

► Marché viande

Où va le bœuf ?

Quel produit pour quel marché ? De l'animal élevé dans une exploitation au "bifteck" dégusté par le consommateur, la filière bovine est extraordinairement complexe ! Cet article fait le point sur les débouchés, les circuits et les formes de commercialisation en France. Il met en lumière les évolutions en cours du côté de l'offre (production nationale et exportation) et de la demande (exportation, boucherie, GMS et RHD).

La filière bovine est extraordinairement complexe. De l'animal élevé dans une exploitation au "bifteck" dégusté par le consommateur, de multiples étapes et opérateurs se succèdent et le produit final, comme les circuits empruntés, peuvent être très divers. Faire le lien entre l'offre d'un côté et la demande de l'autre est donc loin d'être immédiat. Le dernier point quantitatif sur le sujet datait de 2002, au lendemain des bouleversements induits par les crises ESB. Il était donc temps de se pencher sur la question et de refaire un état des lieux des débouchés et des circuits de commercialisation pour les différentes composantes de l'offre disponible en France. Autrement dit, il s'agit d'analyser les couples produits/marchés (quel produit vers quel marché ?) en portant une attention particulière aux évolutions en cours aussi bien du côté de l'offre que de la demande : la part des différents débouchés et leurs exigences spécifiques en lien avec les évolutions de la société. L'offre est constituée de deux grandes composantes : la production nationale et les importations. Malgré le recul du cheptel laitier, la production française s'est stabilisée ces cinq dernières années. Les femelles tiennent toujours une place de choix (63 % des abatages) et les races à viande ont progressé représentant désormais près de deux tiers des volumes. Les importations ont repris leur place d'avant les crises ESB, se stabilisant autour de 23 % des disponibilités ces quatre dernières années. Elles portent de plus en plus sur des viandes désossées, majoritairement des pièces d'arrière et du "minerai" destiné à la transformation, et participent ainsi à combler le déséquilibre matière dans l'Hexagone. Ces importations, issues à plus de

85 % de vaches laitières européennes, renforcent considérablement la part de ces dernières dans l'offre totale.

Quatre grands débouchés

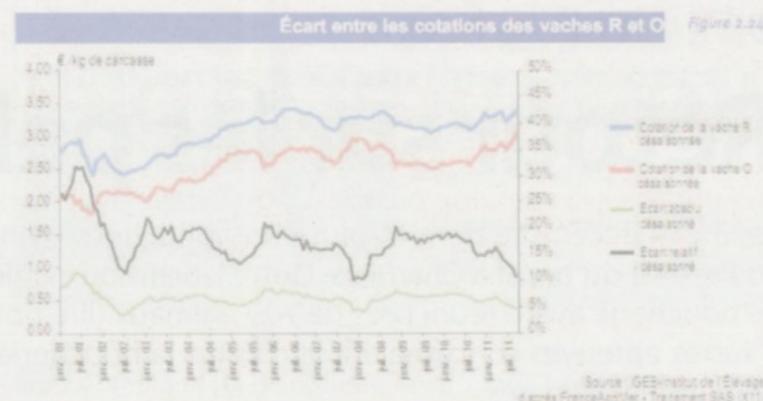
Du côté de la demande, les disponibilités de viande bovine ont quatre grands débouchés. L'exportation en a absorbé 280.000 téc (tonne équivalent carcasse) en moyenne en 2009-2010, soit 17 %, très majoritairement des taurillons envoyés sous forme de carcasses ou quartiers vers l'Italie, la Grèce et l'Allemagne. Stratégique pour l'équilibre qualitatif offre/demande, l'exportation connaît un nouvel essor depuis fin 2010 face à une demande dynamique des pays tiers du pourtour méditerranéen. La boucherie charcuterie, débouché pour les animaux qualitatifs et de proximité, des carcasses de génisses et de jeunes vaches de race à viande surtout, est plutôt en perte de vitesse. Face aux crises ESB, à la pénurie de main-d'œuvre qualifiée et aux évolutions des habitudes de consommation, le nombre de boucheries aurait reculé de plus de 3 % par an depuis 1993 et le secteur n'a commercialisé qu'un peu plus de 200.000 téc en moyenne sur 2009-2010, soit 12 % des disponibilités. Les débouchés qui ont progressé sur le marché français sont ceux où la demande est plus – et de plus en plus – standardisée : la Grande et moyenne distribution (GMS) et la Restauration hors domicile (RHD). Avec 870.000 téc, soit 52 % des volumes totaux, la GMS est le véritable poids lourd du secteur. Hormis dans le hard-discount pour lequel l'origine s'efface en permanence devant le prix, elle s'approvisionne très majoritairement en viande française et le VBF est la règle pour le haché frais. Ses achats se portent avant tout sur des viandes de vaches avec une

tendance à un recentrage sur les races à viande. Elle s'approvisionne de moins en moins avec os et de plus en plus en catégoriel, notamment pour les promotions. Le développement des UVCI y est toutefois beaucoup plus lent que prévu. Enfin, le secteur hétérogène et atomisé de la RHD a absorbé 320.000 téc en 2009-2010, soit 19 % des disponibilités dont une bonne

partie des viandes importées. S'il s'est plutôt stabilisé ces trois dernières années, ce débouché a connu une vive croissance structurelle depuis les années 80. Les fast-food sont les principaux acheteurs de haché, dont 43 % des volumes sont issus d'importations. La restauration commerciale à table et collective d'entreprise s'approvisionnent surtout en pièces et PAD d'ailoyau, pour plus de moitié importés. Enfin, la restauration collective institutionnelle (écoles, armée, hôpitaux, services sociaux...), très encadrée sur le plan réglementaire et cherchant à maîtriser fortement le prix des repas, s'approvisionne surtout en haché et muscles de l'avant, souvent sous forme élaborée.

S'adapter aux marchés

Face aux évolutions de la demande de ces quatre secteurs, les abatteurs et les grossistes adaptent leur activité et font



évoluer les formes de ventes. La commercialisation se fait en puzzle de plus en plus complexe. Abatteurs et grossistes vendent de moins en moins de viande avec os et éclatent davantage les composantes d'une carcasse entre différents débouchés. Les ventes de désossé progressent un peu en compensé (vente en lot de muscles sous vide) mais concernent de moins en moins les carcasses ou quartiers entiers, et portent sur des parties plus restreintes ou des quartiers délestés des pièces les plus difficiles à commercialiser. Mais les ventes progressent surtout en catégoriel (vente de chaque muscle individuellement) notamment pour les carcasses de type laitier. Par ailleurs, la demande pour les produits élaborés augmente, en grande partie sous forme de haché, mais aussi de saucisseries, de produits cuits, de plats préparés et notamment de snacking. Sur l'ensemble des disponibilités en viande bovine, l'Institut de l'élevage

estime que 540.000 téc, soit près du tiers, passent par la 3^e voire 4^e transformation avant leur commercialisation finale. Plus le produit est élaboré (mélange d'ingrédients, marinade, sauce, cuisson...), moins la qualité de la matière première est considérée comme primordiale, ou tout du moins elle se résume à une bonne adaptation au process, et la maîtrise de son prix devient essentielle. Ainsi, la transformation concerne très largement des viandes de vaches laitières, dont une bonne part est importée. Le haché, avec quelques 330.000 tonnes commercialisées en moyenne sur 2009-2010, dont 60 % sous forme surgelée, a pris une ampleur considérable et est devenu un produit clef pour la filière. Même si 28 % proviennent de viandes importées, il tient aujourd'hui une place centrale dans la gestion de l'équilibre matière et la valorisation des carcasses.

GRUPE ECONOMIE DU BÉTAIL

Buchet constructeur

À la pointe de l'innovation

Basée à Tancon, la société Buchet Constructeur est une entreprise familiale née en 1885. Du savoir-faire de ses fondateurs, charrons forgerons de métier, jusqu'aux innovations actuelles, la PME a toujours été à l'écoute des attentes de ses clients agriculteurs et du progrès en marche. « Le premier épandeur à tablier est ainsi sorti de nos ateliers dès 1962 », rappelle Philippe Buchet, l'actuel gérant.

En ce début de XXI^e siècle, l'innovation est, encore et toujours, à l'ordre du jour pour ses épandeurs. Entre autres dates très marquantes sur ce calendrier de la modernité, l'année 2008 a vu le lancement d'un épandeur à hérissons verticaux à tablier, couronné par un premier Sommet d'or, distinction du concours d'innovation organisé dans le cadre du Sommet de l'élevage de Cournon. L'année 2010 a renforcé cette réussite, alors que la société déposait, pour ses épandeurs à tablier, pas moins de trois brevets d'invention : sur les marteaux – placés sur les hérissons en complément des couteaux –, le boîtier de commande de type calculateur et le pesage. À nouveau, elle remporte cette même année encore un Sommet d'or à Cournon, le second ! Les tests de l'épandeur à tablier effectués au Cemagref sont en effet plus que remarquables.

Et de trois !

Et l'innovation est toujours en marche : Buchet constructeur a travaillé sur un volet de bordure qui permet d'épandre le bon dosage au ras de la route ou de la clôture, sans produire de surdosage. Un volet de bordure dont le fonctionnement est automatisé, l'agriculteur n'ayant qu'à sélectionner le volet sur le boîtier de commande. Sa commercialisation a débuté dès cet été et l'innovation a, pour la troisième fois, valu au constructeur un nouveau Sommet d'or, en octobre dernier à Cournon.

Ainsi, le mécanisme de pesage, placé au niveau de la flèche, indique la masse réellement épandue. Sur cet appareil DPA (débit proportionnel à l'avancement), le volet de bordure se positionne au ras des hérissons pour l'épandage en bord de champs. Un calculateur gère la vitesse du tablier lorsque le volet entre en action. L'épandage de l'engrais de ferme s'effectue dorénavant avec précision, y compris sur les bordures, comme en témoignent les tests réalisés sur la plate-forme d'essais du Cemagref de Montoldre.

« La recherche de précision et la recherche de simplicité d'utilisation pour l'agriculteur sont des impératifs qui, chez nous, ne vont pas l'un sans l'autre », conclut Philippe Buchet. Dont actes de la société... et satisfaction de ses clients.

Société Buchet constructeur, route de Châteauneuf, 71740 Tancon. Plus d'infos sur le site www.buchet-constructeur.com

Pour toutes informations : www.buchet-constructeur.com/



Retrouvez l'étude complète sur Agri71.fr