP 87614, 31 076 Toulouse Cedex 03, France

RESUME - Cette synthèse a pour objectif de faire une analyse critique des grandes évolutions de l'organisation des filières bovins et ovins viande ainsi que bovins, ovins et caprins lait pour ensuite identifier et discuter des possibilités d'actions qu'ont les éleveurs. Elle s'appuie sur une recherche bibliographique ainsi que sur des cas d'études concernant les transformations de ces filières. Dans un premier temps, nous dégagons les principaux mouvements en matière de demande des produits laitiers et carnés. Dans un second temps, nous examinons les recompositions très fortes au sein des filières sous l'effet de la libéralisation des marchés : concentration, contractualisation. Puis, la troisième partie fait état des possibilités d'action qu'ont les éleveurs face à ces recompositions : coopération, démarcation, raccourcissement des circuits et transformations des activités d'élevage.

Organization of ruminant's downstream sectors: which trends? Which issues for breeders?

NOZIERES-PETIT M.O. (1), BARITAUX V. (2), COUZY C. (3), DERVILLE C. (4), PERROT C. (5), SANS P. (6), YOU G. (5)

(1) INRA, UMR SELMET, 2 place Viala, F-34060 Montpellier cedex 1, France

SUMMARY - The durability of French ruminant livestock systems is currently uncertain, in particular in terms of economic viability. This depends especially on the evolution of the downstream sectors' organization. This synthesis provides an overview on the processes occurring and identifies the stakes for breeders. It refers to a literature review and to some case studies on transformations in the bovine and ovine meat sectors and bovine, ovine and caprine milk sectors. At first, we looked at the main movements regarding the demand of dairy and meat-based products. Secondly, we examined the important reorganizations of these sectors under the influence of the markets' liberalization: concentration, contractualization. Thirdly, we noted the stakes for breeders and how they may be taken care of: cooperatives, demarcation, shortening of circuits and transformation of breeding activities.

INTRODUCTION

Sous l'effet de multiples facteurs (crises sanitaires, évolutions des politiques publiques agricoles, des politiques structurant les marchés...), les filières françaises des viandes bovine et ovine, celles des laits de vache, brebis et chèvre se transforment, et ce, de manière contrastée. Par ailleurs, les attentes sociétales et les controverses concernant ces secteurs (Delanoue et al., 2015) modifient profondément la consommation de produits carnés et laitiers (Laisney, 2011) et l'organisation des filières. Cette synthèse a pour objectif d'analyser les processus d'évolution à l'œuvre dans ces filières, en France, en adoptant une perspective historique prenant sa source dans les années 1960. Au cours de ces cinquante dernières années, marquées par la mise en place puis les évolutions de la PAC, ainsi que par l'affirmation d'un modèle de développement agro-industriel (Rastoin, 2000) aujourd'hui remis en cause, les changements dans les modes de consommation et l'internationalisation des marchés ont profondément modifié les comportements et l'organisation des acteurs des filières, à tous les niveaux (collecte, transformation distribution). C'est ce que nous analyserons dans les deux premières parties. Dans la troisième partie, nous identifierons et discuterons quelles sont les possibilités d'actions des éleveurs au sein de ces recompositions, et comment, en particulier, ils font évoluer la segmentation des produits, leurs modes de coordination avec les acteurs des filières, ainsi que leurs systèmes de production.

Nous nous appuyons sur un ensemble de ressources bibliographiques (académiques et professionnelles) et sur des cas d'études conduits sur les transformations des filières.

1. EVOLUTIONS DE LA DEMANDE DE PRODUITS LAITIERS ET CARNES

1.1. LA CONSOMMATION

1.1.1 Evolutions de la consommation des produits carnés

La consommation totale des produits carnés a connu deux périodes bien distinctes depuis les années 1970 (Tableau 1). La première (1970-1999) se caractérise par une croissance de la consommation totale à un rythme supérieur à celui de la population française, ce qui se traduit par une augmentation très sensible de la consommation par habitant, qui passe de 77,6 en 1970 à 94,1 kgec/hab/an en 1998, soit le point culminant de la consommation. Depuis 2000 la consommation totale stagne, voire régresse, et s'établit à 5,7 millions de tec en 2014. Sur cette période, la population française continuant de croître, la consommation par habitant diminue donc de près de 6 kgec/hab.

Tableau 1 Evolution de la consommation française des produits carnés (en kg équivalent carcasse par personne et par an)

Viande	1970	1990	2000	2010	2014
bovine	30,0	29,8	25,1	25,3	24,2
ovine (et caprine)	3,0	5,5	5,1	3,4	3,0
<i>Pour mémoire, viandes blanches</i>					
de porc	30,7	35,4	36,2	32,9	32,5
de poulet	12,1	22,0	24,7	24,8	26,3
Total produits carnés	77,6	93,7	91,6	86,7	86,2

Sources : Guillot, 2012 et FranceAgriMer 2015b

Si pour tous les produits carnés (à l'exception du cheval), les volumes totaux consommés en 2014 sont supérieurs à ceux de 1970, les évolutions diffèrent significativement : favorables aux viandes de monogastriques et défavorables à celles de ruminants. Ainsi, la viande bovine (bœuf et veau) qui représentait 39 % des volumes consommés en 1970 n'en représente plus que 29 % en 2014 (FranceAgriMer 2015b). Sur la même période, la part des viandes de volailles bondit de 16 % à 28 % et celles des viandes d'ovins-caprins et de porc sont stables.

1.1.2. Evolutions de la consommation de produits laitiers

La consommation nationale des laits liquides diminue structurellement depuis 1998, celle d'ultra frais de façon plus récente depuis la crise de 2009, alors que celles de fromages et de matière grasse laitière progressent (Tableau 2). Depuis 10 ans, la consommation par habitant subit une érosion plus ou moins marquée à l'exception du beurre, revenu en grâce.

Tableau 2 Evolution de la consommation française de produits laitiers

	Total (1000t)		En kg/ hab	
	2005	2015	2005	2015
Lait de consommation	3200	3268	54,3	49,2
Yaourts et desserts lactés	1964	1936	33,3	29,2
Fromages (tous laits)	1468	1571	24,9	23,7
Beurre	480	532	8,1	8,0

Sources : GEB-Idele, d'après CNIEL et SSP

1.2. LES DETERMINANTS DES EVOLUTIONS DE LA CONSOMMATION

Des facteurs économiques (revenus et prix), d'une part, et sociétaux, d'autre part, peuvent expliquer les variations de long terme de cette consommation. Ainsi, la croissance des quantités consommées, observée entre 1970 et 1999, est concomitante d'une augmentation des revenus et du pouvoir d'achat moyen des ménages. Elle se traduit par une élévation de la consommation journalière de protéines et par une substitution des protéines d'origine végétale par celles issues d'animaux. Par ailleurs, l'émergence, puis la domination, de la grande distribution a contribué à modifier l'offre de produits, rendant les produits carnés plus accessibles et plus diversifiés. Sur cette période, le développement et l'organisation des productions avicoles et porcines et de leur industrie de transformation, ont permis une amélioration de la compétitivité-prix des produits qui en sont issus, par rapport aux viandes de ruminants. Aujourd'hui, les prix relatifs des produits carnés jouent encore un rôle majeur dans l'explication des évolutions de consommation inter-espèces ou intra-espèce. Les prix moyens, issus des données relevées par le Kantar World Panel, diffèrent significativement entre espèces (7,3 €/kg pour la viande porcine fraîche contre 15,8 €/kg pour la viande de veau) mais aussi entre produits issus d'une même espèce (10,5 €/kg pour la viande hachée fraîche contre 14,4 €/kg pour la viande de bœuf hachée fraîche). La crise économique à partir de 2008 a contribué à amplifier la part de marché des produits carnés les moins chers (particulièrement la viande hachée surgelée et certaines viandes de volailles) (FranceAgriMer, 2015a).

Outre ces facteurs économiques, les préférences des ménages changent aussi sous l'effet des évolutions de la société et des modes de vie (développement de l'emploi des femmes, urbanisation croissante, pause méridienne sur le lieu de travail...). Ces évolutions se traduisent par la demande de produits à plus longue durée de vie, pouvant être préparés rapidement et consommés en tous lieux. La praticité est plébiscitée. A titre d'exemple, les morceaux entiers à bouillir et à braiser de viande bovine, utilisés pour l'élaboration de bœuf bourguignon ou de pot de feu, se vendent mal en dépit d'un prix relatif favorable. De même, la viande ovine est pénalisée par le peu de produits transformés

et une découpe qui reste « basique ». Favoriser la praticité va de pair avec un essor des plats cuisinés et autres produits très élaborés. Ainsi, une part de la consommation nationale des produits laitiers et carnés se fait aujourd'hui sous la forme d'ingrédients incorporés peu visibles dans les plats cuisinés. Pour le secteur laitier, c'est 33 % de la consommation qui est effectuée via les industries agro-alimentaires à travers des activités de biscuiteries, l'alimentation infantile... (Perrot et al., 2016). Ces formes de demande génèrent d'importants échanges entre opérateurs.

Du point de vue social, les produits laitiers sont historiquement considérés comme des produits essentiels à l'alimentation humaine (Feulner et al., 2012), et en France, avec le fromage notamment, comme un produit traditionnel structurant du repas (Delfosse, 2012). Plus globalement pour la viande comme pour le lait, des raisons hédoniques, festives, et symboliques président à leur consommation (Gouin et Thiburce, 2003 ; Prache 2013). Plus récemment, de nouvelles préoccupations sociétales, d'ordre éthique notamment, voient le jour et influencent les comportements de consommation : impact des activités d'élevage sur l'environnement, sensibilité croissante au respect du bien-être animal, interrogations sur le droit à élever et abattre un animal pour le consommer. Même s'il est difficile de mesurer leur effet, il est raisonnable de penser qu'elles contribuent à la tendance baissière de la consommation, notamment pour les viandes de ruminants. Sur le plan sanitaire, les controverses sur l'impact négatif de la consommation de produits animaux sur la santé (cancer, maladies cardiovasculaires, allergies alimentaires...) se développent. Jusqu'alors limitées essentiellement à la viande, elles concernent aujourd'hui également le lait (Norat et Riboli, 2003 ; Michaelsson et al., 2014). De plus, les différentes crises sanitaires ou fraudes au cours des deux dernières décennies ont érodé la confiance de certains consommateurs dans les produits d'origine animale (Gouin, 2014).

Les acteurs des filières sont ainsi invités à porter une attention accrue à ces attentes qualitatives des ménages. Et ce, alors que le consentement à payer des consommateurs n'est pas toujours au rendez-vous (Font i Furnols et al., 2011). Le développement d'une « économie de la qualité » s'illustre par l'existence de démarches spécifiques s'appuyant sur la différenciation des produits, des méthodes de production, et des circuits de distribution. Aujourd'hui le consommateur a le choix du produit, d'une entrée de gamme à très bas prix à un très haut de gamme, mais aussi le choix du circuit de distribution : vente directe, restauration hors domicile, commerce de proximité ou grandes surfaces.

1.3. COMPLEMENTAIRES DE LA CONSOMMATION, LES ECHANGES INTERNATIONAUX

Pour l'ensemble de ces produits, la consommation nationale a atteint sa maturité ou sa quasi-maturité, donnant plus de poids à la demande internationale dans la définition des stratégies des acteurs des filières et ce, différemment selon les secteurs. Ainsi, pour le lait, la demande internationale, bien qu'en croissance modérée et fluctuante (Trouvé et al., 2016), est motrice du développement de la filière. Elle a généré l'exportation de 42% de la collecte nationale en 2015, sous forme essentiellement de fromages et de laits secs, en particulier vers la Chine, mais aussi vers le Royaume-Uni et l'Italie (Perrot et al., 2016). Si le marché intérieur des produits laitiers est relativement captif (Perrot et al., 2016), ceux des viandes bovine et ovine le sont beaucoup moins. En viande bovine, 22 % de la consommation nationale est issue de l'importation, essentiellement de vaches laitières. Certains opérateurs se spécialisent sur des marchés d'export et écoulent 19% de la production nationale sous forme de brouillards et de jeunes bovins vers l'Italie et l'Espagne et le reste de la Méditerranée (Idele, 2016c). Ainsi, dans cette filière, les questions d'ajustement de l'offre à la demande et

de maintien de la valeur ajoutée sur les territoires par la finition des produits se posent avec acuité. En viande ovine, la France importe près de 60 % de sa consommation en provenance du Royaume-Uni, puis de Nouvelle-Zélande et d'Irlande (Idele, 2016a). Ceci renforce le poids de l'import dans l'activité des transformateurs et des distributeurs.

2. DES RECOMPOSITIONS TRES FORTES AU SEIN DES FILIERES

2.1. EVOLUTIONS REGLEMENTAIRES, DES POLITIQUES

2.1.1. Du soutien de la production au démantèlement des outils d'intervention : vers une libéralisation des marchés

C'est un véritable changement de paradigme dans les mécanismes de régulation que connaissent les marchés agricoles. L'administration des prix instaurée dès les années 1960 fait aujourd'hui place au laisser-faire des marchés et à la gestion des conséquences des instabilités de prix. En effet, au sortir de la seconde guerre mondiale, pour les produits laitiers comme pour les produits carnés, des outils ont été mis en place pour protéger le marché européen (droits de douane) et stabiliser les prix (mesures d'intervention, de stockage et d'écoulement des produits). Leur démantèlement et/ou leur assouplissement progressifs interviennent dès les années 1980 pour la viande ovine (Nozières, 2014), puis dans les années 1990 pour la viande bovine, et à partir de 2000 pour le lait, jusqu'en 2015 avec la suppression des quotas (Trouvé et al., 2016). Pour réduire les coûts et se mettre en conformité avec le droit du commerce international, les droits de douane sont progressivement réduits, ainsi que les prix d'intervention qui aujourd'hui s'apparentent à un filet de sécurité. D'un niveau d'abord satisfaisant pour les producteurs et les consommateurs, les prix européens se sont rapprochés des cours mondiaux. Ils ont aussi été exposés à leur volatilité. Ces changements marquent tous les secteurs (Perrot et al., 2016), mais de manière inégale du fait de compétitivités différentes. Pour compenser ces effets, la PAC s'est concentrée sur des aides directes liées à la production (Colson et al., 1995) puis découplées et associées à un second pilier axé sur le développement rural, contribuant à une stabilité des revenus, aujourd'hui de moins en moins assurée (Chatellier et Jacquerie, 2004).

Le marché français du lait, cas d'actualité, est emblématique de ces transformations. L'administration des volumes de production s'est faite par des quotas non marchands, liés au foncier, gérés à l'échelle départementale par l'administration et la profession, de 1984 à 2008, date de leur hausse progressive jusqu'à leur suppression en 2015. De plus, les instances interprofessionnelles, avec la création des laboratoires interprofessionnels en 1969, en charge des questions de qualité, organisaient jusqu'en 2008 la négociation du prix du lait à une échelle départementale. Mais depuis 2008-2009, le secteur connaît des évolutions fortes et soudaines en matière de demande (contraction de la demande chinoise...). Suite à l'instabilité de prix de 2007-2009, la création de l'Organisation Commune de Marché unique de 2013 préserve les outils d'intervention comme filet de sécurité, et met en avant le rôle de dispositifs privés pour faciliter la coordination dans la filière : la contractualisation est notamment rendue obligatoire depuis 2010 et les organisations des producteurs sont autorisées depuis 2012.

2.1.2. Le développement des politiques « de qualité »

Dans les années 1990, les crises sanitaires majeures et très médiatisées (ESB, Dioxine, légionellose, ...), ainsi que l'évolution des attentes des consommateurs, conduisent à développer et/ou renforcer des politiques de qualité en France et en Europe. Mais la construction du marché unique européen a fait apparaître des différences de logiques, en matière de qualité et dans la mise en œuvre des normes associées, entre (i) une vision anglo-saxonne où la qualité se

définit comme un standard se limitant aux aspects sanitaires et nutritionnels et (ii) une vision latine où prédomine la valorisation d'un patrimoine, d'une culture, d'un savoir-faire. Depuis les années 1990, un compromis instable articule les deux conceptions, et les controverses restent vives, entre entrave à la concurrence et protection des acteurs (Sylvander, 1996). Sont structurés par la réglementation, à la fois, les dispositifs de certification officielle de la qualité par l'origine qui soutiennent le développement agricole, notamment dans les zones difficiles et répondent à une demande exprimée par les consommateurs, et les outils permettant de garantir la sécurité sanitaire des produits alimentaires tout au long des chaînes de production. Ainsi, depuis 1991 et 1992, dates de leur adoption, les règlements européens définissant des qualités spécifiques, comme l'AB ou les IGP et AOP, n'ont cessés d'évoluer. Des discussions sont aujourd'hui en cours sur l'opportunité de labelliser les circuits courts (COM866, 2013). Sur la dimension sanitaire, le règlement européen dit « Paquet hygiène » transfère aux opérateurs, à chaque stade de la filière, agriculteurs y compris, la responsabilité juridique de la qualité sanitaire des produits, générant des règles sur la traçabilité des denrées alimentaires et donnant lieu à des innovations (systèmes d'information globaux, logiciels couplant traçabilité et gestion de production) (Filippi et Triboulet, 2006a). Plus globalement, les réglementations sanitaires induisent des recompositions au sein des filières, ainsi lorsque des mises aux normes, parfois trop coûteuses, entraînent des fermetures et/ou des rachats de structures, d'outils (abattoirs...) et structurent les relations entre opérateurs (barrières douanières) orientant indirectement les marchés (Pion, 2016).

2.1.3. Une concurrence exacerbée entre territoires et entre entreprises.

La globalisation et la libéralisation des échanges associées à la maturité des marchés intérieurs ont pour effet un accroissement de la concurrence entre entreprises (Rastoin, 2000) et entre territoires. Les acteurs se concentrent, recherchent de nouveaux vecteurs de croissance (ouverture à l'international, hyper-segmentation) et portent une attention accrue à leurs marges globales (Rastoin, 2008). Les choix stratégiques de certains ont des conséquences importantes pour d'autres du fait de la porosité entre marchés. Ainsi, pour le secteur laitier en sortie de quotas, les pays d'Europe du Nord ont fait le choix de la spécialisation dans la production de lait standard et des économies d'échelle. Ceci a généré un choc de productivité qui interpelle l'ensemble des acteurs de la filière sur leur modèle d'entreprise et les moyens de gérer les aléas dans un marché libéralisé (Idele, 2016b).

2.2. CONCENTRATION, EVOLUTION DES ACTIVITES, DES MODES DE COORDINATION ENTRE OPERATEURS

2.2.1. Les opérateurs de collecte et de transformation

Sur l'organisation de la collecte et de la transformation, les secteurs carnés et laitiers diffèrent. Pour le lait, du fait de sa nature, périssable, relativement homogène à la sortie de la ferme et dont la séparation des constituants donne lieu à une multiplicité de produits, collecte et transformation sont aujourd'hui souvent effectuées au sein d'une même structure. En revanche, dans les secteurs des viandes de ruminants ces opérations sont généralement prises en charge par des acteurs distincts. Si, dans les années 1970, une partie des acteurs de la collecte de bovins avaient fait le choix d'entrer au capital de structures industrielles telles que Socopa, Arcadie..., un démantèlement de ces outils coopératifs s'est opéré à partir de 1986, au profit de la montée en puissance de Bigard, commercialisant près de 40 % de la viande bovine aujourd'hui (Berthomeau et al., 2011 ; Mainsant, 2012). Ainsi, dans les secteurs de la viande, les liens entre ces structures, de collecte et de transformation, s'appuient sur des relations de marché, éventuellement sur des contrats, plus que sur des opérations de filialisation ou d'intégration, à quelques

exceptions près (Agneau Soleil et le groupe Dufour à Sisteron, par exemple ; Nozières *et al.*, 2015).

L'industrialisation de la transformation des produits carnés et laitiers (associées à la collecte pour le lait) s'organise dans les années 1950-60. La période 1970-80 est caractérisée par une phase de concentration industrielle, d'amélioration de la productivité, ainsi que de diversification et de développement international (Rastoin, 2000). Depuis les années 90, ces industries recentrent leurs activités, améliorent leurs processus pour maîtriser la qualité, innover (ainsi en viande bovine, par exemple : Sans, 2003 ; Idele, 2015) et s'engagent dans l'investissement immatériel (Coquart et Soufflet, 1989 ; Soufflet, 1990), ce qui ne les empêche pas de vivre des restructurations financières. Cette concentration des industriels s'observe pour les différents secteurs laitiers (Hairy *et al.*, 1967 ; Ricard, 2014) comme ceux de la viande (De Fontguyon et Sans, 2003). Ainsi, pour chacun, on observe aujourd'hui des situations d'« oligopoles à frange » dans lesquelles quelques gros opérateurs dominent une grande partie du marché et cohabitent avec de nombreuses petites structures ayant un pouvoir de marché limité. Néanmoins, le degré de concentration varie selon les produits concernés. Par exemple, pour le beurre et le lait liquide, les 3 premiers groupes laitiers commercialisent respectivement 59% et 69% des fabrications nationales alors que pour le fromage, les 20 premiers établissements traitent 45% seulement de la production nationale (Berger *et al.*, 2015). Ce processus de concentration met aussi en question la disponibilité des infrastructures, telles que des abattoirs, par exemple. Ainsi, si la capacité d'abattage à l'échelle nationale reste importante, le maillage territorial laisse apparaître des zones peu dotées en outils industriels, ce qui conduit, dans certains cas la puissance publique à soutenir certains d'entre eux en dépit de leur non rentabilité économique (Guiomar, 2011).

Les évolutions n'épargnent pas les coopératives (centrées sur les opérations de collecte dans les secteurs des viandes et associant collecte et transformation pour le lait). Des groupes de coopératives se constituent : union pour gérer des marques (Sodiaal), groupes pour assurer la transformation et dont la commercialisation est l'activité dominante (Socopa), groupes polyvalents (Terrena). Les stratégies de leurs concurrents (Danone, Lactalis...) incitent les coopératives à les imiter : diversification, intégration verticale, internationalisation (Filippi *et al.*, 2008). Si les tailles s'accroissent, le recours à la filiation de sociétés de droit commercial s'amplifie également (Filippi *et al.*, 2008). Les activités se complexifient et la polyvalence se développe.

2.2.2. Les distributeurs

Depuis leur émergence à la fin des années 1950, les opérateurs de la grande distribution n'ont cessé de se développer, pour devenir aujourd'hui des acteurs majeurs des filières. Bénéficiant de l'augmentation du pouvoir d'achat des ménages, l'expansion de ce modèle de distribution de masse a accompagné le développement de l'industrie agroalimentaire. Dès les années 1970, la croissance de la consommation ralentit, l'environnement réglementaire et concurrentiel devient moins favorable (Daumas, 2006). Ceci entraîne des mouvements de fusions-acquisitions des enseignes, qui s'accroissent au cours des années 1990. Actuellement, en France, 6 grands groupes internationaux représentent presque 90 % des parts de marché de la grande distribution, avec, récemment, une accélération des stratégies d'alliance inter-groupes pour le regroupement des achats (Ritzenthaler, 2016). Aujourd'hui, la grande distribution représente plus de 60 % des parts de marché de l'alimentation (Insee, 2014) et constitue le circuit dominant des ventes des produits carnés et laitiers. Les commerces alimentaires spécialisés résistent mieux pour la viande que pour les produits laitiers. En 2000, ils représentaient une part de marché de 25 % pour la viande, contre 3 % pour les

produits laitiers (Ritzenthaler, 2016). Depuis 2000, ils continuent à perdre des parts de marché, plus lentement.

2.2.3. Une coordination verticale en mutation

Réseaux de sous-traitance, réseaux d'entreprises, partenariat, alliance..., les formes organisationnelles hybrides, associant entre-elles les structures d'aval, se développent (Ménard, 2003). Soutenant ces formes d'organisation, les contrats entre entreprises se multiplient. Ils constituent des dispositifs de coordination alternatifs à la coordination par les prix sur un marché spot ou dans le cadre de marchés administrés. Ils coordonnent les activités autour d'un échange, en définissant le type de bien ou de service échangé, la quantité et les qualités attendues, le processus de production, la rémunération, la fréquence des échanges et les investissements à réaliser (Mechemache *et al.* 2015). Dans les secteurs bovins, ovins, caprins, lait et viande, cette coordination étroite a parfois glissé jusqu'à l'intégration par l'aval notamment en particulier dans les cas du rachat des abattoirs Gilles et de la création de Kermemé par Leclerc (1978) ou de celui de SVA Jean Rozé par Intermarché (2001). Quoi qu'il en soit, ces modalités de coordination sont destinées autant à maîtriser la concurrence et les relations avec les fournisseurs qu'à sécuriser l'approvisionnement.

2.3. DES RAPPORTS DE FORCE QUI INTERROGENT L'INFLUENCE DES PRODUCTEURS

2.3.1. Le poids des marques de distributeurs (MDD)

La domination par les coûts reste la stratégie de base pour le développement des grandes enseignes (Mevel, 2010). Elle a conduit au renforcement de leur puissance d'achat et à l'instauration d'un rapport de force (conflictuel) en leur faveur avec les acteurs de l'amont (Allain et Chambolle, 2003). Dans les années 1990, la nature des relations entre ces acteurs et leurs fournisseurs connaît une inflexion (Lepers, 2003). Sous la pression croissante de leurs concurrents directs et des grands groupes de l'industrie et en réponse à l'évolution profonde des modes de consommation, les distributeurs mettent en place des stratégies de différenciation qui reposent sur le développement d'une offre de produits sous marques propres répondant à des cahiers des charges spécifiques. Ces stratégies sont fondées sur le développement de relations contractuelles bilatérales (ou plus rarement de l'intégration) avec des PME en charge de la transformation, ou tripartites avec un industriel et des éleveurs (marques de filière (MDF)). Avec ces outils, la grande distribution alimentaire dépasse aujourd'hui sa fonction traditionnelle, devenant prescriptrice des conditions de production (Burch *et al.*, 2013) en participant à la définition des produits et des cahiers des charges, aussi bien au niveau de la transformation que de la production (de Fontguyon *et al.*, 2003 ; Mazé, 2002 ; Baritoux et Billion 2016). Ces démarches apportent une dimension relationnelle aux échanges et sont souvent mises en avant puisque localement, elles peuvent permettre un rééquilibrage des rapports de force et un meilleur partage de la valeur (Baritoux et Houdart, 2015 ; Mazé, 2002). Néanmoins, le déséquilibre reste important. Les questions sur la nature réelle des relations avec les fournisseurs sont nombreuses : ces marques peuvent être vues comme un moyen de renforcer le pouvoir des distributeurs sur les autres acteurs des filières (Berges-Sennou et Caprice, 2003), faisant d'eux de véritables « pilotes » des systèmes alimentaires.

2.3.2. L'efficacité de la contractualisation en question

Dans un marché libéralisé, les politiques européennes incitent à la contractualisation entre les producteurs et leurs collecteurs (FranceAgriMer, 2011) et ce, dans les secteurs des viandes (Marty *et al.* 2015) comme des laits (Berger *et al.*, 2015) pour équilibrer les pouvoirs de marché. Si la contractualisation peut améliorer la performance des filières en exploitant mieux les économies d'échelle, inciter à la performance quantitative et qualitative (développement de l'innovation et de standards de la qualité), contribuer à gérer

les risques prix, ceux liés à la demande, mais aussi ceux induits par les processus de production, elle ne contribue à modifier l'équilibre des pouvoirs d'achat que si les producteurs s'organisent entre eux, et en nombre, réduisant le pouvoir des transformateurs. L'efficacité d'un contrat dépend beaucoup du contenu et des modalités de son établissement, de la structure du marché (Bouamra-Mechemache et al., 2015), mais aussi de la spécificité du produit (Trouvé et al., 2016). La crise que connaît le secteur laitier depuis 2015 rend compte de ces aspects et de l'incapacité des seuls contrats à gérer les crises, protéger les éleveurs et leurs exploitations dans leur diversité (Berger et al., 2015; Trouvé et al. 2016, Jongeneel et al., 2010), et ce, d'autant plus lorsque les producteurs doivent négocier individuellement avec leurs acheteurs les conditions de commercialisation de leur produit, ce qui a été le cas pour les producteurs de lait en 2010 (Berger et al., 2015 ; You, 2015).

2.3.3. Des interprofessions fragilisées

Constituées à l'initiative de leurs membres, les organisations interprofessionnelles sont des institutions de droit privé recevant une délégation de pouvoir de l'administration pour conclure des accords qui s'imposent alors à l'ensemble des professionnels d'une filière. En France, elles ont été reconnues vers 1970 autour de compétences de médiation entre opérateurs, de production d'information économique, de représentation et de gestion des questions relatives à la qualité. L'interprofession laitière (CNIEL) rassemble les fédérations des producteurs de lait, des coopératives et des industries. Outre les missions précédemment mentionnées, elle a notamment été, de 1997 à 2008, le lieu de négociation du prix du lait. L'interprofession de la filière bétail et viande (INTERBEV) rassemble 21 organisations nationales dont les distributeurs. Cette extension à la distribution s'est faite pour assurer une réaction coordonnée à la crise de la vache folle, notamment via la création de deux marques collectives « Viande Bovine Française » et « Critères Qualité Contrôlés » (Sans et de Fontguyon, 1999). Spécificité française, les interprofessions ont été reconnues par Bruxelles en 2013. Il semble toutefois que ces instances peinent à trouver des solutions collectives pour gérer les risques et créer et partager la valeur dans un environnement instable et globalisé (Allain et Chambolle 2003 ; Boyer et al., 2013 ; Trouvé et al., 2016). Le fait que la répartition des marges entre les opérateurs de l'aval soit très différente selon les produits et évolue dans le temps (Boyer et al., 2013), rend complexes les négociations. La fonction de médiation des relations commerciales agricoles, créée en 2010 a d'ailleurs vu ses missions étendues aux questions sectorielles en 2011.

3. QUELLES ALTERNATIVES POUR LES ELEVEURS ?

Dans ce contexte, la mise en marché des produits par les éleveurs, pour une valorisation suffisante et sécurisée dans le temps, se complexifie. Le modèle low-cost mis en place depuis les années 1970, organisé autour de flux tirés par la demande, incite à la permanence d'un avantage coût (voir l'exemple de la filière lait : Mevel, 2010). La captation, par les producteurs, d'une part significative de la valeur, suffisante pour couvrir les coûts de production et dégager un revenu, est en question, surtout dans un rapport de force en faveur de la distribution et/ou des industriels. Ceci pose tout autant la question de l'autonomie des éleveurs dans les choix de modes de production que celle de leur organisation collective et des modes de coordination avec les autres opérateurs.

3.1. S'ORGANISER EN COOPERATIVE ET/OU EN OP

L'organisation collective pour la commercialisation et la transformation est une possibilité pour peser dans les négociations face à l'aval, en matière de volume et de prix et ainsi rééquilibrer le rapport de force au sein des filières. Ainsi,

la coopérative en tant que structure collective de gestion de la collecte et, pour le secteur laitier, de transformation, joue un rôle central dans la sécurisation de l'accès au marché et la gestion des risques mais aussi dans le partage de la valeur ajoutée. Elle a également une utilité dans la maîtrise des ressources, certes logistiques, mais aussi informationnelles et communicationnelles. Mais elle présente des fragilités. Mainsant (2012) souligne la faiblesse des capitaux propres liés au fonctionnement coopératif, mais aussi le poids des compétences issues du militantisme syndical qui rend difficile la gestion commerciale et l'action en situation ultra-concurrentielle, en particulier le travail sur la compétitivité. De plus, la place des éleveurs dans les prises de décision au sein de coopératives grossissantes est remise en question. Les relations adhérents-coopératives se distendent (Barraud Didier et al., 2012). Dans le secteur de la viande bovine, les éleveurs finissent par se désengager de structures de grande taille, d'autant plus que dans le secteur, la concurrence entre coopération et privé a toujours été rude, et que la règle de l'apport total est difficile à faire respecter. Les structures s'en trouvent fragilisées (Mainsant, 2012). Néanmoins, d'autres stratégies semblent possibles, ainsi celles portées par des groupes coopératifs qui font le choix de rester très ancrés régionalement (Arcadie Sud-Ouest, Sicavyl...) (Mainsant, 2012). Dans le secteur laitier, le verrouillage de la collecte par les acteurs historiques n'empêche pas le développement d'autres modèles de fonctionnement, au statut privé, mais adoptant des valeurs coopératives de transparence et de solidarité (voir l'exemple de Biolait, Chiron, 2015).

Les organisations de producteurs (OP) ont pour fonction de regrouper l'offre de production, pour rééquilibrer les relations commerciales entre agriculteurs et opérateurs de l'aval. Ces OP, qui peuvent voir des statuts variés (coopératives, associations, sociétés commerciales) doivent être reconnues par l'Etat. Les OP commerciales collectent la production de leurs adhérents et prennent en charge sa commercialisation. Les OP non-commerciales fournissent à leurs membres les moyens (humains, matériels ou techniques) pour assurer la commercialisation de leur production (marchés au cadran, négociation collective des prix, ...). La mise en œuvre d'une OP conduit souvent les producteurs à « parler prix », et la frontière avec une entente sur les prix, considérée par les autorités européennes, comme une atteinte au droit de la concurrence est toujours floue (Malpel, 2012). Néanmoins, pour le lait, dans la situation actuelle, le « Paquet Lait » de 2012 encourage la formation d'OP jusqu'à 33 % de la collecte nationale. Il donne aux producteurs la possibilité de négocier collectivement le prix du lait sans transfert de propriété. A la suite de ces dispositions, le renforcement du rôle des OP et des associations entre OP pour favoriser la transparence des informations, le respect des engagements, et la définition du contenu et des modalités d'établissement des contrats, pourrait modifier sensiblement l'équilibre du marché au profit des producteurs (Berger et al., 2015; Trouvé et al., 2016).

3.2. DIFFERENCIER L'OFFRE

La création de ressources, c'est-à-dire la différenciation des produits et des circuits est un autre moyen d'action qu'ont les éleveurs pour assurer un rééquilibrage des forces. Cette différenciation s'appuie fréquemment sur une organisation collective

3.2.1. Les Signes d'Identification de la Qualité et de l'Origine (SIQO)

La production sous SIQO segmente l'offre sur le marché et autorise une meilleure valorisation de la production. Souvent ces démarches de qualité ont été construites à l'initiative des producteurs, certains rassemblés en OP ou en coopératives (comme dans le cas du Pélardon ; Boutonnet et al., 2005) ou par d'autres modalités d'action collective (voir le cas de la viande de Maine Anjou ; Noury et al., 2005). Ces éleveurs souhaitent accroître leur autonomie, sécuriser l'écoulement

de leur production (Dervillé et Allaire, 2014 ; Nozières, 2014) et faciliter la captation d'une plus grande part de la valeur. Ces démarches (AOP, IGP...) s'appuient sur la typicité des produits et la valorisation de savoir-faire locaux, soutenant ainsi le développement des territoires (Allaire, 1996 ; Dervillé et Allaire, 2014 ; Aubron et al., 2014, voir aussi des cas d'étude comme le Fin Gras du Mézenc (Chabrat et al., 2014) ou le Comté (Fumey et Berion, 2010)) et/ou certifient une qualité supérieure (Label Rouge) ou le choix de modes de production spécifiques garantissant un respect de l'environnement dans le cas de l'AB. Là encore, au sein de ces démarches, la diversité des systèmes d'élevage peut être vue comme un gage d'adaptation, garant de la typicité de certains produits et de la diversité des services rendus par l'élevage aux territoires (Perrot et al, 2005).

En France, l'offre totale de produits laitiers sous les SIQO AOP, IGP et LR augmente de 161 à 241 milliers de tonnes entre 1991 et 2013 (données INAO, CNAOL, ODG, *in* GraphAgri, 2015). Les fromages AOP représentent 10% du lait produit par les élevages français ; l'AB moins de 3%, mais 10% du lait liquide conditionné. L'offre de produits carnés sous les mêmes SIQO évolue entre 2005 et 201, de 7,3 à 9,5 milliers de tonnes pour l'agneau, et de 25,1 à 20,4 milliers de tonnes pour le bœuf (données INAO, Sylaporc, Fil Rouge, *in* GraphAgri, 2015).

L'existence d'une segmentation de l'offre et, en particulier le recours aux SIQO se révèle également très utile pour conquérir des marchés autres que locaux (c'est le cas du Pélarion ; Benkahala et al., 2005). Mais les risques existent, tel que celui de réappropriation par des acteurs globaux, si les cahiers des charges, en particulier si le terroir et les caractéristiques du produit ne sont pas assez précisément décrits, si l'organisation collective et le rôle de l'Etat ne sont pas bien définis (Barjolle et Sylvander, 2003 ; Bowen, 2010). De manière plus globale, cette segmentation de l'offre par l'élaboration de SIQO a contribué à structurer verticalement les différentes filières et à orienter les stratégies des opérateurs (Valceschini et Nicolas, 1995). On peut souligner par exemple, la forte mobilisation de la grande distribution sur le segment de l'AB, puisqu'Auchan concluait un accord avec la FNAB pour la viande bovine dès 1996 et favorise toujours la présence importante de produits AB dans ses linéaires. Carrefour, quant à lui, déploie même, depuis 2016, une enseigne « Carrefour Bio » pour les centres villes. Ces différentes actions soutiennent en retour le développement des élevages en AB, ce qui illustre à nouveau l'influence de la grande distribution sur les modes de production.

Mais l'association entre ces logiques industrielles et commerciales et la valorisation des produits sous SIQO peut occasionner des tensions (Filippi et Triboulet, 2006b) : exclusion de producteurs locaux, désaccord sur la nature et la gestion des ressources utiles, injonction de produire toute l'année occasionnant un risque de perte de spécificité (Peglion et al., 2015). Dans chaque démarche, l'implication des différents types d'opérateurs est inégale et varie au cours du temps, donnant lieu à des compromis souvent instables (Filippi et Triboulet, 2006). De plus, cette grande diversité de mise en œuvre, à l'échelle nationale, conduit à des plus-values très différentes selon les cas (voir pour les AOP fromagères : Perrier-Cornet 1990 ; Jeanneaux et al 2011 ; Dervillé et Allaire, 2014). Par ailleurs, ces SIQO se trouvent fragilisés : certaines MDD et MDF s'appuient sur cette notion de typicité (ainsi de Carrefour et sa marque « Reflets de France » (Beylier et al., 2012) ou « Itinéraires des saveurs » chez Intermarché) ; certaines grandes enseignes mobilisent des arguments similaires aux leurs comme la réduction des intrants (filières sans antibiotiques de Carrefour...) ou le respect de l'environnement. Enfin, la multiplicité des signes (SIQO, marques commerciales, collective...) n'éclaircissent

finalement pas le consommateur (Tavoularis et al., 2007) et entraînent la dormance de certaines démarches.

3.2.2. Les circuits courts (CC)

Pour les produits laitiers, la transformation à la ferme et la vente directe sont des pratiques anciennes (en 1958, moins de la moitié du lait était livré à l'industrie ; Boichard, 1972). Pour les produits carnés ovins et bovins, elles apparaissent, dans les années 1990 au moment où certains éleveurs de moyenne montagne choisissent de créer des boucheries de producteurs et de vendre leur viande en caissette pour faire face à des ventes irrégulières et à des baisses de prix (Michaud, 2015). Depuis, la vente directe n'a cessé de croître sous l'effet des évolutions de la consommation (cf. §1) et de l'organisation des opérateurs des filières (cf. §2).

Si aujourd'hui, 21 % des exploitants français vendent en circuit court (avec au plus un intermédiaire entre le producteur et le consommateur) (Agreste, 2012a), dans les secteurs d'élevage, cette proportion n'est atteinte/dépassée que pour les caprins et ovins viande (Tableau 3), révélant une place limitée de ces circuits. Pour les éleveurs, les raisons du choix des CC sont souvent multiples, la recherche de plus-value économique restant la motivation première et quasi-unanime. Le souhait d'une meilleure reconnaissance du travail et le goût pour la relation avec les clients interviennent également (Chiffolleau et al., 2013).

Tableau 3 Part des exploitations agricoles (EA) commercialisant en circuits courts (dont vente directe)

Type d'EA (sans double compte)	Bovins viande	Ovins viande	Ovins lait	Bovins lait	Caprins
Nb d'EA...	87 292	11 852	4 879	75 636	6 894
...vendant des produits laitiers	ns	ns	16,0%	4,7%	42,6%
... vendant des produits viande	10,5%	20,4%	9,6%	4,7%	12,2%

Source: Agreste RGA 2010 - traitement Idele

Pour les laits, le choix des CC nécessite la prise en charge par l'éleveur de l'essentiel du processus de transformation (fabrication de beurre, crème, yaourts, fromages parfois revendus à un affineur). Les bovins et ovins viande, quant à eux, passent obligatoirement par un abattoir prestataire. La découpe des carcasses est généralement effectuée par un prestataire de services (CD du Pays d'Ancenis, 2015) c'est-à-dire pour Etchevarria (2013) dans près de 60% des cas. Elle peut aussi être prise en charge par l'éleveur lui-même ou encore par le distributeur (boucher...). Aux coûts de prestations s'associent des coûts et des temps de transport, parfois importants du fait du maillage territorial déséquilibré des outils d'abattage. Cet aspect fragilise ces CC.

La distribution en CC peut se faire avec plusieurs modalités. En production laitière caprine (fromagère), la vente sur les marchés est le mode dominant dans 39% des cas (source Agreste RGA 2010 – traitement Idele), suivie de près par la vente à la ferme (37%). Les éleveurs caprins ont aussi souvent recours à un intermédiaire, en particulier les plus gros élevages. 54% des chèvres sont situées dans un élevage qui utilise un intermédiaire (crémier ou détaillant 35%, GMS 19%, restauration y compris collective 14%). En 2010, le poids des magasins de producteurs (4%) et AMAP (1%) apparaissait très faibles. En élevage bovin et ovin laitiers et allaitants, la vente directe en ferme arrive en tête des modes de distribution. La typologie effectuée par Beguin et al. (2013) montre que les éleveurs de vaches laitières possédant des structures importantes (> 100 000 litres et > 4 UMO) privilégient la vente à un intermédiaire ou choisissent de diversifier leur gamme de produits pour les vendre en direct. En viande bovine, 28% des 85 exploitations enquêtées

par Etchevarria (2013) n'utilisent qu'une forme de circuits (vente directe à la ferme ou par livraison), qui, pour les autres est associé à plusieurs formes de vente directe (marchés, boutique...) et, pour 33% avec la vente à un intermédiaire.

Peu de données existent sur la vente en CC de produits sous SIQO. La carte localisant 6247 exploitations transformant du lait à la ferme au moment du RGA 2010 (Figure 1) illustre la résistance des bassins traditionnels de transformation à la ferme, souvent dans le cadre d'une AOP et souvent en montagne. Le maillage régulier du reste du territoire doit beaucoup à des opportunités de développement locales rapidement saturées occasionnant une concurrence entre producteurs. 22% de ces transformateurs de lait à la ferme sont en AOP, 11% en AB (rarement les deux). Même si la démarcation « fermière » est souvent jugée suffisante par les producteurs, le recours à ces SIQO est donc 3 et 4 fois plus important que pour les non transformateurs.

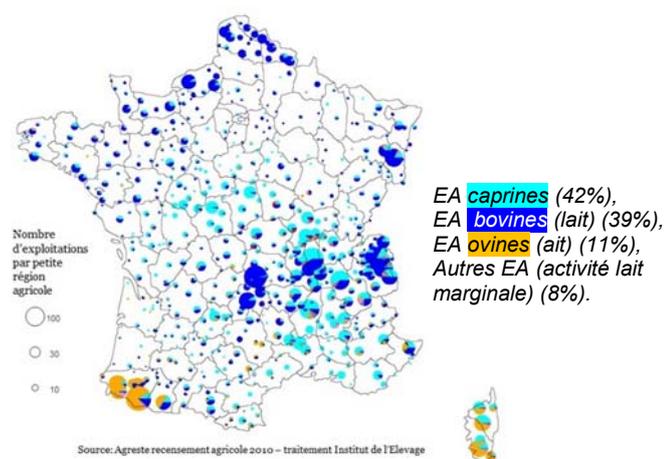


Figure 1 Localisation des exploitations transformant du lait à la ferme en 2010

Le développement des CC impacte l'organisation globale de la filière, et ce, d'autant plus dans les secteurs où l'offre est rare. Ainsi, dans le cas de la viande ovine, vendre en direct peut positionner les éleveurs comme des concurrents des bouchers de détail, alors potentiellement fragilisés, ou peut aussi apparaître comme un risque pour des OP qui alors proposent parfois aux éleveurs une prestation de service pour la transformation. Les hybridations des CC avec les circuits longs se développent aussi en lait (Chazoule et al., 2015), donnant lieu à des circuits localisés, à taille humaine, où la gouvernance collective et la valorisation des métiers tiennent une place importante. A travers les CC, c'est souvent l'image de la production locale qui est valorisée par les producteurs et le phénomène récent de captation par la grande distribution de cette notion de « local » interroge.

3.3. EN CONSEQUENCE, DES TRANSFORMATIONS DES ACTIVITES D'ELEVAGE

Ces voies de mutualisation et de création de ressources au service de la commercialisation servent, pour les éleveurs, les enjeux d'élaboration de leur revenu et de la gestion de la trésorerie... et donc celui de la pérennité de leur élevage. La viabilité économique des systèmes d'élevage résulte d'un processus interne, résultat de la stratégie individuelle d'une entreprise et de sa capacité à atteindre des objectifs (efficacité) en optimisant les moyens mobilisés (efficacité) (Gilbert, 1980). Entre en jeu également un processus externe renvoyant à la capacité de l'élevage à faire face à la concurrence horizontale, mais aussi à la pression concurrentielle exercée par les clients et les fournisseurs, celle venant des produits substitués, ainsi qu'à gérer les modifications de l'environnement (Porter et al., 1999; Latruffe, 2010). Cette viabilité des élevages est donc liée à leurs conditions d'accès aux marchés et notamment à la

structuration de l'aval des filières. Les voies de mutualisation et de création de ressources que nous venons d'exposer induisent pour les éleveurs une certaine réappropriation de la fonction de commercialisation.

3.3.1. Des choix en matière de commercialisation

Chaque choix de type de produits, de circuits et finalement de couples produits-acheteurs, a des avantages, des écueils, crée des opportunités et génère des contraintes spécifiques (Nozières, 2014). Au côté de stratégies où la meilleure valorisation est recherchée dans le choix d'un circuit, d'autres stratégies existent, s'appuyant sur une diversité de couples produit-acheteur issue d'un même élevage. Pour illustrer ces hybridations possibles, toute production confondue, la part du chiffre d'affaire (CA) total provenant de la vente en CC varie beaucoup d'une exploitation à une autre, donnant à ce type de circuit un statut inégal, de débouché exclusif à mode de distribution anecdotique. Néanmoins, les producteurs laitiers qui vendent en CC en tirent l'essentiel du CA de l'atelier lait (sauf en bovins lait où c'est plus variable). C'est encore 54% du CA de l'atelier pour les éleveurs ovins viande qui pratiquent les CC mais seulement 37% du CA pour les ateliers bovins viande (source Agreste RGA 2010 – traitement Idele). De plus, des observations sur le moyen terme montrent que les éleveurs opèrent des changements fréquents dans leurs modes de mise en marché (Nozières, 2014).

3.3.2. Des évolutions dans le métier d'éleveur

Ces choix en matière de commercialisation nécessitent également des évolutions dans les métiers d'éleveurs. Ceci est particulièrement vrai lorsque l'éleveur fait le choix du CC. Il doit alors posséder des compétences de force de vente, et parfois des compétences techniques. Certaines actions techniques influencent fortement la qualité du produit (telle que la découpe pour la viande) et demandent le développement d'un savoir-faire spécifique. Enfin, ces choix influencent les réseaux socioprofessionnels que l'éleveur intègre et fait vivre... A une échelle de filière, avec la diversification de ces produits et de ces circuits, c'est l'unité et l'identité de la production qui est en question.

3.3.3. Un impact sur les structures des systèmes, et sur les choix de pratiques...

Les choix de produits et de circuits vont parfois de pair avec l'adoption de cahiers des charges qui, même s'ils ne transforment pas les pratiques lors de leur adoption (voir l'exemple des labels rouges en viande bovine, Roche et al., 2000), les fixent. Mais les liens entre choix de commercialisation et organisation des élevages sont en réalité complexes, entre souplesse et rigidité (Nozières, 2014). Le mouvement de fond de l'élevage français (agrandissement des structures, spécialisation, intensification) demeure (voir des études de cas en montagne : Madelrieux et al., 2014, ; Rapey, 2015)

CONCLUSION

Dans un marché libéralisé, les filières viande ovine et bovine, lait de vache, de brebis et de chèvre se recomposent, entraînant une modification des rapports de force entre les opérateurs et la production. Les stratégies de différenciation des produits et des circuits, parfois hybridées entre elles, constituent des leviers pour les producteurs dans la négociation avec les opérateurs de l'aval et vont de pair avec la structuration d'organisations collectives. L'ancrage territorial y apparaît comme un élément clef (Dervillé et Allaire, 2014 ; Napoléone et al., 2015), la communication et la confiance y jouent un rôle essentiel (Baritoux et Houdart, 2015) pour accompagner les transformations des activités d'élevage et favoriser leurs capacités d'adaptation. Pour être opérants, ces outils de mutualisation et de création de ressources, nécessitent d'être soutenus et encadrés par des

- dispositions institutionnelles qui tiennent compte de la spécificité et de la diversité des territoires et des filières.
- Agreste, 2012a.** Agreste Primeur. 275. 4p.
- Allain M. L., Chambolle C., 2003.** Rev.Fr.Eco.17-4.169-212.
- Allaire G., 1996.** Rapport AIP Const. Soc. Qual.. 148-155.
- Aubron C., Peglion M., Nozières M. O., Boutonnet J. P. 2014.** Rev. Géol. Alp. 102-2.
- Barraud-Didier, V., Henninger, M. C., Anzalone, G., 2013.** Ét. Rur. 2. 119-130.
- Baritoux V., Houdart M., 2015.** Eco. Ru. 346. 15-30
- Baritoux V., Billion C., 2016.** 11^{ième} colloque RIODD. St-Etienne, 6-8 juillet 2016
- Barjolle D., Sylvander B., 2003.** Inra Prod. Anim. 16-4. 289-294.
- Beguín E., Miehé A., Peron J., Souday E., Walle, J., 2013.** Rapport Casdar RCC. 28p.
- Benkahla A., Boutonnet, J.P., Fort F., 2005.** Eco. Soc. 5. 877-894.
- Bergès-Sennou F., Caprice S., 2003.** Éco. Ru. 277-1.192-205.
- Berthomeau J., Fouillarde P., Richard D., Roussel F., 2011.** Rapport CGAAER n°10205
- Berger Y., Marchal Y., Champanhet F., Riou Y., 2015.** Rapport CGAAER n°15053
- Beylier R.P., Messeghem K., Fort F. 2012.** Dec. Mark. 66. 35-45.
- Boichard J. 1972.** Rev. Géol. Lyon. 47-2. 99-135.
- Bouamra-Mechemache Z., Duvaléix-Tréguer S., Ridier A., 2015.** Éco. Ru. 345-1. 7-28.
- Boutonnet J.P., Napoléone M., Rio M., Monod F. 2015.** Symposium PSDR. Lyon 9-11 mars 2005. 13p.
- Boyer P., Cadilhon J.P., Depeyrot J.N., Ennifar M., Soler L.G., 2013.** NESE du MAAF. 32p.
- Burch D., Dixon J., Lawrence G. 2013.** Agric. Hum. Values. 30-2. 215-224.
- Bowen S. 2010.** Rural Sociology. 75- 2. 209-243.
- CD du pays d'Ancenis, 2015.** Etude. 109p.
- Chabrat, S., Virginie, B., Houdart, M. 2014.** Rev. Géol. Alp. 102-2.
- Chatellier, V., Jacquerie, V. 2004.** Inra Prod. Anim.17-4. 315-333.
- Chazole C., Fleury P., Brives H., 2015.** Eco. Soc. AG 37.1203-1219.
- Chiffolleau Y., Gauche A., Ollivier D., 2013.** Casdar RCC. Chiron, J. 2015. Pour. 3. 127-140.
- Colson, F., Chatellier, V., Ulmann, L., 1995.** Eco. Ru. 227-1.11-20.
- COM866, 2013.** European Commission Report.12p.
- Coquart D., Soufflet J.F., 1989.** Éco. Ru.194-1. 5-22
- Daumas J.C, 2006.** Rev. Hist. 91. 57-76.
- Delanoue E., Roguet C., 2015.** INRA Prod. Anim, 28-1. 39-50.
- Delfosse C., 2012.** Pour. 215-216, 123-129.
- De Fontguyon G., Giraud-Héraud E., Rouached L., Soler, L.G., 2003.** Socio. Travail. 45. 77-94.
- De Fontguyon G., Sans P., 2003.** Cahier Inra Loria. 2003-07
- Dervillé M., Allaire G., 2014.** Inra Prod. Anim. 27-1. 17-30
- Etchevarria L., 2013.** Rapport Casdar RCC. 28p.
- Feulner F., 2012.** University of York. Un peu court...
- Filippi M., P. Triboulet 2006a.** Eco.Ru. 296. 20 - 35.
- Filippi M., Triboulet P. 2006b.** Rev. Éco. Rég. Urb. 1. 103-129.
- Filippi M., Frey, O., Mauguét, R., 2008.** Recma. 310. 31-51
- Font i Furnols M., Realini C., Montossi F., Sanudo C., Campo M.M., Oliver M.A., Nute G. R., Guerrero L. 2011.** Food Qual.Pref. 22. 443-451.
- Fumey G., Bérion P., 2010.** Ann. Géol. 4. 384-403.
- FranceAgriMer, 2010.** Synthèses.1.
- FranceAgriMer, 2015a.** Synthèses. 21.
- FranceAgriMer, 2015b.** Données et Bilan. 150p.
- Gilbert E. H., Norman D. W., Finch F. E., 1980.** Cahiers MSU, 6.
- Guiomar X. 2011.** Pour. 2. 169-183.
- Gouin S. 2014.** VPC. 11.
- Gouin S., Thiburce F., 2003.** Cerel, 2-3 juillet 2003. 12p.
- GraphAgri, 2015.** 108-110
- Hairy D., Labouesse F., Saunier P., 1967.** Éco. Ru. 71-1. 87-96.
- Idele, 2015.** Dossier Eco. Elev. 461.
- Idele, 2016a.** Dossier Eco. Elev. 467
- Idele, 2016b.** Dossier Eco. Elev. 465.
- Idele, 2016c.** Dossier Eco. Elev. 464
- Insee, 2014.** Parts de marché du commerce de détail selon la forme de vente en 2014
- Jeanneaux P., Meyer, D., Barjolle D. 2011.** 5^{ème} journées Rech. Sci. Soc. Dijon, vol. 8.
- Jongeneel R., van Berkum, C., de Bont, C., van Bruchem, C., Helming, J., Jager, J. 2010.** Report 2010-017. ISBN 978-90-8615-419-7.
- Laisney C. 2011.** Futuribles. 372. 5-23
- Lepers, X., 2003.** Rev. Fr. Gest. 2. 81-94.
- Latruffe, L. 2010.** OECD Publishing. 30.
- Madelrieux, S., Rapey, H., Corniaux, C., Nozières, M. O., Choisis, J. P., Gedouin, M., Dubeuf J.P., Cournot, S., 2014.** In L'agriculture en famille: travailler, réinventer, transmettre. 259-283.
- Magrini M. B., Duru, M. 2015.** Innovations.3. 187-210.
- Mainsant P., 2012.** Demeter. 305-314.
- Malpel G.P., Cointat A., Fouillade, P., Devos P., 2012.** Rapport du CGAAER n° 11104
- Marty S., Petit N., Reffay M., 2015.** CGAAER n° 14 099
- Michaud, 2015,** In Ateliers de transformations collectifs. 259-274
- Ménard C. 2003.** Éco. Ru. 277-1. 45-60.
- Mével O., 2010.** Gérer et comprendre. 101.38-49
- Michaëlsson, K., Wolk, A., Langenskiöld, S., Basu, S., Lemming, E. W., Melhus, H., Byberg, L., 2014.** Brit. Med. Journ. 349.
- Noury J. M., de Fontguyon G., Sans P. 2005.** Inra Prod. Anim. 18-2. 111-118.
- Napoléone, M., Corniaux, C., Leclerc, B., 2015.** Edts Cardère. Nozières M.O., 2014. Thèse Montpellier SupAgro.
- Nozières M.O., Boutonnet J.P., Petit T., Galan E., 2015.** Séminaire FAO CIHEAM Mtp, 16-18 juin 2015.
- Norat T., Riboli E., 2003.** Europ. Journ. Clin. Nut. 57.1-17.
- Perrier-Cornet, P. 1990.** Éco. Ru. 195-1.,27-33.
- Peglion M., Aubron, C., Nozières M.O., Lasseur J., 2015.** Séminaire FAO CIHEAM Mtp, 16-18 juin 2015.
- Perrot, C., Béguin, E., Morhain, B., Tchakérian, E., 2005.** Éco. Ru. 288.
- Perrot C. Chatellier V., Gouin D-M., Richard M., You G., 2016.** SFER, Clermont-Ferrand, 9-10 juin 2016.
- Pion I., 2016.** Présentation ppt. Paris, 8 juin 2016.
- Porter, M. E., 1999.** Village mondial.
- Prache S., Benoit M., Boutonnet J.P., François D., Sagot L. 2013.** VPC. 29-5.
- Rapey H., 2015.** Éco. Ru. 2. 3-14.
- Rastoin J.L. 2000.** Eco. Ru. 255-256. 61-71
- Rastoin J.L., 2008.** Rev. Proj. 6-307. 61-69
- Ricard, D. 2014.** Rev. Géol. Est, 54(1-2).
- Ritzenthaler A., 2016.** Rapport du CESE
- Roche B., Dedieu B., Ingrand S. 2000.** Renc. Rech. Rum. 7.259-262.
- Sans P., de Fontguyon G., 1999.** Cah. Eco.Socio.Ru. 5, 55-76.
- Sans P., 2003.** Biotech. Agron. Soc. Environ. 7(3-4). 151-160
- Soufflet J.F., 1990.** Éco.Ru.197-1.42-48
- Sylvander B. 1996.** Eco. Ru. 231. 56 - 61.
- Tavoularis G., Recours F., Hebel P., 2007.** Credoc. Cah. Rech. 236
- Trouvé A., Dervillé M., Gouin DM, Pouch T, Fink-Kessler A, Kroll JC, Rat-Aspert O., Briot X., Lambaré P., 2016.** Rapport SSP-DGPAAT-2014-027, 25p.
- Valceschini, E., Nicolas, F. 1995.** Edts INRA-Economica, 15-37.
- You, G., 2015.** Éco.Ru.345-1. 87-100.