



PROGRAMME INRA-DADP ARPENT PAYS DE LA LOIRE
Recherche Pour et Sur le Développement Régional

**DIAGNOSTIC ET PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT
DE LA FILIERE VIANDE BOVINE BIOLOGIQUE
DES PAYS DE LA LOIRE**

RAPPORT N° 2003/08

FEVRIER 2003

Bertille MOREL et Roger LE GUEN, ESA, Angers
Annie LAMBERT, ENITIAA, Nantes
Nathalie SCHIEB-BIENFAIT, IAE, Nantes
Guy DE FONTGUYON, INRA, Ivry
Rebecca EUZEN, Chambre Régionale d'Agriculture des Pays de la Loire

SOMMAIRE

INTRODUCTION	5
<u>PREMIERE PARTIE : CADRE DE LA RECHERCHE : CONTEXTE , PROBLEMATIQUE ET METHODE</u>	7
CHAPITRE 1 – LA FILIERE VIANDE BOVINE BIOLOGIQUE EN PAYS DE LA LOIRE	8
CHAPITRE 2 – PROBLEMATIQUE ET METHODE	11
SECTION 1 : LA PRODUCTION DE VIANDE BOVINE BIOLOGIQUE	11
A- PROBLEMATIQUE	11
NOUS AVONS AXE NOS RECHERCHES SUR LES DEUX AUTRES VOIES CITEES.	12
B- METHODE	12
SECTION 2 : L'ORGANISATION DE L'OFFRE	14
A- PROBLEMATIQUE	14
B- METHODE	14
SECTION 3 : LES TRANSFORMATEURS	15
A- PROBLEMATIQUE	15
B- METHODES MISES EN ŒUVRE	16
DEUXIEME PARTIE : RESULTATS ET TYPOLOGIE	19
CHAPITRE 1 – LA PRODUCTION DE VIANDE BOVINE BIOLOGIQUE	20
SECTION 1 : LES ELEVEURS AGROBIOLOGISTES : CAPACITES DE PRODUCTION ET DYNAMIQUES	20
A- DEFINITION ET CARACTERISATION DES TYPES IDEAUX	21
B- REPRESENTATION DE LA POPULATION ENQUETEE	21
LA TYPOLOGIE PERMET DE REPRESENTER LA POPULATION D'ENQUETE (TABLEAU 2).	21
A- CARACTERISTIQUES SOCIOLOGIQUES DES EXPLOITANTS	22
B- STRUCTURES D'EXPLOITATION	23
C- SYSTEMES D'EXPLOITATION	23
D- PRODUITS DE L'ATELIER VIANDE BOVINE	24
A- LES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION	25
TABLEAU °6: CIRCUIT DE COMMERCIALISATION EN FONCTION DES TYPES D'ELEVEURS (PLUSIEURS REPONSES POSSIBLES)	25

B- LES RESEAUX D'ECHANGES TECHNIQUES	26
C- L'ENGAGEMENT DANS DES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES	27

LES AGRICULTEURS DE TYPE « RELANCE PROFESSIONNELLE » ET « REPRENEURS PROFESSIONNALISES » SONT UN PEU PLUS ENGAGES QUE LES AUTRES : LES TROIS QUART D'ENTRE EUX ONT DES RESPONSABILITES PROFESSIONNELLES. POUR LES TROIS AUTRES TYPES DE PRODUCTEURS, L'ENGAGEMENT CONCERNE MOINS DE LA MOITIE DES PRODUCTEURS. 27

A- LA CONVERSION	27
B- LES PROJETS A MOYEN TERME	28
SECTION 2 : LES PERSPECTIVES DE CONVERSION D'ELEVEURS CONVENTIONNELS	30
A- LES MOTIVATIONS	32
B- LES FREINS	33
A- LE PROCESSUS DE PASSAGE A LA BIO	39
B- LES DIFFICULTES RESSENTIES PAR LES AGRICULTEURS EN CONVERSION	39

CHAPITRE 2 – L'ORGANISATION DE LA PRODUCTION 42

SECTION 1 : STRUCTURATION REGIONALE DE L'OFFRE D'ANIMAUX	42
A- BREF HISTORIQUE DE LA STRUCTURATION	42
B- LES FONCTIONS D'E-BIO ET DES COLLECTEURS	43
SECTION 2 : LES POINTS DE VUE ACTUELS DES ACTEURS	44
A- PERCEPTION DE L'ORGANISATION DE LA FILIERE PAR DEUX RESPONSABLES D'E-BIO	44
B- POINTS DE VUE DES RESPONSABLES DES ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS	45
SECTION 3 : REGARDS DES ACTEURS SUR LE CONTEXTE DE LA FILIERE	47
A- UNE POPULATION DE PRODUCTEURS HETEROGENE	47
B- LE PRODUIT VIANDE BOVINE BIOLOGIQUE : DES DIFFICULTES DE DIFFERENCIATION QUALITATIVE	48
C- PERCEPTIONS DU MARCHÉ ET DE SES PERSPECTIVES	50
SECTION 4 : LES DYNAMIQUES DES ACTEURS	51
A- LES ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS PRESTATAIRES	51
B- E-BIO	53
SYNTHESE : IMPACT DE LA STRUCTURATION REGIONALE SUR LA DYNAMIQUE DE LA FILIERE	56

CHAPITRE 3 – LES TRANSFORMATEURS BIOLOGIQUES 57

SECTION 1 : PROFILS DES ENTREPRISES TRANSFORMATRICES	57
A- LE CHOIX DE CRITERES DISCRIMINANTS	57
B	59
B- LES LOGIQUES D'ACTION DOMINANTES	59
C- LA QUALIFICATION DES PROJETS PRODUCTIFS	61
SECTION 2 : STRATEGIES DES ENTREPRISES :	62
A- PROJET INDIVIDUEL / PROJET COLLECTIF – PROJET ARTISANAL / PROJET INDUSTRIEL	62
B- LES FORCES CONCURRENTIELLES PERÇUES	64
C- LES ORIENTATIONS STRATEGIQUES ET PROJETS DE DEVELOPPEMENT	67

TROISIEME PARTIE : PERSPECTIVES 69

CHAPITRE 1 – PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT DE LA PRODUCTION 70

SECTION 1 : PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT DE LA PRODUCTION DES AGROBIOLOGISTES ACTUELS	70
SECTION 2 : PERSPECTIVES DE CONVERSION DE PRODUCTEURS CONVENTIONNELS	71
CHAPITRE 2 – PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT DES TRANSFORMATEURS	74
SECTION 1 : PROPOSITION D’UNE TYPOLOGIE DE MODELES D’ENTREPRISE	74
MODELE A : LA PETITE ENTREPRISE ARTISANALE	74
MODELE B : L’ENTREPRISE INDUSTRIELLE	75
SECTION 2 : ITINERAIRES	77
A- LA DIVERSITE ET LA COMPLEXITE DU METIER DE TRANSFORMATEUR	77
B- LES PROBLEMES	79
C- LES VOIES DE DEVELOPPEMENT	80
<i>SYNTHESE ET CONCLUSION</i>	82
SECTION 1 : DES DYNAMIQUES DE PRODUCTEURS CONTRASTEES	83
SECTION 2 : UNE OFFRE ORGANISEE AUTOUR DE L’ASSOCIATION E-BIO	86
SECTION 3 : LES TRANSFORMATEURS, ENTRE GRANDS GROUPES INDUSTRIELS ET ARTISANAT	88
CONCLUSION	91
BIBLIOGRAPHIE	98
LISTE DES ANNEXES	99

INTRODUCTION

La production de viande bovine biologique nationale se concentre à l'Ouest du Pays. Les Pays de la Loire sont la première région productrice, avec 20% du cheptel de bovins allaitants biologiques. Cette production concerne 200 éleveurs, soit 22% des agrobiologistes de la région, mais seulement 2% des éleveurs ligériens et 0.4% des agriculteurs des Pays de la Loire. De plus, les principales entreprises de transformation de viande bovine sont investies dans le secteur de la production biologique, et rendent disponibles localement des outils de transformation importants. Étudier la dynamique de la filière viande bovine biologique dans notre région, c'est donc se focaliser sur un secteur en plein essor, une production très médiatisée, mais une activité de niche – du moins à l'heure actuelle.

Contrairement à d'autres filières biologiques, historiquement et culturellement ancrées dans notre région, la filière de production de viande biologique a connu un développement et une structuration récents. Le développement de la production a été initié par l'instauration des cahiers des charges français concernant la viande bovine en 1992 et par la revalorisation des aides à la conversion à cette même période. La proximité technique de certains élevages avec la conduite biologique ont alors motivé des éleveurs à se convertir. L'essor de la production de viande biologique se prolonge actuellement : depuis 1997, le cheptel allaitant a été multiplié par 5 dans les Pays de la Loire. Rapidement, la structuration de l'offre est devenue cruciale. Des structures régionales se sont montées dans toute la France, le plus souvent à l'initiative des éleveurs, l'AEAPL (association des éleveurs biologiques des Pays de la Loire) a été fondée en 1996. L'investissement de Auchan en 1995, puis d'autres enseignes de distribution dans le secteur de l'agrobiologie a catalysé l'organisation de l'offre et le développement de la transformation.

Le marché de la viande bovine a connu depuis quelques années une baisse de la consommation, due aux deux crises sanitaires qui ont touché la filière. Le consommateur, devenu soucieux de sécurité sanitaire et d'environnement, opère des transferts de consommation vers d'autres produits carnés ou vers des produits « de qualité ». A ce titre, la viande biologique a bénéficié de la crise de confiance que subit la filière conventionnelle. Cependant aujourd'hui certains acteurs s'interrogent sur la dynamique du marché : même si le contexte reste favorable, différents éléments montrent que le marché de la viande biologique est fragile :

- La filière a frôlé la saturation fin 1999 – début 2000 avant la deuxième crise de l'ESB et seul le report de consommation de consommateurs inquiets a permis d'écouler les animaux.
- La filière biologique n'est pas à l'abri de scandales alimentaires (vache folle en élevage biologique, faux bio) qui peuvent nuire à l'image de l'agrobiologie des consommateurs.
- La filière biologique est concurrencée par d'autres formes d'agriculture (agriculture raisonnée, labels..).

Dans ce contexte de forte progression de la production agrobiologique, mais de perspectives floues quant au maintien ou au développement du marché, le Conseil Régional des Pays de la Loire et l'INRA ont conjointement initié un programme de recherche sur les filières biologiques régionales, leurs dynamiques et leurs perspectives d'évolution¹.

¹ Programme INRA DADP ARPEL Pays de la Loire, Recherche Pour et Sur le Développement Régional, « Prospective du marché et dynamiques d'entreprises dans la filière biologique en région Pays de la Loire ».

Pour la filière viande bovine biologique, les questions de recherche que nous traiterons sont les suivantes :

1. Quelle est la dynamique actuelle de développement de l'offre ?
 - ✓ de bovins biologiques vifs
 - ✓ de produits transformés
2. Quels sont les facteurs socio-économiques structurants de ce développement ?
Quels en sont les leviers ?
3. Qui sont les acteurs « leviers » de ce développement ?
4. Peut-on tracer des perspectives d'évolution de l'offre, à court ou moyen terme ?

L'analyse de la filière viande bovine biologique s'organise autour des grandes étapes de cheminement du produit : élevage, négoce de gros, abattage, découpe, distribution de détail. Cette présentation assez classique d'un schéma de filière ne doit pas faire oublier que l'ensemble des acteurs est fortement déterminé par l'aval c'est-à-dire par la situation de la consommation de viande bovine en général et biologique en particulier.

Trois grands types d'acteurs seront caractérisés :

- les producteurs assurant les fonctions de naisseurs et engraisseurs
- les organisations professionnelles organisant le négoce de gros pour les animaux en vif
- les transformateurs assurant l'abattage, la découpe et pour certains la distribution de détail.

Ce rapport présentera dans un premier temps des éléments de contexte et de problématique, puis dressera un diagnostic de la filière (production – organisation de producteurs – transformation). Sur cette base, nous présenterons les éléments prospectifs permettant de tracer les perspectives de développement de la filière en Pays de la Loire.

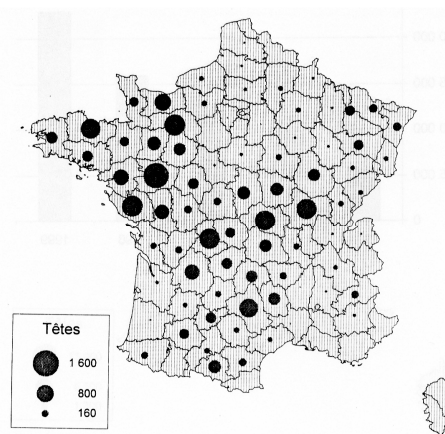
PREMIERE PARTIE :
**CADRE DE LA RECHERCHE : CONTEXTE , PROBLEMATIQUE ET
METHODE**

CHAPITRE 1 – LA FILIERE VIANDE BOVINE BIOLOGIQUE EN PAYS DE LA LOIRE

➤ *Un élevage allaitant biologique situé essentiellement à l’Ouest et dans le Centre*

La production de viande bovine biologique est présente sur l’ensemble du territoire avec une présence accrue dans les principales zones d’élevage conventionnel : l’Ouest et le Centre de la France.

La région Pays de la Loire est la première région française en nombre de vaches allaitantes biologiques. Elle représente environ 20 % du cheptel biologique français.



Les vaches allaitantes biologiques en France, ONAB 1999

➤ *8140 vaches allaitantes sont conduites en agriculture biologique dans les Pays de la Loire*

D’après l’Observatoire régional de l’agriculture biologique 2000 (ORAB 2000), le troupeau allaitant biologique se compose comme suit :

Total	Vaches allaitantes			Génisses allaitantes			Bovins mâles >2ans			Bovins mâles <=2ans		
	AB	CON	TOT	AB	CON	TOT	AB	CON	TOT	AB	CON	TOT
Loire-Atlantique	927	766	1693	505	472	977	126	131	257	809	712	1521
Maine-et-Loire	1712	982	2694	1216	637	1853	203	85	288	1293	705	1998
Mayenne	572	447	1019	316	313	629	113	89	202	563	511	1074
Sarthe	407	596	1003	213	318	531	61	112	173	415	521	936
Vendée	1383	348	1731	921	201	1122	121	25	146	825	250	1075
Région	5001	3139	8140	3171	1941	5112	624	442	1066	3905	2699	6604

A lui seul, le Maine-et-Loire représente 33% de l’effectif régional de vaches allaitantes biologiques.

La production de bovins biologiques est en forte progression depuis 5 ans avec un nombre de vaches allaitantes conduites en agriculture biologique multiplié par 4.

246 exploitations possèdent au moins une vache allaitante. Parmi elles, 198 exploitations possèdent plus de 10 vaches allaitantes avec un troupeau moyen de 40 vaches. Sur ces 198 exploitations, 21 possèdent également un troupeau laitier de petite taille (23 vaches laitières en moyenne).

24 exploitations font de l’engraissement de bovins. Cette activité est généralement complémentaire à un élevage laitier de taille importante (54 vaches laitières en moyenne).

Répartition des fermes possédant plus de 10 vaches allaitantes (bio + conversion) :

	Loire-Atlantique	Maine-et-Loire	Mayenne	Sarthe	Vendée	Région
Nb exploitations	36	68	31	25	38	198
Nb vaches	1662	2640	945	980	1686	7913
Troupeau moy.	46 vaches	39 vaches	30 vaches	39 vaches	44 vaches	40 vaches

➤ **La filière viande biologique française**

• **Une des filières françaises biologiques la mieux structurée**

Historiquement, la consommation de produits biologiques concernait essentiellement les produits végétaux. L'avènement des cahiers des charges français concernant la viande bovine en 1992 et la proximité technique de certains élevages avec la conduite biologique ont motivé des éleveurs à se convertir. Le problème était alors de créer une réelle filière de commercialisation.

Des structures régionales se sont montées dans toute la France le plus souvent à l'initiative des éleveurs : Bretagne Viande Bio en 1991, BioBourgogne Viande et COOPABLIM en 1995, AEAPL en 1996...

L'objectif initial de ces structures était de travailler avec des boucheries traditionnelles mais les volumes demandés restaient faibles.

En 1995, Auchan se lance dans la viande biologique et incite via l'abattoir SELVI, les organisations agrobiologistes à organiser leur offre en viande bovine. Une collaboration se tisse entre les différentes structures bio régionales au sein de la commission viande de la FNAB (Fédération Nationale de l'Agriculture Biologique et des régions de France), des grilles de prix fixes communes sont établies.

Depuis le partenariat initial Auchan – SELVI – FNAB a évolué vers un accord Auchan – SOVIBA – Anvibio, d'autres enseignes se sont intéressées à la viande biologique et les éleveurs ont créé deux nouvelles structures nationales permettant de mieux structurer et développer la filière :

- EBF (Eleveurs Bios de France) créé en janvier 2001, elle regroupe des organisations économiques régionales gérées par les producteurs (représentant 65% des gros bovins mis en marché) et a pour objectif de fédérer les initiatives régionales et d'être l'interlocuteur de la distribution (GMS, réseau Biocoop, boucheries artisanales).
- Anvibio (Animation viande bio) créée en 2000, cette association regroupe les producteurs et les transformateurs, elle a pour objectif de dynamiser le marché de la viande biologique via des actions de communication et de promotion.

• **Une filière dynamique mais fragile**

La demande du marché de la viande biologique concerne essentiellement les animaux finis génisses et veaux. Les races à viande sont plébiscitées notamment par les boucheries traditionnelles. Les vaches laitières sont souvent transformées en mince pour être vendues sous forme de steak haché dans la grande distribution. En revanche, il n'existe pas de marché du maigre en viande bovine biologique.

L'Observatoire national de l'Agriculture biologique (ONAB) estimait à 4000 t équivalent carcasse le volume de viande biologique commercialisé en France soit 0.4% du marché. Le marché a ainsi doublé en deux ans. Cependant certains éléments du contexte économique pourraient déstabiliser cette filière, qui avant la deuxième crise de la vache folle frôlait déjà la saturation. Ainsi, la bio, qui constitue aujourd'hui une valeur refuge pour les consommateurs pourrait aussi être touchée par un scandale alimentaire. Nous pouvons également nous interroger sur la capacité des filières biologiques à se développer (ou à se maintenir) si d'autres modes de production, comme l'agriculture raisonnée ou l'agriculture durable,

venaient à être davantage publicisés. Dans les années à venir, l'enjeu sera donc de fidéliser la clientèle existante et de motiver de nouveaux consommateurs.

➤ **La filière viande biologique dans les Pays de la Loire**

- **L'Association des éleveurs agrobiologistes des Pays de la Loire (AEAPL) regroupe 90 % de l'offre bovine biologique**

Certains éleveurs travaillent en circuit court (vente directe à des consommateurs ou à des bouchers), mais environ 90 % de la production bovine biologique ligérienne est commercialisée via E-Bio.

Cette association, créée en 1996 à l'initiative des éleveurs, a pour objectif de regrouper l'offre régionale, de planifier la production, et de rechercher des débouchés. Elle assure ainsi l'interface entre les éleveurs et les abattoirs. L'AEAPL fonctionne en partenariat avec les groupements de producteurs et les associations d'éleveurs des 5 départements qui assurent l'estimation des animaux, l'organisation du ramassage, la facturation et le paiement des éleveurs.

En 2001, 500 éleveurs sont membres de l'association et 2961 gros bovins ont été commercialisés. (*Rapport d'activité d'E-Bio 2001*)

- **Un environnement favorable**

La filière viande bovine biologique bénéficie d'un environnement favorable. En dehors d'une production bovine biologique importante, il existe également en Pays de la Loire ou à proximité de nombreuses infrastructures adaptées aux besoins de la filière biologique.

Le schéma ci-contre explique le fonctionnement global de la filière.

Il existe cinq grandes structures d'abattage faisant de l'agriculture biologique:

- Banchereau
- Soviba+ Selvi en gros bovins bio et Scabev en veaux bio qui regroupent les abattoirs de la Selvi et des Herbiers (veaux), et l'abattoir LVM du Mans (Gros bovins)
- Vendée Loire Viande (VLV) à Challans
- Charal (Cholet)
- Socopa

L'AEAPL livre les quatre premières structures en animaux mais la majorité des animaux partent à Banchereau (2/3) et à la Selvi (1/3) qui livrent ensuite à leur clientèle propre et à la SOVIBA (qui appartient à la holding Holvia et qui fournit Auchan). Les clients directement démarchés par l'AEAPL sont livrés par Banchereau en prestation de service.

Banchereau, Selvi, et Soviba drainent une bonne partie de la production bovine biologique française et se partagent géographiquement les approvisionnements. Ils achètent alors aux structures professionnelles régionales regroupant l'offre (Biobourgogne, Coopablim, Normandie Viande Bio).

CHAPITRE 2 – PROBLEMATIQUE ET METHODE

Cette étude s'insère dans un programme de recherche original à plusieurs titres. Tout d'abord, parce qu'il porte sur des filières de faible importance (en terme de volumes, d'emploi...), sur lesquelles les références scientifiques sont rares. Original également, parce que l'objet de recherche étant la filière, la démarche choisie est multidisciplinaire et globale.

La problématique générale du programme de recherche ARPENT BIO est définie comme suit² :

« Le secteur agro-alimentaire connaît actuellement un double mouvement : développement des filières de qualité spécifique et processus de « requalification » de l'agriculture conventionnelle, ces deux ensembles étant partiellement concurrents. Si l'on sait globalement que le marché potentiel global du bio est encore loin d'être couvert, on ne connaît pas en revanche les capacités régionales de développement par filière, compte tenu des spécificités régionales et des conditions d'environnement plus générales : demande des consommateurs sur la qualité intrinsèque des produits et sur la dimension environnementale, concurrence des modèles alternatifs possibles, impact des politiques publiques et des réglementations nationales et européennes, concurrence des autres régions. Une meilleure connaissance sur ces points permettrait d'établir une prospective et d'aider les décideurs dans leur politique de développement. (...)

Le cadre théorique est multiple puisque destiné à nourrir une réflexion prospective. Nous optons donc pour une démarche globale, multidisciplinaire et prenant en compte les différents modèles de production. Outre la référence au droit (évolution des cahiers des charges et de leur modalité d'application) et à l'économie agricole (évolution des systèmes de production), on mobilisera d'une part une approche du marketing fondée sur les relations d'apprentissage de nouveaux comportements et leur impact sur l'évolution de la demande et d'autre part la théorie de l'organisation, dans une perspective de gestion et d'économie industrielle. L'hypothèse testée sera celle de l'évolution des compétences foncières collectives dans le cadre d'organisations complexes, mettant en jeu plusieurs acteurs coordonnés. »

L'analyse de la filière viande bovine biologique s'appuiera sur cette problématique générale, qui sera déclinée pour les trois grands niveaux d'analyse : la production, l'organisation de l'offre et la transformation.

Section 1 : La production de viande bovine biologique

A- PROBLEMATIQUE

Plusieurs voies de développement de la production de viande bovine biologique peuvent être envisagées, les trois principales sont a priori les suivantes :

- le développement de l'engraissement de vaches laitières,
- le développement de la production d'éleveurs allaitants agrobiologistes,
- le développement des conversions d'éleveurs allaitants conventionnels.

² Sylvander B., Juillet 2001, Prospectives du marché et dynamiques d'entreprises dans la filière biologique en Région Pays de la Loire - Rapport d'étape.

Nous n'avons pas ici approfondi l'étude de la première voie. En effet il nous semble que le développement de l'engraissement chez des éleveurs laitiers est difficile et peu probable étant donné les évolutions systémiques et économiques que cela engendrerait pour l'exploitation. Par ailleurs, le marché de la viande hachée biologique, actuellement peu développé, conditionne fortement ce développement.

Nous avons axé nos recherches sur les deux autres voies citées.

✓ **La dynamique actuelle des éleveurs biologiques**

Etant donné l'absence de références régionales sur les dynamiques des producteurs biologiques, nous avons accordé une place importante à l'observation et à la description des populations d'éleveurs allaitants et à leurs dynamiques actuelles.

Nous nous interrogeons sur les **capacités évolutives des systèmes de production**, et leur diversité au sein de la population régionale. Nous analyserons donc les facteurs structurants du développement des systèmes d'exploitation, qu'ils soient internes à l'exploitation agricole (techniques, systémiques, sociaux, économiques) ou externes (contexte du marché, pression sociale sur l'agriculture par rapport à l'environnement et au bien être animal)

Nous nous interrogerons sur **l'évolution des types d'agriculteurs biologiques** et sur le rôle que chacun des types d'agrobiologistes joue ou pourrait jouer dans le développement de dynamiques au sein de la filière ?

✓ **La conversion de conventionnels**

La conversion d'une exploitation agricole à l'agriculture biologique consiste en une évolution, voire une remise en cause des pratiques de production. Cependant, elle peut engendrer des modifications au delà du strict champ technique : des évolutions d'ordre systémique, commercial, économique, social.

Nous nous sommes attachés à décrire l'écart effectif qui existe entre les systèmes conventionnels et les systèmes biologiques. Cette description est sous tendue par un questionnement sur l'impact de la conversion sur les exploitations et les exploitants, sur l'hétérogénéité de ces impacts. Peut-on identifier des populations d'agriculteurs conventionnels pour lesquels la conversion induirait des modifications moindres du système d'exploitation ? Les résultats concernant cet axe de travail figureront en annexe 3.

Dans un deuxième temps nous analyserons les facteurs structurants de la décision de conversion : motivations et freins d'ordres technique, systémique, économique, social, idéologique...

B- METHODE

L'étude « production » est basée sur une enquête auprès de producteurs des Pays de la Loire. Nous avons réalisé des entretiens auprès de deux populations :

1. Des **agriculteurs biologiques**, ayant au moins 10 vaches allaitantes, certifiés AB ou en conversion ;
2. Des **éleveurs « conventionnels »**...
...soit **en phase d'adaptation ou de projet** (en CTE),

...soit des **éleveurs extensifs** a priori proches sur des critères techniques du mode de production biologique (éleveurs de plus de 10 vaches allaitantes percevant la PMSEE³).

Au sein de la population conventionnelle, nous avons donc choisi deux sous-populations qui nous paraissaient « proches » de la conversion soit de par leur démarche de remise en cause de leur système d'exploitation, soit de par la proximité actuelle de leur système au mode de production biologique.

✓ **L'échantillonnage**

Nous avons défini trois zones d'enquête, qui correspondent aux trois principales zones d'élevage allaitant biologique de la région : le bocage Vendéen, le Maine et Loire, et le centre Mayenne.

Pour la population d'agrobiologistes, la sélection des producteurs a été réalisée par la Chambre Régionale d'Agriculture des Pays de la Loire. Nous avons cherché à couvrir la diversité de la population sur quelques critères disponibles : l'année de conversion, le chargement à l'hectare, la taille du cheptel.

Pour la population d'éleveurs en phase de projet, nous avons contacté des éleveurs en démarche CTE, c'est à dire qui étaient en train d'élaborer un dossier de CTE ou qui l'avaient juste signé. Leurs coordonnées nous ont été transmises par des conseillers agricoles des chambres d'agriculture de Mayenne, du Maine et Loire et de Vendée, et par des conseillers de gestion des CER de ces mêmes départements.

Enfin, les producteurs extensifs ont été sélectionnés parmi les éleveurs percevant la PMSEE. Les DDAF des trois départements d'enquête ont sélectionné de manière aléatoire des producteurs de plus de dix vaches allaitantes sur les cantons d'enquête. Seules les coordonnées des agriculteurs acceptant d'être enquêtés nous ont été transmises.

✓ **Les populations enquêtées**

La répartition des enquêtés selon nos critères d'échantillonnage est la suivante :

Tableau 01: Répartition de la population d'enquête

	Exploitations en Agriculture biologique		Exploitations en Agriculture Conventiennelle		TOTAL
	Certifiées	En Conversion ⁴	PMSEE	CTE	
Maine et Loire (49)	10	2	7	11	30
Mayenne (53)	7	1	5	12	25
Vendée (85)	8	1	7	10	26
TOTAL	25	4	19	33	81

✓ **Les guides d'entretien**

Les guides d'entretien et les enquêtes ont été réalisés par un groupe d'élèves ingénieurs de l'ESA. Pour tous les enquêtés, les entretiens semi-directifs étaient menés de façon à aborder trois grands thèmes :

³ PMSEE : prime au maintien des systèmes d'élevage extensifs

⁴ Notons que nous avons rencontré peu de producteurs en conversion à l'agriculture biologique. Ceci est dû au fait que la Chambre Régionale d'Agriculture des Pays de la Loire, au moment de l'échantillonnage, n'avait recensé que les producteurs déclarés en conversion avant l'automne 2000. Les producteurs ayant entamé une démarche de conversion en 2001 n'étaient pas répertoriés.

- L'histoire de l'exploitant, son parcours professionnel, ses motivations et sa situation familiale,
- La description du système d'exploitation : structure, système de production, pratiques, mode de valorisation des animaux, circuits de commercialisation, réseaux d'information
- Les projets du producteur et la perception du contexte de la filière viande et de l'agriculture.

Pour les producteurs conventionnels, quelques questions leur proposaient de donner leur avis sur l'agriculture biologique, sur d'autres modes de production respectueux de l'environnement et sur les mesures agri-environnementales.

✓ La phase d'enquête

Les enquêtes se sont déroulées entre 5 au 9 décembre 2001. Elles ont été réalisées par six élèves ingénieurs à l'ESA, en spécialisation filières animales. Malgré le contexte de crise de cet automne 2001, les étudiants ont essuyé peu de refus des producteurs lors de leur prise de rendez-vous. Les entretiens se sont bien déroulés. Ils duraient une à deux heures.

Section 2 : L'organisation de l'offre

A- PROBLEMATIQUE

La filière viande bovine biologique présente la spécificité d'avoir une offre centralisée : l'association de producteurs E-Bio regroupe près de 80% des producteurs et est au cœur de la structuration de la filière régionale.

Nous avons fait l'hypothèse que E-Bio et les organisations de producteurs intervenant dans la structuration de la filière en amont jouaient un rôle déterminant dans la dynamique de filière. Nous nous sommes ainsi interrogés sur :

- l'impact de cette structuration sur la dynamique d'évolution quantitative de l'offre
- l'impact de cette structuration sur la dynamique d'évolution qualitative des produits
- la stabilité de cette structuration et les stratégies des acteurs impliqués.

B- METHODE

Comme pour les autres volets de cette étude, nos résultats sont basés sur une enquête réalisée auprès des responsables (élus ou cadres) des organisations professionnelles impliquées. Neuf entretiens semi-directifs ont ainsi été menés en septembre et octobre 2002 et en janvier 2003 auprès de six responsables de groupement de producteurs (CANA, GERVAL, CAVAC, GEO, CAM, Union Set), d'un responsable d'association de producteurs (ADEA 49) et de deux responsables d'E-Bio.

✓ Les guides d'entretien

Les entretiens portaient sur le développement de l'activité biologique au sein de l'organisation, sur l'importance stratégique accordée aux filières biologiques en comparaison

avec d'autres filières de différenciation des produits, et sur les perspectives d'évolution de l'activité viande bovine biologique au sein de l'organisation.

✓ **Analyse**

Ces entretiens ont été retranscrits et analysés selon la méthode de l'analyse de contenu.

Section 3 : Les transformateurs

A- PROBLEMATIQUE

Postulat de développement régional :

Dans une optique de création de valeur et de développement des emplois dans la région, il convient de favoriser une transformation des produits agricoles dans la région.

Postulat de recherche :

La tendance à la désintégration (externalisation) des activités tout au long de la chaîne de valeur se vérifie-t-elle dans les produits biologiques ou au contraire assiste-t-on à un regroupement de différentes fonctions par un même opérateur ?

Dans un premier temps, ces postulats seront examinés en cohérence avec les stratégies des entreprises régionales déjà présentes sur les produits transformés issus de l'agriculture biologique ou susceptibles de s'y positionner. Pour ce faire, il sera bien entendu tenu compte de l'étude des capacités technico-économiques des systèmes de production, de l'examen de la demande et de l'évolution de la réglementation, réalisés en parallèle.

Dans un deuxième temps, on mettra en évidence la structuration actuelle (émergente ou délibérée) des filières biologiques et on formalisera les différents modèles existants. On relèvera quels sont les agents moteurs du développement dans ces filières (producteur – transformateur – grossiste – distributeur de détail). On cherchera à mieux y cerner les différentes formes de relations et d'interdépendances (logique de fonctionnement des filières, principaux mécanismes de décision, rapports de force, nature et degré de dépendance, de vulnérabilité tant sur le plan technologique qu'économique) ainsi que leurs implications spatiales. On s'interrogera notamment sur l'importance de la coordination commerciale et de la coordination technique (intégration – quasi-intégration – sous-traitance). Une attention particulière sera portée aux modalités d'approvisionnement des entreprises étant donné les contraintes du cadre réglementaire.

Dans un troisième temps on analysera plus spécifiquement les itinéraires et modalités d'apprentissage développés dans ces filières.

Une meilleure compréhension des divers processus de création de valeur suppose que l'on étudie la nature des projets productifs actuels ; on analysera leurs modalités de formation et de développement au sein de systèmes d'offre plus ou moins complexes (notamment à travers l'existence de réseaux, le développement de coentreprise, de partenariat ou la création d'entreprise ex nihilo...).

- On s'intéressera aux caractéristiques de ces projets nourris par des entrepreneurs, par des dirigeants ou par le pouvoir managérial : origine, nature, importance, interdépendance de ces projets...L'objectif sera d'identifier les différentes formes d'organisation et de développement d'activité ainsi que leur articulation au sein de chaînes et systèmes de valeur. Ce travail devra nous permettre de mieux connaître les capacités et potentiels stratégiques de ces organisations et leurs sources d'avantages concurrentiels.

- On identifiera les porteurs de projet et acteurs concernés, avec pour objectif de mieux cerner leurs caractéristiques managériales et comportementales, ainsi que les compétences mobilisées et les apprentissages développés pour concrétiser ces projets.

B- METHODES MISES EN ŒUVRE

Rappel de la tâche 4	<ul style="list-style-type: none"> - Recherche documentaire sur la filière viande bovine - Elaboration d'une grille d'enquête - Réalisation d'études exploratoires par les étudiants DESS (IAE) - Recensement des entreprises transformatrices - Constitution de l'échantillon - Réalisation des entretiens - Analyse des résultats-
----------------------	---

✓ Recherche documentaire et bibliographique

En étroite collaboration avec la Chambre Régionale d'Agriculture d'Angers et l'INRA-UREQUA du Mans, un travail de recherche documentaire sur la filière viande bovine a été réalisé.

L'absence de données récentes et exhaustives recensant les entreprises transformatrices nous a conduit à croiser plusieurs sources d'informations (celles émanant de l'INRA, de la Chambre Régionale, de Bioconvergence, d'articles & dossiers de presse...), parallèlement, nous avons recherché les différents produits régionaux vendus dans les différents points de vente (marchés, surfaces spécialisés Bio, coopératives, GMS), et ceci afin d'identifier les offreurs régionaux.

✓ Elaboration d'une pré-enquête

A partir des premières données collectées, une grille de travail exploratoire a été construite afin de guider le travail d'enquête mené par les étudiants de DESS (IAE).

✓ Pré-étude effectuée par l'IAE

Sur le premier trimestre 2001, un travail de pré-étude a été mené par des étudiants de l'IAE. Il visait à repérer les entreprises, et à caractériser les stratégies des acteurs présents sur la transformation des produits bio. Un rapport a été effectué : «Etude stratégique des industries agroalimentaires biologiques – viandes de boucherie en Pays de la Loire».

Ce travail de pré-étude a été suivi d'un travail d'enquêtes systématiques auprès des différents acteurs répertoriés. Il a permis de pratiquer une triangulation des données et informations collectées respectivement, par les étudiants et, par les chercheurs.

✓ Recensement des entreprises et constitution des échantillons de travail

A l'issue de ce travail exploratoire, un recensement des entreprises transformatrices a été opéré, sur la base des critères suivants : les entreprises à vocation agricole (cest-à-dire les producteurs valorisant leurs produits sur place) n'ont pas été recensées car elles ont fait l'objet d'études par l'ESA (Cf Tâche 3 : *diagnostic des capacités de la production*).

L'étude sur les transformateurs en viande bovine a débuté en janvier 2002 et s'est terminée en mars 2002.

✓ **Caractéristiques de l'échantillon de travail**

11 transformateurs recensés sur la Région PDL	6 transformateurs enquêtés
	- dont 2 entreprises spécialisées en agriculture biologique - dont 4 entreprises ayant une activité mixte (biologique et conventionnelle)

Nous avons recensé 11 transformateurs qui ont une activité en agriculture biologique et nous en avons enquêté 6. Des refus de répondre (justifiés par le manque de temps surtout) nous ont empêché d'être plus exhaustif. Les transformateurs qui assurent uniquement de la prestation de services ont été écartés de notre échantillon.

Parmi ces 11 transformateurs enquêtés, 2 ont une activité spécialisée en agriculture biologique et 4 ont une activité mixte (biologique et conventionnelle). Nous avons pu contacter des transformateurs de 3 départements des Pays de la Loire (Maine et Loire, Vendée et Sarthe).

- Critères de classification retenus

Selon les opérateurs, la nature et la forme de l'engagement dans l'activité de transformation peuvent être très variables. La diversité des situations possibles nous a conduit à distinguer différents degrés dans la transformation :

Transformateurs	Découpeur vendeur artisan Abatteur découpeur industriel
-----------------	--

✓ **Déroulement des entretiens**

Des entretiens semi-directifs ont été réalisés sur la période de janvier à mars 2002, à partir de questions ouvertes ou semi-ouvertes. Cela nous a permis d'établir un véritable dialogue entre l'enquêteur et l'enquêté et ainsi d'obtenir des informations intéressantes sur l'entreprise, le projet / l'engagement dans le bio, la perception de l'enquêté sur la situation actuelle de l'agriculture biologique. Les entretiens ont été effectués par téléphone. La personne interviewée était le plus souvent le dirigeant de l'entreprise, ou son responsable qualité.

Ces entretiens ont abordé plusieurs thèmes, ils avaient pour objectif :

- de cerner les motivations de l'entrepreneur (l'enquêté) à produire des aliments biologiques, (origine, nature, caractéristiques du projet nourri par l'entrepreneur, le dirigeant ou le pouvoir managérial) ;
- de connaître les modalités de formation et de développement de l'offre et du système d'offre, en étudiant plus particulièrement les relations avec les fournisseurs et les clients, les difficultés rencontrées,
- de repérer la perception de la concurrence,
- d'appréhender les projets de développement
- de connaître la nature des relations avec l'interprofession et les autres acteurs de la filière bio et des milieux professionnels locaux et nationaux.
-

✓ **Analyse des résultats**

Les entretiens et pré-études ont fourni l'information nécessaire à l'élaboration de profil type d'entreprise.

La construction d'une grille de lecture de ces entretiens a permis d'analyser les stratégies des entreprises régionales (1), de repérer le degré et forme de structuration de la filière (2) et d'identifier des itinéraires et modalités d'apprentissage (3) – que nous avons illustrés par des monographies types.

Pour l'analyse des résultats, nous avons séparé les transformateurs spécialisés bio des transformateurs non spécialisés. Cela nous a permis de mettre en évidence s'il existe ou non des différences entre leur stratégie, leur raisonnement, l'organisation entre les acteurs.

Les transformateurs possèdent une largeur de gamme en terme de degré de transformation moins étendue chez les non spécialisés bio. Nous avons identifié 1 degré de transformation chez les transformateurs spécialisés bio (découpeur vendeur artisan) et 2 chez les non spécialisés (abatteur découpeur industriel et découpeur vendeur artisan).

Nous avons construit des typologies en fonction de différents critères de similitudes ou de spécificités (nature de l'offre, caractéristiques du système d'offre, secteur alimentaire concerné, position dans les filières....).

DEUXIEME PARTIE :
RESULTATS ET TYPOLOGIE

CHAPITRE 1 – LA PRODUCTION DE VIANDE BOVINE BIOLOGIQUE

Section 1 : Les éleveurs agrobiologistes : capacités de production et dynamiques

Bien que le mode de production biologiques impose des normes restrictives sur le plan des pratiques et des approvisionnements, sur le terrain, nous observons des systèmes de production très divers. Selon le contexte pédoclimatique de l'exploitation, selon leur objectif de qualité de vie et de travail, selon leur niveau de spécialisation, les exploitants adoptent des stratégies d'élevage variées.

Nous avons ainsi observé des systèmes d'exploitation très différents, tant sur le plan de la structure d'exploitation, que du système (équilibre fourrager, chargement, diversité des ateliers) ou du type de valorisation des animaux (niveau d'engraissement). L'étude de ces caractéristiques du système d'exploitation nous a permis d'approfondir notre connaissance de la population des éleveurs bovins biologiques des Pays de la Loire (annexe 2).

Cependant, il ne nous a pas semblé que les caractéristiques structurelles ou systémiques des exploitations étaient des facteurs pertinents pour l'analyse de leurs capacités de développement. Nous avons caractérisé les exploitants en fonction de leur stratégie : en fonction de **la façon dont les agriculteurs conçoivent la conversion dans leur dynamique d'exploitation**. Cette caractéristique permet de distinguer des types d'éleveurs dont les parcours et les ambitions sont très différents les uns des autres. C'est donc sur la base de cette typologie (§ 2.1) que nous analyserons les capacités de production (§ 2.2), l'insertion des acteurs dans la filière (§ 2.3) et les projets des exploitants (§ 2.4).

I- DIVERSITE DES CONCEPTIONS DES ELEVEURS BIOLOGIQUES

L'analyse des entretiens réalisés auprès de producteurs biologiques a permis d'identifier cinq types de producteurs biologiques⁵. Ces types ont été définis sur la base de la manière dont les agriculteurs conçoivent la conversion à l'agriculture biologique dans leur dynamique d'exploitation agricole :

- a. Les entrepreneurs
- b. Les opportunistes
- c. Les contestataires
- d. Les producteurs en relance professionnelle
- e. Les repreneurs professionnalisés

Ces types ne correspondent pas en soit à des groupes de producteurs homogènes. En revanche, chaque éleveur enquêté exprime une conception qui correspond, plus ou moins précisément à un de ces types.

⁵ Nous avons initialement réalisé des typologies de producteurs spécifiques à chaque filière étudiée. Ainsi les dynamiques et les motivations des éleveurs bovins étaient caractérisées de manière sensiblement différente de celles des horticulteurs biologiques ou des céréaliers. Ensuite, dans un effort de synthèse, nous avons établi la typologie transversale des producteurs biologiques que nous utilisons ici.

A- DEFINITION ET CARACTERISATION DES TYPES IDEAUX

Les types sont définis sur la base de la conception qu'a l'agriculteur de l'agriculture biologique dans son parcours professionnel. Une caractérisation plus précise est proposée en annexe 1.

- a. **Les entrepreneurs** : Pour ces producteurs, la conversion est un moyen de créer de la valeur économique (en augmentant la valeur ajoutée de ses productions) et qui a une préoccupation de marché. A partir d'un raisonnement économique, il peut réaliser des investissements dont le risque est limité et dont la rentabilité est calculée.
- b. **Les opportunistes** : Ces producteurs ont converti l'exploitation pour mieux valoriser leur travail et leur système (par le marché ou par les primes à la conversion). L'agriculture biologique a constitué une opportunité d'améliorer leur revenu sans entreprendre d'évolution importante de leur activité, sans prendre de risque.
- c. **Les contestataires** : Pour ces producteurs, produire en agriculture biologique c'est contester le modèle conventionnel. Ils sont non seulement opposés aux pratiques conventionnelles mais aussi aux organisations « de type conventionnel » (coopératives) ou aux démarches d'investissement et d'entreprise.
- d. **Les producteurs en relance professionnelle** : Pour ces producteurs de plus de 40 ans, la conversion a constitué une relance de carrière. Elle les a amené à adopter de nouvelles pratiques ou un nouveau circuit de distribution, de nouveaux réseaux d'échange qui les remotivent dans leur métier d'agriculteur.
- e. **Les repreneurs professionnalisés** : Ces producteurs se sont installés sur une ferme en agriculture biologique, souvent celle de leurs parents. Culturellement très marqués par l'idéologie biologique, ils n'envisagent pas d'être agriculteurs en conventionnel. Ils veulent prouver que produire bio. peut se conjuguer à la modernité agricole : respectueuse de l'environnement mais aussi innovatrice et rémunératrice.

B- REPRESENTATION DE LA POPULATION ENQUETEE

La typologie permet de représenter la population d'enquête (tableau 2).

Tableau °2: Types d'éleveurs bovins biologiques

Type	Effectifs dans la population enquêtée	% d'enquêtés
Entrepreneurs	5	19%
Opportunistes	4	15%
Contestataires	9	35%
Producteurs en relance professionnelle	4	15%
Repreneurs professionnalisés	4	15%
Total	26	100%
<i>Non classés</i>	3	

Dans une certaine mesure, le profil de la population s'explique par la dynamique propre à la filière viande bovine biologique. La présence de producteurs opportunistes, par exemple, s'explique par le contexte technique et politique de la filière. En effet, entre éleveurs conventionnels extensifs et éleveurs biologiques, les systèmes et les pratiques sont assez proches (Annexe 2). Ainsi, dès que la conversion à l'agriculture biologique a été aidée,

certain producteurs extensifs se sont engagés dans une démarche de conversion plus par opportunité que par conviction ou intérêt pour le marché des produits biologiques.

La proportion assez importante de producteurs « entrepreneurs » peut être rapprochée du contexte du marché de la viande depuis quelques années. En effet, le marché de la viande bovine biologique a profité des crises sanitaires qui ont touché la filière conventionnelle. Ainsi la production de viande bovine biologique est apparue pour certains producteurs comme une activité en croissance, correspondant à une demande forte des consommateurs et bien valorisée.

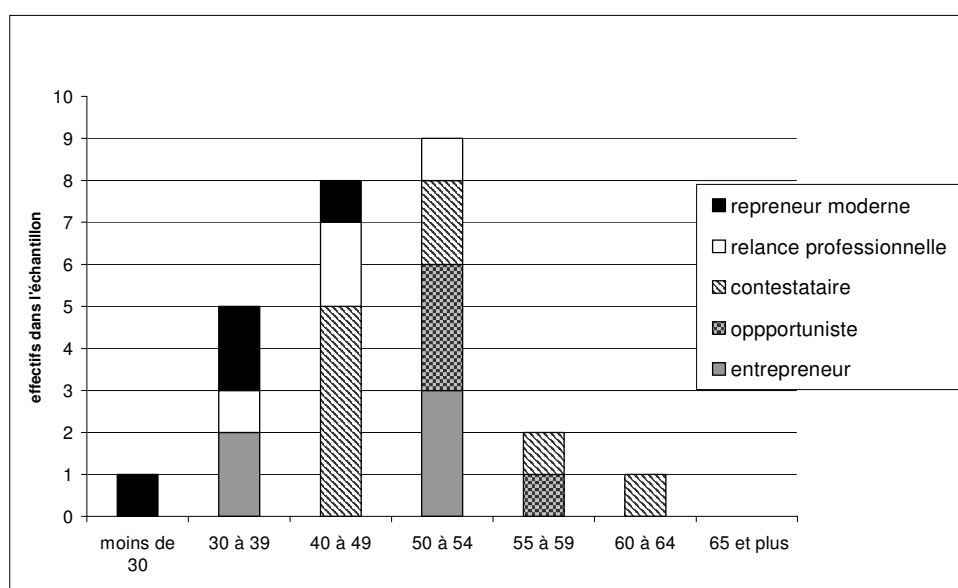
II- LES EXPLOITANTS ET LEURS EXPLOITATION

A- CARACTERISTIQUES SOCIOLOGIQUES DES EXPLOITANTS

L'âge moyen des éleveurs enquêtés est de 47 ans, mais soulignons que la classe d'âge 50 – 54 ans est sur-représentée par rapport à la population des agriculteurs biologiques des Pays de la Loire (Annexe 2).

Certains types d'éleveurs se différencient en fonction de l'âge des exploitants (cf. figure 1). Ainsi les « repreneurs modernes » sont généralement en début de parcours professionnel, les éleveurs « en relance professionnelle » sont d'âge moyen, et les opportunistes sont tous relativement âgés.

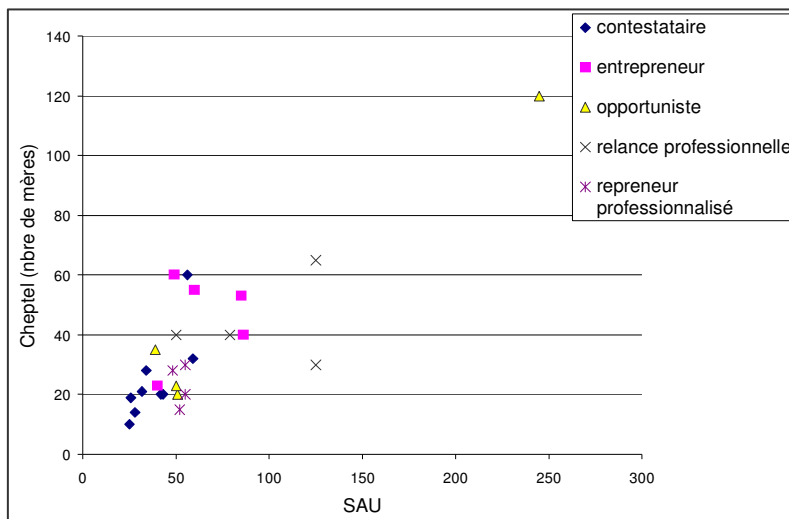
Figure °1: Ages des différents types d'éleveurs



Les éleveurs des différents types ont globalement le même niveau de formation. Ils ont tous un niveau secondaire (CAP, BEP ou BAC) et 10% d'entre eux, répartis dans les différents types, ont un niveau supérieur (Annexe 2).

B- STRUCTURES D'EXPLOITATION

Figure °2: Taille des exploitations des différents types d'éleveurs



Les structures d'exploitation présentent des tailles très variables : de 26 à 250 ha de SAU, de 15 à 120 vaches mères. Les « entrepreneurs » et les agriculteurs en « relance professionnelle » ont globalement de plus grandes exploitations, en revanche, les « contestataires » et les « repreneurs modernes » ont de plus petites exploitations que la moyenne.

C- SYSTEMES D'EXPLOITATION

Nous avons décrit en annexe 2 les systèmes d'exploitation rencontrés sur la base de deux critères : « l'intensité » du système fourrager et la diversité des productions animales. Trois systèmes se distinguent : « Herbager », « Herbe et cultures » et « Polyélevage ». La conception qu'ont les enquêtés de la conversion est peu liée au système d'exploitation en place, ou développé depuis (tableau 3).

Tableau °3: Systèmes de production des différents types d'éleveurs

	Herbager	Herbes et Cultures	Polyélevage	Total
Entrepreneurs	1 ⁵	2	2	5
Opportunistes	2	2	0	4
Contestataires	3	4	2	9
Relance professionnelle	1	2	1	4
Repreneurs professionnalisés	0	3	1	4
Total	7	13	6	26

Soulignons simplement que les « opportunistes » ont converti leur exploitation parce que cela n'engendrait que peu d'évolutions de pratiques, et que leur système était adapté au mode de production biologique. Logiquement, ces éleveurs présentent donc des systèmes herbagers et des productions, notamment végétales peu diversifiées.

La possibilité qu'ont les éleveurs d'engraisser tout ou partie de leurs animaux est liée à l'intensité de leur système fourrager (Annexe 2). Ainsi, dans la population d'enquête, nous avons qualifié certains éleveurs de « naisseur total » (quand tous les mâles et les génisses sont vendus en broutards), d'autres de naisseurs ou engraisseurs partiels, et un quart d'entre eux « d'engraisser total » (quand tous les animaux sont vendus engraisés). De même que les types de systèmes fourragers adoptés, le niveau d'engraissements est en général indépendant de la dynamique et des conceptions de l'exploitant.

D- PRODUITS DE L'ATELIER VIANDE BOVINE

Les produits des ateliers viande bovine sont des vaches de réforme, souvent engraisées, quelques génisses et des mâles. La moitié des éleveurs vend des broutards, animaux mâles maigres, c'est le cas d'éleveurs qui n'ont pas une disponibilité en fourrages suffisante pour engraisser tous les mâles (Annexe 2). Dans ce cas, les animaux sont orientés vers des engraisseurs conventionnels. Les mâles engraisés sont valorisés en bœufs ou en veaux sous la mère (tableau 4).

Tableau °4: Valorisation des mâles pour les différents types d'éleveurs

	Boeufs	Repro-ducteurs	Broutards	Veaux sous la mère	Total des répondants
Entrepreneurs	3	0	2	1	5
Opportunistes	1	0	3	1	3
Contestataires	4	0	5	4	9
Relance professionnelle	1	0	2	3	3
Repreneurs professionnalisés	2	1	2	0	4
Total	11	1	14	9	24

III- LES RESEAUX PROFESSIONNELS

Nous avons décrit les réseaux professionnels dans lesquels s'insèrent, ou non, les producteurs biologiques à travers trois types de relations : les relations commerciales, les relations de conseil technique, l'implication dans des organisations professionnelles agricoles.

A- LES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION

Les circuits de valorisation utilisés sont très divers : E-Bio, les groupements de producteurs, les négociants, la vente à des bouchers et la vente directe sur l'exploitation. La plupart des éleveurs font appel à plusieurs circuits de vente. Notons que seulement deux éleveurs sur trois passent par E-Bio, qui a pourtant pour mission de centraliser les achats d'animaux biologiques. Le recours à des circuits courts de valorisation est fréquent : 7 éleveurs font de la vente directe, et 5 vendent à des bouchers.

Tableau 5: Circuit de commercialisation en fonction des types d'éleveurs
(plusieurs réponses possibles)

	Entrepreneur	opportuniste	contestataire	Relance professionnelle	Repreneur profession.	Total
E-BIO	2	2	5	4	4	17
groupement de producteurs	1	1	5	1	1	9
négociant	0	1	4	0	1	6
marché	1	0	0	0	0	1
vente directe sur l'exploitation	1	1	2	2	1	7
vente à un boucher	2	0	2	1	0	5
Total répondants	5	4	9	4	4	26

Trois catégories de producteurs développent des circuits courts : les contestataires (la moitié d'entre eux), les entrepreneurs et les producteurs en relance professionnelle. Pour les contestataires, l'agriculteur biologique a une mission d'éducation des consommateurs, ils s'investissent donc dans la vente directe et tentent de créer des liens de solidarité entre producteurs et consommateurs. Les entrepreneurs envisagent d'avantage la vente directe comme un moyen d'être à l'écoute de la demande des consommateurs et d'augmenter leur marge. Enfin, les producteurs en relance professionnelle appréhendent la vente directe comme une diversification de leur activité.

Les opportunistes, les repreneurs professionnalisés et une partie des contestataires adoptent des circuits longs traditionnels. En effet, les opportunistes ne souhaitent pas faire évoluer leur relations d'aval suite à la conversion. Les repreneurs professionnalisés sont des producteurs souvent davantage centrés sur l'activité de production que leurs prédécesseurs.

Tableau °6: Réponse à la question : « Connaissez vous le distributeur final de votre production de viande ? »

	Entrepreneurs	opportunistes	contestataires	Relance professionnelle	Repreneurs professionnali.	Total
oui	4	0	5	3	3	15
non	1 ⁶	4	4	1	1	11
Total	5	4	9	4	4	26

La plupart des éleveurs connaissent le distributeur final de leurs produits : soit qu'ils fassent de la vente directe soit qu'ils se tiennent au courant des clients d'E-Bio. Ainsi les opportunistes se distinguent très nettement des autres types d'éleveurs : aucun ne s'intéresse au devenir des animaux vendus.

B- LES RESEAUX D'ECHANGES TECHNIQUES

A la question « Vers qui vous tournez vous lorsque vous rencontrez une difficulté technique ? », les producteurs ont répondu vers un technicien de la Chambre d'Agriculture (11 réponses), vers le vétérinaire (10 réponses) vers des collègues agrobiologistes (10 réponses) ou vers un commercial (8 réponses). Les coopératives ont été peu citées (4 fois, dont deux fois en Mayenne et deux fois en Maine et Loire) et les conseils prodigués ont généralement été jugés insatisfaisants. Les GAB ou CIVAM ont été également très peu évoqués (3 fois seulement)⁷.

La plupart des agriculteurs qui travaillent avec une Chambre d'Agriculture se situent en Maine et Loire. Ils sont très satisfaits ou satisfaits des conseils apportés par les techniciens ou des groupes d'échange organisés.

Huit agriculteurs suivent les conseils techniques de commerciaux, il s'agit souvent d'un vendeur de produits homéopathiques, phytosanitaires ou de semences.

Les échanges entre producteurs biologiques, les visites d'exploitations et les réunions ont souvent été citées comme les lieux privilégiés de conseil et de discussions techniques. Certains de ces groupes d'échanges sont organisés par la Chambre d'Agriculture du Maine et Loire.

Globalement, les producteurs en relance professionnelle ont davantage de sources de conseil que les autres types, et les contestataires sont apparemment les plus isolés (tableau 7). Cependant cela recouvre de grandes disparités internes : dans chaque catégorie d'éleveurs, certains multiplient les sources de conseil, alors que d'autres travaillent de manière très isolée sur ce plan.

⁶ Un des « Entrepreneurs » présente souvent des réponses atypiques par rapport à sa catégorie. En effet, c'est un producteur en fin de carrière, qui lors de sa conversion et au cours de l'évolution de l'exploitation a présenté les caractéristiques du type : adaptation de la production en fonction du marché, développement de l'activité. Cependant il est aujourd'hui à quelques années de la retraite et s'est « désinvesti » de la valorisation de ses produits. Il explique également ce désinvestissement par l'affaiblissement de la demande en viande bovins biologique.

⁷ Les effectifs cités sont plus élevés que ceux présentés dans le tableau 7 car ils concernent les 29 éleveurs enquêtés, or seuls 26 d'entre eux ont été répertoriés dans les types.

Tableau °7: Sources de conseil des différents types d'agriculteurs

	CA	Coop	commercial	véto	collègues	GAB/ CIVAM	Total répondants
Entrepreneurs	2	0	1	2	1	1	4
Opportunistes	2	0	1	3	1	0	5
Contestataires	0	1	2	0	2	2	9
Relance professionnelle	2	0	1	2	3	0	4
Repreneurs professionnalisés	1	0	2	2	1	0	4
Total	7	1	7	9	8	3	26

Les différents types d'éleveurs ne se distinguent pas en fonction des sources de conseil utilisées.

C- L'ENGAGEMENT DANS DES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES

Plus d'un tiers des enquêtés ont des responsabilités dans des organisations professionnelles, il s'agit soit de structures à vocation commerciale (GIE, groupement de producteurs, coopératives), soit de syndicats d'agriculteurs biologiques ou mixtes.

L'implication de ces agriculteurs dans les structures professionnelles n'est pas très important. Il est du même niveau que celui de la population conventionnelle enquêtée.

Les agriculteurs de type « relance professionnelle » et « repreneurs professionnalisés » sont un peu plus engagés que les autres : les trois quart d'entre eux ont des responsabilités professionnelles. Pour les trois autres types de producteurs, l'engagement concerne moins de la moitié des producteurs.

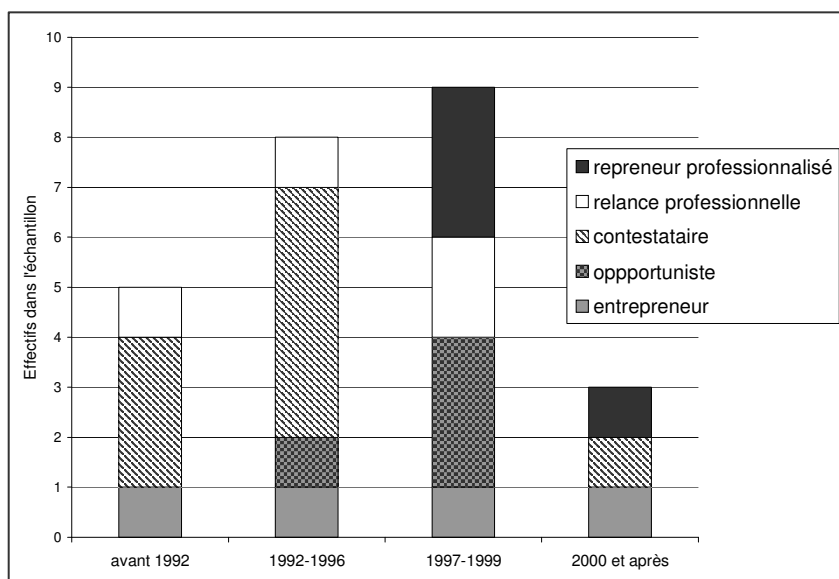
IV- LES DYNAMIQUES D'EXPLOITATION

A- LA CONVERSION

La moitié des enquêtés ont converti leur exploitation après 1997, après la revalorisation des aides à la conversion. En cela, la population reflète la dynamique régionale.

Les éleveurs de type « repreneur professionnalisé » ont converti leur exploitation plus récemment que les autres éleveurs ; à l'opposé, les contestataires sont dans leur majorité d'anciens agrobiologistes (figure 3).

Figure °3: Date de conversion des différents types d'éleveurs enquêtés



La conversion n'intervient pas au même stade de la dynamique d'exploitation selon les types considérés :

- **Les entrepreneurs** se sont installés jeunes (vers 23 ans), ils ont longtemps pratiqué l'agriculture conventionnelle (une dizaine ou une vingtaine d'années) avant de convertir leur exploitation, vers la quarantaine.
- **Les opportunistes** ont également longtemps pratiqué l'agriculture conventionnelle (15 à 20 ans). Ils ont converti leur exploitation en fin de carrière, à plus de 50 ans.
- **Les contestataires** ont des parcours sensiblement différents : beaucoup ont travaillé avant l'installation, ils se sont installés vers 26 ans pour la plupart, ils ont pratiqué l'agriculture conventionnelle une dizaine d'années seulement, ils ont converti leur exploitation autour de la quarantaine, dans les années 80 / 90.
- **Les producteurs en relance professionnelle** se sont installés directement après leurs études, à moins de 23 ans. Leurs parcours sont variables, ils passent à la bio à la trentaine ou à la quarantaine, dans les années 90.
- Enfin **les repreneurs professionnalisés** se distinguent des autres producteurs : ce sont les plus jeunes de l'échantillon, ils ont travaillé une dizaine d'années avant l'installation, qui n'est intervenue qu'entre 26 et 35 ans. Ils ont immédiatement converti l'exploitation ou bien se sont installés sur une exploitation biologique.

Nous ne reviendrons pas ici sur ce que représente la conversion pour ces producteurs, puisque cela a été développé dans la présentation des types (§I).

B- LES PROJETS A MOYEN TERME

Seuls 5 éleveurs sur les 29 rencontrés disent ne pas avoir de projet. Etant donné l'âge élevé de la population, nous avons également rencontré 7 agriculteurs qui envisageaient la retraite ou la préparation de la succession comme un projet (tableau 8)⁸. Nous ne considérerons pas ces individus par la suite quand nous évoquerons les projets de développement.

⁸ Les effectifs cités sont plus élevés que ceux présentés dans le tableau 8 car ils concernent les 29 éleveurs enquêtés, or seuls 26 d'entre eux ont été répertoriés dans les types.

Parmi les autres éleveurs, 9 prévoient des changements d'ordre technique ou systémique. Il s'agit le plus souvent d'améliorer l'outil de production, à savoir investir dans du matériel (hangar, tracteur...), et, pour un éleveur seulement, améliorer son troupeau. Les autres modifications évoquées sont souvent liées à une volonté de baisser le chargement (augmentation de SAU). Seul un des éleveurs rencontrés envisage actuellement d'agrandir son troupeau, il s'agit alors davantage d'une optimisation de la capacité de l'exploitation que d'un véritable projet de développement⁹. Quatre projets de diversification sont en cours (lait, porc à l'ancienne, maraîchage, chambre d'hôte).

Au-delà du domaine technique, presque tous les agrobiologistes ayant un projet envisagent aujourd'hui d'améliorer la valorisation des produits (13/15). La crise a bouleversé plus d'un système et les éleveurs veulent désormais s'orienter vers des produits mieux valorisés comme le veau sous la mère (5), au détriment de broutards, vendus en conventionnel ou de bœufs. La vente de veaux sous la mère a un autre avantage pour les éleveurs : elle permet de diminuer le chargement, les animaux restant moins longtemps sur l'exploitation. D'autres éleveurs envisagent de raccourcir leur circuit de commercialisation pour mieux le maîtriser (3 projets de vente directe, 4 projets d'atelier de transformation).

Tableau °8: Projets des différents types d'éleveurs*

	Améliorer la valorisation des produits	Améliorer les performances techniques ou adapter le système	Diversifier les productions	Pas de projet/ retraite	Total des répondants
Entrepreneur	4	2	0	1⁵	5
Opportuniste	1	1	0	3	4
Contestataire	2	3	1	4	9
Relance professionnelle	2	2	0	2	4
Repreneur professionnalisé	2	2	2	0	4
Total	11	10	3	10	26

* Plusieurs réponses possibles.

Soulignons que les entrepreneurs se distinguent des autres catégories de producteurs : ils sont dans une optique de marché et cherchent presque tous à améliorer la valorisation des

⁹ L'enquêté 6, âgé de 52 ans, souhaite donc passer de 53 vaches mères à 63. Il a converti son exploitation en 1994, pour mieux valoriser son produit, alors que les changements techniques sur son exploitation étaient peu importants (type opportuniste convaincu). Depuis la conversion, il a arrêté la production de céréales de vente et a augmenté son cheptel, passant de 32 vaches en 1994 à 53 aujourd'hui. Il a également diminué son activité d'engraissement, il valorise aujourd'hui les deux tiers de ses mâles en broutards. Il a un système herbager, son chargement reste faible (1,10 UGB/ha de SFP), il produit même du foin en excédent. Il souhaite augmenter son cheptel pour « augmenter la taille économique » de son exploitation. Cette augmentation s'effectuera sans qu'il y ait d'évolution importante de ses pratiques d'élevage ni de son système de production. Ce développement correspond à **une optimisation de la capacité de l'exploitation**.

⁵ Un des « Entrepreneurs » présente souvent des réponses atypiques par rapport à sa catégorie. En effet, c'est un producteur en fin de carrière, qui lors de sa conversion et au cours de l'évolution de l'exploitation a présenté les caractéristiques du type : adaptation de la production en fonction du marché, développement de l'activité. Cependant il est aujourd'hui à quelques années de la retraite et s'est « désinvesti » de la valorisation de ses produits. Il explique également ce désinvestissement par l'affaiblissement de la demande en viande bovins biologique.

produits. En revanche, les autres catégories de producteurs sont plus partagées : les éleveurs sont autant portés sur des réflexions d'ordre technique, d'amélioration de l'outil ou des pratiques, que sur des réflexions d'ordre marchand.

CONCLUSION

La population des éleveurs de bovins allaitants biologiques se révèle hétérogène à plusieurs titres. **Hétérogène sur le plan du système de production** tout d'abord. Certains systèmes de production sont très herbagers et ne permettent pas l'engraissement des animaux (ou d'une petite partie des naissances seulement). D'autres associent des prairies et des cultures de céréales et de fourrages, ils sont d'avantage orientés vers l'engraissement des animaux.

Bien que l'offre de viande bovine biologique soit centralisée par E-Bio, les producteurs font montre de dynamisme et d'autonomie dans leur **recherche de débouchés**. Les deux tiers des éleveurs commercialisent leurs animaux à travers cette structure professionnelle, mais la plupart ont développé d'autres circuits de commercialisation, et notamment la vente directe. Cette recherche des circuits courts, dont le but peut aussi bien être d'augmenter la marge au producteur que de créer des liens directs avec le consommateur, reflète la situation régionale. En effet, 20% des éleveurs spécialisés en bovins allaitants biologiques font de la vente directe en Pays de la Loire (RGA 2001).

Enfin, sur un plan plus sociologique, les **motivations des producteurs sont très variées**. Pour la moitié des producteurs, l'adhésion à l'agriculture biologique correspond à des motivations que nous qualifions d'éthiques. La pratique de l'agriculture biologique reflète leur souci de préserver la santé du consommateur et la leur, de préserver l'environnement, de maintenir l'emploi en agriculture. Cependant pour de nombreux producteurs, la conversion à l'agriculture biologique correspond à la recherche d'un nouveau marché, valorisant mieux leur production et leur travail.

Cette description de la population biologique met en lumière l'autonomie des producteurs. Cette autonomie se caractérise par la recherche individuelle de débouchés : la majorité des éleveurs s'extraient de la tutelle d'E-Bio pour mettre en œuvre d'autres circuits de commercialisation. Sur le plan du conseil technique, les producteurs révèlent également une certaine autonomie, à moins que ce ne soit de l'isolement... Les coopératives sont absentes, mis à part les agriculteurs du Maine et Loire, les producteurs font peu appel aux chambres d'agriculture, de manière générale, ils semblent peu liés aux GAB ou CIVAM.

Section 2 : Les perspectives de conversion d'éleveurs conventionnels

Un deuxième axe de l'étude consiste à étudier le potentiel de conversion d'exploitants conventionnels. Nous nous intéresserons donc ici aux motivations, aux facteurs économiques, systémiques, techniques qui influent sur le choix d'un exploitant conventionnel de convertir son exploitation.

Nous avons enquêté deux populations : des exploitants en démarche de projet, de remise en cause de leur système d'exploitation (population « CTE »), et des exploitants dont le système extensif est a priori proche d'un système de production agrobiologique (population « PMSEE »). Une description approfondie de cet échantillon est présentée en annexe 3, elle détaille les conceptions de la qualité et de l'environnement des producteurs enquêtés.

A la question « Avez-vous déjà pensé à l'agriculture biologique pour votre exploitation ? », près de la moitié des éleveurs répondent par l'affirmative (tableau 9).

Tableau °9: Réponse à la question « Avez-vous déjà pensé à l'agriculture biologique pour votre exploitation ? » et dynamiques professionnelles

Effectifs <i>% répondants en colonnes</i>	PMSEE	CTE	Total
Oui, j'ai un projet dans ce sens	0	1 3	1 2
Oui, j'y ai déjà pensé	3 16	10 31	13 25
Oui, j'y ai pensé mais ce n'est pas possible	4 21	4 13	8 15
Non, je n'ai pas envie	8 42	15 47	23 44
Non, je n'y ai jamais pensé	4 21	3 9	7 14
Total	19 100	32 100	52 100

Les éleveurs en CTE semblent plus sensibles à l'agriculture biologique que les autres. Parmi eux c'est un éleveur engagé dans une démarche label qui a un projet de conversion. En dehors de ce cas, les producteurs en démarche officielle de qualité ne sont pas plus sensibles que les autres à l'agriculture biologique.

Le tableau 10 présente les sensibilités à l'agriculture biologique en fonction des systèmes de production. Contrairement à ce que nous aurions pu supposer, les éleveurs en systèmes herbagers ne semblent pas à première vue plus intéressés par l'agriculture biologique que les autres, de même, les engraisseurs ne se distinguent pas des naisseurs.

Tableau °10: Réponse à la question « Avez-vous déjà pensé à l'agriculture biologique pour votre exploitation ? » et systèmes

Effectifs <i>% répondants en colonnes</i>	Naisseurs herbagers	Naisseurs intensifs	Engraisseurs de taurillons intensifs	Engraisseurs herbagers	Total
Oui, j'ai un projet dans ce sens	0	1 11	0	0	1 2
Oui, j'y ai déjà pensé	3 25	3 33	4 24	3 23	13 26
Oui, j'y ai pensé mais ce n'est pas possible	1 8	1 11	3 18	3 23	8 16
Non, je n'ai pas envie	6 50	3 33	8 47	6 46	23 45
Non, je n'y ai jamais pensé	2 17	1 11	2 12	1 7	6 12
Total	12 100	9 100	17 100	13 100	51 100

I- LES MOTIVATIONS POUR LA BIO ET LES FREINS A LA CONVERSION

Nous nous attacherons dans cette partie à présenter les motivations puis les freins amont qui amènent les agriculteurs conventionnels à s'intéresser à l'agriculture biologique.

A- LES MOTIVATIONS

Vingt neuf enquêtés se sont exprimés quant aux avantages de l'agriculture biologique. Il ressort que ce qui motive, ou motiverait, le plus ces producteurs est le respect de la nature et le retour à des pratiques traditionnelles (15 réponses), les avantages financiers ou économiques (14 réponses) et la reconnaissance et la valorisation du travail fourni (6 réponses). Ensuite, certains enquêtés évoquent la qualité sanitaire de la viande, l'adoption de techniques pointues ou la diminution du travail comme d'autres avantages.

Les enquêtés qui ont envisagé concrètement un passage au bio (« j'ai un projet dans ce sens » ou « j'y ai pensé mais ce n'est pas possible »), sont, ou étaient, motivés avant tout par les avantages financiers et économiques (6/8). En revanche, les enquêtés qui déclarent simplement y avoir pensé, sont, eux, essentiellement motivés par l'aspect environnemental de la bio (tableau 11). Il est possible que ces derniers, pour lesquels l'agriculture biologique ne représente pas une perspective concrète, aient répondu en terme d'avantage de la bio de manière générale : pour l'agriculteur mais aussi pour l'environnement, pour le consommateur etc., alors que les autres producteurs ont exprimé des motivations.

Tableau °11: Les avantages de l'agriculture biologique

Nombre de réponses % répondants en colonnes	A envisagé la bio concrètement	Y a déjà pensé	N'a jamais pensé à la bio, ou n'a pas envie de se convertir	Total
Respect de la nature, retour à des pratiques traditionnelles	2 25	9 69	4 50	15 51
Avantages financiers (prix/primes)	6 75	3 23	5 63	14 48
Reconnaissance et valorisation du travail	1 13	5 39	0	6 21
Qualité sanitaire de la viande	0	3 23	0	3 10
Adoption de techniques pointues	0	3 23	0	3 10
Diminution du travail	0	0	2 25	2 7
Qualité gustative de la viande	0	2 157	0	2 7
Gain d'autonomie	1 13	0	0	1 3
Autre	1 13	1 7	0	2 7
Total des répondants	8 100	13 100	8 100	29 100

La nature des avantages ou motivations évoqués n'est apparemment pas liée au système d'exploitation du répondant ou à sa dynamique d'évolution.

B- LES FREINS

Seuls quatre exploitants, qui ne souhaitent pas se convertir ou qui n'y ont jamais pensé, ne se sont pas exprimés quant aux inconvénients de l'agriculture biologique. Les enquêtés qui ont déjà envisagé un passage à l'agriculture biologique ont presque tous évoqué des freins ou des inconvénients à la bio, et 26 des trente enquêtés qui n'ont jamais pensé à la bio, ou qui ne s'y intéressent pas ont répondu à cette question, alors qu'ils n'étaient que douze à évoquer des avantages.

Différents types de freins ont été évoqués, nous les avons classés en sept catégories :

✓Les freins systémiques

Certains enquêtés présentent le manque de surface, la race ou la taille du cheptel, le chargement etc. comme des freins à leur conversion à l'agriculture biologique. Ils font en fait le constat que leur capital productif (terres, bâtiments, cheptel) ou la façon dont ils le valorisent (chargement, mode de production, niveau d'autonomie) ne correspondent pas à un système biologique. Ils sous-entendent par-là qu'ils ne sont pas prêts à faire évoluer leur système pour aller vers un système plus adapté au mode de production bio.

✓Les freins liés au travail

Trois types de contraintes sont ici évoquées :

- Le fait que le mode de production biologique demande plus de travail, de main d'œuvre,
- Le travail en agriculture biologique est plus pénible,
- La charge de travail administratif (contrôles et « papiers ») est plus importante en bio.

✓Les freins techniques

Des difficultés techniques sont très souvent mentionnées, soit de manière très générale : les éleveurs ne se sentent pas assez bons techniquement pour pratiquer l'agriculture biologique ; soit plus précisément, en relation avec des aspects sanitaires, de finition des animaux ou de maîtrise des mauvaises herbes. Ces éleveurs pensent, d'une part, que le fait d'être en bio engendre des problèmes plus nombreux. D'autre part ils ne souhaitent pas travailler « sans filet » : ne pas pouvoir avoir recours à des traitements vétérinaires en cas de besoin.

✓Les freins économiques

Les principaux freins économiques sont le manque de débouchés et le faible niveau de valorisation. Les enquêtés soulignent le fait que les produits bio sont chers, s'adressent à un public restreint. Ils notent de plus que la valorisation du produit au producteur n'est pas particulièrement élevée, au regard des difficultés du mode de production. Certains précisent que la valeur ajoutée est mal répartie dans la filière biologique, que le niveau des aides est trop faible, que les prix risquent de diminuer suite à l'augmentation du nombre de conversions. Plus qu'un frein, les enquêtés évoquent probablement l'absence d'avantage ou de motivation d'ordre économique¹¹.

✓Les freins idéologiques

¹¹ Un paragraphe de l'annexe 4 porte précisément sur les conditions économiques de la conversion à l'agriculture biologique en élevage allaitant.

Nous avons ici retenu des arguments qui expriment le fait que l'enquêté ne se reconnaît pas dans « l'état d'esprit bio ». Pour ces éleveurs, la vision qu'ils ont du métier n'est pas compatible avec la bio :

- Certains veulent vivre de la vente de leurs produits, or ils estiment qu'en bio, la rémunération est essentiellement basée sur les primes.
- D'autres jugent que les idées selon lesquelles la viande bio serait une viande de qualité supérieure, ou que les systèmes bio préserveraient nécessairement plus l'environnement, ne sont pas fondées. Ils ne souhaitent pas adhérer à un mode de production qui valorise, sur de fausses bases, le métier d'éleveur aux yeux des consommateurs.

✓ Les autres freins

Nous avons ici rassemblé des freins de deux natures :

- Pour trois éleveurs, la perspective de la retraite étant proche, ils ne peuvent pas envisager une conversion à la bio.
- Quelques agriculteurs considèrent que le cahier des charges est trop contraignant, trop strict.

Les types de freins évoqués par les éleveurs qui disent ne pas avoir pensé à la bio, ou ne pas avoir envie d'y passer diffèrent sensiblement des freins cités par les autres enquêtés (tableau 12). Les freins que nous avons qualifiés d'idéologiques sont essentiellement cités par des agriculteurs qui sont peu sensibles ou opposés à la bio. En revanche, les exploitants qui ont pensé à la bio pour leur exploitation citent des freins systémiques, techniques ou économiques. Ils se situent plus avant dans la réflexion sur les évolutions entraînées par une conversion, et présentent une analyse des freins et difficultés perçus par rapport à leur propre exploitation.

Tableau °12: Type de freins exprimés en fonction de la sensibilité à l'agriculture biologique

Nombre de réponses % répondants	j'ai un projet de conversion	J'y ai pensé mais ce n'est pas possible	J'ai déjà pensé à la bio	Je n'ai jamais pensé à la bio	Je n'ai pas envie de me convertir	Total
Systémique	0	7 88	4 31	0	3 15	14 30
Travail	0	1 13	1 8	1 20	4 20	7 15
Technique	0	4 50	2 15	2 40	7 35	15 33
Economique	0	3 38	7 54	2 40	8 40	20 44
Idéologique	0	0	2 15	1 20	13 65	16 35
Cahier des charges	0	1 13	1 8	0	1 5	3 7
Retraite	0	0	2 15	0	1 5	3 7
Total répondants	0	8 100	13 100	5 100	20 100	46 100

II- LES FREINS DES AGRICULTEURS SENSIBLES A L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE

Nous allons maintenant approfondir la description des freins cités par trois types d'éleveurs : les éleveurs ayant concrètement envisagé une conversion mais faisant le constat que le passage au bio est impossible sur leur exploitation, les exploitants qui ont pensé au bio, mais n'ont pas (encore ?) abouti à une décision de conversion, et les éleveurs ayant un projet de conversion. Ces exploitants constituent en effet une population sensible à l'agriculture biologique, mais qui, pour des raisons que nous allons développer hésitent à se convertir, ou ne peuvent pas le faire.

1. L'agriculteur ayant un projet de conversion

Seul un enquêté, soit 2% de notre population conventionnelle, a pour projet de convertir son exploitation à l'agriculture biologique. Il est en système « Naisseur intensif », avec un atelier complémentaire de 20 vaches laitières. Les mâles sont vendus en maigre alors que les femelles sont engraisées et vendues sous le label « Blason Prestige ». Cet exploitant de 32 ans, en GAEC avec son frère, travaille actuellement sur un projet de CTE de conversion à l'agriculture biologique. Ses motivations sont de mieux valoriser ses produits, et d'améliorer sa qualité de vie. La conversion correspond également à une valorisation de son métier à ses propres yeux. La conversion s'accompagnera d'une diminution du chargement par agrandissement, d'un arrêt de l'atelier laitier, d'une modification de l'alimentation des animaux : arrêt de l'utilisation de tourteaux et du maïs, développement du foin.

Cet exploitant est particulièrement amer quant à la crise, et à la façon dont les agriculteurs ont été « abandonnés » par les pouvoirs publics. La conversion est une forme de résistance, de réaction pour pouvoir subsister et continuer d'exercer, à un moment où la valorisation de ses animaux, même en label, est difficile. Cet éleveur envisage l'agriculture biologique avant tout comme un marché, un marché limité et réservé à un consommateur riche. Il adhère autant aux principes de l'agriculture raisonnée, ou durable, cependant il a choisi le seul créneau qui permet d'améliorer la valorisation de ses produits.

2. Les agriculteurs sensibles à l'agriculture biologique, mais qui n'ont pas de projet de conversion à court terme

Nous avons distingué sept types de raisonnement face à la bio :

✓ Six agriculteurs satisfaits du mode de valorisation de leurs animaux en conventionnel

Ces six jeunes agriculteurs (34 ans en moyenne) ont développé des stratégies de valorisation de leurs productions : le démarrage d'une activité d'engraissement, la vente directe, les label et/ou les CCP. Ces stratégies ont parfois été adoptées en réaction à la crise de l'ESB. Ils sont aujourd'hui satisfaits de la valorisation de leurs animaux et sont optimistes quant aux perspectives de leur exploitation en cette fin de crise. Ils ne pensent pas que la valorisation en bio serait nettement meilleure, ils ne présentent pas de réelle motivation pour la bio. Trois éleveurs extensifs se sont intéressés à la bio parce qu'ils en étaient proches sur le plan systémique et technique, cependant ils sont réticents à l'idée de devoir adopter un cahier des charges strict. Deux agriculteurs, plus intensifs, s'y sont aussi intéressés, mais ils considèrent que les pratiques biologiques en matière de gestion des cultures et du cheptel sont risquées.

Trois éleveurs ont écarté toute idée de conversion. Les trois autres éleveurs n'écartent pas cette possibilité, car la bio apparaît intéressante sur le plan commercial et économique. Leur

conversion dépendra de l'évolution des filières de valorisation qu'ils ont récemment adoptées.

✓ Deux agriculteurs dont une part importante du revenu est basée sur un atelier hors-sol

Ces deux enquêtés se sont intéressés à la bio soit pour la forte valorisation des animaux en bio, soit pour des motifs idéologiques (cet agriculteur appartient à un réseau d'agriculteurs durables). Ils ont tout deux un atelier de canards. La conversion impliquerait l'arrêt de cet atelier, qui représente jusqu'à 50% du revenu, et l'activité d'un des associés, cette idée est donc écartée.

✓ Appréhensions face au risque technique pour des agriculteurs intensifs

Deux agriculteurs, en système « Engraisseurs de taurillons, intensifs », se sont intéressés à la bio, motivés par les avantages financiers et économiques de la démarche. Ils ne sont pas engagés dans des filières à forte valorisation des animaux : un de ces deux enquêtés vend tout de même ses vaches de réforme en CCP. Ces deux agriculteurs connaissent, déjà en conventionnel, des difficultés sanitaires ou techniques, liées à la finition des animaux. S'ils n'ont pas pris la décision de se convertir, c'est qu'ils appréhendent fortement les modifications de pratiques nécessaires, quant au désherbage et aux aspects sanitaires.

✓ Cinq éleveurs sur le départ...

Ces éleveurs se déclarent intéressés par l'agriculture biologique, tout d'abord parce qu'ils jugent leur système proche d'un système bio (2 en « Naisseur herbager », 1 en « Engraisseur herbager », 1 en « Naisseur intensif » et 1 récemment passé en « Engraisseur intensif »). Ils seraient motivés par la meilleure valorisation des animaux, par le retour à des pratiques naturelles et respectueuses de l'environnement, de la santé du consommateur et du producteur. Cependant tous ces exploitants ont plus de 50 ans, et n'envisagent plus d'investissement ou d'évolution de leur exploitation d'ici à la retraite.

✓ Risque économique lié à la diminution du cheptel

Un des enquêtés, en système d'engraissement de taurillons, est particulièrement attiré par la forte valorisation des animaux en bio. cependant, il ne peut envisager de conversion sans diminuer son chargement. Si cette diminution était réalisée à travers une diminution du cheptel, les rentrées de primes liées au cheptel diminueraient fortement. Cet agriculteur considère que la diminution des primes, et la diminution du nombre d'animaux vendus ne seraient pas compensés par l'amélioration de la valorisation des animaux.

✓ Agriculteur en difficulté, convaincu de l'inadaptation de son exploitation à la bio

Cet éleveur de 46 ans a repris tardivement une exploitation agricole. Après une phase d'agrandissement, et suite à la crise de l'ESB, il est actuellement en difficulté financière importante. Son prédécesseur était un agrobiologiste, et avait fait le constat de l'impossibilité de produire bio sur les terres trop pauvres de l'exploitation. Aujourd'hui, l'enquêté est d'une part persuadé que l'exploitation ne se prête pas à l'agriculture biologique, malgré les modifications de la structure survenues depuis la reprise, et d'autre part, étant en difficulté financière, il ne souhaite pas s'engager dans un projet jugé très risqué.

✓ La bio est un objectif à long terme

Trois éleveurs, actuellement en démarche CTE, expriment un fort intérêt pour la bio : soit parce qu'elle correspond à la continuité d'une démarche d'extensification, d'adoption de

pratiques plus respectueuses de l'environnement, déjà entamée par l'éleveur ; soit parce que produire bio serait un atout pour la communication vers les clients, pour des éleveurs engagés dans des démarches de vente à la ferme. Ces éleveurs, de 40 ans en moyenne, sont encore en phase d'adaptation de leur système, ils doivent actuellement surmonter des difficultés liées à la surcharge de travail, à la maîtrise des rotations, au démarrage de l'engraissement. Cependant, ils déclarent qu'à long terme, passer en Bio serait un aboutissement de leurs démarches.

- - -

Huit exploitants (sur 52 interviewés dont 29 mentionnent une motivation pour la bio) n'ont pas écarté l'hypothèse de la bio., ils l'envisagent à court ou à long terme. Ils sont plus jeunes que la moyenne de notre population : ils ont en moyenne 34 ans (de 24 à 46 ans). Ils constituent la population la plus sensible à la bio, et nous permettront de préciser des critères de sélection d'une population cible pour des actions de développement des conversions.

III- ESSAI DE CARACTERISATION DES POPULATIONS SENSIBLES

Nous avons exprimé plusieurs hypothèses quant aux populations potentielles et aux motivations et freins influant sur leur décision.

✓ Les structures des exploitations biologiques de notre échantillon sont plus petites que les structures conventionnelles. Est-ce que les grandes structures sont moins intéressées que les petites par une conversion ? Est ce que les grandes structures expriment des freins spécifiques ?

Au contraire, ce sont plutôt les grandes structures (dont la MBS¹² est supérieure à 30 000 euros) qui sont intéressées par la bio (tableau 13). Les exploitations dont la MBS est supérieure à 50 000 euros sont plus nombreuses que les autres à exprimer des freins systémiques, techniques ou idéologiques. Cependant ces freins ne sont pas directement liés à la taille de l'exploitation.

Tableau °13: Intérêt pour la bio et taille des exploitations

Effectifs % en colonnes	MBS faibles 10– 30 k€	MBS moyennes 30 – 50 k€	MBS élevées 50 – 70 k€	Total
Enquêtés sensibles à la bio (« y ont déjà pensé »)	3 43%	7 41%	12 43%	22 42%
Agriculteurs qui n'écartent pas une conversion possible	0	3 18%	5 18%	8 15%
Population Totale	7	17	28	52

✓ La conversion à l'agriculture biologique entraîne une diminution de la sécurité financière des exploitations, et ce, surtout pour les Naisseurs (qui doivent réduire la taille de leur cheptel et donc diminuer la part de revenu lié aux aides publiques). Cela freine-t-il les éleveurs ?

Seul un exploitant, en système d'engraissement de taurillons, a exprimé ce frein. Aucun des Naisseurs n'a évoqué cette difficulté. Pour autant, cette hypothèse peut être un élément d'explication de la proportion relativement faible de Naisseurs véritablement intéressés par une conversion (cf. tableau 14).

¹² Marge Brute Standard : indicateur de la taille économique de l'exploitation.

Tableau °14: Intérêt pour la bio et système de valorisation

Effectifs % en colonnes	Naisseurs	Naisseurs - engraisseurs	Total
Enquêtés sensibles à la bio (« y ont déjà pensé »)	8 38%	14 45%	22 42%
Agriculteurs qui n'écartent pas une conversion possible	2 10%	6 19%	8 15%
Population Totale	21	31	52

✓ Les systèmes engraisseurs et herbagers sont plus proches de systèmes biologiques. Est-ce que ces enquêtés sont plus sensibles à la bio ?

Le tableau 14 montre que les éleveurs engraisseurs ne sont pas plus nombreux à s'intéresser concrètement à la production biologique. De plus, les éleveurs en système herbager semblent moins intéressés (tableau 15).

Tableau °15: Intérêt pour la bio et système de production

Effectifs % en colonnes	Naisseurs herbagers	Naisseurs intensifs	Engraisseurs intensifs	Engraisseur s herbagers	Total
Enquêtés sensibles à la bio (« y ont déjà pensé »)	4 33%	5 56%	7 41%	6 46%	22 42%
Agriculteurs qui n'écartent pas une conversion possible	1 8%	2 22%	4 24%	1 8%	8 15%
Population Totale	12	9	17	13	52

- - -

Il paraît difficile de tirer des conclusions franches de ces observations. Retenons simplement que les producteurs concrètement intéressés par l'agriculture biologique sont aujourd'hui dans des démarches entrepreneuriales ou de relance professionnelle. Nous n'avons pas rencontré d'opportunistes (au sens développé en section 1) : au contraire, les éleveurs herbagers semblent moins intéressés que les autres par la conversion. Ce résultat est assez surprenant dans la mesure où l'analyse des projets de conversion d'éleveurs conventionnels montre que c'est sur de grandes exploitations herbagères que la conversion est la plus rentable (Morardet et al.). Le futur agriculteur biologique apparaît comme un producteur jeune, dans une démarche de remise en cause du système de production, sur une exploitation moyenne à grande, et dans un système aujourd'hui plus intensif que la plupart des éleveurs allaitants de la Région.

IV- LE PROCESSUS DE CONVERSION ET SES DIFFICULTES

Nous décrivons les facteurs qui déclenchent le passage à la bio., qui aident ou incitent les agriculteurs dans leur démarche, et les difficultés qu'ils peuvent rencontrer pendant la période de conversion. Nous nous focaliserons sur les entretiens réalisés auprès de producteurs bio en conversion, ou convertis récemment (après 1998), et sur les réponses de quelques agriculteurs conventionnels qui déclarent avoir un projet de conversion.

A- LE PROCESSUS DE PASSAGE A LA BIO

Les motivations des agriculteurs bio convertis récemment ne diffèrent pas fondamentalement de celles des autres agriculteurs biologiques (cf. I).

Nous avons pu identifier cinq facteurs déclenchant la conversion :

✓Le changement de chef d'exploitation

Trois agriculteurs, dont le père produisait selon le mode biologique sans être certifié AB, ont engagé une démarche de conversion au moment de leur installation sur l'exploitation parentale.

✓Le dialogue avec des producteurs ou des consommateurs convaincus par la bio

Un agriculteur faisait de la vente directe, à la ferme et sur les marchés, et côtoyait donc à la fois des producteurs biologiques et des consommateurs. Ce sont les échanges avec ces personnes qui l'ont amené à décider de se convertir.

✓L'installation

Pour un couple de producteurs, travaillant auparavant dans l'enseignement supérieur, s'installer sur une ferme biologique était un projet de vie. Quant ils ont eu l'occasion de s'installer, ils ont converti l'exploitation aussitôt.

✓Une crise alimentaire

La première crise de l'ESB a été le facteur déclenchant de la réflexion d'un des producteurs, en recherche d'un mode de valorisation meilleur et plus sûr.

✓La nécessité d'investir

Enfin, un des enquêtés, ayant un cheptel âgé et un parc de matériel pour les cultures vétuste, a engagé une réflexion sur son système au moment où il aurait dû les renouveler. Il a alors décidé d'abandonner les cultures, d'agrandir et de rajeunir son cheptel à l'occasion de la conversion de son exploitation.

B- LES DIFFICULTES RESSENTIES PAR LES AGRICULTEURS EN CONVERSION

Seuls trois agriculteurs récemment convertis ont déclaré avoir rencontré des difficultés lors de la conversion. Il s'agissait alors de difficultés techniques : de maîtrise des mauvaises herbes dans les prairies, de gestion des cultures ; des difficultés administratives ou des difficultés financières : au moment de la conversion, un des exploitants avait acheté des terres pour extensifier son exploitation, la crise de l'ESB l'a donc mis dans une situation financière difficile. Les onze autres producteurs ont déclaré n'avoir rencontré aucune difficulté particulière.

Cependant, les réponses aux questions sur les difficultés rencontrées depuis la conversion (tableau 16), ou sur la satisfaction des producteurs vis à vis du soutien technique (tableau 17) révèlent des différences entre les producteurs convertis à partir de 1998 et les producteurs bio plus expérimentés.

Tableau °16: Les améliorations et les difficultés ressenties depuis la conversion

	Nouveaux convertis	Anciens convertis	Nombre total de réponses
Améliorations depuis la conversion			
Résultats économiques	7	9	16
Moins de problèmes techniques	4	1	5
Qualité de vie	2	3	5
Difficultés depuis la conversion			
Finition des animaux	4	0	4
Problèmes techniques sur les cultures	1	6	7
Conseils insuffisants	2	2	4
Problèmes sanitaires	1	1	2
Approvisionnements en semences	2	0	2
Augmentation du travail	1	1	2
Complications administratives	1	1	2
Population totale	14	14	28

Les producteurs récemment convertis ressentent plus que les autres, des difficultés à finir leurs animaux, et à s'approvisionner en semences. En revanche, ils ne soulignent pas encore de problème lié aux cultures (adventices ou fertilisation).

Les nouveaux convertis sont critiques vis à vis du conseil technique. Ils le jugent insuffisant, ou moyennement satisfaisant. Ils sont également peu satisfaits du circuit de valorisation des animaux en bio : certains éleveurs se plaignent du manque de contacts avec E-Bio, du manque de débouchés et de la saisonnalité de la demande, de l'absence de concurrence dans ce système centralisé, d'autres expriment des craintes quant à la stabilité du rapport de forces entre E-Bio et les groupements, ou quant au maintien des cours de la viande bio.

Tableau °17: Satisfaction des producteurs vis à vis du conseil technique et du circuit de valorisation

	Nouveaux convertis	Anciens convertis	Nombre total de réponses
Conseil technique			
Très satisfait	2	5	7
Moyennement satisfait	8	2	10
Insatisfait	1	4	5
Circuit de valorisation			
Très satisfait	4	8	12
Moyennement satisfait	8	4	12
Insatisfait	2	2	4
Population totale	14	14	28

- - -

Les enquêtés ont exprimé peu de freins ou d'appréhensions liées à la conversion. Les freins évoqués se situaient souvent en amont : la majorité des producteurs conventionnels ne conçoivent pas de produire bio sur leur exploitation, pour des raisons idéologiques, techniques, systémiques etc.. Parmi les huit producteurs conventionnels les plus susceptibles de passer un jour à la bio, seuls quatre évoquent des appréhensions liées à la

transition entre les deux modes de production : ils craignent de connaître des difficultés techniques, certains précisent liées au désherbage.

On peut donc conclure qu'il n'existe pas de décalage entre les appréhensions de producteurs conventionnels et les difficultés vécues par les producteurs biologiques. Les candidats à la bio semblent donc bien informés sur les implications d'une conversion. Les producteurs convaincus de l'intérêt de la conversion de leur exploitation ne semblent pas freinés par des appréhensions liées à cette période de transition. Enfin, notons que la plupart des exploitants récemment convertis ou qui l'envisagent à plus ou moins long terme estiment qu'ils ont un système de production déjà proche du bio. Les candidats à la bio. sont donc très peu préoccupés par des évolutions techniques nécessaires sur leurs exploitations. En revanche, ils s'interrogent sur l'opportunité d'une conversion, sur son intérêt technique ou économique.

CHAPITRE 2 – L'ORGANISATION DE LA PRODUCTION

En Pays de la Loire, la production de viande bovine biologique est fortement organisée : une association de producteurs régionale (E-Bio) assure le regroupement de l'offre et la planification. Les principales organisations de producteurs régionales assurent une prestation d'estimation, de transport et de facturation pour cette association.

L'objet de ce volet d'étude est de **présenter l'étape de l'organisation régionale**, de **caractériser les dynamiques des acteurs** en jeu dans l'organisation de la collecte, et **d'analyser l'impact de cette structuration sur la dynamique** des acteurs.

Comme pour les autres volets de cette étude, nous avons procédé par entretiens auprès des principaux acteurs. Nous avons ainsi interviewé deux responsables d'E-Bio et des responsables de sept organisations de producteurs impliquées.

Section 1 : Structuration régionale de l'offre d'animaux

A- BREF HISTORIQUE DE LA STRUCTURATION

L'idée d'une organisation régionale de l'offre en viande bovine biologique a émergé en 1995. Jusque là, les éleveurs étaient associés au sein de GAB¹³ départementaux. Ils commercialisaient leur production à travers des circuits courts spécifiques. Les perspectives de développement des débouchés étaient alors limitées localement : quelques bouchers biologiques avaient déjà établi leurs propres circuits d'approvisionnement auprès d'éleveurs locaux.

En 1995, le groupe de distribution Auchan - qui souhaitait alors développer la vente de viande biologique dans ses magasins - a sollicité de nombreuses organisations de producteurs biologiques en France. En Pays de la Loire, la production de chaque département étant très faible (seule une trentaine d'éleveurs faisaient de la viande biologique dans toute la région), les éleveurs ont décidé de créer une association régionale de producteurs, qui serait l'unique interlocutrice des acheteurs (abattoirs). A travers la création de l'AEAPL¹⁴ en 1996, les éleveurs revendiquent aussi la possibilité de garder le contrôle et la gestion de l'offre. Ils se démarquent, par cette organisation, de la structuration conventionnelle des filières viande bovine, où la gestion de l'offre est laissée aux principales structures régionales coopératives conventionnelles.

Dès 1996, l'abattoir SELVI (Orne) est référencé par Auchan. Des négociations sont alors engagées entre l'AEAPL et l'abattoir pour fixer les modalités de fonctionnement (établissement de grilles de prix). A cette même période, l'AEAPL a négocié auprès des principaux groupements de producteurs départementaux (CANA, GERVAL, CAM, Union Set, GAPEV¹⁵) et auprès de quelques négociants privés. Tous ont accepté de réaliser en prestation de service l'estimation, le transport et la facturation des animaux, l'AEAPL ayant en charge la planification de la collecte et des ventes.

Ainsi le groupe Auchan a favorisé la structuration d'une filière régionale, en offrant un débouché important pour les viandes biologiques issues du troupeau allaitant ou laitier.

¹³ Groupement d'agriculteurs biologiques

¹⁴ Association des Eleveurs Agrobiologistes des Pays de la Loire, ancien nom d'E-Bio.

¹⁵ En 1998, le GAPEV et BOVIAL fusionnent et créent ainsi GEO.

Depuis lors, l'évolution de la production régionale a suivi les évolutions du marché et des politiques de soutien à l'agriculture biologique. Le développement de la demande est fortement lié aux différentes crises alimentaires : il a entraîné une forte augmentation des conversions et donc de l'offre.

Les partenariats instaurés à l'origine avec Auchan, SELVI et les groupements de producteurs ont été préservés et contractualisés. Cependant, d'autres acteurs se sont progressivement insérés dans la filière :

- La personne chargée de l'interface à SELVI part travailler dans l'entreprise d'abattage – transformation Bancheureau. En conséquence, ce deuxième abattoir est intégré à la filière viande bovine biologique.
- Progressivement, les distributeurs demandent des produits piécés et des barquettes UVCI. L'abatteur Bancheureau n'étant pas équipé, SOVIBA s'intègre dans la filière et prend en charge cette activité de transformation en embauchant le responsable bio de Bancheureau. Ensuite la SELVI et la SOVIBA se retrouvent dans l'Union Terrena.
- Suite à la deuxième crise de l'ESB, la demande a beaucoup progressé. E-Bio, qui avait un peu de stocks en début de crise, a accepté d'y répondre et d'augmenter le nombre de clients. Mais, rapidement, il y a eu des ruptures de stocks, et progressivement de nombreux magasins se sont retirés du marché de la viande bio.
- D'autres organisations de producteurs ont été sollicitées par E-Bio pour collecter des volumes moindres : entre autres la CAVAC et la COVIA en Vendée, des négociants privés ;
- En 2001, une SARL E-Bio a été créée pour commercialiser les veaux et des gros bovins en circuits courts spécifiques.

La structure actuelle de la filière régionale est représentée par l'organigramme ci-contre (figure 4). Soulignons que la plupart des opérateurs travaillent à la fois sur des animaux laitiers et allaitants. Il n'y a pas de dissociation de filières au niveau organisationnel. Par ailleurs nous avons distingué sur ce schéma trois circuits de valorisation des animaux : la vente à E-Bio, soit en travaillant avec un groupement de producteurs (60% des éleveurs enquêtés sont dans ce cas), soit en passant par un négociant privé (40% des éleveurs enquêtés), et la vente directe : 30% des éleveurs allaitants ont développé un circuit court en plus de la valorisation par l'association. Par ailleurs, les enquêtés estiment que près de 20% des éleveurs biologiques en Pays de la Loire travaillent dans des circuits spécifiques indépendants de la structuration régionale, directement avec des transformateurs.

B- LES FONCTIONS D'E-BIO ET DES COLLECTEURS

Les fonctions des acteurs intervenant dans l'organisation de la collecte (producteurs, organisations de producteurs et E-Bio) sont définies et fixées au sein de conventions tripartites entre l'éleveur, l'organisation de producteur ou le négociant concernés et l'association E-Bio. Ces conventions sont garantes de l'exclusivité : chaque acteur signataire s'engage à ne pas avoir d'activité liée à la viande bovine biologique en dehors de la filière organisée. Le rôle des différents acteurs est le suivant :

- **Les producteurs** produisent. Ils sont adhérents d'E-Bio et parfois de l'organisation de producteurs de leur zone.
- **Les organisations de producteurs ou les négociants** sont prestataires de service pour E-Bio sur un département : ils estiment les animaux, les transportent de l'élevage à l'abattoir et facturent. Pour ce service, ils sont rémunérés forfaitairement.

- **E-Bio** organise la collecte et les ventes de tous les bovins biologiques de la région. L'association propose et négocie une grille de prix fixe avec les clients (abatteurs et bouchers). Elle a par ailleurs une mission de promotion des produits auprès des distributeurs et des consommateurs. Pour ces services, l'association prélève un montant forfaitaire (au kilo) sur chaque animal vendu.

Section 2 : Les points de vue actuels des acteurs¹⁶

Tous les acteurs rencontrés expliquent qu'en 1995, les groupements de producteurs n'étaient pas (ou très peu¹⁷) engagés dans la collecte d'animaux biologiques. La plupart considèrent que le fait de travailler en prestation (ne pas s'occuper de la planification ou du suivi technique) était une aubaine pour les groupements. On les sollicitait pour réaliser le cœur de leur métier - le commerce - sans imposer d'investissements particuliers. L'AEAPL offrait aux groupements un moyen de diversifier les activités de la structure. Tous les enquêtés s'accordent à dire que l'organisation proposée en 1995 (une association centrale et des prestataires) était tout à fait adaptée au contexte de l'époque (volumes très faibles, nombre d'acheteurs limité, marché en croissance). Aujourd'hui, les points de vue sont moins unanimes...

A- PERCEPTION DE L'ORGANISATION DE LA FILIERE PAR DEUX RESPONSABLES D'E-BIO

Les enquêtés expliquent que depuis sa création, l'association a dû s'adapter continuellement aux évolutions des partenaires et du marché. Aujourd'hui encore le marché est incertain, des difficultés émergent (ralentissement de la consommation, exigences qualitatives accrues) et, pour répondre au futur contexte de marché, l'association s'adaptera (section 4 § B).

Cependant, un responsable professionnel pense que les éleveurs biologiques sont attachés à certains modalités d'organisation :

- Ils considèrent leur **capacité à regrouper toute l'offre régionale** comme une force et ne remettent pas en question leur rôle centralisateur.
- Ils recherchent une certaine **stabilité des prix** et ne souhaitent pas que leur grille soit renégociée plus de deux fois par an.
- Ils sont tout à fait **opposés à une indexation des prix sur le marché du conventionnel** (ce qui correspond à la grille SETRABIO nationale) car ils considèrent que cela engendrerait une chute des prix et mettrait en danger le maintien de la production de viande bovine biologique.

Le regard que porte l'enquêté sur l'organisation actuelle de la filière découle du bilan, très positif, qu'il dresse sur ses six premières années d'existence : l'association a permis de regrouper l'offre de viande bovine biologique régionale, elle a pu développer des débouchés pour les éleveurs, elle a maintenu un niveau de valorisation satisfaisant, qui est aujourd'hui supérieur au niveau de valorisation nationale. Ce bilan justifie qu'on ne remette pas en cause

¹⁶ Dans cette partie, de nombreuses citations d'enquêtés sont insérées. Nous identifions entre parenthèses la structure d'où provient l'enquêté (groupement / association ou E-Bio). Cependant, les propos cités **n'engagent que l'interviewé** et non l'organisation dont elle dépend.

¹⁷ Le GAPEV (devenu GEO) accompagnait « un ou deux adhérents biologiques », la collecte de leurs animaux par le groupement débutait en 1996 quand l'AEAPL a sollicité le groupement pour participer à l'organisation régionale.

l'organisation établie. Cependant, face aux évolutions récentes du marché, l'enquête concède que des adaptations seront nécessaires.

« On a un principe de fonctionnement qui est peut être discutable, mais qui a toujours fonctionné jusqu'à aujourd'hui. Donc, il est hors de question de remettre en cause des choses qui sont bien établies et qui ont jusqu'à maintenant pas plus mal fonctionné que ça. » (E-Bio)

Avec le ralentissement de la croissance du marché de la viande biologique, les relations entre les acteurs de la filière régionale ont évolué. Selon un enquêté, E-Bio ne se trouve plus en position d'animer un partenariat entre producteurs et transformateur fondé sur une volonté commune de développement d'une production régionale, mais davantage dans la position d'un gestionnaire répondant à des demandes de l'aval.

« On n' a plus les relations qu'on pouvait avoir auparavant avec SOVIBA, avec Banchereau, ou autres. L'évolution que la filière a connu ces derniers mois fait qu'aujourd'hui on est plus sur une relation clients fournisseurs que sur une volonté de faire du réel partenariat et du développement. Il y a des contacts avec Soviba par exemple par rapport à l'évolution du marché. On sait les stratégies qu'ils mettent en place, ils nous consultent, mais est-ce qu'ils tiennent compte de la production pour orienter leurs stratégies commerciales ? Je n'en suis pas certain du tout. Ils commandent des animaux, on les livre. Ils veulent la marchandise à un certain prix, on essaie de répondre à leur demande. Mais les relations ne sont plus inscrites sur du développement comme elles l'étaient avant. (...) Aujourd'hui les éleveurs sentent bien que s'ils veulent que ça continue et que la filière se développe, il faut qu'ils se prennent un peu plus en charge, et c'est pour ça que la SARL a été créée. » (E-Bio)

B- POINTS DE VUE DES RESPONSABLES DES ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS

1. Faire évoluer la grille de prix

Tous les enquêtés soulignent le **problème du prix de vente des animaux**¹⁸ : élevé, il constitue un frein au développement des ventes. Dans un contexte où l'offre est supérieure à la demande, où le prix de la viande conventionnelle diminue, la filière biologique doit *« quitter sa logique syndicale pour adopter une logique économique »* et tenter de réduire l'écart de prix entre viande biologique et conventionnelle. Les enquêtés remettent donc en cause plusieurs éléments de l'organisation :

- le fait que le prix de la viande biologique ne soit pas indexé sur le cours conventionnel ;
- l'absence de discussion sur le coût de production de la viande biologique ;
- le fait que la grille de prix E-Bio soit plus élevée que la grille nationale ;
- le niveau élevé du coût de la prestation globale (E-Bio + prestataires).

« Si on n'a pas le réflexe économique d'analyser et de s'adapter en permanence par rapport à l'environnement, on a tout faux. C'est pas parce qu'on a mis en place une organisation au départ, qui était nécessaire et très lourde parce que c'était le départ, au bout d'un moment de temps, il faut qu'il y ait des efforts qui soient faits, il faut que l'organisation évolue pour qu'elle soit moins coûteuse. Je pense qu'aujourd'hui les bio n'ont pas su adapter l'organisation à l'environnement... et il faudra qu'ils le fassent. Parce que s'ils ne le font pas ils vont avoir des soucis. » (CANA)

Certains enquêtés soulignent les risques encourus par E-Bio : risques de dislocation de l'organisation régionale et de perte des débouchés :

- SOCOPA, abattoir régional non partenaire, est très demandeur de viande biologique d'origine laitière... sur la base de la grille de prix nationale SETRABIO. Le maintien d'une grille de prix supérieure coupe E-Bio d'un débouché important. Par ailleurs SOCOPA menace de démarcher directement les éleveurs pour s'approvisionner. Etant donné qu'il existe des stocks en élevage, que les éleveurs connaissent des difficultés d'écoulement, il est possible que cette démarche

¹⁸ Prix de vente de l'animal en vif payé à l'éleveur, fixé par une grille de prix élaborée par E-Bio.

indépendante aboutisse et que la centralisation régionale de l'offre soit mise à mal.

- Le marché de la viande biologique devient très concurrentiel : la production augmente et la viande des Pays de la Loire est concurrencée par des viandes françaises et européennes moins coûteuses. L'attitude syndicale d'E-Bio de défense du revenu des éleveurs menace donc le maintien de ses parts de marché.

2. Promouvoir un partenariat

Les groupements de producteurs les plus impliqués dans l'activité biologique (CANA, GERVAL, CAM) soulignent que l'organisation actuelle néglige leurs savoir-faire : leurs compétences d'organisation de filière, leurs liens privilégiés avec certains abattoirs, leurs savoir-faire en terme de démarche de qualité. Ces enquêtés souhaitent être associés aux réflexions concernant l'organisation de la collecte et au suivi technique. Ils désirent devenir partenaires d'E-Bio et non plus prestataires.

« C'est une démarche louable, vu du côté des producteurs bio, de s'organiser eux. Mais je crois que c'est en partie méconnaître le rôle qu'on peut jouer, nous, ou le rôle que peuvent jouer les transformateurs. Je pense que ça mériterait qu'il y ait d'avantage de synergie. Là ce n'est pas de la synergie : il y a E-Bio qui organise et ils ont des prestataires. » (GERVAL)

« Je ne sais pas si elle a beaucoup à gagner, l'association E-Bio, à vouloir être omniprésente et à vouloir tout gérer... et seule. Je dirais que faire le boulot de planning des animaux et de suivi technique, on peut le faire, on pourrait s'en donner les moyens. Aujourd'hui c'est pas le cas, voilà c'est dans le contrat : vous allez estimer, point. » (CAM)

Ces enquêtés soulignent qu'une plus grande concertation concernant l'activité de collecte pourrait permettre de diminuer le coût de l'organisation pour le producteur.

3. Développer l'appui technique

Les enquêtés notent qu'ils n'ont pas de compétence en interne pour conseiller les éleveurs biologiques sur le plan technique. Le fait que cette mission soit (formellement) du ressort d'E-Bio est considéré comme logique : une association d'éleveurs biologiques a plus de compétences en terme de pratiques d'élevage biologique qu'un groupement de producteur conventionnel.

Cependant, un enquêté insiste sur le fait qu'il y a un besoin d'amélioration des performances dans les élevages biologiques : tout d'abord, parce que la qualité des animaux à l'abattoir est très hétérogène ; ensuite parce qu'il existe probablement des moyens techniques d'améliorer les performances de ces élevages et ainsi de réduire le coût de production de viande biologique.

Or E-Bio ne réalise pas de suivi technique, et les compétences en agriculture biologique dans les organisations professionnelles agricoles régionales sont limitées (en temps disponible pour les éleveurs biologiques).

4. Gérer l'offre

Le responsable d'une association d'éleveurs engagée dans la filière (l'ADEA 49) s'interroge sur le rôle d'E-Bio en terme de gestion de l'offre.

« E-Bio fait de l'organisation économique, et c'est un exemple flagrant de la difficulté qu'il y a à organiser une production. Ce système n'est pas parfait, on voit que le cours de la grille chute. Pourtant ils s'étaient donné les moyens d'organiser la production : il n'y avait qu'eux qui centralisaient. Même dans un système très organisé et

cadre, une petite production on a réussi à se laisser déborder en amont. Parce qu'on a fait les CTE, fallait mettre du bio, alors que le bio ce n'est qu'une niche.

Q- Tu penses donc qu'E-Bio devrait avoir un rôle de gestion des conversions ?

R- Oui. Si eux ne l'ont pas, qui peut l'avoir ? ... Enfin, eux ou les autres associations bio. » (ADEA 49)

Il souligne le fait qu'E-Bio n'intervienne pas sur un point essentiel de l'organisation économique, la gestion quantitative de l'offre. Les fonctions d'E-Bio portent sur la gestion de la production biologique et non sur la gestion des conversions. E-Bio n'intervient donc pas sur l'évolution quantitative de l'offre. Ce positionnement est fondé sur l'idée que la conversion constitue non seulement une rupture dans les pratiques, mais au delà dans la conception de l'agriculture et du métier d'agriculteur. En conséquence le choix de conversion devrait être personnel et indépendant de pressions externes. Par la suite, tous les producteurs qui ont « rallié » l'agriculture biologique sont pris en charge par E-Bio dans l'organisation régionale. En ce sens E-Bio définit ses missions davantage sur la base d'une logique syndicale qu'économique.

Cet enquêté s'interroge : la réussite de l'organisation économique de la production biologique n'est-elle pas conditionnée par **l'adoption d'une logique économique de gestion de la production et donc des conversions ?**

De nombreux acteurs régionaux interviennent dans les processus de conversion : au niveau de l'aide à la réalisation d'un projet de conversion (Chambres d'agriculture, ADASEA, CER) au niveau du soutien technique (CA, GAB, organisations de producteurs) et au niveau administratif (DDAF). Ce qui est en jeu ici, c'est la redéfinition des rôles et des relations entre les acteurs intervenant en amont de la conversion et ceux intervenant sur la gestion de la production en fonction d'objectifs de maîtrise de l'offre.

5. Diversifier les débouchés

Un responsable de groupement de producteurs souligne l'inadaptation du marché développé par E-Bio aux types de produits des éleveurs. La production de viande bovine biologique est très hétérogène (conformation, niveau d'engraissement, type racial). Cependant, l'essentiel des ventes est dirigé vers un seul client : Auchan. Cet enquêté pense que la filière gagnerait à différencier ses produits et à s'ouvrir à d'autres acheteurs aux demandes spécifiques (animaux laitiers / allaitants).

Globalement, les enquêtés reconnaissent malgré tout que ce système a le mérite d'exister et de fonctionner. Ils admettent également que le travail de planification dans le contexte de marché actuel est un travail complexe, ils apprécient le fait de ne pas en avoir la responsabilité. Mais, sur plusieurs points évoqués ci-dessus, ils critiquent la rigidité de l'organisation de la filière.

Section 3 : Regards des acteurs sur le contexte de la filière

A- UNE POPULATION DE PRODUCTEURS HETEROGENE

Tous les enquêtés dressent un constat d'hétérogénéité de la population des producteurs biologiques. Selon les points de vue, les dénominations varient mais les distinctions sont en gros les mêmes. Parmi les bio, on distingue...

- « anciens » / « mordus aventuriers » / « intégristes »,
- « opportunistes » / « affairistes »,

- « modernes ouverts au marché » / « jeunes agriculteurs qui prennent la bio comme un créneau de segmentation de l'agriculture » / « motivés par le fric ».

Ce diagnostic partagé amène les enquêtés à des conclusions contrastées :

- La plupart des responsables de groupements de producteurs pensent que la dernière catégorie de producteurs (« **jeunes bio modernes** ») **sont porteurs d'évolution** : ils sont en mesure de faire évoluer la structuration de la filière de manière à mieux répondre au marché. En revanche, ils pensent que les « anciens » auront tendance à s'opposer à toute évolution. Les éleveurs venus à la bio par opportunité sont des producteurs instables, qui ne resteront peut être pas dans ce mode de production à moyen terme.
- Pour le responsable d'E-Bio, si les parcours et les motivations des producteurs à l'origine sont variés, **ils se retrouvent aujourd'hui autour d'un objectif commun** : les premiers aventuriers comme les nouveaux arrivants cherchent aujourd'hui à **sécuriser leur revenu** (maintien d'un prix de vente des animaux rémunérateur et/ou revendication d'un soutien public au mode de production biologique) .
- Pour plusieurs enquêtés, l'image du secteur de l'agriculture biologique évolue auprès des producteurs : l'instabilité du marché, les difficultés d'écoulement que rencontrent certains producteurs, en viande mais aussi en lait ou dans d'autres filières, ternissent l'idée que s'en font les agriculteurs. Malgré des aides publiques incitatives, le nombre de conversions devrait s'en ressentir.

B- LE PRODUIT VIANDE BOVINE BIOLOGIQUE : DES DIFFICULTES DE DIFFERENCIATION QUALITATIVE

Tous les enquêtés évoquent des difficultés concernant la qualité du produit.

Les enquêtés **partagent une même conception de la qualité**, fondée sur les caractéristiques organoleptiques du produit : goût et tendreté essentiellement. Les spécificités des produits biologiques, liées au mode de production respectueux de l'environnement et à la notion de sécurité sanitaire fréquemment associée aux produits biologiques sont considérées par tous comme des critères de différenciation de la bio, comme des critères de choix du consommateur, mais aucun ne les englobe dans une définition de la qualité des produits.

Tous pensent que pour gagner des parts de marché, un produit doit avant tout être perçu comme bon. La plupart estiment qu'aujourd'hui l'acte d'achat des produits biologiques est souvent motivé par la « croyance » dans ses produits, par la conviction qu'ils sont meilleurs pour la santé et/ou pour l'environnement. Mais certains s'interrogent sur la permanence des consommateurs biologiques dans la mesure où le produit peut parfois décevoir sur le plan qualitatif. Et ils ne pensent pas que les filières biologiques puissent convaincre de nouveaux consommateurs si leurs produits ne sont pas satisfaisants sur le plan organoleptique. Tous s'accordent donc sur la nécessité de garantir un niveau de qualité organoleptique minimum pour les produits biologiques.

✓ Cependant, la **plupart des enquêtés estiment que la qualité de la viande bovine biologique mise sur le marché n'est pas satisfaisante** relativement à son prix et comparativement aux autres produits sous signe de qualité (viande bovine label rouge).

« A la différence du label rouge, là, en terme de qualité organoleptique il n'y a pas d'exigence, ce qui fait que les produits ne sont pas meilleurs que dans les produits standards. Ca c'est clair. J'ai même vu des fois des animaux

qui partaient à l'abattoir, j'avoue qu'ils étaient bio, mais ils n'étaient pas tellement finis. Cela veut dire qu'à ce moment là, la qualité va même être moindre. » (CANA)

« On a mis en place une filière sans vraiment, techniquement derrière, s'assurer que le produit est conforme. (...) Qu'il est conforme à la demande d'un consommateur qui pour la viande bovine demande en priorité de la tendreté. Le bio n'assure pas du tout ça. Ça veut pas dire qu'elles sont pas tendres ou goûteuses les viandes bio, ça veut dire qu'il n'y a aucune différenciation là dessus. On ne travaille pas sur le produit du tout. » (CAM)

Un responsable de groupement de producteurs propose des pistes de travail pour différencier la viande bovine biologique sur le plan qualitatif et pour diminuer son prix de revient : assurer un meilleur encadrement technique concernant la finition des animaux, l'étalement des sorties d'animaux, l'amélioration génétique des troupeaux, et, pourquoi pas, les races élevées en agriculture biologique. Il pense que la Salers est une race très adaptée à la filière biologique : race rustique ayant une viande gustativement différenciée.

Un autre responsable de groupement souligne a contrario les avancées techniques réalisées par les producteurs en matière de finition des animaux. Si des problèmes d'engraissement persistent sur certains animaux, c'est souvent avant tout le fait **de stratégies de gestion de la production** : les éleveurs réforment des vaches laitières « en urgence » pour ne pas être en dépassement de quota, et ne voient pas l'intérêt d'investir pour l'engraissement des vaches laitières (achat de concentrés et utilisation des fourrages) qui risquent d'être mal valorisées en bio quoi qu'il en soit.

✓ Les responsables d'E-Bio ont une perception sensiblement différente : ils expliquent que les animaux vendus jusqu'à présent avaient effectivement un niveau de finition hétérogène. Ils relient cela au contexte du développement de la filière : pendant les phases de forte demande, l'association a accéléré la sortie des animaux, au détriment de la qualité. **Aujourd'hui, la demande est plus faible et E-Bio a sensibilisé ses éleveurs à la nécessité de bien finir les animaux. Pour les enquêtés, cela a suffi à résoudre le problème.**

« C'est pas une question de conformation, parce qu'on sait très bien : l'animal il a sa génétique, il est tel qu'il est. La question c'est surtout l'état d'engraissement. Mais là dessus en l'espace de un an ça y est : les problèmes sont résolus. C'est à dire que quand il y a une telle demande, ça part, ça part, personne ne dit rien tout le monde ferme les yeux. Jusqu'au jour où la demande faiblit un peu et puis les gens disent : « non, le produit est moyen, il vaudrait mieux faire attention ». Mais ça c'est pas un problème spécialement bio. C'est lié à tous les problèmes de production agricole en général, à partir du moment où vous avez une raréfaction de l'offre et une forte demande, il y a un déséquilibre entre les deux, et là ça peut être pénalisant comme très intéressant. » (E-Bio)

Parallèlement, l'association met en place deux procédures pour gérer la qualité en interne. La première consiste à ne mettre en vente que les animaux dont l'estimation est satisfaisante : si l'animal est mal fini, l'éleveur devra retarder sa sortie. Cela permet de garantir une **qualité minimale**. La seconde consiste à trier les animaux en fonction de caractéristiques techniques (conformation, poids, âge, race...) pour les orienter vers différents modes de transformation-conditionnement (PAD , libre service, kit, promotion). Il s'agit donc d'affecter à des formes de transformation spécifiques, des carcasses de **qualité homogène**.

✓ Quelques enquêtés insistent sur les **enjeux de la différenciation qualitative** : la viande bovine bio étant un produit nettement plus cher que le standard, l'écart de prix doit être justifié par des atouts sur le plan qualitatif, de la sécurité sanitaire ou environnemental. Or, avec le développement des pratiques « respectueuses de l'environnement », le standard tendra à se rapprocher du bio. Les produits biologiques ne seront plus la seule offre en produits écologiques. La justification de leur prix ne pourra plus être uniquement basée sur cet argument. Il faut donc **garantir un niveau de qualité organoleptique qui participe à la justification du différentiel de prix.**

« C'est vrai qu'aujourd'hui on ne demande pas aux éleveurs qui sont sous signe officiel de qualité, hormis les bio, un effort particulier pour l'environnement. (...) Alors la solution, est ce que ce sera d'apposer la mention AR ? C'est une des voies possibles, pour en plus du produit certifié, ou labellisé, apporter une garantie de respect de l'environnement de la part des producteurs. C'est un petit peu le risque et la difficulté de la production bio, c'est qu'en fait AR plus CCP ou label, et bien on a à la fois la qualité du produit, par le label ou la CCP, et puis à côté de ça on a le respect de l'environnement. Alors on n'est pas à zéro résidus, bien sûr, c'est la gamme un peu en dessous on va dire (...) L'agriculture raisonnée, ce n'est pas du Bio moins, c'est une autre façon de voir, mais il est clair qu'il y aura un souci entre les deux. Puisqu'il est certain que la préoccupation environnementale du consommateur elle est très forte. » (CAM)

C- PERCEPTIONS DU MARCHÉ ET DE SES PERSPECTIVES

Les enquêtés dressent le même constat de l'évolution du marché de la viande bovine biologique ces dernières années. Ils observent que la consommation a fortement augmenté suite aux crises sanitaires de 1996 et 2001 et que la production a suivi jusqu'en 2001. Aujourd'hui, ils constatent que « *les crises sont loin* » : la consommation stagne alors que la production a continué d'augmenter. Nous sommes donc dans une situation difficile, proche de la surproduction.

Selon eux, ces évolutions récentes sont liées aux facteurs suivants :

- l'offre en produits sécurisants de type CCP est très développée et concurrence les produits biologiques,
- deux ans après la deuxième crise de l'ESB, le premier argument d'achat des consommateurs redevient le prix,
- les prix de la viande bovine biologique sont déconnectés du prix de la viande standard, le différentiel de prix entre bio et conventionnel est devenu très important,
- les produits biologiques sont trop hétérogènes sur le plan qualitatif,
- toutes les filières qualité en viande bovine, et la filière biologique en particulier, connaissent des difficultés de valorisation des avants (problèmes de vente du steak haché),
- si la politique publique d'aide à la conversion a incité beaucoup d'éleveurs, elle ne semble pas liée à l'existence d'un marché durable.

✓ **Cinq responsables d'organisations de producteurs pensent que le marché de la viande bovine biologique se développera peu** (CANA, GERVAL, Union Set, CAVAC, ADEA 49). Ils pensent que les évolutions observées récemment sur le marché de la viande biologique et du lait biologique se poursuivront. Ils envisagent une stagnation de la demande, et peut être une orientation plus forte de la consommation vers de la viande issue du troupeau laitier (moins chère).

« Q- Comment envisagez-vous l'évolution du marché de la viande bio ?

R- Il y a des soucis dans tous les produits. Il y a vraiment un offre supérieure à la demande dans tous les produits : volailles, porcs, bovins. A priori, les consommateurs mangent pas trop. Ca va rester un volume très limité. Ca a eu un rebond intéressant et une dynamique d'éleveurs intéressante au moment de la deuxième crise, mais aujourd'hui le consommateur... les crises sont loin (ca veut pas dire qu'il n'y en aura pas d'autres), il est plus polarisé par le prix que par autre chose, et sachant que dans le même temps ils ont capacité à avoir d'autres produits sécurisants, type CCP ou autre chose, et qui fait que le bio a du mal à se développer. (...) non, ca va faire 1%, 2% voire 3% du marché. Mais bon ça sera toujours ça. » (CANA)

« On aura du mal à franchir vraiment d'étapes plus importante en production bio. Il faut qu'on fasse attention à ne pas engager trop de producteurs dans cette voie. » (GERVAL)

✓ Pour le responsable de la CAM, **le marché de la viande bovine biologique a un avenir**. Les **conditions du développement de la consommation dépendent de facteurs techniques** : garantir une qualité gustative différenciée, étaler les périodes de production, abaisser les coûts de production.

« [Les difficultés d'écoulement actuelles,] c'est parce que le produit ne correspond pas. Ce n'est pas parce que les gens ne veulent pas consommer. Et puis on voit bien le consommateur pour le suivre aujourd'hui, c'est un peu compliqué : il y a un an, il fallait des labels partout, maintenant, c'est le système inverse. Mais c'est parce qu'on est en sortie de crise, il faut que le marché se rééquilibre. Il y a une place pour la production bio. Moi, en tant que consommateur, (...) je consommerais bio si j'avais de la viande de qualité : gustativement différente. (...) La production ca s'oriente. Et moi, je le répète, je ne fais pas de politique. Je ne fais pas d'antimondialisation etc. je fais de l'économie et j'essaie de trouver des créneaux qui pourraient avoir des consommateurs en face. Et dans la population urbaine, jeune, il y a aujourd'hui du potentiel. » (CAM)

✓ Les responsables d'E-Bio **souhaitent une croissance** de la production biologique. Celle-ci est déterminée par une évolution du contexte de marché et de soutien public. Les deux enquêtés soulignent la nécessité d'un **développement imbriqué de la production et du marché** de la viande biologique. Ainsi, une des missions d'E-Bio est de faire en sorte que dans une phase de développement de la production les éleveurs puissent valoriser leurs produits, et inversement, c'est le développement du marché qui entraînera le développement des conversions. Cependant, ils pensent qu'un développement important ne sera possible qu'avec un **soutien public conséquent**. Dans les conditions actuelles du marché (coûts de production et prix élevés de la viande biologique, faible communication) ils n'envisagent pas un développement important de la consommation.

Les deux enquêtés envisagent l'intervention possible de l'état de manière sensiblement différente :

- Pour l'un, la situation actuelle de soutien à l'agriculture biologique en France est déséquilibrée à double titre : tout d'abord, parce qu'il existe des différences de traitement entre agriculteurs biologiques européens - certains pays subventionnent la pratique de l'agriculture biologique alors que la France ne fait qu'encourager la conversion - ; ensuite parce que le consommateur biologique paye deux fois le respect de l'environnement : à travers ses impôts et à travers son acte d'achat. Cet interviewé souhaite que l'Europe fasse le choix politique du **soutien de la pratique de l'agriculture biologique**. Avec ce schéma de soutien de l'agriculture biologique, les difficultés actuelles d'adéquation de la production au marché seront moins prégnantes puisque l'Europe financera une partie du surcoût lié au mode de production, le différentiel de prix entre bio et conventionnel pourra être fortement réduit.

« On a un grand risque aujourd'hui, c'est soit on prend un bon virage et on part sur un schéma qui est plus développement de l'agriculture bio en général pour arriver à des grandes dimensions, ou soit on a le risque de devenir vraiment une petite niche, un petit peu ce qu'elle a connu à une époque, finalement devenir une petit segment de marché où on est un peu cloisonnés. Un peu cloisonnés, parce que si vous n'avez pas de soutien vous abordez qu'un type de consommateur. (...) Je pense qu'on a sorti l'agriculture biologique de l'anonymat par les crises, mais je pense qu'on sortira l'agriculture biologique d'un segment de marché par la politique. Aujourd'hui les crises on eu leur effet sur le développement de l'agriculture biologique. Je ne souhaite pas de nouvelles crises, c'est très déstabilisant, même pour nous au niveau de nos productions. Il faut plus qu'on ait un schéma directeur de développement au niveau européen pour inciter les gens à aller vers l'agriculture biologique. » (E-Bio)

- Pour l'autre, l'intervention de l'état pourrait porter sur la **communication** autour des produits biologiques. Il s'agirait alors davantage d'un soutien au marché des produits biologiques qu'aux producteurs eux-mêmes.

Section 4 : Les dynamiques des acteurs

L'objet de cette section est d'analyser les dynamiques des acteurs, c'est à dire de cerner les motivations et les freins déterminant les stratégies d'action des organisations.

A- LES ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS PRESTATAIRES

Etant donné la limitation du rôle des organisations de producteurs, aucun des responsables de ces structures n'évoque de projet concernant la production biologique. Ces acteurs n'ayant pas de prise sur l'évolution de la production, ce que nous appelons ici l'analyse de leur dynamique mérite d'être précisé : il ne s'agit pas d'une analyse de leurs projets ou des actions qu'ils mettent en œuvre pour développer ou réduire la production ; il s'agit d'une analyse de leur conception de l'évolution du rôle de leur OP au sein de l'organisation de filière. Les entretiens ont révélé deux attitudes : certains enquêtés ne remettent pas fondamentalement en cause leur rôle de prestataires, d'autres souhaitent s'impliquer davantage dans la filière et se rapprocher de leur rôle d'organisation de la production en viande biologique.

✓ Des prestataires peu concernés

La CAVAC, l'Union Set, et l'ADEA 49 sont satisfaits de l'organisation de la filière et ne remettent pas en cause leur rôle annexe.

Ce faible investissement dans la filière biologique est lié :

- soit au fait que ce segment ne représente qu'une très faible part de leur activité : de 0.3% à 1% (CAVAC, Union Set) ;
- soit au fait que la structure n'a pas de politique de filière : le rôle de l'association et des négociants qui y adhèrent est avant tout de mettre en vente des animaux, et non d'intervenir sur les stratégies de différenciation des produits éventuellement développées par les producteurs adhérents (ADEA 49).

« On accompagne cette démarche, mais on ne veut pas non plus enlever toute l'organisation qui est faite. Il n'y a aucun intérêt de s'en aller dans un sens autre. (...) Je crois que ça peut être efficace si tout le monde joue le jeu à travers les prestataires en arrière plan... Après tout ils se cantonnent au niveau de l'organisation, ils n'ont pas toutes les charges lourdes qu'ils auraient s'ils devaient tout prendre en main, parce que c'est fou toute la partie logistique sur des petits nombres, c'est fou. Je pense pas qu'ils pourraient tenir. Ils se cantonnent à ce rôle là, je ne sais pas si on peut faire beaucoup mieux. » (CAVAC)

Ces organisations sont en général peu impliquées dans des démarches de différenciation des produits à travers des filières qualité. Les responsables interrogés ne croient pas au développement du marché de la viande bovine biologique.

✓ Des prestataires désireux de s'investir

Ce qui caractérise la CAM, la CANA et le GERVAL c'est leur désir de rentrer dans une démarche « plus partenariale ».

Leur position est fondée sur trois constats :

- la filière E-Bio fonctionne mal (difficultés d'écoulement, coût élevé de l'organisation),
- Ces OP ont des savoir faire en organisation de filières (travail sur la qualité des produits, sur les relations avec l'aval, sur la planification et l'organisation de la collecte),
- Ils sont organisés pour travailler en filières, ils pourraient intervenir davantage sur une filière de plus : la bio.

« On a toujours laissé faire l'AEAPL. De toutes façons ça faisait partie du contrat moral qu'on avait avec eux : « on vous laisse faire tout ce qui est gestion, par contre, vous incitez les gens à adhérer chez nous pour être collectés ». Jusqu'à aujourd'hui on n'a rien fait de plus. Par contre aujourd'hui il y a quand même des soucis en terme de marché. (...) On se retrouve aujourd'hui dans une situation où l'offre est supérieure à la demande, en France. L'offre est supérieure à la demande, et les coûts générés par l'organisation bio sont trop importants. (...) Il faut trouver des systèmes qui permettent, entre les collecteurs et l'AEAPL d'avoir une organisation qui, au lieu de coûter 1 franc 30 il faudrait qu'elle coûte 80 centimes. Ça il y a moyen puisqu'on le fait d'ordinaire. Il faut absolument qu'on arrive à dégager, si c'est pas 50 centimes, au moins diminuer le coût de la prestation de 40 centimes de façon à les redonner, une partie aux éleveurs, une partie à la dynamique de la filière, de façon à pouvoir développer les ventes. Si on n'a pas le réflexe économique d'analyser et de s'adapter en permanence par rapport à l'environnement, on a tout faux. C'est pas parce qu'on a mis en place une organisation au départ, qui

était nécessaire et très lourde parce que c'était le départ, au bout d'un moment de temps, il faut qu'il y ait des efforts qui soient faits, il faut que l'organisation évolue pour qu'elle soit moins coûteuse. Je pense qu'aujourd'hui les bio n'ont pas sur adapter l'organisation à l'environnement... et il faudra qu'ils le fassent. Parce que s'ils ne le font pas ils vont avoir des soucis.» (CANA)

Ce sont tous des groupements dont la stratégie est basée sur la différenciation des produits par la qualité, en démarches filières. Ces trois organisations ont développé de multiples démarches partenariales avec des abatteurs et des distributeurs. Pour eux, la bio représente de 1 à 3% de l'activité de collecte, c'est du même ordre de grandeur que d'autres de leurs filières qualité.

Pour un des opérateurs : la CAM, il existe une pression supplémentaire : la CAM est actionnaire de SOCOPA. Or SOCOPA a une forte demande en bovins biologiques d'origine laitière selon la grille de prix SETRABIO. La CAM ne peut pas y répondre, l'OP se trouve ainsi dans une situation délicate, dans un faisceau de pressions qui l'amènent à remettre en cause son rôle de prestataire d'E-Bio : ses éleveurs ont des difficultés d'écoulement ; la SOCOPA la sollicite fortement ; la coopérative a investi dans la bio, il existe depuis quelques années des savoir faire techniques et organisationnels spécifiques.

« Je sais pas si il y a la volonté d'E-Bio de faire évoluer la structure, mais je sais que s'ils ne le font pas... Je ne dis pas qu'on met un ultimatum, mais la position qu'on a nous, difficile sur le terrain vis à vis de SOCOPA, ça veut pas dire qu'on va partir avec SOCOPA et du jour au lendemain en laissant E-Bio voire ailleurs, mais aujourd'hui ça doit leur faire prendre conscience qu'il faut évoluer vers plus de partenariat. Je ne sais pas si elle a beaucoup à gagner l'association E-Bio à vouloir être omniprésente et à vouloir tout gérer... et seule. Je dirais que faire le boulot de planning des animaux et suivi technique, on peut le faire, on pourrait se donner les moyens. Aujourd'hui c'est pas le cas, voilà c'est dans le contrat : vous allez estimer. Point. » (CAM)

B- E-BIO

1. Des adaptations à venir

Les responsables d'E-Bio interviewés identifient les mêmes difficultés que les autres enquêtés :

- la viande biologique est en concurrence avec les autres produits de qualité, il faut garantir la qualité et réduire les prix ;
- la filière connaît des difficultés d'écoulement, elles risquent de persister ou de s'aggraver à moyen terme ;

Face à ces constat, l'association met en œuvre ou projette de mettre en œuvre deux types de solutions :

✓ Développer les circuits de distribution

Cela a été, dès sa création, la mission première d'E-Bio. Les débouchés se sont d'abord organisés autour d'Auchan, puis ont été élargis, en fonction de la demande. Au moment de la deuxième crise de l'ESB, E-Bio et ses partenaires d'aval ont accepté de répondre à des sollicitations de nombreux distributeurs. Rapidement, ils n'ont plus pu fournir suffisamment de viande, et de nombreux points de vente se sont retrouvés en rupture de stocks. Selon l'enquête d'E-Bio cela a conduit au découragement de beaucoup de distributeurs et a terni l'image de la filière biologique. Les maîtres mots du développement des circuits de distribution sont, depuis cet épisode, **prudence et durabilité** :

- n'approvisionner des magasins que dans la mesure où la filière pourra répondre à leurs besoins durablement ;

- travailler avec les chefs de rayon pour les former au mode de production biologique ;
- participer à des actions de promotion de la viande biologique dans les magasins clients.

« *Il est important de lancer des magasins, mais au fur et à mesure et en fonction de la motivation du responsable.* » (E-Bio)

Par ailleurs, l'association a créé en 2002 une SARL E-Bio de commercialisation des veaux sous la mère et de gros bovins en circuits spécifiques (vente directe, RHF, bouchers). Cette SARL travaille uniquement sur le développement de circuits courts de vente, alors que les partenaires d'aval (SOVIBA) poursuivent leurs stratégies commerciales propres sur les circuits longs.

Enfin, E-Bio et les associations similaires des autres régions mènent une réflexion autour d'une **structuration nationale et interrégionale** des filières viande bovine biologique. Ils envisagent de créer deux types de structures : une structure nationale ayant vocation à gérer les ventes de viande bovine en GMS ; des structures interrégionales gérant les autres modes de distribution et au sein desquelles les producteurs s'investiraient davantage dans le développement commercial.

✓Améliorer la qualité

Pour un responsable d'E-Bio enquêté, ***l'amélioration de la qualité concerne l'état d'engraissement des animaux*** (et non la conformation qui est apparemment perçue comme une donnée de base, liée aux cheptels des éleveurs, et sur laquelle l'association n'intervient pas.) Deux actions ont été mises en œuvre en 2002 pour améliorer le niveau d'engraissement :

- l'association ***a sensibilisé les éleveurs*** à l'importance de la finition des animaux lors des réunions habituelles d'E-Bio ;
- E-Bio a conçu un système de ***contrôle de la qualité des animaux collectés par l'association*** : trois semaines avant le départ prévu d'un animal, le prestataire l'estime, envoie son estimation à E-Bio, si l'association juge que la note du niveau d'engraissement est insuffisante, elle bloque le départ de l'animal pour quelques semaines ou quelques mois, sinon, elle autorise son abattage.

Les problèmes de qualité observés sont attribués aux difficultés d'adaptation de l'offre à la forte augmentation de la demande en 2001. Pour l'enquêté, ces problèmes sont aujourd'hui résolus (cf. § III 2).

✓En ce qui concerne les prix...

... l'association n'est absolument pas prête à faire évoluer le système en place. Pour l'enquêté, une indexation du prix de la viande biologique sur les cours du conventionnel, et/ou, l'adoption de la grille de prix nationale SETRABIO (indexée sur les prix en conventionnel depuis avril 2002), entraîneraient des difficultés financières importantes pour les producteurs et par conséquent une diminution de l'offre.

« *Aujourd'hui, la pression auprès des éleveurs que les transfo nous mettent, c'est un peu la grille SETRABIO, c'est à dire le prix indexé : on met + 20% sur le prix conventionnel et puis basta. Sauf que c'est difficile d'être accepté en tant que tel, parce que ça fait une telle chute de prix... ça va tuer la production au niveau de l'agrobiologie . Si vous supportez des contraintes beaucoup plus fortes, globalement, sur un cahier des charges, et puis qu'il n'y a pas de valorisation, ou 20% sur un prix conventionnel où les gens ne gagnent déjà pas leur vie, ça fait pas grand chose. Le développement de l'agrobiologie va pas se faire.* » (E-Bio)

A l'avenir, la seule évolution envisagée pour le système de fixation des prix serait une ***négociation de la grille fixe une ou deux fois par an***, au plus.

2. Le développement de l'agriculture biologique, c'est d'abord une question politique

Il transparaît à travers le discours des enquêtés que le maintien ou le développement de la production biologique est un enjeu majeur de la politique agricole avant d'être une opportunité de marché. De même, les outils de ce développement sont, pour eux, politiques avant d'être économiques. Seuls, les efforts d'adaptation d'une production de niche à la demande ne pourront pas apporter un développement conséquent du marché et donc de la production.

✓Une conception syndicale de l'association

Historiquement E-Bio est issue des sections bovines des GAB départementaux. Aujourd'hui encore, le discours du responsable de l'association reflète une conception syndicale de son rôle. Les fonctions fondamentales de l'association sont de ***regrouper les éleveurs*** et de ***préservier leur indépendance*** vis à vis des grands acteurs régionaux des filières viande bovine. La mission principale de l'association, à travers le développement des débouchés est de ***garantir le revenu de tous ses adhérents***.

« Le gros atout d'E-Bio c'est le regroupement des producteurs, et c'est qu'on puisse diffuser le même message à tous les producteurs et qu'on aille dans le même sens. » (E-Bio)

✓Les leviers du développement

Pour l'enquêté, le ***développement de l'agriculture biologique dépend avant tout de l'évolution de la politique agricole commune***. Il souhaite que ce mode de production soit promu et soutenu en tant que *« système de développement de l'agriculture et de durabilité »*. L'harmonisation des règles de production européennes, l'harmonisation des politiques de soutien et la mise en place de soutiens à la production biologique (et non plus à la conversion) permettraient selon lui de développer la production, de réduire les prix de vente et ainsi de développer le marché.

« Je pense qu'on a sorti l'agriculture biologique de l'anonymat par les crises, mais je pense qu'on sortira l'agriculture biologique d'un segment de marché par la politique. Aujourd'hui les crises on eu leur effet sur le développement de l'agriculture biologique. (...) Il faut qu'on ait un schéma directeur de développement au niveau européen pour inciter les gens à aller vers l'agriculture biologique. Si on veut faire vraiment plus propre, allons plus loin que l'agriculture raisonnée, faisons vraiment plus propre. » (E-Bio)

E-Bio apparaît comme une association qui n'a pas d'ambition de développement en tant qu'organisation économique mais dont la raison d'être est d'organiser les producteurs et d'accompagner leur développement dans la perspective d'un soutien politique important au mode de production biologique. Pour les responsables enquêtés, le développement commercial est une des mesures fondamentales de l'accompagnement du développement de la production. Ils analysent avec sévérité la période récente où E-Bio, tout comme les autres organismes, ont laissé les éleveurs se convertir massivement après les crises de l'ESB sans s'assurer de l'existence de débouchés durables. Cependant, si le développement commercial est nécessaire pour garantir le revenu des éleveurs, il semble considéré comme un levier de développement secondaire. Sans engagement financier de l'état, l'élevage biologique ne pourra pas connaître le développement espéré.

Synthese : impact de la structuration régionale sur la dynamique de la filière

L'analyse des positions des différentes organisations de producteurs impliquées dans la filière viande bovine biologique met en évidence l'opposition de deux conceptions de l'agriculture biologique et de son développement :

✓Une conception économique

L'agriculture biologique est un signe officiel de qualité qui permet de différencier des produits et qui répond ainsi à une demande. Pour développer la filière, il s'agit de mieux positionner le produit viande bovine biologique par rapport aux produits concurrents (labels, CCP) : améliorer la qualité du produit, diminuer son prix de vente.

✓Une conception politique

L'agriculture biologique est un mode de production durable et un modèle de développement pour l'agriculture européenne. Sa promotion ne doit donc pas reposer sur les seuls consommateurs biologiques, mais doit être portée par l'ensemble des citoyens à travers la PAC.

La conception économique est partagée par les groupements de producteurs prestataires et par certains producteurs biologiques, alors que la conception politique est portée par les responsables d'E-Bio et une partie de ses adhérents (cf. chapitre 1 - production). L'existence de ces deux conceptions opposées est source de tensions entre les organisations impliquées dans la filière mais aussi au sein d'E-Bio.

Cette situation pourrait avoir deux types d'impact sur la dynamique de la filière :

- les divergences de conceptions entre les individus et les organisations impliquées dans la filière peuvent être le terreau d'une **dynamique d'innovation** et d'adaptation de la gestion de l'offre ;
- En revanche, les tensions existantes fragilisent l'organisation régionale et pourraient entraîner **l'éclatement du fonctionnement cohérent** de la filière.

CHAPITRE 3 – LES TRANSFORMATEURS BIOLOGIQUES

Section 1 : Profils des entreprises transformatrices

Notre enquête a révélé une **certaine diversité**, tant du point de vue de l'histoire du projet productif (origine, motivations, genèse) que de la structuration du système d'offre (organisation de l'activité, taille, relations avec les acteurs amont et aval de la filière...) et de l'offre (couple métier/mission, choix d'activité et des prestations) qui permettent de dégager quelques grands profils-types des entreprises transformatrices de viande bovine biologique.

La recherche de critères discriminants s'est révélée indispensable pour clarifier la situation actuelle.

A- LE CHOIX DE CRITERES DISCRIMINANTS

L'analyse des entreprises a permis d'identifier deux critères relativement discriminants, qui sont susceptibles

- d'apporter des éléments de compréhension des choix et manœuvres stratégiques (tant sur le plan interne qu'externe),
- de dresser un bilan des problèmes rencontrés,
- mais aussi de repérer des tendances et de formuler des perspectives de développement.

- Une première classification a été introduite, en distinguant les **acteurs spécialisés** dans le bio et les **acteurs non spécialisés** ; le tableau ci-dessous permet d'illustrer cette diversité.

Tableau °18: Données générales sur les transformateurs en viande bovine (activités / Nombre de références / CA / effectif, principales caractéristiques).

Transformateurs non spécialisés bio : 3 Les enquêtés représentent 80% de la totalité des transformateurs non spécialisés bio dans la région.	Transformateurs spécialisés bio : 2 +1 Les enquêtés représentent 50% de la totalité des transformateurs spécialisés bio dans la région. + Un transformateur qui est spécialisé en veaux bio et commercialise le bovin en conventionnel
Données générales -Effectif : de 50 à plus de 1000 -CA : de 40 millions à 150 millions d'euros -%CA bio : 2 opérateurs à 1%, 1 opérateur à 15% -Références : de 30 à 50 -Deux degrés de transformation : abatteur découpeur industriel et découpeur vendeur industriel.	Données générales -Effectif : de 1 à 9 -CA : de 137 000 à 460 000 euros -Références : de 10 à 50 -Le degré de transformation pour les spécialisés bio est unique : découpeur vendeur artisan. Nous n'avons pas recensé d'industriel spécialisé bio. Mais nous intégrons le spécialisé veaux.

Tableau °19: Caractérisation des transformateurs par type d'activité, par département

Entreprises spécialisées Bio	Nombre	Département
Découpeur vendeur artisan	3	72, 49 et 85

Entreprises non spécialisées Bio	Nombre	Département
Abatteur découpeur industriel	3	49 (2), 72 (1)

On constate ici que la taille et les fonctions occupées sont plus discriminantes que la spécialisation bio ou non. C'est ce que nous retrouverons tout au long des différents critères analysés aussi nous avons regroupé sous l'appellation spécialisés tous les artisans (y compris celui qui vend du veau bio et du bovin en conventionnel).

Les producteurs vendeurs spécialisés bio n'ont pu être recensés soit par refus de répondre pour les plus importants, soit par manque d'identification pour les plus petits.

Une deuxième classification a été retenue, en s'intéressant aux **logiques d'action** des dirigeants de ces entreprises, soumises à l'influence de **l'éthique de la bio**. L'identification et l'analyse des buts poursuivis par l'entrepreneur-dirigeant constituent des clefs de compréhension des stratégies adoptées et des projets de développement envisagés.

Les spécialisés / les non spécialisés

Parmi ces entreprises, nous avons distingué deux familles principales :

- Les bouchers-charcutiers (B)
- Les abatteurs-transformateurs (A)

Au sein de chacune de ces familles, les activités se différencient par la prise en charge ou non de l'abattage d'une part et de la vente d'autre part. Les tailles des entreprises diffèrent, comme l'indique le tableau ci-dessous :

Tableau °20: Présentation des tailles des entreprises

SPECIALISES BIO			
Activités détaillées		CA total (euros)	
B	Boucher-charcutier.	457 347,05	
	Boucher-charcutier.	350 632,74	
<i>B</i>	Boucher-charcutier. Vente de veau bio uniquement.	137 204	10%en bio
NON SPECIALISES BIO			
Activités détaillées		CA total (euros)	CA bio (% CA total)
A	Abattoir et atelier de découpe de viande bio.	1,524 milliards	1
	Abattoir et atelier de découpe de viande bio.	45,735 millions	15
	Abattoir et atelier de découpe de viande bio.	1,91 milliards	1

A la lecture des deux tableaux précédents, cette classification se révèle insuffisante ; au sein de chaque groupe, on peut encore relever une certaine hétérogénéité des projets productifs ; nous avons donc cherché à mieux repérer la formation de ces projets d'activité Bio, en nous intéressant aux logiques d'action des dirigeants de ces entreprises.

B- LES LOGIQUES D'ACTION DOMINANTES

Le tissu d'entreprises transformatrices de produits Bio étant **essentiellement composé de PME voire de petites entreprises** et très petites entreprises, il est apparu pertinent d'intégrer l'analyse des buts des dirigeants concernant leurs projets productifs : quelles sont les raisons de l'engagement dans le bio, quelle est leur vision du projet, quelles sont les intentions poursuivies, quels développements envisagent-ils ? En effet, ces buts déterminent la conduite et la gestion de l'activité Bio, mais aussi de l'entreprise (pour les non spécialisés), dans la mesure où ils influencent la prise de décision stratégique et opérationnelle.

A partir de la typologie proposée par Marchesnay, nous avons cherché à mieux cerner le panier de buts des dirigeants rencontrés, en étudiant parallèlement l'influence de la dimension « Ethique » sur la formation et sur l'évolution de ces buts.

- ***LA DIMENSION ETHIQUE DE LA BIO***

L'éthique de la Bio, que l'on peut définir comme l'ensemble des principes, valeurs et croyances liées à l'univers du Bio, peut exercer une influence très significative sur la conduite des entrepreneurs et des dirigeants des entreprises rencontrés, surtout chez les spécialisés Bio. Dans la mesure où cette éthique interfère dans la relation entre les buts du dirigeant et son environnement (sociétal, concurrentiel, mais aussi avec les acteurs de la filière), il est intéressant de chercher à repérer la nature de cette influence sur la performance de l'entreprise.

• **LES PROFILS DE DIRIGEANTS DE PETITES ENTREPRISES**

La logique d'action est fortement corrélée au profil de l'entrepreneur-dirigeant. Marchesnay propose de distinguer deux logiques d'action : la logique entrepreneuriale (logique CAP : Croissance, Autonomie, Pérennité), axée sur le développement d'une activité, et la logique d'action patrimoniale (logique PIC : Pérennité, Indépendance, Croissance), axée sur la constitution, le maintien et le développement d'un ensemble de biens personnels ou familiaux. L'identification de ces logiques d'action suppose le repérage et la hiérarchisation des aspirations du chef d'entreprise, c'est à dire l'aspiration à la croissance, à l'autonomie / l'indépendance et à la pérennisation.

Dans le cadre de cette étude, cette typologie constitue une grille de lecture, qui nous a permis de distinguer les logiques suivantes :

- **La logique entrepreneuriale** : l'entrepreneur-dirigeant poursuit plusieurs objectifs : il aspire à la croissance et cherche à atteindre une taille critique sur le marché agroalimentaire (pour les non spécialistes) et sur le marché du BIO (pour les spécialistes) ; pour ce faire, il cherche à s'engager dans des activités de transformation plus innovantes ; l'entreprise propose une offre de produits à plus forte valeur ajoutée, positionnés sur des marchés fortement segmentés, et exigeant la maîtrise d'un métier et/ou d'une mission spécifique (abattage-découpe-transformation ou découpe-commercialisation). Pour les non spécialisés Bio, l'activité Bio a été perçue comme ouvrant de nouvelles opportunités de croissance, identifiées par le dirigeant ou sur sollicitation de la GMS. La logique entrepreneuriale est absente chez la plupart des transformateurs en viande bovine (pour la composante bio), qu'ils soient spécialisés bio ou non. Ceci s'explique par la conjoncture actuelle. Les crises alimentaires ont désorganisé la filière viande bovine. La consommation en viande bovine bio a nettement augmenté l'année dernière, entraînant une difficulté à fournir des viandes régulières en qualité et une augmentation des prix. Mais depuis quelques mois, certains consommateurs se sont détournés du bio et achètent de nouveau de la viande bovine en conventionnel dans la mesure où elle apparaît sécurisée. Certains distributeurs sont moins demandeurs en viande bovine bio mais Auchan progresse avec SOVIBA qui propose des produits sous-vide ou sous-atmosphère en unités de vente consommateur. Dans ces incertitudes conjoncturelles, la plupart des transformateurs préfèrent donc assurer la pérennité de leur entreprise sans chercher à progresser. Ils attendent de voir comment va évoluer la filière. SOVIBA est la seule entreprise qui investit véritablement sur la viande bovine bio dans une relation de partenariat avec un distributeur AUCHAN. Cf tableau 4 ci-dessous.
- **La logique patrimoniale** : l'entrepreneur-dirigeant cherche à maintenir et développer l'entreprise, en veillant bien à préserver sa pérennité et son indépendance ; pour les petites entreprises, l'entrepreneur a souvent pour objectif premier de créer une entreprise pour se créer son emploi ou la pérenniser en se situant sur un segment de marché moins concurrentiel ; le choix du Bio relève de motivations très personnelles. Pour les entreprises familiales, il s'agit d'abord d'assurer la pérennité du patrimoine avant d'envisager la croissance. Pour les non spécialisés, le dirigeant s'est engagé plus tardivement dans le bio (il y a moins de 5 ans), souvent sur la demande de clients. Mais la situation du marché actuelle ne stimule pas l'activité. Cette logique est dominante parmi les entreprises spécialisées Bio (3 cas sur 3) et non spécialisées bio (2 cas sur 3). Cf tableau 4 ci-dessous.

Tableau °21: Répartition des entreprises selon la logique d'action

	Logique d'action de l'entrepreneur dirigeant
Les spécialisés	PIC (pérennité) : 3/3 CAP (croissance) : 0/3
Les non spécialisés	PIC (pérennité) : 2/3 CAP (croissance) : 1/3

Tous les spécialisés et la plupart des non spécialisés bio sont donc dans une logique de pérennité de leur entreprise. Pourtant, certains dirigeants non spécialisés bio, les industriels, peuvent être qualifiés d'entrepreneurs notamment par la mise au point de produits adaptés et une réflexion sur la valorisation de l'ensemble de la carcasse surtout lorsque le prix d'achat de la matière première baisse. C'est donc véritablement la conjoncture actuelle en viande bovine bio qui les pousse à être prudents.

C- LA QUALIFICATION DES PROJETS PRODUCTIFS

En combinant les **critères de spécialisation / non spécialisation** et **de logiques d'action**, nous avons pu procéder à une analyse plus précise de la formation et qualification des projets productifs.

Il en ressort que les non spécialisés ont intégré le bio pour **des raisons essentiellement économiques, comme levier possible de croissance** alors que les spécialisés expriment, davantage **des raisons éthiques**, ce qui n'empêche pas la présence de mobiles économiques.

Plusieurs constats peuvent être formulés :

- ❑ **Pour les spécialisés Bio**, le degré d'adhésion des dirigeants à cette éthique Bio ainsi que l'intégration de ces valeurs dans leur projet productif sont à plusieurs facettes et concilient éthique et opportunité économique par une recherche de différenciation. Ces entrepreneurs de type artisan-commerçant ont ainsi trouvé le moyen de survivre dans une activité en déclin.
- ❑ **Parmi les entreprises non spécialisées**, l'intégration mais aussi le respect de ces principes bio (dont certains sont souvent implicites) dans la formation du système d'offre et de l'offre sont beaucoup moins marqués et affichés différemment vis à vis du marché. Les produits bio se conçoivent en élargissement de gamme pour répondre à une demande des clients (notamment GMS).

Ainsi l'éthique de la Bio constitue beaucoup moins qu'en fruits et légumes un critère de reconnaissance et/ou d'exclusion. **La taille des entreprises et les étapes techniques prises en charge sont plus discriminantes. Il faut rappeler qu'en viande bovine, les étapes techniques incontournables et soumises à agrément sanitaire sont l'abattage et la découpe. Ces étapes sont différemment prises en charge selon les opérateurs.**

Si on combine tous ces critères d'objectifs de taille et d'activité on aboutit à quelques caractérisations :

- ❑ L'artisan-commerçant spécialisé qui joue sur l'affichage bio comme moyen de démarcation d'autres artisans positionnés en haut de gamme, qui attire une clientèle militante variée et assez disséminée dans un rayon de la taille d'un département, qui

s'appuie sur l'adhésion de cette clientèle au bio pour gérer les irrégularités de qualité gustative des produits. Il prend seulement en charge la découpe (et la distribution de détail) et fait abattre les animaux choisis ou non par lui-même dans un abattoir agréé.

- L'artisan-commerçant non spécialisé qui privilégie essentiellement la relation directe et le choix des animaux à l'élevage. Dans cette mesure, il fait du bio quand il est de qualité pour proposer des produits haut de gamme. Il remplit les mêmes fonctions que l'artisan-commerçant spécialisé.
- L'industriel-abatteur-découpeur-transformateur non spécialisé qui mise sur des produits plus transformés et notamment des présentations en UVC et qui est confronté au différentiel de prix élevé pour une offre en GMS. Il gère la fonction abattage dans certains de ses sites industriels agréés pour le bio et la fonction découpe, voire élaboration de produits (steak) dans d'autres sites toujours à l'intérieur d'un même groupe.
- Remarque : nous ne pouvons présenter comme entreprise de transformation les producteurs qui effectuent de la vente directe car ceux-ci doivent s'adresser à des entreprises agréées d'abattage et de découpe pour la préparation des produits finis. Ceci rallonge les étapes d'un circuit qui est implicitement conçu comme court et génère des frais incompressibles.
- Remarque : à l'intermédiaire entre le producteur spécialisé et l'artisan-commerçant spécialisé se situent des opérateurs qui jouent un rôle de négociant et grossiste (reprenant les anciens attributs du chevillard en y incluant la découpe). Ces opérateurs assurent majoritairement l'approvisionnement des magasins spécialisés en s'approvisionnant en direct à la ferme et en confiant l'abattage et la découpe à des structures agréées. Ce type d'opérateurs n'a pas souhaité être interviewé.

Section 2 : Stratégies des entreprises :

Nous constatons deux grands type de stratégies affichées par les entreprises, tant sur les choix de métier, d'activité et d'organisation, que sur la nature des relations tissées avec l'environnement, que ce soient les acteurs économiques d'amont et d'aval et les institutions locales, régionales ou nationales (les syndicats ou structures professionnelles et interprofessionnelles : Interbio, Bioconvergence, Setrab...).

Cette diversité peut être analysée selon deux axes : **le caractère individuel/collectif** du projet productif et sa **dimension artisanale / industrielle**.

A- PROJET INDIVIDUEL / PROJET COLLECTIF – PROJET ARTISANAL / PROJET INDUSTRIEL

Le projet collectif ou partenarial s'appuie sur plusieurs acteurs (entreprises), qui ont fait le choix de se fédérer pour développer un projet dans le Bio.

- *Le projet artisanal* présente les caractéristiques suivantes : faible effectif, activité reposant essentiellement sur le savoir faire du dirigeant, absence d'outil industriel, forte interdépendance des tâches, prédominance des tâches de production, parfois recours au système familial (souvent l'aide de l'épouse).
- *Le projet néoartisanal* se situe entre le projet artisanal et le projet industriel. Parfois le système d'organisation peut se rapprocher d'un projet industriel, mais les moyens de production restent proches de l'artisanal. Ou inversement, les moyens de production sont proches d'un système industriel, mais l'organisation ou une partie de la structure reste artisanale.
- *Le projet industriel* peut se définir par une forte intensité capitaliste, des techniques de conception et de production maîtrisées, l'existence d'une hiérarchie organisationnelle

articulée autour de différents niveaux de qualification et l'importance de la fonction commerciale.

Tableau °22: Caractérisation des projets selon 2 dimensions : artisanal/ industriel – individuel / collectif

	Projet artisanal / industriel	Projet individuel / collectif
Non Spécialisés Bio	Artisanal : 0/4 Néoartisanal : 0/4 Industriel : 3/4 Organisation intégrée : 3/3 Organisation éclatée : 0/3	Individuel : 1/3 Collectif : 2/3 Partenarial : 0/3
Spécialisés Bio	Artisanal : 3/3 Néoartisanal : 0/3 Industriel : 0/3 Organisation intégrée : 3/3 Organisation éclatée : 0/3	Individuel : 3/3 Collectif : 0/3 Partenarial : 0/3

□ **les non spécialisés**

Les non spécialisés bio ont soit un **projet individuel**, motivés par des objectifs économiques (croissance, conquête de nouveaux marchés...), soit un **projet collectif**, ils adhèrent à un groupe plus important qui possède des activités diverses. Les projets productifs s'appuient sur une **structure industrielle** (en majorité) **ou artisanale** existante, dans laquelle le bio n'est qu'une déclinaison de l'activité. Elle se gère avec quelques spécificités : fabrication de début de journée, conditions de stockage séparé. Les pratiques de traçabilité sont déjà maîtrisées, toutefois, l'activité Bio suscite / favorise l'introduction de niveaux d'exigence plus élevés.

□ **les spécialisés Bio**

Tous les projets productifs sont à **dominante artisanale et individuelle, et sont centrées sur les dernières phases du process de transformation, tout en essayant de garder une relation directe avec l'élevage.** Il n'existe aucun outil industriel de transformation. **On peut trouver des projets collectifs pour la commercialisation notamment par des partenariats avec des magasins spécialisés.**

B- LES FORCES CONCURRENTIELLES PERÇUES

1. Les concurrents

L'analyse de la perception de la concurrence par les transformateurs s'est opérée en fonction de leur identification de concurrents (sur le plan local, régional, national), et du degré d'intensité concurrentielle ressentie.

Tableau °23: Identification de la concurrence (localisation et intensité)

Les non spécialisés	Concurrence perçue par le transformateur Nationale, faible : 1/3 Nationale, moyenne : 1/3 Nationale, forte : 1/3 Quasiment absente, locale : 0/3
Les spécialisés Bio	Concurrence perçue par le transformateur Quasiment absente, locale : 3/3

La concurrence perçue est assez hétérogène suivant les entreprises.

- **Les non spécialisés** perçoivent une concurrence principalement au niveau national. Cette concurrence est plus ou moins forte suivant l'ancienneté de l'entreprise dans la bio.
- **Les spécialisés bio** commercialisent leurs produits au niveau local et perçoivent donc une concurrence à ce niveau. Ils sont sur un marché de proximité et sont peu nombreux à exercer la même activité dans un secteur géographique proche.

2. Les relations avec les acteurs de la filière

On peut distinguer d'une part les relations amont et les relations avec l'aval, c'est à dire les circuits de commercialisation (distributeurs) ou le marché final (les clients-consommateurs).

2.1. Les relations avec les fournisseurs

Approvisionnement :

- Approvisionnement sous relations contractuelles : l'entreprise utilise des contrats formels, pour avoir une garantie au niveau des volumes et de la qualité des produits fournis.
- Approvisionnement sous relations de confiance : l'entreprise travaille avec les mêmes fournisseurs depuis longtemps, ils n'utilisent pas de contrats formels (ils parlent parfois de contrats informels), leur relation est basée sur une confiance mutuelle acquise au cours des années.

Tableau °24: Relations avec les acteurs en amont de la filière (région et hors région)

Transformateurs non spécialisés bio	Approvisionnement - Les approvisionnements se font au niveau régional (ou national, en fonction de l'implantation des différents sites de l'industrie, soit directement auprès d'éleveurs locaux (0/3), soit en passant par des groupements d'éleveurs (2/3) ou auprès de transformateurs de premier niveau (1/3). - Relations de confiance (0/3) et sous contrats (3/3)
Transformateurs spécialisés bio	Approvisionnement - Les approvisionnements ont lieu uniquement au niveau local, soit directement auprès d'éleveurs locaux (2/3), soit en passant par des groupements d'éleveurs (1/3). - Relations de confiance avec les fournisseurs.

□ **Les entreprises non spécialisées**

Les modes d'approvisionnement des non spécialisés bio sont assez peu variables d'un transformateur à l'autre. Les entreprises de taille plus importante sont plus dans une logique d'achat au niveau national et suivant leurs activités, elles s'approvisionnent soit auprès de groupements de producteurs soit auprès de transformateurs de premier niveau. Les opérateurs qui commercialisent leurs produits en GMS sont contraints par les exigences de bas prix des GMS et recherchent des animaux de races allaitantes de qualité O et R et surtout des animaux de races laitières pour des ventes en UVCI (ce qui atténue le surcoût du conditionnement). En bio, il est recommandé de commercialiser des animaux U et R+¹⁹.

□ **Les entreprises spécialisées**

Les artisans-commerçants spécialisés s'approvisionnent uniquement au niveau local. Dans ce cas, ils privilégient des approvisionnements auprès de producteurs ou groupements avec lesquels ils entretiennent de bonnes relations (relations de proximité et confiance mutuelle). Le pouvoir de négociation des fournisseurs est fonction de la régularité de leurs produits (recherche de qualité). Ils semblent que les producteurs récemment passés au bio intègrent plutôt mieux les exigences de qualité des viandes. Les artisans-commerçants doivent faire abattre les animaux dans des abattoirs pour lesquels ils supportent souvent seuls les frais d'agrément en bio. D'autre part, certains producteurs ont intégré l'aval de la filière en développant une activité de vente directe de leurs produits. Ceci les oblige à faire abattre leurs animaux dans des abattoirs agréés bio et à faire découper les carcasses dans des ateliers agréés (Machecoul, Doué la Fontaine par exemple). Pour tous, les frais de ramassage des animaux (étant donné la dispersion et la fréquence) sont plus élevés (presque trois fois plus coûteux).

¹⁹ Référence à la grille de classification EUROPA des gros bovins : E étant la meilleure qualité, P et A étant maintenant regroupée pour des produits destinés à la transformation industrielle. Les différentes lettres se déclinent en +, = et -.

2.2. Les relations avec les circuits de commercialisation

Nous avons distingué d'une part les circuits de commercialisation et d'autre part le périmètre géographique (dimension locale, régionale, nationale ou internationale du marché).

Notice :

Dimension locale : Pays de la Loire

Dimension régionale : trois régions administratives

Dimension nationale : France

Tableau °25: Relations avec l'aval de la filière et dimension de marché

	Circuits de commercialisation	Dimension du marché
Transformateurs non spécialisés bio	-GMS : 2/3 -Petit commerce : 2/3 -Restauration hors foyer : 1/3 -Export : 1/3	Locale : 0/3 Nationale : 3/3
Transformateurs spécialisés bio	-Magasins spécialisés : 2/3 -Marchés : 1/3 -Propre magasin : 2/3	-Locale : 3/3

□ Les non spécialisés Bio

L'accès et la commercialisation de produits Bio en magasins non spécialisés ont été initiés majoritairement par des centrales d'achat de GMS ; les entreprises déjà référencées en conventionnel ont pu bénéficier de leur accès à ces circuits de distribution, ainsi les positions commerciales occupées en conventionnel ont été utilisées pour leurs produits Bio. La fabrication d'Unités de Ventes Consommateurs (UVC) est privilégiée car constitutive de valeur et support du logo AB et éventuellement de la marque du fabricant. Parallèlement, il faut commercialiser tous les morceaux de la carcasse vers des consommateurs qui privilégient certains morceaux, ce qui n'est pas sans difficultés. Toutefois, la commercialisation de produits Bio est variable selon l'enseigne et son engagement dans le Bio. Dans la majorité des cas, cette commercialisation impose de nouvelles contraintes (liées à la gestion des linéaires Bio, à l'irrégularité des approvisionnements, aux quantités commandées du fait des prix élevés...) ; les non spécialisés ont donc tendance à rechercher des moyens pour réduire les écarts de prix (baisse du grammage à la portion) et parallèlement d'autres circuits de distribution, vers l'export, le petit commerce, la RHF et l'industrie des aliments infantiles. L'irrégularité de la demande et des politiques des grandes surfaces conduisent à de nombreux déclassements de viande bio en conventionnel.

□ Les spécialisés Bio

Ils assurent les fonctions de découpe et de distribution de détail. Les spécialisés sont vendeurs en magasins spécialisés. Ils y valorisent mieux leur savoir-faire pour l'écoulement des différents morceaux d'une carcasse. La dimension du marché est en cohérence avec la stratégie de commercialisation adoptée : les artisans-commerçants travaillent sur un marché de proximité mais leur clientèle couvre fréquemment un département. Ils ont souvent plusieurs points de vente (marché, antennes dans un magasin spécialisé bio). Mais le coût de l'agrément et bientôt de l'utilisation du logo est perçu comme trop élevé.

C- LES ORIENTATIONS STRATEGIQUES ET PROJETS DE DEVELOPPEMENT

Nous avons étudié les orientations stratégiques à partir de l'identification des projets de développement déjà engagés ou envisagés à court moyen terme (2/3 ans).

Pour les entreprises rencontrées, une seule pouvait être considérée comme ayant un projet de développement. Comme nous l'avons déjà expliqué, ceci est dû à la conjoncture actuelle, qui n'est pas très favorable.

La plus grande partie des grands opérateurs de la viande ont une petite gamme bio. Les nouveaux arrivants risquent d'être très limités.

Tableau °26: Projets de développement

	Projets de développement
Les non spécialisés	Non : 2/3 Oui : 1/3
Les spécialisés Bio	Non : 3/3

La filière viande bovine bio est en surproduction actuellement. Les producteurs ont été encouragés à produire et les conversions ont augmenté pour faire face à la hausse de la demande liée aux crises alimentaires. Mais aujourd'hui l'effet de ces crises s'est dissipé, la filière viande conventionnelle s'est suffisamment sécurisée pour rassurer les consommateurs. Mais les producteurs bio continuent à penser que la demande existe et ils ne cherchent pas à répondre aux demandes qualitatives des clients. Il est donc difficile de faire des projets dans un tel contexte.

Les avantages distinctifs

Il convient de préciser tout d'abord la signification du logo AB. Celui-ci, bien qu'il fasse partie des signes de qualité, donne des assurances sur des conditions de production et de transformation visant à préserver l'environnement mais il n'engage pas sur un niveau de qualité organoleptique. « L'agriculture biologique est un mode de production alternatif, qui ne connaît en principe pas d'obligation de résultat. Les exigences spécifiées pour l'agriculture biologique ne concernent que les méthodes de production » (Butault 2002). De plus, en viande bovine les produits conventionnels sont déjà perçus comme chers et le différentiel de prix est donc difficile à supporter par les consommateurs.

Si le label Bio constitue un avantage distinctif, il est souvent perçu comme ayant un coût qui est difficile à gérer par les offreurs pour ne pas freiner la demande.

Plusieurs comportements se dessinent :

- Les petits offreurs spécialisés ou non situent leurs produits en haut de gamme mais ne peuvent se permettre de dépasser certains niveaux de prix car leur clientèle n'est pas celle des boucheries haut de gamme de grands centres urbains. Ils mettent surtout en avant la relation personnalisée à la clientèle et la garantie d'origine de produits qu'ils peuvent assurer pour capter la confiance. Le logo AB est un plus mais il ne faut pas qu'il entraîne des frais supplémentaires.

- Les plus grands offreurs qui vendent en circuit non spécialisé sont confrontés à la valorisation de l'ensemble des morceaux de la carcasse sous le logo AB. Ils misent sur un niveau d'élaboration des produits plus élevés pour répercuter les différentiels de prix et assurer des ventes sans déclassement de produits. En proposant des produits emballés, ils pourraient promouvoir une politique de marque en plus du logo AB, mais ceci a un coût difficilement supportable dans la conjoncture actuelle. Pour renforcer les exigences qualitatives et les garantir, certains proposent aussi d'associer un label supplémentaire au logo AB comme un label rouge.

TROISIEME PARTIE :
PERSPECTIVES

CHAPITRE 1 – PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT DE LA PRODUCTION

Section 1 : Perspectives de développement de la production des agrobiologistes actuels

✓Des exploitants âgés

La population d'agriculteurs biologiques enquêtés est âgée : près de la moitié des exploitants ont plus de 50 ans. Le maintien de leur exploitation au moment de leur retraite conditionne fortement l'avenir de la production de viande bovine biologique de notre échantillon. L'âge moyen des producteurs de viande bovine biologique des Pays de la Loire est un peu plus faible que celui de la population d'enquête. L'impact du départ en retraite des éleveurs les plus âgés sera donc moins important que ce que l'observation de notre population d'enquête laisse présager.

Aucun des exploitants de plus de 50 ans de la population d'enquête n'a de succession assurée. Sept déclarent avoir une succession incertaine, quatre inexistante. Les raisons évoquées par les enquêtés ayant une succession incertaine sont soit que les enfants ne sont pas surs de reprendre l'exploitation, soit qu'il est trop tôt pour y penser. Parmi les exploitants ayant une succession incertaine, seuls quatre pensent que le successeur continuerait à exploiter en agriculture biologique.

Etant donné la faible concentration de fermes biologiques, il est probable que si les exploitants ne trouvent pas de successeur, les terres soient reprises par des exploitants conventionnels. Il est donc très probable qu'à moyen terme (5-10 ans), pour la population enquêtée, le nombre d'éleveurs biologiques diminue fortement, et que le capital productif en agriculture biologique diminue parallèlement. Ces exploitations représentant 54% du cheptel de vaches allaitantes de l'échantillon, le futur départ en retraite de leur exploitant est très préoccupant pour le maintien de la production. Au niveau régional, si la part de la production menacée par les départs en retraite est moindre, la tendance observée n'en est pas moins inquiétante.

La question de la reprise des exploitations d'élevage bovin biologiques est d'autant plus importante que les conversions ne permettent pas le rajeunissement de la population d'éleveurs. En effet, l'âge moyen des chefs d'exploitations en bovins viande en conversion en Pays de la Loire est de 40 ans, contre 44 ans pour les exploitations converties.

✓La maîtrise technique n'est pas remise en cause

Nous n'avons rencontré aucun exploitants se sentant en difficulté technique importante. D'autre part nous pouvons faire le constat de la durabilité de certaines exploitations de production de viande bovine biologique, que ce soit sur le plan des systèmes ou des pratiques. En effet trois exploitants ont converti leur ferme depuis plus de 10 ans, et 5 autres exploitants ont repris l'exploitation biologique de leur père. Ces anciennes exploitations biologiques ont des systèmes « fourrages diversifiés » (4), « polyélevage » (2) ou herbagers (1).

Les systèmes et les pratiques de production de viande bovine biologique semblent établies et maîtrisées. L'évolution de la production de viande bovine bio ne semble pas menacée par des difficultés d'ordre technique. En revanche, on peut s'étonner du fait que très peu d'agriculteurs s'interrogent sur les possibilités d'amélioration des résultats techniques.

✓ *Perspectives : une diminution de l'offre à moyen terme*

En terme de volumes, nos résultats présagent une diminution de l'offre de bovins allaitants biologiques. Trois éléments conditionnent cette diminution de volumes :

- Le premier facteur de déclin est le probable départ à la retraite, sans succession, de la plupart des agriculteurs de plus de 50 ans. Ce seul phénomène pourrait induire une diminution de l'ordre de 30% de la production régionale.
- Cinq producteurs souhaitent augmenter la production de veaux sous la mère. Notons simplement que les éleveurs qui cessent d'engraisser des bœufs pour vendre des veaux diminuent le volume de viande vendu. Au contraire, les éleveurs qui valorisent leurs mâles en veaux sous la mère plutôt qu'en brouards réintroduisent ces animaux dans le circuit bio.. Dans notre échantillon les deux types d'évolutions se rencontrent en proportions équivalente, l'effet sur l'évolution des volumes de viande sera probablement faible. Mais les veaux sous la mère sont un produit différent des gros bovins, et ne concernent probablement pas le même marché.
- Un seul exploitant a l'opportunité d'augmenter sa production. Nous n'avons pas observé de volonté forte de développement dans notre échantillon, quelles que soient la taille de l'exploitation ou l'ancienneté de l'agriculteur. Cette absence de dynamique de développement quantitatif de la production confirme l'hypothèse selon laquelle si développement de la production il y a, ce sera le fait de conversions d'exploitations conventionnelles et non d'un développement interne à la profession agrobiologique.

En revanche, la population enquêtée apparaît très dynamique en terme d'évolution du produit et des circuits de commercialisation. L'essentiel des projets relève en effet du développement du veau sous la mère, ou de circuits courts de commercialisation. L'orientation des projets des agrobiologistes est probablement liée à la période de relative surproduction de viande bovine bio, connue avant la seconde crise de l'ESB. Les difficultés que les éleveurs ont eues à valoriser les bovins mâles, et notamment les brouards, les ont amenés à tenter de développer un nouveau marché autour d'un produit différent : le veau. La prise en charge de la commercialisation des animaux est également une stratégie pour surmonter les périodes de surproduction.

Section 2 : Perspectives de conversion de producteurs conventionnels

✓ *Beaucoup d'éleveurs sensibilisés*

Dans la population d'enquête, 41% des éleveurs ont « pensé à la bio » : ils se sont interrogés sur l'opportunité d'une conversion de leur exploitation. Dans certains cas ce projet a été écarté : les conditions économiques, techniques et parfois sociologiques de la

conversion freinent les éleveurs. En revanche, une proportion importante des enquêtés (15%) n'écarte pas la possibilité de conversion : au contraire, ils sont attentifs à l'évolution des conditions économiques et techniques de la conversion, qui apparaît comme une des possibilités d'évolution de l'exploitation.

Parmi les éleveurs que nous avons qualifiés de non-sensibles (les éleveurs qui déclarent n'avoir « jamais pensé à la bio pour leur exploitation », ou ceux qui sont « opposés à l'agriculture biologique »), la plupart formulent une opinion, souvent argumentée sur l'agriculture biologique. Aucun enquêté n'est complètement ignorant de ce qu'est l'agriculture biologique. Bien que le mode de production biologique ne représente que 5% de l'élevage bovin allaitant en Pays de la Loire, sa notoriété est forte dans la population des éleveurs enquêtés. Ce résultat, très prévisible, est tout de même révélateur des débats et discussions sur l'agriculture biologique existant au sein de la profession.

Que les enquêtés soient pour ou contre, l'agriculture biologique apparaît donc comme un débat vivant au sein de la population, et une solution en attente, pour beaucoup d'éleveurs.

✓ des logiques entrepreneuriales et de relance professionnelle

Pourquoi et en quoi l'agriculture biologique intéresse-t-elle aujourd'hui les éleveurs allaitants ? C'est avant tout parce que le mode de production est un moyen de bien valoriser les animaux. Ces éleveurs sont pour la plupart dans une logique entrepreneuriale : ils cherchent à répondre à une demande du marché et à augmenter la valeur ajoutée de leurs produits. Pour certains, le rapport entre la valorisation en bio et en conventionnel n'est pas encore suffisamment intéressant pour envisager une conversion de leur exploitation. Ils restent cependant attentifs à l'évolution du marché.

D'autres producteurs sont dans une logique de relance professionnelle. Faire évoluer leurs pratiques, s'impliquer dans de nouveaux réseaux sociaux et commerciaux, adopter un mode de production dont l'image dans l'opinion publique est valorisante... cela intéresse beaucoup certains éleveurs en remise en cause de leur système.

✓ Les freins

Les freins évoqués par les éleveurs sont différents selon leur sensibilité. Distinguons deux catégories d'éleveurs :

- Les éleveurs qui « n'ont pas envie de convertir leur exploitation » évoquent d'abord des remparts idéologiques.
- Les éleveurs qui s'interrogent sur la possibilité de convertir leur exploitation sont plus pragmatiques. Ils sont plus inquiets sur un plan économique et systémique : « La conversion n'entraîne-t-elle pas des changements de système trop difficiles ou trop importants ? la rentabilité de l'activité en bio reste faible... La conversion constitue un risque financier et économique important. »

✓ Perspectives : comment généraliser ?

Rappelons notre démarche : nous souhaitons rencontrer des éleveurs conventionnels sensibles au mode de production biologique, identifier leurs motivations et leurs freins. Pour cela nous avons sélectionné deux populations : des éleveurs en démarche de projet (CTE) ou extensifs (PMSEE). Tout est donc basé sur l'hypothèse que ces populations sont plus sensibles à l'agriculture biologique. Que dire de nos résultats ? Nous avons effectivement constaté un fort intérêt pour l'agriculture biologique (cf. ci-dessus) ... Les populations enquêtées sont elles, comme nous en avons fait l'hypothèse, plus concernées par ce mode de production que le reste des éleveurs allaitants ? Cela reflète-t-il au contraire l'état de toute la population des éleveurs allaitants des Pays de la Loire ?

En tout état de cause, nous pouvons conclure qu'il existe un vivier d'agriculteurs prêts à convertir leur exploitation. Nous pouvons raisonnablement supposer que la part de la population des éleveurs allaitants des Pays de la Loire potentiellement intéressée par une conversion est proche de celle observée dans la population d'enquête (plus de 15%). En effet, les profils des exploitants et des exploitations des deux populations d'enquête sont très variés, et pourtant, dans chacune de ces populations une frange importante des éleveurs s'interrogent sur la conversion.

L'intérêt pour la production biologique est vif au sein des éleveurs allaitants. Si le marché se développe, et qu'ainsi la valorisation et les garanties d'écoulement des produits s'améliorent, les conversions suivront !

CHAPITRE 2 – PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT DES TRANSFORMATEURS

Section 1 : Proposition d'une typologie de modèles d'entreprise

A l'issue de cette étude, nous avons choisi de construire des types idéaux ou modèles d'entreprises, qui constituent des représentations simplifiées de la réalité. Pour chaque modèle, nous avons repéré des caractéristiques distinctives. Ces modèles constituent des références et permettent de construire une grille d'analyse interprétative.

MODELE A : LA PETITE ENTREPRISE ARTISANALE

Catégorie (métier, activités): *découpeurs vendeurs artisans en viande bovine, spécialisés*
Représentativité régionale : *faible*

Fiche d'identité

Ce type d'entreprise se positionne sur deux secteurs d'activité : la découpe et la vente de viande bovine bio. Ces transformateurs travaillent de manière artisanale. Leur chiffre d'affaires est peu élevé, il se situe entre 350 000 et 458 000 euros. Ces transformateurs emploient moins de 10 personnes. Ils proposent du bœuf en bio, mais également d'autres produits issus d'animaux différents (veaux, volailles). Ils offrent environ 30 à 50 références en viande bovine bio.

Structure / relations aux fournisseurs et aux clients

- Relations aux fournisseurs

Ce type d'entreprises travaille en confiance avec des producteurs locaux ou des groupements de producteurs mais la relation directe aux éleveurs est souhaitée. Ils ne prennent pas en charge le transport de la ferme à l'abattoir ou de l'abattoir au magasin mais choisissent l'abattoir. Le coût de l'abattage est élevé lorsque le transformateur est le seul à utiliser l'abattoir pour de la viande bio.

- Relations aux clients

Ces transformateurs ont adopté une stratégie de commercialisation de proximité. Ils vendent leurs produits soit dans leur propre magasin, soit sur les marchés, soit en magasins spécialisés.

Les clients viennent de tout le département, voire hors du département.

Pour ces transformateurs, qui sont sur une commercialisation de proximité, la valorisation de l'ensemble de la carcasse ne pose pas de problème.

Organisation

Le personnel employé se partage entre les marchés, le magasin et les magasins spécialisés. Ce type de transformateurs a par exemple détaché un salarié dans un magasin spécialisé afin qu'il assure la vente de ses produits.

Positionnement stratégique / concurrence

Ces transformateurs ne font pas de promotion spéciale de leurs produits. Ils sont simplement facilement repérables sur les marchés, le logo AB est facilement visible.

La concurrence est quasiment absente, au niveau local, ils sont peu nombreux à exercer le même type d'activité dans une zone géographique donnée. Il existe une concurrence perturbante au niveau des ventes à la ferme dans la mesure où la dimension du marché reste locale.

⇔ Itinéraire de la petite entreprise artisanale

Etapas de développement

Ce type d'entreprise est spécialisée dans le bio depuis sa création, c'est-à-dire depuis plus de 10 ans. Le choix du bio est motivé soit par des raisons éthiques, pour vendre une viande saine, soit pas des raisons économiques, pour se défendre face à des concurrents.

Problèmes d'apprentissage

Ceux de l'entreprise artisanale (organisation du travail, gestion du temps, polyvalence des tâches...); des hommes de terrain plus que des gestionnaires d'entreprise, et de plus confrontés à un fort isolement.

Perspectives / Enjeux

Ces transformateurs n'ont pas de projets de développement. Vendre des produits avec le logo AB devient de plus en plus contraignant et coûteux.

Le développement de ces entreprises que l'on peut qualifier « d'isolées », suppose un soutien partenarial (tant sur le plan technique que commercial) et une intégration plus significative des entrepreneurs dans une dynamique locale/ régionale.

MODELE B : L'ENTREPRISE INDUSTRIELLE

Catégorie : *abatteurs découpeurs industriels en viande bovine, non spécialisés*

Représentativité : *moyenne*

Fiche d'identité

Ce type d'entreprises se positionne sur deux secteurs d'activité : l'abattage et la découpe de viande bovine bio. Le chiffre d'affaires de ces transformateurs se situe entre 45 millions et plus d'1 milliard d'euros, le bio représente en général 1% du chiffre d'affaires total. Ils emploient entre 70 et 4000 personnes. Ces entreprises proposent entre 10 et 50 références en viande bovine bio et se positionnent surtout sur des produits découpés ou élaborés présents en UVC.

Structure / relations aux fournisseurs et aux clients

- Relations aux fournisseurs

Certains transformateurs s'approvisionnent auprès d'abatteurs, d'autres auprès de groupements de producteurs au niveau national.

Ils travaillent avec des contrats mais ont des difficultés à s'approvisionner dans les qualités souhaitées R+ (pour des débouchés en GMS) alors que les recommandations gouvernementales poussent au haut de gamme E, U, catégories trop chères pour les GMS.

- Relations aux clients

Ces entreprises commercialisent leurs produits en GMS en majorité et très peu auprès du petit commerce. Elles offrent des produits divers au niveau découpe et conditionnement : carcasses, haché, UVC, sous vide, sous atmosphère contrôlée... Il leur est parfois difficile de valoriser l'ensemble de la carcasse. Pour y remédier, ils vendent des cartons où la bête est reconstituée entièrement ou à moitié. Le segment du steak hâché constitue un bon moyen de valorisation.

L'export n'est pas porteur, c'est un marché qui s'étouffe actuellement car des pays comme l'Espagne et l'Italie ont mis en place leur structure et sont donc beaucoup moins demandeurs.

Certains consommateurs sont fidèles, mais d'autres ont été déçus par la qualité instable et le prix élevé des produits.

Organisation

Le bio n'a pas entraîné de contraintes particulières pour ces transformateurs. Ils s'appuient sur leur outil existant en conventionnel et reproduisent sur le bio les conditions de traçabilité mises en place pour le conventionnel. Il n'y a pas de lignes spécialisées mais une fabrication bio en début de semaine ou journée. En fonction des technologies, l'abattage peut avoir lieu sur un site et l'élaboration sur un autre site.

Positionnement stratégique / concurrence

La concurrence est perçue différemment par ces transformateurs, suivant leur ancienneté en bio. Pour ces entreprises, la concurrence se situe au niveau national

⇨ Itinéraire de l'entreprise industrielle

Etapas de développement

Le bio a fait son apparition dans certaines entreprises depuis au moins 5 ans et un peu plus récemment dans d'autres entreprises (depuis 2 ans en moyenne). Elles ont choisi d'intégrer le bio pour des raisons économiques dans une volonté de segmenter leur marché. Les différentes crises alimentaires ont incité les consommateurs à se tourner vers des filières qui leur semblaient plus sécurisées. La demande en viande bovine bio a alors augmenté, il fallait donc pouvoir répondre à cette demande.

Problèmes

Perspectives

Ces transformateurs ont peu de projet de développement, la conjoncture actuelle en viande bovine bio est trop instable. La production a augmenté pour répondre à la demande croissante des consommateurs, lors des crises alimentaires. L'effet de ces crises est retombé et une meilleure régularité de l'offre doit s'opérer. Il y a actuellement une surproduction en viande bovine bio. Certains animaux sont en attente d'abattage car la demande est insuffisante. Ces animaux risquent d'être abattus et vendus ensuite comme de la viande conventionnelle.

La consommation s'écroule, le prix est trop dissuasif et la qualité insuffisante. Le consommateur de viande bovine recherche la qualité, la tendreté. Il peut maintenant trouver la sécurité dans les produits « label » qui sont moins chers que les produits bio et de qualité supérieure.

Si l'on fait abstraction de ces aspects conjoncturels, le choix de certains distributeurs d'une segmentation claire et régulière dans laquelle le bio tient une place (AUCHAN réalise 4% de ses ventes en bio et vise 5%) à côté d'autres signes de qualité laisse espérer un développement du marché. Mais il faut se rappeler que distributeurs et abatteurs recherchent la baisse du prix de la matière première ce que les producteurs de bio ne souhaitent pas.

Section 2 : Itinéraires

Parallèlement à la diversité des entreprises transformatrices, il faut également souligner la relative jeunesse des projets productifs en bio (beaucoup d'entreprises s'y sont lancées depuis moins de 5 ans). Peut-on vraiment parler d'une **dynamique entrepreneuriale** ?

- On l'a vu de plus en plus d'agriculteurs font le choix de commercialiser eux mêmes leurs produits malgré la nécessité de sous-traiter les fonctions d'abattage et de découpe ; (Cf l'étude de la production).
- Des artisans bouchers ont choisi le créneau de la viande bovine biologique mais ils semblent en perte de vitesse comme l'ensemble du commerce spécialisé.
- De grandes entreprises ont répondu aux sollicitations de la grande distribution, leur client traditionnel et doivent gérer sur de petites quantités les contraintes de la viande bovine en général et celles du bio en particulier.

Pour retracer leur itinéraire, nous avons d'abord cherché à comprendre les choix effectués et les problèmes rencontrés pour ensuite mieux connaître les perspectives et enjeux à court moyen terme.

A- LA DIVERSITE ET LA COMPLEXITE DU METIER DE TRANSFORMATEUR

Le métier de transformateur en viande bovine se révèle complexe car les opérations d'abattage et découpe sont soumises à l'agrément des services vétérinaires. De plus pour la viande biologique, il faut disposer d'agrément spécifiques ; de plus des compétences liées aux métiers d'abattage et découpe sont nécessaires.

□ ***Pour les entreprises spécialisées Bio :***

Les artisans bouchers disposent de la compétence de découpe et de commercialisation mais ils sont limités par la disponibilité et le coût des abattoirs agréés pour le bio. Ils souhaitent choisir les animaux en liaison directe avec les éleveurs.

Quant aux producteurs effectuant la vente directe, ils doivent obligatoirement sous-traiter les fonctions d'abattage et découpe à des tiers et ne peuvent réaliser une compression des coûts liée à un véritable circuit court. Ils doivent apprendre les techniques de vente d'un produit hétérogène (diversité des morceaux de la carcasse) vers une clientèle attirée par le développement d'images et de symboles et l'établissement de lien social. Les coûts générés par l'externalisation de l'abattage-découpe et par le temps consacré à la réception des clients conduisent certains producteurs à s'organiser pour la prise en charge de la découpe et l'ouverture de points de vente en zone urbaine.

□ ***Pour les entreprises non spécialisées Bio***

La maîtrise du métier de transformateur ne constitue pas un problème, dans la mesure où ces entreprises étaient déjà engagées dans la transformation de produits conventionnels. Mais les exigences réglementaires sont parfois difficiles à concilier entre la législation bio et la législation sur les produits à risque dans la viande bovine. La gestion des approvisionnements constitue une difficulté réelle du fait de l'irrégularité de la matière première fournie. Il faut de plus mobiliser des compétences en marketing et commercial pour valoriser l'ensemble de la carcasse et légitimer les prix élevés.

L'influence des variables

Sur ces dernières années, les itinéraires de ces entreprises présentent des caractéristiques différentes ; en effet plusieurs variables interviennent dans les parcours d'apprentissage.

On peut distinguer plusieurs types de variable :

- ❑ des variables individuelles
- ❑ des variables organisationnelles
- ❑ des variables environnementales

Les variables individuelles	Les variables organisationnelles	Les variables environnementales
-profil initial de l'entrepreneur et/ou du responsable de l'activité Bio -Expérience du métier -Expérience du secteur agroalimentaire -Expérience de gestionnaire -Entrepreneur isolé / Equipe entrepreneuriale (profil technique, profil gestionnaire) -Recrutement de personnes plus expérimentées	La structuration du système d'offre : L'organisation des processus de production, et de commercialisation, -Le degré d'intégration de toutes les étapes du processus de transformation -Le recours à la sous traitance ou à l'impartition (partenariat, réseau d'entreprise...)	-Insertion dans l'environnement local et professionnel -Sollicitation et soutien de structures professionnelles sur les aspects Qualité, procédé de production, Certification -Coopération avec d'autres acteurs

Les caractéristiques socio-économiques des dirigeants rencontrés soulignent la **diversité** du monde patronal des TPE et PE dans cette filière Bio. Nous avons identifié des entrepreneurs très différents tant par la nature de leurs projets, les valeurs développées, les modes de fonctionnement et de gestion.

Selon leurs origines (sociale, professionnelle), leur capital technique et relationnel (degré de formation théorique, savoir faire pratique, expérience du secteur IAA, appartenance à des réseaux...), ces dirigeants ont suivi **des itinéraires différents** dans leurs modalités de recherche et d'accès à des compétences

B- LES PROBLEMES

1. Variables internes

Modèle d'entreprise	Problèmes rencontrés
Le producteur en vente directe	<ul style="list-style-type: none">- tâches limitées à l'amont et l'aval de la filière- peu de pouvoir de négociation avec les sous-traitants- très petites séries, commercialisation à façon- manque de moyens financiers- compétences distinctives limitées et difficiles à faire connaître- nécessaire déplacement de la clientèle- nécessaire polyvalence- importance du temps à consacrer- fragilité (peu d'outils de gestion)
La très petite entreprise artisanale	<ul style="list-style-type: none">- gestion de différents gammes (Bio et parfois non Bio)- gestion de produits hétérogènes (poids des compétences technique et commerciale)- marketing des produits
La Grande entreprise industrielle	<ul style="list-style-type: none">- gestion de différents gammes (Bio et non Bio)- gestion de produits hétérogènes (constitution de lots)- répercussion des coûts sur le prix de vente

2. Variables externes

Nous avons repéré une certaine coopération dans le partage des tâches au niveau du système de valeur pour limiter les coûts (relations entre les différents acteurs de la filière : producteurs/abatteurs/découpeurs/ élaborateurs/distributeurs).

Ceci conduit à une certaine dynamique partagée entre ces différents acteurs économiques

- Sans qu'il y ait de vision stratégique collective des acteurs locaux
- Et une confiance relative entre les partenaires du fait de conceptions différentes sur leurs finalités respectives et sur la prise en compte de leur environnement concurrentiel.

Ces difficultés sont accrues dans une conjoncture de demande défavorable.

Les dirigeants de ces entreprises cherchent comment s'adapter à une concurrence renforcée et souffrent de fortes variations conjoncturelles difficiles à anticiper.

Modèle d'entreprise	Problèmes rencontrés
Le producteur en vente directe	Taille de sa zone de chalandise et pérennité de la démarche de la clientèle Importance des contraintes réglementaires
TPE artisanale	Forte dépendance à l'environnement très local Vente directe vécue comme concurrence déloyale Relations personnalisées, basées sur la confiance vers la clientèle Lourdeur et coût de la démarche de certification Gérer la régularité et la diversité des approvisionnements Recherche de liaison directe basée sur la confiance avec les producteurs Relations avec abatteur
Grande entreprise industrielle	Conciliation des différentes réglementations Difficulté à constituer de la valeur et des marges nettes même sur des UVC du fait des pressions des GMS. Incertitude du marché Grandes difficultés à définir des prescriptions aux fournisseurs

C- LES VOIES DE DEVELOPPEMENT

Si les axes de développement peuvent se résumer autour des dimensions suivantes (cf. tableau ci dessous), les modalités de développement sont très spécifiques à chaque modèle d'entreprise.

- ❑ une diversification des marchés ; viser une clientèle élargie (l'alimentation infantile, la RHF ...) ; viser le marché national et se développer à l'export ;
- ❑ une segmentation des produits en fonction des qualités des produits et des cibles de clientèles épaulée par des signes distinctifs clairs : le label bio + d'autres signes ?
- ❑ la nécessité d'objectifs de résultats et pas seulement de moyens dans la filière viande bovine bio intégrant régularité et caractéristiques organoleptiques ;

La compréhension des itinéraires passés nous a permis de formuler des questions en reprenant les modèles type d'entreprise, ayant une certaine représentativité au niveau régional (soit en nombre d'entreprise, soit en poids (CA, effectif) :

- ❑ **Pour les producteurs en vente directe**
 - ◆ **La pluri-activité et la polyvalence leur permettent de pondérer les aléas conjoncturels mais dans un univers à risque.**

La vente directe de viande bovine n'est pas leur seul débouché. Ils vendent également à E-Bio ou à des magasins spécialisés. Ils recherchent des voies de développement sur le plan local. Ils sont souvent disposés à amorcer un mouvement stratégique (engager des projets collectifs, renforcer la cohésion régionale, innover pour améliorer la commercialisation de leurs produits voire investir dans des points de vente).

□ **Pour les TPE artisanales :**

◆ **Pourront-elles se pérenniser ?**

L'importance du chef d'entreprise et son influence majeure sur le projet productif nous amène à rapprocher l'itinéraire de l'entreprise de celui de l'entrepreneur. La gestion de l'entreprise est fortement personnalisée ; l'évolution de l'entreprise est soumise aux buts du dirigeant et à ses choix (de métier, d'activités, de position concurrentielle...) et de coordination à l'environnement. Aujourd'hui, le surcoût lié à l'usage du logo AB et les contraintes budgétaires de la clientèle constituent des handicaps. Ceux qui décuplent leurs compétences dans plusieurs points de vente (notamment magasins spécialisés) pourront atteindre les volumes requis pour un équilibre financier. De nombreux problèmes de succession se posent.

□ **Pour les entreprises industrielles**

◆ **L'entreprise industrielle va-t-elle poursuivre et accroître son engagement dans la filière Bio ?**

La position des industriels est fortement conditionnée par les grands distributeurs. La rentabilité générale dans la viande bovine ne peut porter la constitution de ce marché émergent. Les produits de viande bovine bio sont plutôt situés comme des produits dilemmes au sens du Boston Consulting Group.

SYNTHESE ET CONCLUSION

DIAGNOSTIC DE LA FILIERE VIANDE BOVINE BIOLOGIQUE

Section 1 : Des dynamiques de producteurs contrastées

✓ Une production de niche... en croissance

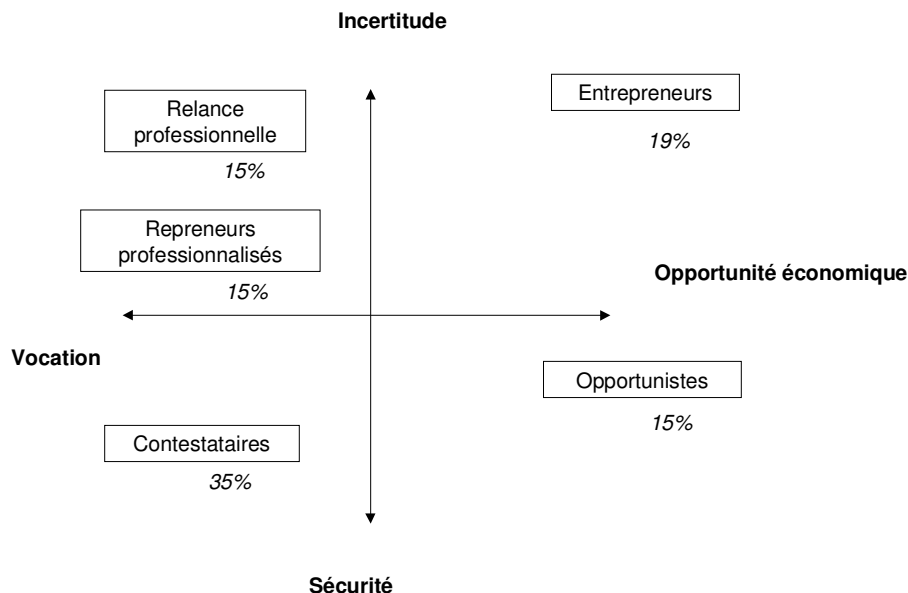
Avec 20% du cheptel biologique français, les Pays de la Loire sont la première région productrice de viande bovine biologique. L'élevage allaitant régional a connu ces dernières années une progression rapide : le cheptel a doublé de 1998 à 2001. Cependant le mode de production biologique reste minoritaire : il concerne environ 200 éleveurs - soit 1,9 % des éleveurs allaitants de la région - et 10 333 vaches nourrices – soit 2,1 % du cheptel des Pays de la Loire (ORAB, 2001).

La production de viande bovine biologique reste donc une activité de niche, portée par des producteurs relativement isolés sur le plan géographique, social, technique et économique. Les producteurs font face à des difficultés d'adaptation de l'offre, sur le plan qualitatif et quantitatif, à la demande existante. Ils évoluent avec une forte incertitude concernant l'évolution du marché de la viande bovine biologique, qui semble favorisé – au moins temporairement - par les crises des filières conventionnelles.

✓ Aujourd'hui, les éleveurs bio. constituent une population hétérogène, sur les plans du parcours professionnel, des motivations, mais aussi des systèmes de production et des relations avec l'aval. Les éleveurs rencontrés sont globalement assez âgés (47 ans en moyenne). Ils sont plutôt mieux formés que leurs homologues « conventionnels » (ils ont tous une formation secondaire ou +, contre 42 % des agriculteurs conventionnels, RGA 2000). Ils sont venus à l'agriculture biologique pour diverses raisons et à des moments différents de leur parcours professionnel.

Au sein de la population d'éleveurs biologiques, nous observons cinq types de dynamiques. Elles se caractérisent selon les deux axes comportementaux : l'opportunité financière et l'incertitude (figure 5). En effet, c'est le contexte économique et financier de la conversion et de l'agriculture biologique qui motive les « entrepreneurs » et les « opportunistes ». Mais la majorité des éleveurs (les « contestataires », les « repreneurs professionnalisés » et les « producteurs en relance professionnelle ») ne sont pas motivés par l'opportunité financière de la conversion pour leur exploitation. Au contraire, c'est par vocation ou par opposition au mode de production conventionnel qu'ils convertissent leur exploitation. Parallèlement, certains types de producteurs ont des dynamiques entrepreneuriales, ils prennent des risques pour développer leur activité (« entrepreneurs », « producteurs en relance professionnelle », et dans une moindre mesure les « repreneurs professionnalisés »). D'autres (les « contestataires ») adoptent des logiques de sécurisation de leur activité.

Figure °5: Représentation des types d'agriculteurs selon deux axes comportementaux



Il n'y a pas non plus de système d'exploitation type. A partir du niveau de spécialisation, du système fourrager et des formes de valorisation des animaux, nous distinguons trois orientations :

- **Le système herbager** (31% des enquêtés) : Ce sont des exploitations spécialisées en élevage bovin allaitant. Le système fourrager est souvent fondé uniquement sur l'herbe, le chargement est inférieur à 1 UGB/ha. Certains éleveurs sont des « naisseurs purs » : ils vendent tous les mâles en broustards et n'engraissent pas les femelles. D'autres engraisent une partie des animaux.
- **Le système fourrages diversifiés** (48% des enquêtés) : Ce sont généralement des éleveurs bovins allaitants spécialisés. 12 à 30% de la SAU est consacrée à des cultures fourragères et céréalières pour l'alimentation du bétail, le chargement est assez élevé (de 1 à 2 UGB/ha).
- **Le système poly-élevage** (21% des enquêtés) : Ce sont des exploitations diversifiées (ateliers bovin lait ou mono-gastriques en plus de l'atelier bovin allaitant). En conséquence, la part des surfaces en cultures annuelles pour l'alimentation du bétail est plus importante que pour les autres systèmes : 45% de la SAU. Le chargement est assez élevé, de l'ordre de 1.5 UGB/ha.

L'engraissement des animaux tient une place variable. Ainsi 14% des enquêtés sont naisseurs purs ; 31% des éleveurs engraisent toutes leurs bêtes (les mâles sont alors valorisés en bœufs ou en veaux sous la mère) ; 50% des producteurs sont en systèmes intermédiaires : ils font un peu de broustards et engraisent une partie des mâles ou des femelles. Etant donné qu'il n'existe pas de filière d'engraissement en bio., le taux d'animaux valorisés dans le circuit biologique reste relativement faible.

Quelles sont les caractéristiques des **producteurs convertis récemment** ? Ces nouveaux bio. sont globalement dans la continuité de leurs aînés sur le plan des motivations, des

systèmes de production et des projets. Toutefois, depuis 1997, quelques producteurs se sont convertis par opportunisme, ce sont des agriculteurs âgés, les aides publiques à la conversion leur assure une sorte de « pré-retraite ». Ce type de conversion a représenté moins d'un tiers des conversions depuis 1997, et semble ne plus exister depuis les CTE.

La première préoccupation des éleveurs rencontrés est de **mieux valoriser leurs produits**. Les projets les plus nombreux portent sur la commercialisation - aller vers des circuits courts de vente, voire de transformation à la ferme - ou sur un changement de type de produit, comme le veau sous la mère jugé plus rentable. Aujourd'hui, 34% des éleveurs produisent des veaux sous la mère et 14% souhaitent en faire.

La question de la **transmission des exploitations** apparaît comme un enjeu crucial pour les producteurs biologiques actuels. En effet, la population d'éleveurs biologiques est âgée puisque la moitié des producteurs rencontrés ont plus de 50 ans. Parmi eux, aucun n'a aujourd'hui de repreneur.

Les enquêtés ont-ils **des projets de développement quantitatif de la production ?** **Aucun**. Les perspectives résident donc dans l'arrivée de nouveaux producteurs, par les conversions à l'agriculture biologique.

✓ **Le développement des conversions d'éleveurs allaitants** semble possible, dans une hypothèse d'amélioration du marché, au moins en théorie, car il existe un vivier d'exploitations proches des formes biologiques sur le plan systémique et technique. Notre enquête (auprès de 19 producteurs conventionnels en systèmes extensifs et 33 en démarche CTE), montre que la moitié des enquêtés ont des systèmes herbagers naisseurs ou engraisseurs, avec une proportion faible de la SAU consacrée à la production de cultures annuelles pour l'alimentation du bétail. Leurs pratiques sont, bien sûr, un peu différentes - achat de complément alimentaire conventionnel, prophylaxie - mais le saut technique lié à la conversion apparaît faible.

Certains de ces enquêtés expriment des **aspirations et une vision de leur métier** qui rejoignent celles d'agrobiologistes. Ils semblent sensibles à la bonne **valorisation de leurs produits**, notamment les producteurs sous signe de qualité ; ils sont prêts à répondre à une demande de l'aval. D'autres sont attentifs à l'image de l'agriculture, à l'écoute des consommateurs, ils travaillent sur des notions de traçabilité, ils recherchent une meilleure **reconnaissance sociale**. Pour ces producteurs, la conversion à l'agriculture biologique pourrait répondre à leurs attentes concernant l'image de leur métier ou la valorisation de leurs produits.

La population d'éleveurs conventionnels enquêtés apparaît **sensible à l'agriculture biologique** : à la question « *Avez vous déjà pensé à l'agriculture biologique pour votre exploitation ?* », la moitié des enquêtés répondent par l'affirmative. Cependant, seul un enquêté - soit 3 % de la population - exprime un projet concret dans ce sens. 27% des enquêtés affirment qu'ils pourraient, à terme, convertir leur exploitation. Ces exploitants, les plus sensibles à l'agriculture biologique, sont plutôt des jeunes, en démarche CTE.

Les motivations pour la conversion sont avant tout **économiques et financières**. Elles relèvent parfois aussi d'une **volonté de revalorisation de l'image du métier d'agriculteur** : les producteurs sont attirés par le retour à des méthodes traditionnelles, par le respect de la nature.

Le manque d'intérêt économique de l'élevage biologique apparaît comme le **frein majeur à la conversion** : le faible différentiel de prix bio/conventionnel, l'absence de certitude quant au maintien d'un marché suffisant de la viande biologique, la diminution de la part des primes dans le revenu, et donc l'augmentation de l'insécurité économique des exploitations

sont autant d'obstacles à la décision de conversion. Le deuxième frein observé est idéologique : pour un tiers des enquêtés, la vision qu'ils ont du métier n'est pas compatible avec la bio.. Enfin, certains producteurs expriment des appréhensions techniques importantes.

- - -

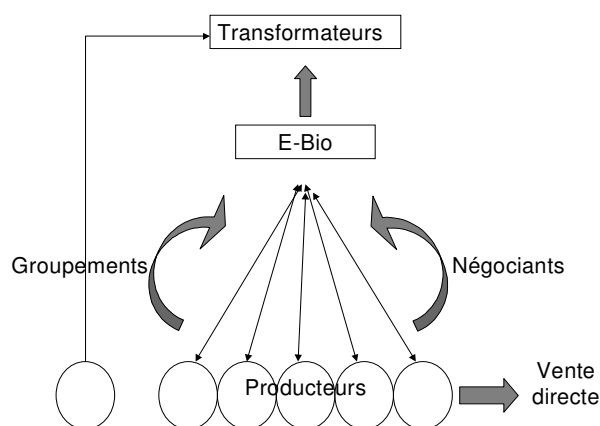
Deux facteurs apparaissent donc déterminants pour le développement quantitatif de l'offre en viande bovine biologique : **la transmission des exploitations biologiques et le développement de la demande de viande biologique**. Nous nous interrogeons sur le rôle que peuvent jouer les producteurs et leurs organisations sur le **développement et la pérennisation de circuits de distribution, sur le développement de la demande**. Il existe en effet un certain dynamisme au sein des producteurs dans la recherche d'adaptation de l'offre sur le plan qualitatif – développement du produit veau sous la mère. En revanche, les notions de qualité de la viande ont été peu abordées par les producteurs biologiques.

Section 2 : Une offre organisée autour de l'association E-Bio

L'offre est structurée autour de l'association de producteurs E-Bio. Cette association a été créée en 1995 par les éleveurs biologiques des Pays de la Loire, dans le but de regrouper une offre très faible pour répondre à la demande du distributeur AUCHAN. Dès son origine, E-Bio a assumé deux fonctions : la représentation des éleveurs bovins régionaux et le regroupement de l'offre. Aujourd'hui, E-Bio regroupe presque tous les producteurs de viande biologique des Pays de la Loire (éleveurs allaitants et laitiers)..

Les responsables d'E-Bio ont organisé la filière de manière à ce que les éleveurs gardent collectivement la maîtrise de l'offre. Ainsi, les responsables d'E-Bio estiment que près de 80% des bovins biologiques transitent par l'association. C'est E-Bio qui assure la planification de la collecte, l'établissement de la grille de prix et les relations aux abatteurs. La collecte, l'estimation et la facturation aux éleveurs sont réalisées par des organisations de producteurs régionales prestataires d'E-Bio (groupements et négociants de producteurs).

Figure °6: Organisation de l'offre



✓ Le fonctionnement actuel de la filière soulève **des critiques de la part des organisations prestataires** impliquées. Plusieurs aspects sont visés :

- L'établissement des **prix des animaux** : ils sont indexés à une grille fixe, déconnectée du prix de la viande conventionnelle. Dans des situations de diminution du prix de la viande conventionnelle, ce dispositif entraîne une croissance du différentiel de prix entre viande biologique et viande conventionnelle qui est dommageable au marché de la viande bio.
- La **place des organisations de producteurs** : plusieurs prestataires souhaitent être davantage impliqués dans la filière biologique. Ils regrettent que leurs compétences d'organisation de filières qualité ne soient pas valorisées.
- **L'appui technique** : aucun des acteurs de l'organisation économique régionale n'est investi dans le conseil aux éleveurs biologiques. Cependant plusieurs acteurs regrettent qu'aucun travail ne soit mené pour améliorer la qualité de la viande.
- La **différenciation des produits** fait l'objet d'une controverse. Alors qu'E-Bio et certains autres acteurs envisagent de travailler pour une qualité standardisée de la viande bovine biologique, d'autres pensent qu'il faudrait insister sur la différenciation des produits et la segmentation de la filière.
- La **gestion quantitative** de l'offre : aucune des organisations partie prenantes dans l'organisation de l'offre n'intervient sur les conversions. Ainsi, la gestion quantitative de l'offre n'est pas influencée par ces acteurs, pourtant en prise directe avec le marché.

✓ La diversité des points de vue sur l'organisation reflète **l'hétérogénéité des conceptions des acteurs de la filière**.

L'étude des producteurs montre que leurs dynamiques relèvent de logiques opposées : leur motivation peut être fondée soit sur l'opportunité économique, soit sur la vocation ; leur dynamique révèle soit une acceptation de l'incertitude (économique, technique, sociale) soit la recherche de sécurité. Pourtant, tous ces producteurs sont représentés par une association unique.

Tout comme les producteurs, les représentants des organisations de producteurs présentent des conceptions variées. Ainsi, deux logiques d'action se différencient : alors que **certains groupements de producteurs s'inscrivent dans une logique de développement de l'offre par le marché, les représentants d'E-Bio pensent que l'offre biologique ne pourra pas se développer sans soutien public**. Cette divergence a deux conséquences sur la filière :

- Les différences de points de vue conduisent à des tensions sur la stratégie adoptée unilatéralement par E-Bio.
- Les producteurs développent des relations de travail privilégiées avec certains acteurs. Le choix des collecteurs par exemple relève parfois du partage de valeurs sur l'agriculture biologique. Ainsi, certains producteurs choisissent de travailler avec des négociants par opposition au système conventionnel, alors que des convergences de vues amènent d'autres producteurs à privilégier des relations avec les groupements.

✓ **E-Bio, un outil fragile**

Le maintien d'une structure régionale de regroupement de l'offre constitue un enjeu majeur pour la filière. En effet, E-Bio a mis en œuvre une procédure d'affectation des carcasses aux différents transformateurs en fonction de leurs caractéristiques technologiques, et de façon à répondre à des demandes spécifiques de l'aval. Ainsi, malgré la dispersion géographique des producteurs, malgré leur diversité sociologique, malgré l'hétérogénéité des produits, malgré la faiblesse des volumes offerts, l'association régionale œuvre pour une homogénéisation

des qualités par segment de marché. Cette action est le premier pas nécessaire vers la satisfaction des exigences de l'aval. Il ne peut être conforté que dans le cadre d'un regroupement au moins régional de l'offre.

Cependant, l'organisation régionale est fragile. Les acteurs de la filière viande bovine biologique constituent une population très hétérogène sur les plans des conceptions et des stratégies individuelles. Ainsi l'organisation est menacée par des tensions internes importantes. La consolidation d'une démarche de développement est conditionnée par la construction d'un espace de cohésion stratégique et le développement d'une culture partagée.

Section 3 : Les transformateurs, entre grands groupes industriels et artisanat

Notre enquête a révélé une certaine diversité, tant du point de vue de l'histoire du projet productif (origine, motivations, genèse) que de la structuration du système d'offre (organisation de l'activité, taille, relations avec les acteurs amont et aval de la filière...) et de l'offre (couple métier/mission, choix d'activité et des prestations) qui permettent de dégager quelques grands profils-types des entreprises transformatrices de viande bovine biologique.

L'enquête a été effectuée auprès d'opérateurs de tous les départements des Pays de la Loire sauf la Mayenne. 80% des transformateurs non spécialisés bio et 50 %. Des transformateurs spécialisés bio de la région ont été enquêtés. Les producteurs vendeurs spécialisés bio n'ont pu être recensés soit par refus de répondre pour les plus importants, soit par manque d'identification pour les plus petits. Toutefois, une étude menée par la chambre d'agriculture de Loire-Atlantique sur la vente directe en général nous a fourni des informations.

Les entreprises enquêtées sont très diverses. **La taille des entreprises et les étapes techniques prises en charge** permettent de distinguer des types d'acteurs pertinents. La spécialisation ou l'éthique de la Bio sont des caractéristiques moins discriminantes.

- **L'artisan-commerçant spécialisé** : il joue sur l'affichage bio comme moyen de démarcation des autres artisans positionnés en haut de gamme. Il attire une clientèle militante variée et assez disséminée dans un rayon de la taille d'un département. Il s'appuie sur l'adhésion de cette clientèle au bio pour gérer les irrégularités de qualité gustative des produits.
- **L'artisan-commerçant non spécialisé** : il privilégie essentiellement la relation directe et le choix des animaux à l'élevage. Dans cette mesure, il fait du bio quand il est de qualité pour proposer des produits haut de gamme. Son comportement est très proche de l'artisan spécialisé mais il est moins contraint économiquement.
- **L'industriel-abatteur-découpeur-transformateur non spécialisé** : il mise sur des produits plus transformés et notamment des présentation en UVC. Il est confronté au différentiel de prix élevé pour une offre en GMS.

Comme nous l'avons vu les critères de taille et de fonctions remplies dans la chaîne sont les plus discriminantes, nous utiliserons deux grandes catégories distinctives :

- les grandes entreprises
- les TPE (très petites entreprises).

A priori, les grandes entreprises non spécialisées se situent dans une logique entrepreneuriale. Elles aspirent à la croissance et cherchent à atteindre une taille critique sur le marché agroalimentaire. Pour ce faire, elles cherchent à s'engager dans des activités de transformation

plus innovantes ; l'entreprise non spécialisée propose une offre de produits à plus forte valeur ajoutée, positionnée sur des marchés fortement segmentés, et exigeant la maîtrise d'un métier et/ou d'une mission spécifique (abattage-découpe-transformation).

Pour les TPE, l'activité Bio a été perçue comme ouvrant de nouvelles opportunités de croissance, identifiées par le dirigeant.

Du fait de la conjoncture, on ne constate pas une réelle mise en œuvre de la logique entrepreneuriale chez les transformateurs en viande bovine, qu'ils soient spécialisés bio ou non, grandes ou petites entreprises... Les crises alimentaires ont désorganisé la filière viande bovine. La consommation en viande bovine bio a nettement augmenté en 2001, mais depuis quelques mois, certains consommateurs se sont détournés du bio et achètent de nouveau de la viande bovine en conventionnel dans la mesure où elle apparaît sécurisée. Les transformateurs préfèrent donc assurer la pérennité de leur entreprise sans chercher à progresser. Ils attendent de voir comment va évoluer la filière. Cela se manifeste par la faiblesse des projets de développement en bio. Les entreprises seraient plutôt sur une logique patrimoniale, cherchant à maintenir l'entreprise, en veillant bien à préserver sa pérennité et son indépendance mais certaines ont les potentialités pour agir en fonction de la conjoncture.

Les grandes entreprises non spécialisées ont soit un comportement individuel, motivés par des objectifs économiques (croissance, conquête de nouveaux marchés...), soit un comportement collectif, ils adhèrent à un groupe plus important qui possède des activités diverses. Les comportements productifs s'appuient sur une structure industrielle, dans laquelle le bio n'est qu'une déclinaison de l'activité. Elle se gère avec quelques spécificités : fabrication de début de journée, conditions de stockage séparé. Les pratiques de traçabilité sont déjà maîtrisées, toutefois, l'activité Bio suscite / favorise l'introduction de niveaux d'exigence plus élevés.

Dans les TPE, tous les comportements productifs sont à dominante artisanale et individuelle, et sont centrées sur les dernières phases du processus de transformation, tout en essayant de garder une relation directe avec l'élevage. Il n'existe aucun outil industriel de transformation. On peut trouver des comportements collectifs pour la commercialisation notamment par la tenue de rayons en magasins spécialisés.

La concurrence perçue est assez hétérogène suivant les entreprises.

Les grandes entreprises non spécialisées perçoivent une concurrence principalement au niveau national. Cette concurrence est plus ou moins forte suivant l'ancienneté de l'entreprise dans la bio.

Les TPE commercialisent leurs produits au niveau local et perçoivent donc une concurrence à ce niveau. Ils sont sur un marché de proximité et sont peu nombreux à exercer la même activité dans un secteur géographique proche. La vente directe par les producteurs est perçue comme une concurrence plus que leurs homologues qui oeuvrent dans une zone de chalandise plus éloignée.

On peut distinguer d'une part les relations amont et les relations avec l'aval, (circuits de commercialisation (distributeurs) ou marché final (les clients-consommateurs)).

Les modes d'approvisionnement des grandes entreprises non spécialisées sont dans une logique d'achat au niveau national. Suivant leurs activités, elles s'approvisionnent soit auprès de groupements de producteurs soit auprès de transformateurs de premier niveau.

Les artisans-commerçants spécialisés ou non s'approvisionnent uniquement au niveau local. Dans ce cas, ils privilégient des approvisionnements auprès de producteurs ou groupements avec lesquels ils entretiennent de bonnes relations (relations de proximité et confiance mutuelle). Le pouvoir de négociation des fournisseurs est fonction de la régularité de leurs

produits (recherche de qualité). Les PME cherchent à sélectionner les animaux sur pied ou à l'abattoir et achètent des animaux de bonne qualité bouchère (E et U) tandis que les autres recherchent plutôt des qualités «R ». Les artisans-commerçants doivent faire abattre les animaux dans des abattoirs pour lesquels ils supportent souvent seuls les frais d'agrément en bio.

Les grandes entreprises commercialisent en GMS. L'accès et la commercialisation de produits Bio en magasins non spécialisés ont été initiés majoritairement par des centrales d'achat de GMS ; les entreprises déjà référencées en conventionnel ont pu bénéficier de leur accès à ces circuits de distribution, ainsi les positions commerciales occupées en conventionnel ont été utilisées pour leurs produits Bio.

Les artisans-commerçants ont aussi pour fonction de vendre. Ainsi, ils valorisent mieux leur savoir-faire pour l'écoulement des différents morceaux d'une carcasse. La dimension du marché est en cohérence avec la stratégie de commercialisation adoptée : les artisans-commerçants travaillent sur un marché de proximité mais leur clientèle couvre fréquemment un département. Ils ont souvent plusieurs points de vente (marché, antennes dans un magasin spécialisé bio).

La vente directe fait l'objet d'une étude assez poussée par la chambre d'agriculture de Loire Atlantique à la demande du Conseil général. Il semble qu'en viande bovine, la différenciation bio joue assez peu notamment car il est difficile de positionner le prix de la viande vendu à la ferme au niveau du bio. Les producteurs valorisent souvent les moins bonnes carcasses en vente directe sans référence au logo AB et utilisent d'autres circuits de valorisation où l'appellation bio peut se rentabiliser pour les autres (notamment en magasins spécialisés).

✓ Les avantages distinctifs

Si le label Bio constitue un avantage distinctif, il est souvent perçu comme ayant un coût qui est difficile à gérer par les offreurs pour ne pas freiner la demande.

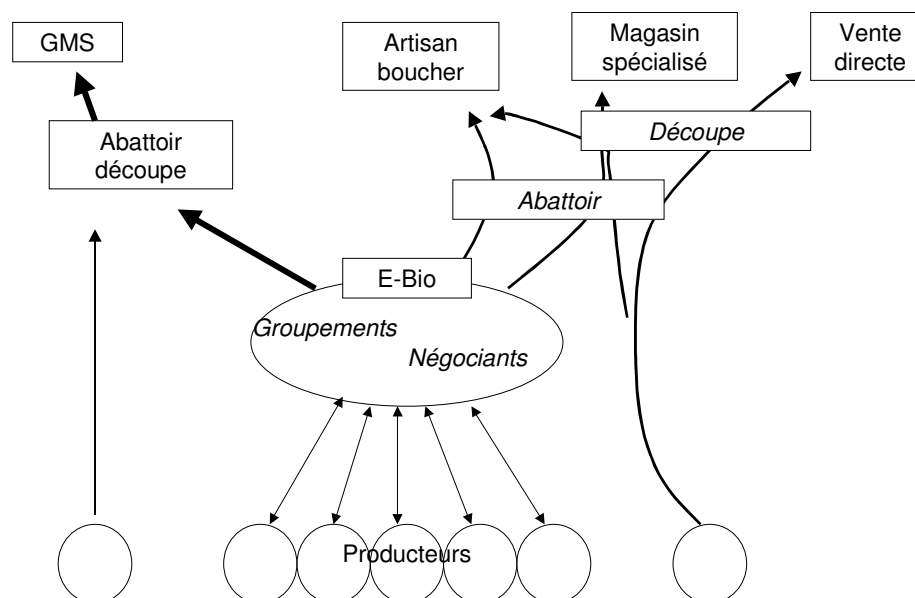
Plusieurs comportements se dessinent :

- Les petits offreurs spécialisés ou non situent leurs produits en haut de gamme mais ne peuvent se permettre de dépasser certains niveaux de prix car leur clientèle n'est pas celle des boucheries haut de gamme de grands centres urbains. Ils mettent surtout en avant la relation personnalisée à la clientèle et la garantie d'origine de produits qu'ils peuvent assurer pour capter la confiance. Le logo AB est un plus mais il ne faut pas qu'il entraîne des frais supplémentaires.
- Les plus grands offreurs qui vendent en circuit non spécialisé sont confrontés à la valorisation de l'ensemble des morceaux de la carcasse sous le logo AB. Ils misent sur un niveau d'élaboration des produits plus élevés pour répercuter les différentiels de prix et assurer des ventes sans déclassement de produits. En proposant des produits emballés, ils pourraient promouvoir une politique de marque en plus du logo AB, mais ceci à un coût difficilement supportable dans la conjoncture actuelle.

Conclusion

Nous proposons le schéma général de filière suivant en guise de synthèse.

Figure °7: Organisation de la filière viande bovine biologique des Pays de la Loire



La filière viande bovine biologique des Pays de la Loire présente les particularités suivantes :

- de nombreux acteurs n'interviennent qu'en **prestation de service**²⁰. C'est le cas des organisations de producteurs pour la collecte, l'estimation, le transport et la facturation des animaux, c'est le cas aussi de certains abattoirs et ateliers de découpe agréés sollicités pour l'approvisionnement des bouchers, des magasins spécialisés ou des producteurs – vendeurs. Dans l'état actuel de l'organisation de la filière et quelles que soient les compétences de ces intervenants, ils n'ont pas le pouvoir d'intervenir dans la dynamique de filière.
- Pour chaque maillon de la filière (production, collecte, transformation, distribution) nous observons une réelle hétérogénéité des acteurs. Des relations privilégiées se sont nouées entre certains transformateurs et certains distributeurs, dessinant ainsi deux voies de transformation-distribution : la voie « industrielle » et la voie « spécialisée ». Cependant **nous ne pouvons pas parler de segmentation en sous-filières** dans la mesure où le maillon production n'est pas segmenté. Ainsi, malgré la diversité des sensibilités des producteurs, ils ne sont pas impliqués dans le choix des débouchés de leurs animaux. Ainsi il n'existe pas de segmentation de la production en fonction de sous-filières différenciées.
- **E-Bio constitue un acteur spécifique** dans la mesure où les animaux ne transitent pas physiquement par cette structure mais il assure la centralisation de l'offre. Le rôle d'E-Bio est organisationnel. E-Bio sous-traite les fonctions techniques associées classiquement au regroupement de l'offre (estimation, collecte, transport) à des organisations de producteurs

²⁰ Ces fonctions de prestataires de services sont symbolisées par la mise en italiques dans notre schéma.

Cela permet de constater que les opérateurs vraiment actifs se situent

- dans la filière artisanale par la dynamique des artisans bouchers,
- dans la filière d'accès aux magasins spécialisés par la dynamique des producteurs surtout sous la coordination d'E-Bio,
- dans la filière d'accès aux GMS par la dynamique des distributeurs et des industriels, avec l'appui d'E-Bio,
- dans la filière vente directe par la dynamique des producteurs.

L'organisation de la filière ainsi caractérisée, il s'agit maintenant de synthétiser le contexte d'expression des dynamiques des acteurs. La viande bovine bio est un des segments particuliers du marché de la viande bovine. Les producteurs biologiques et leurs organisations travaillent avec des acteurs majeurs de la filière viande bovine. Ainsi, les perspectives d'évolution du contexte et les stratégies de certains acteurs de la filière biologique ne peuvent s'appréhender indépendamment du contexte plus général de la filière viande bovine.

✓ ***Le secteur de la viande bovine (conventionnelle) est marqué par la baisse de la consommation et l'augmentation des exigences qualitatives et sanitaires***

Depuis le début des années 1960, **la consommation de viande bovine** (totale) **décroit** dans les pays développés. Ceci est lié à une concurrence des autres types de viande sur les prix et sur des caractéristiques de produits répondant (mieux ?) aux attentes des consommateurs (plaisir, santé, service). On explique aussi la diminution de la consommation par des évolutions tendanciennes des comportements vers le néo-végétarisme (substitution de produits d'origine végétale aux produits d'origine animale pour des motifs de santé comme de rapports aux animaux).

Dans cette conjoncture peu favorable, les offreurs ont tenté des politiques de différenciation par une meilleure segmentation de leurs produits (labels, CCP). Ces signes officiels de qualité, plus anciens que l'agriculture biologique, ont connu un essor récent suite aux crises sanitaires de la fin des années 1990. Malgré son développement récent, la consommation de viande bovine biologique reste très inférieure à celle de ces autres signes de qualité (en 2001 les volumes de gros bovins AB étaient de 5200 TEC contre 29200 TEC en label et 147400 TEC en certificat de conformité, sources Cerqua, Cefral, EBF, Interbev). Ces démarches de qualité font aujourd'hui l'objet d'un débat controversé concernant la qualité organoleptique et la sécurité sanitaire. Nous assistons à une augmentation des exigences relatives aux signes officiels de qualité

Parallèlement, des industriels développent des politiques de marque propres. Les grands offreurs ont beaucoup de mal à les faire émerger autrement que sur des produits élaborés (steak haché, produits longue conservation, viandes reconstituées). Le développement de ces initiatives privées serait freiné par les surcoûts à la gestion de la traçabilité et aux nouvelles réglementations sanitaires.

Enfin, la distribution de la viande bovine est dominée par la grande distribution (elle traite 60% des volumes de gros bovins). Elles exercent sur l'offre des exigences spécifiques : prix bas, différenciation de sous filières tracées. La consommation est déterminée, dans une certaine mesure, par la structuration de produits proposée par les GMS (1^{er} prix, fonds de rayon, certifié, labels, produits issus de l'agriculture biologique et un peu de produits à marques). Cependant, quelques lignes de force de comportement des consommateurs se dégagent. La viande bovine est un produit cher aussi les consommateurs sont très sensibles à son **prix**. L'attention des consommateurs porte aussi sur **les caractéristiques organoleptiques** (la tendreté particulièrement) auxquelles il conviendrait d'ajouter **la régularité** dans la mesure où celle-ci fait souvent défaut. La **sécurité sanitaire** des produits

est une caractéristique de produit implicite dans une conjoncture normale mais elle prend de l'importance en période de crise. **La confiance** constitue alors un autre critère d'achat (confiance dans une marque ou dans un vendeur). Cela a conduit à développer différents systèmes d'information et de réassurance sur l'origine des produits en période de crise et a permis de dynamiser la distribution de détail faite par les bouchers.

✓ **La place de la viande bovine biologique dans ce contexte**

- Les attentes du consommateur

Peu de consommateurs de produits biologiques énoncent comme premier motif de leur achat le souhait de préserver l'environnement. Les attentes des consommateurs de bio intègrent souvent des **préoccupations de santé** et ne peuvent laisser de côté **les aspects organoleptiques**. En matière de viande, on observe aussi une diminution des rations de viande²¹.

- Le rôle des distributeurs²²

Les GMS ont pris des options différentes quant aux viandes bovines biologiques. Après une démarche de précurseur initiée par Auchan, la majorité des distributeurs s'intéressent au bio. Aujourd'hui, on estime ainsi que 65% de la viande bovine biologique est distribuée par les GMS (dont 50% par Auchan). Les GMS introduisent la viande bovine biologique comme une **segmentation nouvelle** en réponse à certaines attentes de clients et qui rentre dans un positionnement qualité/prix propre au magasin et/ou à l'enseigne. Aussi les attentes des GMS portent plus vers des produits de race laitière à prix peu élevé pour des viandes hachées et en unité de vente consommateur individuel (UVC). Ceux qui achètent des muscles prêt à découper choisissent des races à viande.

Les bouchers utilisent le logo AB pour situer leurs **produits en haut de gamme**. Ils sont plus à même d'assurer une sélection et une valorisation complète de leurs produits. Mais il s'avère que l'utilisation du logo AB pourrait devenir dissuasive si elle est trop coûteuse. La référence de l'enseigne du boucher, de son savoir-faire et de sa connaissance des producteurs est parfois mieux valorisée que le logo AB, surtout si les viandes issues de la production biologique n'ont pas des caractéristiques gustatives et une régularité suffisantes.

- La position des abatteurs-découpeurs

Intéressés par l'élargissement de leur gamme de produits, les abatteurs-découpeurs s'intercalent entre les attentes divergentes de leurs clients et celles de leurs fournisseurs. Les attentes des clients portent sur le prix des produits et sur la régularité de leur qualité (organoleptique, sanitaire, symbolique). Les offreurs de viande proposent des animaux de qualité hétérogène et recherchent une bonne valorisation du mode de production biologique à travers des prix élevés. Les abatteurs-découpeurs doivent gérer, sur des créneaux de marchés étroits, la valorisation de l'ensemble des carcasses sous logo AB, modifiant leurs pratiques d'éclatement des carcasses en fonction de clients aux attentes différentes (souvent sur des marchés français et européens). Comme en conventionnel, la gestion de l'équilibre matière est pour les transformateurs de viande biologique un exercice difficile. La présentation en UVC peut leur permettre une politique de marque à condition qu'elle puisse s'appuyer sur une régularité de produits (valable sur le steak haché, produit standardisable).

- L'impact de l'organisation de l'offre

En Pays de la Loire, près de 80% des animaux élevés en agriculture biologique sont centralisés par E-Bio et proposés selon une grille de prix fixée annuellement. La constitution d'E-Bio correspond à une volonté de **défense des intérêts des producteurs**. Son action a

²¹ Un volet du programme ARPENT-Bio est consacré à l'étude de la consommation de produits biologiques.

²² Un volet du programme ARPENT-Bio est consacré à l'étude de la distribution des produits biologiques, en circuits spécialisés et en GMS.

d'abord consisté à défendre la grille de prix régionale. En période d'excès de demande, cette position de monopole a pu fonctionner mais en période de ralentissement, des réajustements sont nécessaires. Aujourd'hui la défense du revenu des agriculteurs passe aussi par le développement commercial au travers d'une SARL E-Bio. Par ailleurs, l'association E-Bio a un **rôle essentiel pour constituer des lots** de carcasses et pour éclater l'offre en fonction des demandes spécifiques des transformateurs.

La **gestion quantitative de la production** et donc de l'offre est assurée par les producteurs eux-mêmes : tout se passe encore comme si la conversion était un projet fondé uniquement sur la conception qu'a le producteur de son rapport à l'environnement, et dont les conséquences se limiteraient à l'exploitation individuelle concernée. Aucune organisation ne s'autorise aujourd'hui à réguler de tels projets. Les producteurs se déterminent donc en fonction des informations dont ils disposent sur les tendances du marché et des incitations financières à évoluer vers l'agriculture biologique. Mais l'évolution du nombre de conversions a un impact sur l'évolution quantitative de l'offre et sur le marché de la viande bovine biologique. Le temps qui s'écoule entre l'enregistrement de tendances favorables du marché, les aléas des démarches administrative et l'arrivée des produits à la commercialisation est long (selon les exigences de la conversion en fonction de la situation initiale de l'exploitation pour des animaux finis à trente mois voire trois ans et plus). La réponse quantitative de l'offre aux évolutions du contexte économique et réglementaire est donc pleine d'inertie.

Les **surcoûts** entraînés aussi bien par les conditions de production, de finition, de classement, de transport, de commercialisation avec l'adhésion à E-Bio, d'abattage-découpe différencié exigent une valorisation élevée de la carcasse entière. A l'arrivée, le différentiel de prix à la consommation se situe entre 30 et 40% pour des caractéristiques de produits souvent irrégulières. Dans ces conditions, la mention du logo AB peut-elle se révéler suffisante pour convaincre le consommateur ?

✓ **Quelles voies d'amélioration ?**

⇒ **S'accorder sur une stratégie de différenciation qualitative cohérente**

Plusieurs constats nous amènent à poser la question de la signification que les acteurs des filières biologiques veulent donner au logo AB :

- On observe un décalage entre les exigences du cahier des charges AB et la perception qu'en ont les consommateurs,
- Les transformateurs estiment que la qualité de la viande est irrégulière ;
- Les bovins biologiques forment une offre très hétérogène (type, race, âge, sexe, conformation, engraissement) ;
- De fait, il existe une segmentation de la viande biologique sur des critères qualitatifs en fonction des modes de distribution – conditionnement.

Il nous semble que la relance de la consommation ne peut s'opérer qu'au travers d'une communication efficace sur des caractéristiques de produit identifiées. Ainsi, deux stratégies pourraient être adoptées :

- **Une meilleure segmentation des produits**, une plus grande régularité dans les caractéristiques de chaque segment avec une identification et une promotion forte autour de ces caractéristiques. Il s'agit donc d'introduire des exigences qualitatives pour certains circuits de distribution : Faut-il privilégier certaines races à viande dont les caractéristiques organoleptiques peuvent être mises en avant ? Faut-il mettre en œuvre une procédure de « labellisation » ? Cela permettrait **d'associer au logo AB un label ou un autre signe de qualité ou d'origine**. On se rapprocherait ainsi de démarches adoptées dans les filières fromage ou vin, où le logo AB (ou la mention « issu de l'agriculture biologique ») sont associées à des appellations ou signes de qualité. En associant (sur certains segments)

explicitement le logo AB à un autre signe de qualité, les acteurs pourraient communiquer plus facilement sur la signification du logo AB : garantie d'un mode de production.

- Une autre voie consisterait à **faire évoluer le cahier des charges de l'agriculture biologique en viande bovine vers des objectifs de résultats qualitatifs**. Cette stratégie consiste donc à adapter les exigences réglementaires de l'agriculture biologique à la perception qu'en ont les consommateurs. On s'éloigne ainsi du message premier de l'agriculture biologique, une agriculture respectueuse de l'environnement. Mais ce message ne paraît pas suffisant pour assurer un développement de la consommation.

⇒ **Développer les circuits de commercialisation qui valorisent le mieux le produit**

La position des grands distributeurs (qui commercialisent environ 65% de la viande bio) et leurs exigences en matière de prix risquent d'être difficilement conciliables à terme avec la recherche de prix élevé à la production à moins que des économies d'échelle puissent être réalisées sur des zones géographiques bien délimitées. Il serait probablement plus judicieux de miser sur des lieux de commercialisation clairement identifiés en produits biologiques. Le libre service spécialisé se développera probablement plus facilement sur un produit comme la viande s'il est présenté par un boucher disposant d'un savoir-faire et établissant la relation de confiance recherchée par la clientèle. Ainsi les efforts de développement commercial des circuits spécialisés par E-Bio nous paraissent intéressants à poursuivre.

⇒ **Redéfinir les missions d'E-Bio**

Parallèlement à l'évolution du contexte de la filière viande bovine biologique régionale, le rôle d'E-Bio et l'acceptation par les différents acteurs de l'organisation régionale évoluent. Ainsi, plusieurs éléments soulignent la fragilité de l'organisation actuelle.

- La grille de prix non négociable correspondait à une situation de monopole quand la demande excédait l'offre. Ce n'est plus le cas en 2002. Dans sa pratique et ses orientations, E-Bio a d'abord tenté de se soustraire aux lois du marché. Cette position est devenue intenable et nous observons deux évolutions. D'une part, la grille de prix est renégociée plus fréquemment et le différentiel avec la grille nationale SETRABIO diminue. D'autre part les opérateurs d'aval recherchent de relations en direct avec les producteurs.
- Les organisations de producteurs prestataires revendiquent une plus grande implication dans la filière biologique. Pour ces dernières, la production de viande biologique n'est plus une activité négligeable, mais correspond à un petit segment qualité, dont les volumes sont comparables à certains signes qu'elles gèrent.
- Les producteurs adhérents constituent une population très hétérogène. Dans la mesure où la valorisation des animaux par E-Bio était très intéressante, ce seul avantage suffisait à les fédérer. Si le différentiel de prix entre les grilles E-Bio et SETRABIO diminue, il est possible que des producteurs se retirent de l'association.

Dans la mesure où ce sont les volumes de viande qui confèrent à E-Bio sa capacité de négociation et donc sa raison d'être, il est important que ses responsables envisagent des moyens de retenir les producteurs et de consolider la structure.

- associer les producteurs aux circuits de distribution à travers la définition des objectifs qualitatifs et le retour d'information et à travers la communication ;
- trouver un fonctionnement plus partenarial avec les organisations de producteurs ;
- faire du développement commercial ;
- s'investir dans une politique de marque qui valoriserait à la fois l'origine régionale, une qualité maîtrisée et la bio ;

- avoir une politique de gestion quantitative de la production, en fonction des segments visés ;

E-Bio a débuté un rôle d'intermédiaire entre les différents acteurs de la filière organisant une politique de communication avec une bonne définition des produits en fonction de lieux de distribution et consommation différents, mais il reste à en répercuter l'information aux producteurs. Aussi une meilleure identification des circuits de commercialisation du producteur au distributeur aurait peut-être pour but de fixer les producteurs dans un circuit. Mais actuellement la faiblesse des quantités offertes par producteur conforte les opérateurs de mise en marché et les abatteurs dans leurs fonctions de sélection, d'alottement et de classement.

Il semble possible de laisser les fonctions d'estime et de transport aux organisations de producteurs étant donné la dispersion des animaux à commercialiser. Ceci permet également d'apporter un regard extérieur à la filière bio. Il pourrait cependant être intéressant de mieux associer les organisations de producteurs à la gestion de la qualité des produits et à la définition des orientations stratégiques de la filière.

⇒ Rendre les compétences techniques plus accessibles

Contrairement à d'autres productions biologiques, les producteurs rencontrent peu de difficultés techniques concernant l'atelier viande bovine. Cependant, la technique reste un des principaux freins à la conversion. Et pour les nouveaux convertis, les problèmes rencontrés sont d'ordre technique (finition des animaux, culture, problèmes sanitaires). Ces nouveaux agriculteurs biologiques sont pour la plupart moyennement satisfaits ou insatisfaits du conseil technique apporté. Pendant la phase de préparation du projet de conversion et de conversion, il semble important de rendre le conseil technique plus accessible, et, éventuellement, de mieux l'adapter. D'autre part, il nous semble important d'améliorer la qualité des animaux finis, sur certains segments de production, ou pour l'ensemble de la viande bovine biologique (cf. ci-dessus). Dans cette perspective, il faut également s'interroger sur les moyens de diffusion de l'information technique correspondante à mettre en œuvre.

Aujourd'hui, les sources de conseil techniques sont disparates : un tiers des agriculteurs font appel aux chambres d'agriculture, où quelques conseillers consacrent une partie de leur temps à l'élevage biologique. Ces techniciens, spécialisés en élevage bovin, développent des compétences intéressantes pour l'élevage biologique. Cependant leur disponibilité est limitée. De plus, le conseil aux agriculteurs biologiques subit la même évolution que l'ensemble des formes de conseil développées par les chambres : le conseil de groupe remplace le conseil individualisé. Par ailleurs, les éleveurs font souvent appel à des collègues. Étant donné la dispersion des éleveurs biologique et leur effectif limité, il nous semble intéressant d'encourager des pratiques de parrainage ou de groupes d'échanges techniques.

Les organisations impliquées dans la filière biologique (OP et E-Bio) ne sont pas investies dans le conseil techniques. Cependant, il est important que les exigences qualitatives de l'aval de la filière soient répercutées au niveau des producteurs à travers un conseil technique adapté. Il est donc important que chacun des acteurs engagé dans le conseil technique aux éleveurs biologiques soient intégrés à des groupes de réflexion sur la qualité des produits.

⇒ Accepter un débat sur la répartition des marges

Globalement la structure des coûts devrait évoluer. Les systèmes de production les plus performants devraient être identifiés et le conseil technique développé par les chambres

d'agriculture devrait porter ses fruits. D'autre part, si la production de viande bovine biologique se développe dans certaines zones géographiques, on devrait voir une compression des coûts de collecte s'opérer. De la même façon, certains producteurs, soit individuellement, soit en organisation collective, tentent de faire baisser les coûts de découpe et commercialisation en prenant en charge ces fonctions. Une meilleure maîtrise des coûts permettrait d'amortir des baisses de prix à la consommation liées à des retournements de conjoncture et à la volonté des grands distributeurs de pratiquer des promotions.

La valorisation des viandes issues du troupeau laitier reste aujourd'hui incomplète avec le logo AB : un meilleur engraissement de ces animaux permettrait de mieux les valoriser. Les comportements des producteurs peuvent changer avec la baisse de valorisation par le lait bio. Ces viandes qui peuvent se positionner à des prix plus bas peuvent contribuer à stimuler la consommation mais, en même temps, elles peuvent déstabiliser la valorisation des animaux allaitants.

L'évolution du contexte du marché est donc marquée par une forte incertitude sur l'évolution du prix de la viande, sur l'évolution des coûts de production, de collecte, de transformation, de distribution. Aujourd'hui déjà, certains acteurs souhaitent que la répartition de la marge entre les différents opérateurs de la filière soit discutée plus ouvertement : quel est le coût de production de la viande biologique ? Comment les producteurs justifient-ils le différentiel de prix pratiqués entre viande conventionnelle et viande biologique ? Comment les transformateurs et les distributeurs expliquent-ils le différentiel de prix final entre viande biologique et conventionnelle ?

*

Si on cherche à pérenniser la production des viandes bovines biologiques, il faut la structurer comme une niche pour différents segments de marché avec une excellente identification des produits finis et par là-même des caractéristiques de produits régulières et maîtrisées appuyées par une communication en cohérence avec les objectifs de l'agriculture biologique dans laquelle les producteurs seraient impliqués. Ceci sera facilité si les volumes traités sont plus conséquents.

Dans ce dossier, nous avons mis en évidence que le développement de la production de viande bovine issue de l'agriculture biologique est fortement soumise :

- aux comportements des consommateurs plus marqués que sur d'autres produits par des éléments de conjoncture,
- aux stratégies des distributeurs modernes,
- aux stratégies des abatteurs-découpeurs industriels qui y répondront s'ils y trouvent une rentabilité suffisante
- aux actions développées par les producteurs pour assurer la promotion de leurs produits notamment par le relais d'E-Bio et par leur implication directe dans les fonctions de découpe et commercialisation
- au processus de maîtrise des coûts en production, transport et transformation,
- à l'organisation de l'offre pour répondre à la demande
- et à la construction d'une dynamique de l'offre pour susciter la demande.

BIBLIOGRAPHIE

2000a, *L'Observatoire régional de l'agriculture biologique des Pays de la Loire - 1999*, chambre régionale d'agriculture des Pays de la Loire / CAB / Interbio / AEAPL, 26 pages.

2000b, *Points de repère économie Bio*, Chambre régionale d'agriculture des Pays de la Loire, 22 pages.

2002, *Etude des freins à la conversion à l'agriculture biologique des exploitations laitières bovines*, Institut de l'élevage / Onilait, 68 pages.

BENOIT M., VEYSSET P., 2001, *Conversion des élevages bovins et ovins allaitants à l'Agriculture Biologique (AB) : adaptation des systèmes et incidences économiques*, INRA Theix, Renc. Rech. Ruminants 2001, 8, pp 22-28.

BESSION J-L. et al., 2000, *Produire de la viande bovine en agriculture biologique*, Chambre régionale d'agriculture des Pays de la Loire, 22 pages.

HALL A., MOGYORODY V., 2001, *Organic farmers in Ontario : An Examination of the Conventionalization Argument*, in Sociologia Ruralis, vol 14, n°4, octobre 2001, pp399-422.

JACQUOT B., 2002, *Le potentiel de développement de l'agriculture biologique en Maine-et-Loire – Enquêtes auprès d'éleveurs en démarche CTE*, Mémoire de fin d'études ESA / Chambre d'agriculture du Maine et Loire, 102 pages + annexes.

MORARDET et al., 2001, *Perspectives de conversion à l'agriculture biologique en production de viande bovine – simulations technico-économiques*, Institut de l'élevage / GIE Lait-Viande Rhône Alpes, 63 pages.

LISTE DES ANNEXES

Annexe 1 : Caractérisation des types sociologiques de producteurs

Annexe 2 : Les exploitations d'élevage biologique enquêtées : structures et systèmes

Annexe 3 : Analyse de la population des « nouveaux bio »

Annexe 4 : La population d'éleveurs conventionnels enquêtés : caractéristiques sociologiques, structurelles et systémiques

Annexe 5 : Présentation simplifiée du cahier des charges productions animales biologiques

Annexe 1 : Caractérisation des types de producteurs

VARIABLES	Entrepreneur	Opportuniste	Contestataire	Producteur en relance professionnelle	Repreneur professionnalisé
Que représente l'agriculture biologique ?	<ul style="list-style-type: none"> - L'agriculture biologique est une niche, qui correspond à un marché en croissance et à des produits à forte valeur ajoutée. - La qualité des produits AB réside dans leur mode de production environnemental, et non dans une meilleure qualité organoleptique. - Protéger l'environnement n'est pas une priorité, mais c'est un élément positif pour leur exploitation étant donné le marché des produits « environnementaux » et l'évolution des réglementations. 	<ul style="list-style-type: none"> - L'AB un mode de production proche de ce qu'ils faisaient déjà. Comme il est aujourd'hui très soutenu par la politique agricole commune et qu'il génère un engouement des consommateurs, la conversion est opportune et peu risquée. - La qualité des produits biologiques (organoleptique et environnementale) n'est pas jugée supérieure à celle de produits de fermes extensives ou « traditionnelles ». 	<ul style="list-style-type: none"> - L'agriculture biologique est le seul mode de production légitime parce qu'il est garant du respect de l'environnement, mais aussi du producteur et du consommateur. - Les produits AB ont une qualité organoleptique supérieure. - Les autres modes de production (conventionnel et raisonnés) sont dangereux ou peu fiables. 	<ul style="list-style-type: none"> - L'agriculture biologique est un mode de production respectueux de l'environnement. - Les produits AB sont de qualité organoleptique supérieure. - C'est aussi un mode de production qui permet d'améliorer la qualité de vie des paysans. 	<ul style="list-style-type: none"> - L'agriculture biologique est le seul mode de production envisageable. - Elle est garante du respect de l'environnement, mais aussi du producteur et du consommateur, ces produits ayant une qualité organoleptique supérieure.
Comment envisage-t-il son insertion dans les filières agro-alimentaires ?	<ul style="list-style-type: none"> - Il est soucieux de répondre à la demande des consommateurs, et attentif aux opportunités de marché. - Le métier d'agriculteur est avant tout de produire des biens alimentaires, mais ses fonctions peuvent s'élargir à la transformation ou la distribution de ses produits. 	<ul style="list-style-type: none"> - Il s'insère dans des circuits existants : négoce privé, coopératives. En fruits et légumes, certains font de la vente directe. - L'agriculteur répond à la demande sociale en allant dans le sens des politiques agricoles, et donc en orientant ses productions en fonction des primes octroyées. 	<ul style="list-style-type: none"> - Le producteur agricole doit informer et éduquer directement le consommateur. Il préfère donc la vente directe. Il s'investit dans des associations ou des syndicats pour la promotion de l'agriculture biologique auprès des consommateurs. - Il est confiant dans le maintien d'un marché des produits biologiques. - Les consommateurs doivent devenir solidaires des paysans pour garantir la qualité de la production et des produits alimentaires. 	<ul style="list-style-type: none"> - La conversion n'a pas nécessairement entraîné de changement dans ses relations commerciales. - Il peut s'inscrire dans des circuits longs ou bien faire de la vente directe. 	<ul style="list-style-type: none"> - Le producteur agricole doit informer et éduquer directement les consommateurs. Ainsi, il fait de la vente directe, s'investit dans des associations ou des syndicats pour la promotion de l'agriculture biologique auprès des consommateurs. - Il est confiant dans le maintien d'un marché des produits biologiques. Les consommateurs doivent devenir solidaires des paysans pour garantir la qualité de la production et des produits alimentaires.

<p>Comment s'insère-t-il dans le tissu professionnel ?</p>	<p>- L'exploitation est de type individuelle ou GAEC, parfois avec un salarié. L'exploitant est ouvert à des sources de conseil variées, il est souvent impliqué dans des organisations professionnelles non spécifiques à la bio. - Il commercialise à travers plusieurs circuits. Dans la mesure du possible, il travaille sans intermédiaire : avec les distributeurs finaux voire avec des consommateurs.</p>	<p>- Il est autonome dans son travail, et isolé sur le plan professionnel. - Il commercialise à travers des circuits longs, non spécifiques à l'agriculture biologique : il a conservé ses acheteurs d'avant la conversion.</p>	<p>- Il travaille de manière autonome. Pourtant il entretient beaucoup de relations avec ses collègues agrobiologiques : c'est sa principale source de conseil technique. - Il est investi dans les organisations professionnelles biologiques. - Il commercialise soit à travers des circuits longs spécifiques à l'AB, soit en vente directe.</p>	<p>- Il s'insère dans des réseaux d'entraide, participe aux CUMA, s'investit dans des cercles d'échange technique entre producteurs. - Il exerce souvent des responsabilités dans des organisations professionnelles (AB ou non).</p>	
<p>Qu'a représenté la conversion sur son exploitation ?</p>	<p>- La conversion a demandé des évolutions importantes des pratiques, mais le producteur a déjà expérimenté d'autres modes de production ayant des cahiers des charges contraignants. - Ces évolutions constituent un défi technique.</p>	<p>- Ce producteur avait, avant sa conversion, un système extensif : la conversion n'a donc entraîné que peu de modifications du système et des pratiques.</p>	<p>- L'évolution des pratiques vers le mode de production biologique peut remonter à plusieurs dizaines d'années, voire à la génération des parents. Elle est consécutive à une crise sur l'exploitation qui aboutit à une opposition au modèle conventionnel. - L'apprentissage du mode de production biologique peut avoir été difficile, mais il est ressenti comme un passage obligatoire.</p>	<p>- La conversion a constitué une rupture dans les pratiques sur l'exploitation. Elle a amené l'exploitant à renouveler son regard sur les pratiques agricoles, à repenser son exploitation. - Ces changements entraînent une remotivation pour le métier de producteur agricole.</p>	<p>- Il a repris une exploitation biologique. Cette installation en agriculture biologique est l'aboutissement d'un parcours personnel et professionnel dans le secteur de l'agriculture biologique et dont l'objet était de préparer cette installation.</p>
<p>Quelle vision a l'agriculteur de l'avenir de son exploitation ?</p>	<p>- Le producteur se place dans une dynamique de développement. A travers des investissements, il veut augmenter les volumes produits ou améliorer la</p>	<p>- Cet agriculteur est souvent en fin de carrière, il n'a plus de projets de développement pour son exploitation. D'ailleurs, il a rarement un repreneur.</p>	<p>- Le système d'exploitation est domestique : petite exploitation familiale, économie domestique basée sur l'autonomie, faibles besoins financiers du</p>	<p>- Cet agriculteur est confiant dans le maintien de son activité. - Il est dans une dynamique d'innovation et a des projets concernant ses produits, ses</p>	<p>- Cet agriculteur se lance un défi : il veut prouver qu'à travers le mode de production biologique, respect de l'environnement et rentabilité sont</p>

	<p>valeur ajoutée de ses productions.</p> <p>- Il est confiant quant à l'avenir de l'agriculture : attentif aux évolutions du marché, il se soucie d'adopter un mode ou type de production rentable.</p>		<p>foyer et rejet de ce qui est marchand.</p> <p>- Ce producteur ne souhaite pas développer son exploitation. Il essaie de maintenir un niveau d'activité suffisant pour vivre, lui et sa famille, sur l'exploitation.</p> <p>- La réflexion autour de l'avenir de l'exploitation et des projets a trait à l'autonomie du système de production ou aux relations avec les consommateurs.</p>	<p>circuits de commercialisation, les techniques...</p> <p>- Cependant il est soucieux de faire évoluer son exploitation tout en améliorant sa qualité de vie (temps, conditions de travail et revenu) et éventuellement en développant l'emploi.</p>	<p>conciliables.</p> <p>- Il formule des projets de développement, d'amélioration de l'outil de production, des techniques de production, d'amélioration de la valorisation des produits.</p>
--	--	--	--	---	---

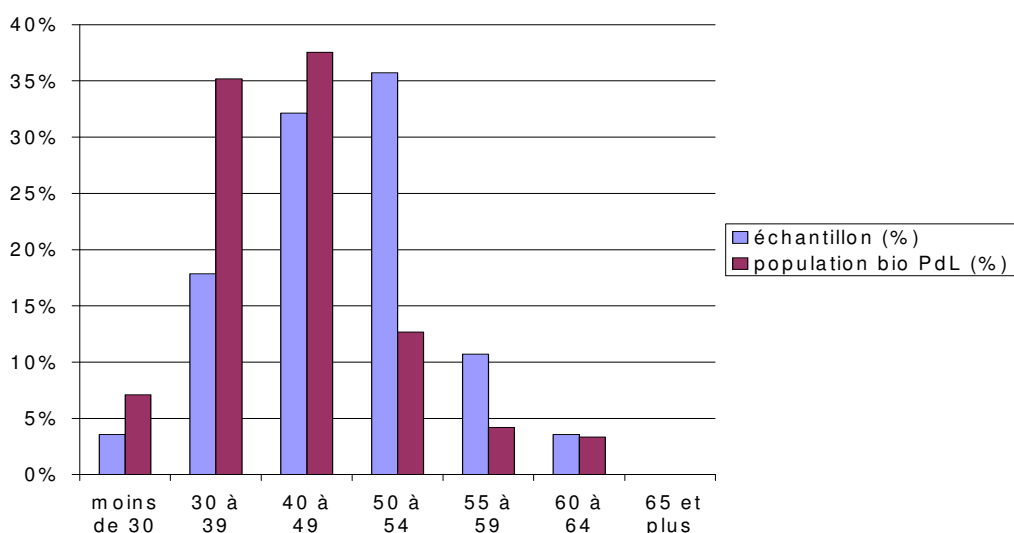
ANNEXE 2

L'objet de cette annexe est d'approfondir la présentation de la population de producteurs biologiques enquêtés.

En guise d'avant propos, soulignons la spécificité de notre échantillon par rapport à la population d'agrobiologistes et d'agriculteurs des Pays de la Loire, à partir de quelques critères sociologiques.

L'âge moyen des éleveurs de l'échantillon est de 47 ans, soit trois ans de plus que celui de la population d'éleveurs de bovins allaitants biologiques des Pays de la Loire (RGA 2001). La population d'enquête est donc âgée : la moitié des enquêtés a plus de 49 ans. Par ailleurs, les classes d'agriculteurs de moins de 50 ans sont sous-représentées alors que la classe des agriculteurs entre 50 et 54 ans est très sur-représentée par rapport à la population d'agriculteurs biologiques des Pays de la Loire (figure 1).

Figure °8: Age des enquêtés en comparaison à la population agricole biologique totale



Tous les enquêtés ont au moins un niveau de formation secondaire (CAP, BEP ou BAC). 10% d'entre eux ont une formation supérieure (BTS ou BAC+5). Le niveau de notre population d'enquête est donc nettement supérieur au niveau de la population agricole régionale, où seulement 42% des agriculteurs ont une formation agricole secondaire ou supérieure. Il est également très supérieur à celui de la population régionale des éleveurs de bovins allaitant biologiques où 46% des éleveurs n'ont pas de formation ou une formation primaire, 46% ont une formation secondaire et 8 % seulement ont une formation supérieure.

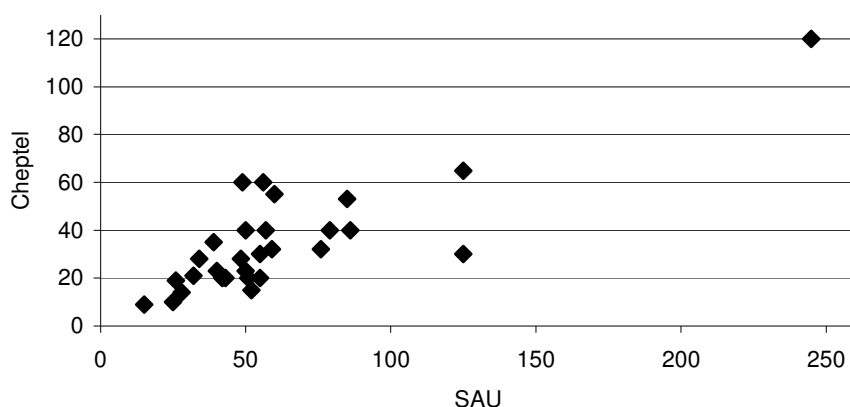
80% des enquêtés sont mariés ou vivent maritalement. Sur neuf exploitations le conjoint travaille sur la ferme, mais la plupart des conjoints ont un emploi à l'extérieur (14 cas). Ceci reflète la situation régionale.

I. Les exploitations

A- TAILLE DES STRUCTURES D'EXPLOITATION

La taille des structures d'exploitation est très variable dans l'échantillon. On observe à la fois de toutes petites exploitations, avec une quinzaine d'hectares de SAU et une dizaine de vaches, et quelques très grandes structures, dont l'une compte 120 vaches mères et 245 ha de SAU (figure 2). La SAU moyenne est de 67 ha, elle est proche de la SAU moyenne des exploitations de bovins viande biologiques des Pays de la Loire (64 ha)²³. En revanche le cheptel moyen de l'échantillon est assez important en comparaison à cette population (45 vaches mères contre 35 au niveau régional). Cet écart s'explique notamment par le fait que nous avons volontairement exclu de l'échantillonnage les exploitations de moins de 10 vaches mères.

Figure °9: Taille des exploitations agrobiologiques : SAU et cheptel



Nous avons également abordé la notion de taille des structures d'exploitation à travers un indicateur économique : la marge brute standard (MBS).

Les marges brutes standard sont très corrélées aux structures d'exploitation (SAU, Cheptel). La marge brute standard moyenne vaut 37 000 euros. La taille économique des exploitations est très dispersée puisque les bornes de la MBS sont 11 000 euros et 110 000 euros.

B- TROIS SYSTEMES DE PRODUCTION

L'observation de critères tels que la surface en herbe, le chargement et la diversification nous ont amené à distinguer trois types de systèmes de production.

1- Le type Elevages herbagers

La plupart de ces exploitations sont spécialisées en production de bovins allaitants (7 sur 9). Pour deux exploitations, l'atelier ovin ou cultures est plus important que l'atelier bovin (tableau 2).

²³ Source : RGA 2001.

Les races bovines dominantes dans ce groupe sont la rouge des prés et la charolaise.

Ces neuf exploitations se distinguent des autres par l'importance des herbages dans leur système. Si on exclue les surfaces réservées aux cultures de vente, 98% de la SAU en moyenne est constituée par les prairies. Les quelques hectares restant étant destinés à la production de fourrages ou de céréales pour l'alimentation animale. Nous avons regroupé ici six exploitations spécialisées en élevage, et trois autres qui réservent une partie de leur surface à la vente de céréales.

✓ **Les systèmes herbagers avec vente de céréales**

Ces trois exploitations consacrent 15 à 43% de leur SAU aux cultures de vente (pomme de terre, maïs semence, blé, orge, avoine). Le nombre de cultures dans l'assolement est logiquement plus important que dans le reste de ce groupe : ces éleveurs cultivent en moyenne 4 espèces différentes (que ce soit des cultures de vente ou pour l'alimentation animale).

Le chargement est relativement faible comparé aux autres éleveurs de ce type : il est de 0.86 UGB/ha. Deux d'entre eux produisent un complément pour l'alimentation des bovins. Ils sont tous trois autosuffisants pour l'alimentation animale.

✓ **Les systèmes herbagers sans vente de céréales**

La moitié de ces six autres exploitants ne pratique aucune culture. Trois exploitants en cultivent 1 ou 3, toutes destinées à l'alimentation animale. Dans ce cas quelques hectares sont réservés aux cultures, le reste de l'exploitation étant constitué de prairies permanentes.

Le chargement de ces exploitations est un peu plus élevé : il est de 1.1 UGB/ha en moyenne. Trois de ces exploitations ne sont pas autosuffisantes pour l'alimentation animale. Deux d'entre elles doivent acheter un complément de fourrages, une autre achète un complément azoté pour la finition de ses animaux l'hiver.

2- Le type « fourrages diversifiés »

La plupart des ces exploitations sont spécialisées dans l'élevage bovin allaitant (10/14). Trois exploitations ont un atelier laitier. Pour trois exploitations les ateliers ovin ou cultures sont plus importants que l'atelier viande bovine (tableau 2).

Les races bovines dominantes dans ce groupe sont la charolaise et la limousine.

Pour ce groupe d'exploitations, 12 à 30 % de la surface hors cultures de vente est consacrée à des cultures pour l'atelier animal. Le chargement de ces exploitations est plus élevé que pour le groupe des élevages herbagers, le système d'alimentation du cheptel ne peut donc pas être basé sur l'herbe uniquement.

Treize éleveurs complètent donc les bovins allaitants grâce à des mélanges produits à la ferme. Un seul éleveur base son système d'alimentation des bovins allaitants sur l'herbe uniquement. Il produit tout de même des céréales pour l'alimentation de ses vaches laitières. Onze éleveurs sont autosuffisants en terme d'alimentation animale. Les trois autres s'approvisionnent soit en foin, soit en concentré en complément.

L'assolement sur ces exploitations compte en moyenne 3.3 cultures différentes. Notons que 3 exploitations de ce groupe font des cultures des vente (blé, maïs, tournesol). Ces cultures représentent alors 8 à 16% de leur SAU. Pour ces exploitations, le nombre de cultures dans l'assolement est un peu plus élevé (4.5 en moyenne).

3- Le type « polyélevage »

Nous avons regroupé dans ce type des exploitations diversifiées : outre l'atelier bovin allaitant, elles ont toutes un atelier vaches laitières bio et/ou d'élevage monogastrique bio (porcs, volailles de chair, œufs). Elles présentent, en conséquence, un système de cultures différent de celui des autres types. Notons que pour aucune de ces exploitations l'atelier de bovins allaitants ne représente l'atelier principal en terme de taille économique (tableau 2).

Les races bovines dominantes pour ce groupe sont la limousine et la rouge des prés.

L'assolement est riche : il compte en moyenne 4.5 cultures différentes.

Seul un des producteurs de ce groupe fait des cultures de vente. Elles représentent alors 20% de sa SAU. Pour les autres producteurs, toutes les surfaces emblavées en cultures sont destinées à l'alimentation animale. En moyenne, ce sont 45% des surfaces (hors cultures de vente) qui sont destinées à des cultures pour l'alimentation animale.

Tous les éleveurs de ce type sont autonomes pour l'alimentation des bovins allaitants. Le chargement est relativement élevé, donc comme les éleveurs du type fourrages diversifiés, ces éleveurs ne peuvent pas avoir un système d'alimentation des bovins basé uniquement sur l'herbe. L'alimentation des bovins est, pour cinq éleveurs, à base d'herbe, de fourrages, et d'un complément azoté produit sur l'exploitation. Une exploitation, dont le chargement est un peu plus faible (1.3 UGB/ha), présente un système d'alimentation entièrement à l'herbe. Trois exploitants ne sont pas autosuffisants pour leur atelier monogastrique.

*
* * *

La majorité des éleveurs biologiques rencontrés sont donc spécialisés en viande bovine. La moitié des producteurs sont des éleveurs de bovins allaitants, d'autres ont également un cheptel laitier ou ovin.

L'importance des cultures destinées à l'alimentation animale amène à distinguer trois types de systèmes. Le plus fréquent, « fourrages diversifiés », correspond à des éleveurs qui consacrent un cinquième de leur surface à la production d'aliments pour leur élevage. Nous verrons que cela est lié au mode de finition des animaux : ces éleveurs engraisent souvent une partie au moins de leur cheptel. Le deuxième système, le système « herbager », regroupe des éleveurs qui soit n'engraissent pas leurs animaux, soit les finissent à l'herbe. Enfin les éleveurs en système « polyélevage », ayant plusieurs ateliers animaux, et notamment des ateliers de monogastriques, consacrent une part plus importante de leur surface à produire des aliments.

C- LA TECHNIQUE, LES PRATIQUES

Nous avons ici cherché à décrire les pratiques et techniques des exploitants biologiques. En quoi sont elles différentes des pratiques conventionnelles ? Les exploitants biologiques obtiennent-ils des résultats techniques aussi satisfaisants qu'en conventionnel ?

L'échantillon est constitué en grande majorité d'exploitations individuelles (24/29), cette proportion est supérieure à la moyenne des exploitations conventionnelles des Pays de la Loire. Le nombre d'UTA est inférieur à 2 dans 85% des cas. Pour les principaux chantiers, de cultures notamment, la moitié des exploitants sont autonomes. Les autres font appel à la

CUMA ou à des entreprises de travaux agricoles. Un tiers des exploitants ont recours à l'entraide entre agriculteurs (bio ou conventionnels).

Nous nous sommes intéressés à deux types de pratiques : celles liées à la reproduction, et les pratiques sanitaires. Nous n'avons pas repris les pratiques liées à l'alimentation du cheptel, qui sont en partie explicitées à travers la description du système de production.

✓ *Gestion de la reproduction*

55% des enquêtés ne réalisent des vêlages qu'au printemps. Les autres les étalent sur toute l'année. La plupart des éleveurs n'ont pas recours à l'insémination artificielle, 20% y ont recours pour certaines vaches uniquement, et 17% utilisent l'IA systématiquement. La moitié des éleveurs déclarent peu de mortalité sur les veaux : moins de 5%. Notons que les exploitants qui étalent les vêlages sur toute l'année déclarent une mortalité un peu plus élevée que les autres. Les éleveurs en système herbager déclarent moins de mortalité sur les veaux : seulement un quart d'entre eux disent avoir plus de 5% de mortalité. Etant donné les restrictions que connaissent les agrobiologistes quant à l'utilisation de traitements sanitaires, il est surprenant que les éleveurs conventionnels enquêtés déclarent avoir plus de mortalité sur les veaux que les bio. (tableau 1).

Tableau °27: Taux de mortalité des veaux dans les deux populations enquêtées

En % de répondants	Agrobiologistes	dont bio. vêlages toute l'année	Conventionnels	dont conv. vêlages toute l'année
Moins de 5%	60	46	32	29
De 5 à 10 %	28	39	50	58
Plus de 10 %	12	15	17	12
Total	100	100	100	100

Précisons (nous y reviendrons dans le chapitre suivant) que la proportion d'éleveurs qui déssaisonnent n'est pas plus importante dans la population conventionnelle. Nous ne pouvons donc pas expliquer ces différences de mortalité (déclarée) par des différences de pratiques de reproduction ou d'alimentation. Ce faible niveau de difficulté, déclaré ou ressenti, concorde avec les réponses des agrobiologistes aux questions concernant leurs difficultés sanitaires.

✓ *Pratiques et résultats sanitaires*

Douze éleveurs affirment ne pas rencontrer de difficulté d'ordre sanitaire sur leur troupeau. Pour les autres, les difficultés les plus fréquemment rencontrées sont : des diarrhées néonatales (5 éleveurs), des maladies infectieuses (4 éleveurs), du parasitisme (4 éleveurs). Globalement, le passage à l'agriculture biologique ne semble pas engendrer d'augmentation des difficultés sanitaires (tableau 2).

- La majorité des enquêtés déclarent ne pas rencontrer de problème sanitaire, ou du moins pas plus qu'en conventionnel. Etant donné que les trois quarts d'entre eux déclarent ne pas avoir évolué que ce soit en terme de système ou de pratiques, il est logique qu'ils ne rencontrent pas plus de difficultés qu'auparavant. Quelques agriculteurs ont fait évoluer leur système au moment de la conversion : diminution de chargement, rajeunissement du cheptel ou arrêt de l'engraissement. Nous pouvons considérer que ces évolutions engendrent une diminution des risques sanitaires.

- Les agriculteurs qui déclarent rencontrer moins de problèmes depuis qu'ils sont en agriculture biologique disent avoir adopté un système ou des pratiques « moins risquées » qu'auparavant : diminution du chargement, arrêt de l'engraissement de taurillons en bâtiment, remplacement de l'ensilage de maïs et d'herbe par du foin.
- Enfin, les deux agriculteurs qui disent rencontrer des problèmes plus fréquents depuis qu'ils sont en bio, sont à peine convertis. Leurs difficultés sont perçues comme inhérentes à la conversion, donc transitoires. L'arrêt des traitements sur les cultures et pour les animaux semble constituer un changement de pratiques important et difficile. L'un d'entre eux a modifié son système d'alimentation des animaux et explique ses difficultés par un mauvais équilibre des rations.

Tableau °28: Evolution des difficultés d'ordre sanitaire depuis la conversion

	Moins de difficultés	Autant de difficultés	Plus de difficultés	Effectif total
Agriculteurs n'ayant jamais pratiqué l'agriculture conventionnelle	-	-	-	7
Agriculteurs n'ayant pas changé de système ou de pratiques lors de la conversion	0	7	0	7
Agriculteurs ayant changé de système ou de pratique lors de la conversion	4	4	2	10
Population totale	4	11	2	24

Cinq éleveurs soulignent que si les problèmes sont moins nombreux, ils sont cependant plus difficiles à résoudre qu'en conventionnel.

Les éleveurs insistent sur l'importance de pratiques préventives (observation, amélioration des conditions d'élevage). Les méthodes alternatives, préventives ou curatives, fréquemment utilisées par les enquêtés, sont l'homéopathie et dans une moindre mesure la phytothérapie. Beaucoup déclarent cependant utiliser des vermifuges, des vaccins ou des antibiotiques dans la limite des traitements autorisés par le cahier des charges.

*
* *
*

Les résultats précédents sont issus de déclarations et non de mesures objectives. Nous pouvons en déduire que les éleveurs biologiques conduisent sereinement leur cheptel. Cette sérénité s'explique souvent par la constance de leurs pratiques : la conversion ne constitue pas une évolution importante pour la majorité des éleveurs. Les enquêtés perçoivent peu de difficultés ou bien ils les acceptent : quelques-uns ont expliqué que face à des problèmes difficilement solvables, ils « laissent faire », acceptant des baisses de leurs résultats techniques.

II. Valorisation et revenus

A- LA VALORISATION DES ANIMAUX

Les éleveurs rencontrés sont tous naisseurs. Certains sont aussi engraisseurs, avec différents modes de finition et de valorisation des animaux.

Les éleveurs herbagers pratiquent moins souvent l'engraissement que les autres éleveurs de l'échantillon. Ainsi, près de la moitié des éleveurs herbagers n'engraissent pas leurs vaches de réforme, alors que tous les éleveurs des autres groupes engraissent au moins une partie de leurs réformes (tableau 3).

Tableau °29: Valorisation des vaches de réforme

Nombre d'éleveurs <i>% de répondants</i>	maigres	engraissées	Total répondants
Herbagers	4 44	5 56	9 100
Fourrages diversifiés	2 14	14 100	14 100
Polyéleveurs	2 30	6 100	6 100
Population totale	8 28	25 86	29

On observe également un lien entre le système de production et le type de valorisation des mâles. Les éleveurs herbagers vendent leurs mâles en maigre (broutards) ou en veaux sous la mère (tableau 4). En revanche, plus de la moitié des éleveurs des autres systèmes engraissent les mâles et les valorisent en bœufs.

Tableau °30: Valorisation des mâles

Nombre d'éleveurs <i>% de répondants</i>	bœufs	Reproducteurs	broutards	Veaux sous la mère	Total répondants
Herbagers	1 11	0	7 78	3 33	9 100
Fourrages diversifiés	8 57	1 7	7 50	4 29	14 100
Polyéleveurs	3 50	0	2 33	3 50	6 100
Population totale	12 41	1 3	16 55	10 34	29

Bien qu'il n'existe pas de filière d'engraissement en bio, il existe des éleveurs qui sont des naisseurs « purs », c'est à dire qui n'engraissent ni les femelles (génisses ou réformes), ni les mâles (tous vendus en broutards). 14% des éleveurs rencontrés sont dans ce cas. Ces éleveurs ont tous des systèmes de type herbager sans cultures de vente. Ils ont un chargement un peu supérieur à 1 UGB/ha, et ne produisent pas de complément fourrager ou céréalier. Ce système de production ne permet pas, ou n'est pas conçu pour engraisser des animaux. On peut ensuite distinguer trois niveaux d'engraissement :

- 17% des éleveurs sont avant tout naisseurs, mais engraisent parfois les femelles, et valorisent leurs mâles soit en broutards, soit en veaux sous la mère. Ils ont des systèmes de type fourrages diversifiés ou polyélevages.
- 34% des éleveurs sont plus investis dans l'engraissement, généralement ils engraisent les femelles, et valorisent leurs mâles soit en bœufs ou en veaux sous la mère, parfois pour une partie en broutards. Ils sont généralement dans un système fourrages diversifiés ou polyélevages.
- 31% des éleveurs peuvent être qualifiés de naisseurs et engraisseurs en totalité : les mâles ne sont valorisés qu'engraissés : en bœufs ou en veaux sous la mère. Ils ont généralement un système de type fourrages diversifiés ou polyélevages.

B- LES REVENUS D'EXPLOITATION

Nous nous sommes intéressés à la composition du revenu d'exploitation, et au niveau de sécurité économique ou financière des exploitants.

Le produit d'exploitation²⁴ est fortement corrélé à la MBS : il est très variable au sein de la population. En moyenne, il est constitué d'un tiers de primes et de deux tiers de ventes. Notons que ce sont les petites structures, dont le produit est moindre, pour lesquelles la part des primes dans le produit est la plus importante. La plage de variation de la part des primes dans le produit total est de 10% à 40%.

Nous avons essayé de d'apprécier la sécurité financière des exploitants, en fonction notamment de la composition de leur revenu. Nous considérons en effet que la perception de primes assure une certaine sécurité financière à moyen terme, contrairement au revenu issu des ventes, qui est sensible aux évolutions du marché et connaît donc des variations à plus court terme. Cette notion de sécurité financière est donc basée sur le niveau de prime reçu, le nombre de personnes travaillant sur l'exploitation, la profession du conjoint et le nombre d'enfants à charge. Nous avons donc calculé un indicateur : « Prime/personne à charge »²⁵. Nous avons ainsi pu constituer des classes de niveau de sécurité financière : nous estimons que plus le montant des primes par personne vivant des revenus de l'exploitation est élevé, plus le niveau de sécurité financière est important.

Tableau 31: Niveau de prime par personne vivant des revenus de l'exploitation

Niveau de sécurité/insécurité financière	effectif	Prime/personne à charge (euros) moyenne	Prime/personne à charge (euros) Mini et maxi de la classe
Grande insécurité	8	3 575	2 855 – 4 602
Insécurité	7	6 275	5 088 – 7 753
Sécurité	9	11 025	8 115 – 14 688
Grande sécurité	4	34 825	16 715 – 76 829

²⁴ Nous avons estimé le produit total de l'exploitation en fonction du cheptel, du type de valorisation des animaux, de la présence de cultures. Le produit des ventes a été estimé en fonction des cours de l'année 2000, les primes ont également été estimées, sur la base du montant des aides en 2001.

²⁵ L'indicateur « prime/personne à charge est égal au montant total de primes perçues sur une exploitation, divisé par le nombre de personnes vivant des revenus de l'exploitation (c'est à dire l'exploitant, les salariés s'il y en a, le conjoint de l'exploitant s'il travaille sur l'exploitation ou s'il n'a pas d'autre emploi, les enfants à charge ou une partie seulement de ces enfants si le conjoint exerce une autre profession).

Pour la moitié de la population, le niveau des primes par personne vivant des revenus de l'exploitation est relativement faible (exploitants en grande insécurité ou en insécurité financière). Ces exploitants sont donc plus dépendants que les autres de la bonne valorisation de leur travail et de leurs produits.

Nous n'avons pas pu analyser ou modéliser l'évolution du revenu et du niveau de sécurité financière de ces exploitants pendant la phase de conversion. Cependant, nous observerons, par comparaison avec la population conventionnelle, que le passage à l'agriculture biologique engendre des modifications de la composition du revenu, de la sécurité financière des exploitations et de revenu lui même. Nous faisons l'hypothèse que ces éléments sont des facteurs de décision importants pour les agriculteurs désireux de convertir leur exploitation.

ANNEXE 3 : LES NOUVEAUX BIO

Les nouveaux agrobiologistes, convertis depuis 1998, sont ils différents des anciens sur le plan de leurs systèmes de productions, de leurs motivations ?

Nous avons examiné cette hypothèse de mutation de l'agriculture biologique, voire de « conventionalisation » (HALL A., 2001). Nous avons distingué trois périodes de conversion :

- des conversions anciennes : entre 1975 et 1997 (14 enquêtés),
- des conversions postérieures à la revalorisation des aides : en 1998 et 1999 (10 enquêtés),
- des conversions postérieures à la mise en application du dispositif CTE : en 2000 et 2001 (4 enquêtés).

Notons qu'être récemment converti n'est pas synonyme de jeunesse. La plupart des exploitants convertis en 1998 ou 1999 ont plus de 50 ans (tableau 1). Les exploitants convertis avec le dispositif CTE, sont en revanche à mi-chemin de leur parcours professionnel, ils ont en moyenne 41 ans²⁶.

Tableau °32: Age et période de conversion

Age Date de conversion	20 – 29 ans	30-39 ans	40-49 ans	50-59 ans	60-69 ans
de 1975 à 1997	0	1	7	5	1
de 1998 à 1999	1	2	0	7	0
de 2000 à 2001	0	2	2	0	0

Ces résultats amènent à poser l'hypothèse suivante : la revalorisation des aides à la conversion en 1998 aurait entraîné la conversion d'exploitants relativement âgés, éventuellement en difficulté financière, et qui souhaitent assurer à moyen terme les revenus de leur exploitation en bénéficiant des primes à la conversion. La mise en place du dispositif CTE, compliqué sur le plan administratif, aurait au moins dans un premier temps supprimé ce type de conversion.

✓ *Les motivations des nouveaux agrobiologistes*

L'observation des types de motivations de ces nouveaux agrobiologistes confirme l'hypothèse précédente (tableau 2). En effet la plupart des agriculteurs âgés convertis en 98 et 99 étaient motivés par les avantages financiers de la conversion (types « aspect financiers » et « opportuniste convaincu »), ils constituent d'ailleurs l'essentiel de ce groupe « d'opportunistes ». En revanche, ce ne sont pas les avantages financiers de la conversion qui ont motivé les enquêtés convertis en 2000 et 2001.

²⁶ La moyenne d'âge des exploitants en conversion correspond aux données régionales : dans la population d'éleveurs de bovins allaitants des Pays de la Loire, les éleveurs en conversion en 2001 ont en moyenne 43 ans (RGA 2001).

Tableau °33: Motivations des nouveaux bios

	conversion en 98/99 de vieux	conversion en 98/99 de jeunes	conversion CTE	conversions anciennes
amateur	1	0	0	0
aspect financier	3	0	0	1
opportuniste convaincu	1	0	0	1
en quête de reconnaissance	2	0	0	2
stratégie d'aval	0	0	1	2
militant	0	1	1	2
opposant intensification	0	0	1	4
deuxième génération	0	2	1	1
Total répondants	7	3	4	13

✓ *Les structures d'exploitation*

La comparaison de caractéristiques structurelles telles que la SAU, le nombre de vaches mères, le nombre total d'UGB, la marge brute standard ou le nombre d'UTH, ne font pas apparaître de différence structurelle significative entre les nouveaux et les anciens agrobiologistes de notre échantillon.

Cependant, dans le groupe des éleveurs âgés convertis en 98 et 99, deux exploitations se démarquent nettement sur le plan structurel. Ce sont les deux plus grandes exploitations de la population, leurs surfaces sont de 125 et 245 ha, leurs cheptels comptent 65 et 120 vaches mères. Ces deux structures importantes correspondent à des exploitants venus au bio en quête de reconnaissance. Les quatre exploitants, qualifiés d'opportunistes, de ce groupe de nouveaux convertis, ont une petite structure par rapport au reste de la population : leur surface est en moyenne de 46 ha, leur cheptel ne compte que 30 vaches mères en moyenne, et leur marge brute standard moyenne est de 29 000 euros (contre 62 ha, 35 vaches mères et 37 000 euros sur l'ensemble de la population). Trois d'entre eux sont dans une certaine insécurité financière : ils perçoivent moins de 8200 euros de primes par personne vivant des revenus de l'exploitation. Ce résultat confirme l'hypothèse selon laquelle ces quatre exploitants « opportunistes », ayant de petites structures non diversifiées au moment de leur conversion, recherchaient avant tout à assurer un revenu à leur exploitation à court terme.

Au niveau régional, l'analyse des statistiques du RGA montre cependant une évolution des structures d'exploitation : les exploitations en conversion spécialisées en viande bovine sont plus grandes que les exploitations converties de même type (cf. tableau 3).

Tableau °34:

Population régionale	SAU moyenne (ha)	Cheptel moyen (nombre de vaches mères)
Exploitations biologiques OTEX bovins viande	67	45
Exploitations en conversion OTEX bovins viande	92	52

Source : RGA 2001

✓ **Les systèmes (cf. annexe 2)**

Les nouvelles conversions concernent essentiellement des systèmes fourrages diversifiés (tableau 4). On ne peut pas parler cependant d'évolution du système de production de viande bovine biologique via ces nouvelles conversions.

Tableau °35: Nouveaux bios et systèmes de production

	herbager	Fourrages diversifiés	polyélevage
conversion en 98/99 de vieux	3	3	1
conversion en 98/99 de jeunes	0	2	1
conversion CTE	0	4	0
conversions anciennes	5	5	4

✓ **La valorisation des animaux, la commercialisation**

Le type de valorisation des mâles est sensiblement différent chez les nouveaux bios. Les convertis en 2000/01 et les jeunes convertis en 98/99, sont plus orientés vers l'engraissement des animaux : ils font plus de bœufs, moins de broutards et moins de veaux sous la mère que les autres exploitants (tableau 5).

Tableau °36: Nouveaux bios et valorisation des mâles

Nombre d'enquêtés % de répondants	conversion en 98/99 de vieux	conversion en 98/99 de jeunes	conversion CTE	conversions anciennes
boeufs	3 60%	2 66%	2 50%	5 38%
reproducteurs	0	1 33%	0	0
broutards	4 80%	1 33%	1 25,0%	9 69,2%
veaux sous la mère	2 40,0%	0	1 25%	7 54%
Total répondants	5 100%	3 100%	4 100%	13 100%

Les nouveaux convertis s'insèrent plus souvent dans des circuits longs de commercialisation (groupements, négociants, marchés), et sont un peu moins engagés que les anciens bio dans la vente directe ou la vente aux bouchers (tableau 6). Il est difficile d'interpréter ce résultat : est-ce révélateur d'une mutation des circuits de commercialisation et d'une augmentation de l'implication des groupements dans la bio, ou cela reflète-t-il le fait que les bios développent progressivement des circuits courts ? Nous tenterons d'éclairer ces résultats en étudiant les projets des différents groupes d'agriculteurs.

Tableau °37: Nouveaux bios et circuits de commercialisation

Nombre d'enquêtés <i>% de répondants</i>	conversion en 98/99 de vieux	conversion en 98/99 de jeunes	conversion CTE	conversions anciennes
EBIO	6 <i>86%</i>	3 <i>100%</i>	1 <i>25%</i>	10 <i>71%</i>
groupement de producteurs	1 <i>14%</i>	1 <i>33%</i>	1 <i>25%</i>	5 <i>35%</i>
négociant	2 <i>28%</i>	0	2 <i>50%</i>	3 <i>21%</i>
marché	0	0	0	1 <i>7%</i>
vente directe sur l'exploitation	1 <i>14%</i>	1 <i>33 %</i>	1 <i>25%</i>	4 <i>29%</i>
vente à un boucher	0	0	1 <i>25%</i>	4 <i>29 %</i>
Total répondants	7 <i>100%</i>	3 <i>100%</i>	4 <i>100%</i>	14 <i>100%</i>

Ces résultats tendent à montrer que sur le plan des motivations, des réseaux professionnels, des systèmes d'exploitation, il n'y a pas d'évolution marquante du type d'agriculteur biologique. Les profils sociologiques de ces « nouveaux agriculteurs biologiques » sont également très proches de ceux des agriculteurs biologiques plus anciens. Au niveau régional, les éleveurs en conversion ont le même âge (43 ans en moyenne contre 44 pour les convertis) et le même niveau de formation que leurs prédécesseurs²⁷. Retenons simplement qu'en 1998 – 99 il y a eu une vague de conversions d'agriculteurs opportunistes, proches de la retraite et dont le système était déjà extensif. Les dernières conversions de notre échantillon ne relèvent plus de ce type de motivation.

²⁷ Source : RGA 2001.

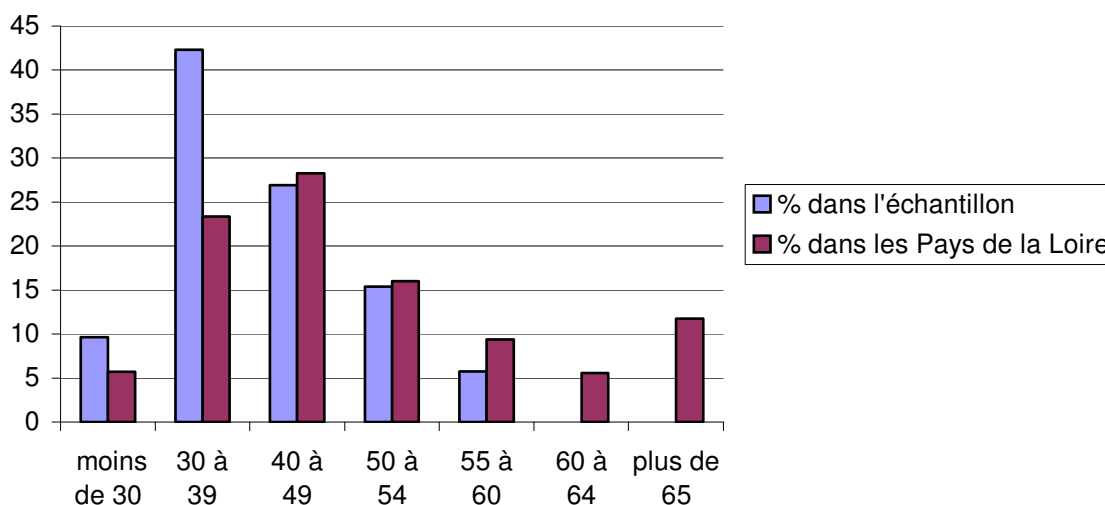
ANNEXE 4

Cette annexe a pour objet de à décrire la population d'éleveurs conventionnels : certains exploitants sont ils plus proches que d'autres (en terme structurel, de système, économique, technique, sociologique) du mode de production biologique ? Nous analyserons ensuite les motivations et les « freins amont », c'est à dire ce qui détermine la volonté de l'éleveur de passer ou non à l'agriculture biologique. Ce n'est que dans une troisième partie que nous étudierons plus spécifiquement le moment de passage à la bio. : quels sont les facteurs déclenchants de la conversion ? Quelles sont les difficultés ressenties lors de cette transition ?

I. La population enquêtée

La population enquêtée est relativement jeune (figure 1) : l'âge moyen est de 40 ans, la classe d'âge 30 – 39 ans est surreprésentée alors qu'aucun enquêté n'a plus de 60 ans.

Figure °11: Age des exploitants, comparaison de l'échantillon et de la population des Pays de la Loire

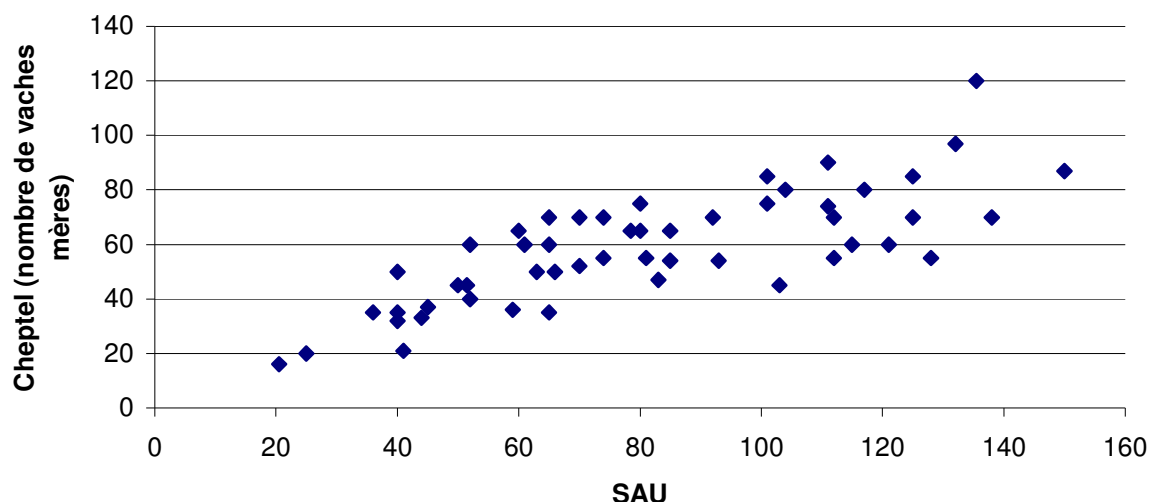


Le niveau de formation des enquêtés est globalement nettement supérieur à celui de la population des agriculteurs des Pays de la Loire : 80% des enquêtés ont une formation secondaire (CAP, BEP, ou BAC) contre 42% dans la région et 16% ont une formation supérieure (BTS) contre 5% seulement dans la région. Précisons que le niveau de formation des éleveurs de la catégorie « CTE » est plus élevé : ils sont nettement plus nombreux que les « PMSEE » à avoir un niveau BAC ou BTS.

A- TAILLE DES EXPLOITATIONS

Les exploitations de l'échantillon sont de dimension très variable (figure 2). La surface moyenne est de 81ha, ce qui est nettement supérieur à la surface moyenne des exploitations des Pays de la Loire en OTEX bovin viande (37 ha). De même le cheptel moyen est important : il est de 59 vaches nourrices contre 28 dans la population régionale d'éleveurs bovins. L'écart entre la population enquêtée et la population régionale s'explique notamment par le fait que les exploitations de moins de 10 vaches nourrices ont été exclues de notre échantillon.

Figure °12: Surfaces et cheptel des exploitations conventionnelles



La marge brute standard moyenne de notre population est de 60 681 euros. Comme la SAU et le cheptel, cet indicateur de taille économique d'exploitation varie beaucoup dans notre population (de 10 000 euros à 158 000 euros). Les populations « PMSEE » et « CTE » se distinguent sur ce critère : les « PMSEE » ont une MBS moyenne de 41 000 euros, alors que les « CTE » ont des structures nettement plus importantes avec une MBS moyenne de 72 000 euros.

La MBS moyenne des exploitations de bovins allaitants des Pays de la Loire est très inférieure à celle de notre échantillon : elle est de 19 100 euros. Précisons que dans la population régionale, 42% des éleveurs bovins viande ont de toutes petites structures d'exploitation, dont la MBS est inférieure à 7000 euros ! Volontairement, nous n'avons pas représenté dans notre échantillon cette population d'éleveurs bovins.

B- SYSTEMES DE PRODUCTION

Nous avons décrit les systèmes de production à travers les critères de chargement, d'importance des prairies dans la surface fourragère, de type de valorisation des animaux, de présence d'ateliers animaux complémentaires. Précisons que le terme « intensif », utilisé ici pour nommer deux types de systèmes de production, désigne les systèmes les plus intensifs de l'échantillon, ou les moins herbagers. Il doit donc être compris comme un terme de comparaison et non comme un jugement absolu.

✓ ***Le type Naisseur herbager diversifié***

Dans ce groupe de 12 éleveurs, ayant un système proche en terme de système fourrager et de valorisation des animaux, les exploitations ont des dimensions variables (en terme de SAU et de cheptel). Ce sont globalement de petites structures, en comparaison avec la moyenne de la population conventionnelle enquêtée : 70 ha de SAU en moyenne [20 à 132 ha], un cheptel de 53 vaches mères [16 à 97 vaches mères], MBS moyenne de 48 000 euros.

Près de la moitié de ces exploitations sont diversifiées (ateliers ovin, porcin, volailles). Pour onze exploitations, l'atelier bovin viande reste l'atelier principal. Deux exploitations font des cultures de vente sur environ 15% de leur SAU.

Les races dominantes sont la charolaise, et dans une moindre mesure la limousine. Les éleveurs sélectionnent avant tout la rusticité des animaux.

Le chargement des exploitations est faible, très souvent inférieur à 1.4 UGB/ha de SFP. Le système fourrager de ces exploitations est basé sur l'herbe. La part des prairies dans la surface destinée à l'alimentation animale est de 94% en moyenne. Ces agriculteurs n'utilisent pas de maïs ensilage, ou dans de faibles proportions (de l'ordre de 5% de la SFP). Ils ne sont pas autonomes pour ce qui est de l'alimentation des animaux : 10 éleveurs sur les 12 de ce groupe doivent s'approvisionner en complément.

Ces éleveurs sont naisseurs, ils valorisent leurs mâles en broutards. Trois éleveurs engraisent parfois des veaux sous la mère. Les femelles sont généralement vendues en maigre. Un seul éleveur produit des génisses de boucherie.

Pour ces éleveurs, les principales contraintes du système d'exploitation sont les bâtiments (insalubres ou non-fonctionnels) et le faible potentiel des terres pour les céréales. Le point fort systématiquement cité par les producteurs diversifiés est la présence de plusieurs ateliers d'élevage.

✓ ***Le type Naisseur avec un système fourrager intensif***

Neuf exploitants constituent ce groupe. Les structures d'exploitation sont ici aussi de tailles très variables. La SAU moyenne est de 73 ha [40 – 125 ha], le cheptel compte en moyenne 60 vaches mères [33 – 85].

La plupart de ces exploitations sont spécialisées, cependant, trois exploitations ont des systèmes diversifiés et équilibrés entre plusieurs ateliers : une exploitation a un atelier vaches laitières (OTEX bovins mixtes), une autre a un atelier ovin, et la dernière a un atelier volailles. Cinq exploitants font par ailleurs des cultures de vente, les surfaces moyennes cultivées sont alors de 9 ha, soit plus de 10% de la SAU.

Les races principales sont la charolaise, la limousine et la rouge des prés.

Le chargement de ces exploitations est élevé, généralement supérieur à 1.8 UGB/ha de SFP. Le système fourrager est plus intensif que celui du groupe naisseurs herbagers. La part des prairies dans les surfaces destinées à l'atelier animal n'est que de 75%. La plupart des exploitants font du maïs ensilage sur 10 à 20% de leur surface fourragère. 16 ha en moyenne sont consacrés à des cultures pour l'alimentation des animaux (fourrages ou céréales/oléoprotéagineux). Malgré cela, seul un exploitant de ce groupe est autonome pour l'alimentation des animaux.

Ces exploitants n'engraissent pas, ou peu leurs animaux. Ils valorisent leurs mâles en broutards, deux exploitants font en complément des veaux sous la mère ou des taurillons. Les femelles sont engraisées par la moitié des éleveurs seulement.

Les éleveurs disent faire évoluer leur système vers plus d'autonomie alimentaire pour les animaux, et en fonction des primes accordées. Les principales contraintes du système sont le parcellaire ou les sols inadaptés, le manque de main d'œuvre et les bâtiments, jugés non-fonctionnels. Les points forts sont la qualité des conditions de travail, et, pour les éleveurs diversifiés, la présence d'autres ateliers d'élevage.

✓ ***Le type Engraisseur de taurillons, diversifié avec un système fourrager intensif***

17 exploitations constituent ce groupe. Ce sont des exploitations de grande taille : 90 ha en moyenne [50-138ha], un cheptel de 63 vaches mères [21-120] et une MBS moyenne de 79 000 euros.

La moitié de ces exploitations sont diversifiées (vaches laitières, porcs, volailles). Pour dix exploitations, l'atelier bovin viande est le plus important de l'exploitation (en terme de marge brute). Les six autres exploitations sont plus équilibrées. La plupart des exploitants de ce groupe (9/17) font des cultures de vente. Ils consacrent alors en moyenne 18 ha, soit 19% de leur SAU à ces cultures.

Les races principales sont la charolaise, la rouge des prés et la limousine.

Ces exploitations présentent des chargements moyens compris généralement entre 1.4 et 2 UGB/ha de SFP. Comme pour le type précédent, le système fourrager est assez intensif : la part des prairies dans les surfaces consacrées aux ateliers d'élevage ne s'élève qu'à 74%. Presque tous les éleveurs utilisent du maïs ensilage, généralement sur 10 à 20% de leurs surface fourragère. En moyenne, 21 ha, soit 23% de la SAU, sont consacrés à des cultures pour l'élevage. Cependant, aucun éleveur de ce groupe n'est autonome pour l'alimentation des animaux, tous s'approvisionnent en compléments.

Ces éleveurs sont tous naisseurs et engraisseurs. Deux d'entre eux achètent des broutards à engraisser. Toutes les réformes sont engraisées, et huit éleveurs font des génisses de boucherie. Les mâles sont valorisés en taurillons essentiellement, et quelques éleveurs font également des bœufs ou des veaux sous la mère.

Les principales contraintes du système exprimées par ces éleveurs sont les bâtiments (jugés insalubres ou non-fonctionnels) ou le parcellaire limitant. Tous les éleveurs diversifiés considèrent la présence de plusieurs ateliers d'élevage comme un point fort de l'exploitation. La moitié des éleveurs soulignent également la qualité de leurs conditions de travail. Les axes de travail énoncés par ces exploitants sont la recherche d'autonomie alimentaire, la génétique, et l'amélioration de la qualité de la viande.

✓ ***Le type Engraisseur spécialisé, herbager***

Ce type est constitué de treize éleveurs. Ils ont des structures importantes : leur SAU moyenne est de 87 ha, et leur cheptel compte en moyenne 60 vaches mères.

Ces exploitations sont, en général, spécialisées en viande bovine. Trois exploitations ont un atelier complémentaire ovin ou volailles (catégories OTEX polyculture et herbivores, autres herbivores et polyculture et granivores). Seuls trois exploitants font des cultures de vente, sur 5 à 34 ha.

Les races dominantes sont la charolaise, la limousine et la blonde d'aquitaine.

Les chargements de ces exploitations sont faibles, généralement compris entre 1 et 1.4 UGB/ha de SFP. Le système fourrager est basé sur l'herbe. Les prairies couvrent en moyenne 93% des surfaces destinées à l'atelier animal. La plupart des exploitants ne font pas de maïs ensilage, ceux qui en utilisent en font sur près de 5 % de la SFP. Quatre éleveurs sont en système tout herbe, les neuf autres produisent des cultures pour l'alimentation animale, sur 10 ha en moyenne. Seul un éleveur est autonome pour l'alimentation du cheptel.

Ces éleveurs ont des systèmes naisseur engraisseur. Les réformes et les génisses sont souvent engraisées. Les mâles sont valorisés en bœufs ou en taurillons, certains éleveurs écoulent une partie de leurs animaux en broutards également.

La moitié des éleveurs de ce groupe cite comme principale contrainte du système la mauvaise qualité des sols pour les céréales. L'adoption d'un système herbager correspond donc pour certains à une nécessité liée aux caractéristiques de l'exploitation, ce système n'étant pas, à leurs yeux, le mieux adapté à l'engraissement. Les points forts évoqués sont la motivation et l'endettement limité. Les axes stratégiques de développement de ces exploitations sont la recherche d'une meilleure qualité de la viande, la recherche d'autonomie, l'adaptation au marché et l'optimisation des primes.

*
* *
*

Nous avons choisi, dans cette première partie, de dépasser la classification a priori de notre échantillonnage en deux grandes populations : les « CTE » et les « PMSEE ». En effet, l'appartenance à la classe des éleveurs « CTE » n'informe pas sur le système d'exploitation, qui peut aussi être très herbager ou extensif (tableau 1).

Systèmes de production et catégories d'échantillonnage

	CTE	PMSEE	Population totale
Naisseur herbagers	3	9	12
Naisseur intensifs	8	1	9
Engraisseurs de taurillons diversifiés, intensifs	16	1	17
Engraisseurs spécialisés, herbagers	6	7	13
Population totale	33	18	51

Sur l'ensemble de la population, 28 exploitants sont diversifiés, soit avec des ateliers d'élevage complémentaires : laitier, porc, volailles ou ovin, soit avec des cultures de vente (ici, seules les exploitations qui ont plus de 10 ha de cultures de vente ont été retenues). Cette diversification est citée comme un atout majeur. L'importance que revêt la diversification aux yeux des éleveurs s'explique par la période d'enquête : nous sommes allés rencontrer les producteurs un an après le début de la seconde crise de l'ESB, alors que les cours étaient encore très bas. La proportion d'exploitations biologiques diversifiées, soit dans un autre atelier animal, soit en cultures de vente, est supérieur (19 exploitations sur 29). Sur cette notion de diversification nos deux populations semblent similaires.

Les systèmes d'exploitation identifiés dans la population biologique et dans la population conventionnelle ne sont pas équivalents. La comparaison des deux populations sur ce plan demande un approfondissement. Nous avons représenté les systèmes biologiques et conventionnels sur la figure 3, selon le niveau d'intensification du système fourrager et la

part d'engraissement des bovins. Les deux systèmes « Engraisseurs de taurillons diversifiés, intensifs » et « Naisseur intensifs » conventionnels se distinguent nettement des autres systèmes par l'intensification du système fourrager et alimentaire. Ces deux systèmes présentent en effet des chargements plus élevés, utilisent du maïs ensilage, valorisent moins les prairies. De plus, l'engraissement de taurillons est une spécificité des populations conventionnelles. En revanche, les deux systèmes conventionnels « Naisseur herbager » et « Engraisseur herbager », qui représentent 50% de la population conventionnelle, sont proches sur le plan du système fourrager des systèmes biologiques.

Si les systèmes biologiques et conventionnels herbagers sont proches, dans notre échantillon, les structures conventionnelles sont plus importantes (tableau 2)²⁸. Il sera donc important d'examiner les liens entre taille des exploitations et conversion : quelles sont les conséquences de la conversion d'une grande exploitation en terme de temps et de conditions de travail, d'évolution de cheptel, de primes ?

Comparaison des structures bio et conventionnelles, en fonction des systèmes de production.

	SAU (ha)	Cheptel (nombre de vaches mères)
Population Bio totale	62	35
Conventionnels herbagers	79	56
Conventionnels intensifs	84	62

C- PRATIQUES

✓ L'alimentation du cheptel

Seuls 5 enquêtés sont autonomes sur le plan de l'alimentation. Les autres sont contraints d'acheter des concentrés : pulpes de betteraves, drêches de maïs, tourteaux de lin ou tourteaux de soja. Soulignons que parmi les exploitants que nous avons qualifiés d'herbagers, seuls neuf sont en système tout herbe (aucun fourrage cultivé ni aucune culture pour l'alimentation). Aucun de ces éleveurs n'est autonome : 8 achètent des concentrés en complément (pulpes et drêches), et deux manquent de fourrages. Le système d'alimentation des animaux n'est donc pas fondamentalement différent de celui des autres éleveurs herbagers qui consacrent une partie de leur surface aux cultures pour l'atelier animal.

✓ La reproduction

La moitié des enquêtés réalisent des vêlages sur toute l'année, alors que les autres ne désaisonnent pas leurs animaux et ne font que des vêlages de printemps. Ce sont essentiellement les engraisseurs qui étalent les vêlages. Les deux tiers des éleveurs conventionnels n'utilisent pas l'insémination artificielle. Logiquement, ce sont les engraisseurs qui l'utilisent le plus.

La moitié de la population déclare subir entre 5 et 10% de mortalité des veaux. Comme pour la population biologique, les éleveurs qui désaisonnent déclarent plus de mortalité, alors que les éleveurs herbagers en déclarent moins. Ainsi, la population de « Naisseur herbagers » regroupe les éleveurs qui présentent le moins de mortalité (tableau 3).

²⁸ En revanche, dans la population des Pays de la Loire, les exploitations biologiques de l'OTEX viande bovine ont des structures plus importantes, en moyenne, que les exploitations conventionnelles de même type (67 ha et 45 vaches mères en agriculture biologique, contre 36 ha et 25 vaches mères en conventionnel), source RGA 2001.

Taux de mortalité des veaux dans la population conventionnelle

En % de répondants	Population conventionnelle totale	Dont vêlages toute l'année	Dont Naisseurs herbagers
Moins de 5%	32%	29%	64%
De 5 à 10%	50%	58%	27%
Plus de 10%	17%	12%	9%

Les taux de renouvellement pratiqués dans les populations bio et conventionnelles sont semblables : il sont en moyenne de 25% chez les conventionnels, et de 22% chez les agriculteurs biologiques.

✓ **Les difficultés sanitaires**

Les éleveurs du système « Naisseurs herbagers » ressentent, là encore, moins de difficultés que les autres éleveurs : la moitié d'entre eux déclarent ne rencontrer aucun problème sanitaire sur leur cheptel. Les difficultés sanitaires les plus citées sont, comme pour la population biologique, les diarrhées néonatales et les autres maladies infectieuses. Par ailleurs quelques éleveurs rencontrent des difficultés de vêlage ou des problèmes de parasitisme.

Les traitements utilisés sont, bien sûr, la vaccination, les antibiotiques et les vermifuges. Par ailleurs, 13 éleveurs insistent sur l'importance de la maîtrise et de l'adaptation des conditions d'élevage pour lutter contre les problèmes sanitaires et 4 éleveurs ont recours à des moyens alternatifs comme la phytothérapie ou l'homéopathie.

* * *

Nous observons des différences majeures de pratiques des éleveurs entre populations biologique et conventionnelle. Sur le plan de l'alimentation, les éleveurs conventionnels ont plus souvent recours aux approvisionnements extérieurs. Si la plupart citent la recherche de l'autonomie comme un objectif, seuls 14% d'entre eux sont effectivement autonomes en terme de fourrages et de concentrés. Dans la population biologique, 72% des éleveurs sont autosuffisants. Le type d'aliments achetés diffère également : les conventionnels ont recours à des tourteaux de soja, de lin, à des pulpes de betteraves, qui ne sont pas utilisés par les agriculteurs biologiques. Une autre différence majeure réside dans l'utilisation de maïs ensilage par les éleveurs conventionnels « intensifs », ce qui n'existe que très rarement chez les agrobiologistes.

Sur le plan de la reproduction, nous n'avons pas mis en évidence de différence majeure dans les pratiques des deux populations d'agriculteurs.

Sur le plan sanitaire, les éleveurs biologiques sont moins nombreux à faire état de difficultés : 40% d'entre eux déclarent ne pas rencontrer de problème, contre 20% chez les conventionnels. Précisons que dans la population conventionnelle, 30% des éleveurs herbagers déclarent ne rencontrer aucun problème d'ordre sanitaire. Ce résultat nous amène à évoquer deux hypothèses : soit les agriculteurs biologiques et les agriculteurs conventionnels herbagers, ont adopté des systèmes moins risqués sur le plan sanitaire et rencontrent donc effectivement moins de difficultés, soit l'évaluation des difficultés et la notion de problème sanitaire diffèrent entre les populations biologique, conventionnelle herbagers, et conventionnelle intensifs.

D- LES RESEAUX PROFESSIONNELS

1. La filière de commercialisation

Les trois quarts des éleveurs vendent leurs animaux en circuit long, c'est à dire soit à des groupements, soit à des négociants et pour certains directement sur les marchés à bestiaux. Souvent, ils font à la fois appel aux négociants et aux groupements de producteurs. Quatre enquêtés ne vendent qu'en circuit court, c'est à dire à la ferme, ou directement à l'abattoir. Huit exploitants utilisent les deux types de circuits.

Les populations d'échantillonnage « PMSEE » et « CTE » présentent des différences : concernant les circuits longs, les éleveurs du type « PMSEE » utilisent plus un circuit traditionnel en travaillant avec les négociants plutôt qu'avec les groupements de producteurs, alors que la plupart des « CTE » vendent à des groupements. Les éleveurs « CTE » sont également plus nombreux à utiliser des circuits courts (tableau 4).

Circuits de commercialisation de la population conventionnelle

Effectifs	PMSEE	CTE	Population totale
Groupement de producteurs	5	23	28
négociant	13	19	32
marché	2	2	4
vente directe à l'abattoir	1	7	8
vente directe sur l'exploitation	1	3	4
ventes de reproducteurs à d'autres élevages	1	0	1
autre	1	1	2
Total répondants	19	33	52

Deux tiers des enquêtés sont investis dans une démarche qualité (label et/ou CCP). Notons que les « Naisseurs herbagers » sont moins souvent que les autres engagés dans ces démarches. Les éleveurs « CTE » produisent plus fréquemment que les autres sous label ou CCP (tableau 5).

Démarches qualité dans la population conventionnelle

Effectif % de la sous population	Extensifs	CTE	Population totale
Label	5 26%	12 36%	17 32%
CCP	4 21%	19 58%	23 44%
Autre	0	1 3%	1 2%
Aucun	10 53%	7 21%	17 33%
Total des répondants	19	33	52

2. Les réseaux d'échanges techniques

A la question « Vers qui vous tournez vous lorsque vous rencontrez une difficulté technique ? », les populations « CTE » et « PMSEE » répondent différemment. Les éleveurs

« CTE » ont un réseau de conseil plus dense : ils font appel à plus de 2 conseillers en moyenne. Ils se tournent principalement vers les vétérinaires, les techniciens de coopératives ou la chambre d'agriculture. Les éleveurs « PMSEE », au contraire sont plus isolés : ils recourent à un ou deux conseillers en moyenne. Ils recourent principalement aux vétérinaires et aux commerciaux. Pour ces deux populations, les discussions entre collègues revêtent une importance comparable aux conseils des structures professionnelles.

Nous observons, comme dans le paragraphe précédent, que la population « PMSEE » travaille peu avec les coopératives. Ces éleveurs sont également indépendant des autres organisations professionnelles que sont les Chambres d'Agriculture.

3. L'implication dans des organisations professionnelles

Plus d'un tiers des enquêtés a des responsabilités professionnelles. Ce niveau d'engagement est similaire à celui observé dans l'échantillon d'éleveurs biologiques. Précisons que les éleveurs « CTE » qui sont les plus investis professionnellement que les éleveurs « PMSEE ».



Nous reviendrons, dans le paragraphe F, sur les différences d'orientations des producteurs concernant les circuits de commercialisation et la qualité des produits, qui traduisent des motivations et une vision du métier d'éleveur différentes.

La comparaison des réseaux professionnels des populations biologiques et conventionnelles nous inspire deux remarques :

- Les éleveurs conventionnels sont moins nombreux à vendre sur des circuits courts : 24% des éleveurs contre 41% dans la population biologique.
- Les éleveurs conventionnels, comme les éleveurs biologiques, font globalement montre d'une certaine indépendance vis à vis des organisations professionnelles. Cette indépendance se traduit, pour ce qui est du conseil technique, soit par un certain isolement vis à vis des organisations professionnelles (« PMSEE »), soit par la multiplication des sources de conseil, qui confère aux producteurs plus de liberté d'appréciation (« CTE »).

E- LE REVENU DES EXPLOITATIONS

Comme pour les exploitants biologiques²⁹, nous avons décrit la composition du revenu des exploitants et le niveau de sécurité financière des exploitations³⁰. En moyenne, le produit est constitué de 37% de primes, et de 63% de ventes. Notons que ce sont les exploitations en système naisseur pour lesquelles la part des primes (hors CTE) dans le produit est la plus importante : 41%, contre 33% pour les systèmes engraisseur. Ceci résulte de l'importance des primes à la vache allaitante.

²⁹ Annexe 2.

³⁰ Le produit total de l'exploitation a été calculé en fonction du cheptel, du type de valorisation des animaux, de la présence de cultures. Le produit des ventes a été estimé en fonction des cours de l'année 2000, ou 2000-2001, les primes ont également été estimées, sur la base du montant des aides en 2001. Nous n'avons pas pu estimer ni le montant des aides liées aux CTE, pour les quelques agriculteurs qui les percevaient déjà, ni le montant du produit lié à d'autres ateliers d'élevage.

Nous avons de plus repris les critères de sécurité financière présentés pour la population biologique (tableau 6).

Niveau de prime par personne vivant des revenus de l'exploitation pour la population conventionnelle

Niveau de sécurité/insécurité financière	Effectif	Prime/personne à charge, hors CTE (euros) moyenne	Prime/personne à charge (euros) fourchette
Grande insécurité	6	3910	2402 – 4927
Insécurité	7	6680	5417 – 7618
Sécurité	12	10830	8027 – 14065
Grande sécurité	14	23215	15163 - 36927

Pour les deux tiers de la population, le niveau de primes par personne vivant des revenus de l'exploitation est assez élevé, ces exploitants sont donc dans une situation de relative sécurité financière.

*
* * *

Les exploitations conventionnelles de notre échantillon sont des structures plus importantes que les exploitations biologiques. Leur MBS est en moyenne 1.6 fois supérieure à la MBS des agrobiologistes. Cependant, les exploitations des systèmes herbagers, plus proches que les autres des exploitations biologiques en terme de système de production, ont des structures moins importantes, et de taille comparable à celle des exploitations biologiques (tableau 7).

Comparaison des populations bio et conventionnelle sur les critères de taille économique et de composition du produit

	MBS (euros)	% primes dans le produit
Agriculteurs Bio		
Herbagers	27 000	31%
Fourrages diversifiés	35 000	29%
Polyéleveurs	57 000	25%
Agriculteurs conventionnels		
Naisseur herbagers	48 000	41%
Naisseur intensifs	59 000	43%
Engraisseur taurillons intensifs	79 000	34%
Engraisseur herbagers	51 000	31%

Le tableau 7 montre également que la part des primes dans le produit des exploitations conventionnelles est plus importante que pour les exploitations biologiques. Ce ratio est lié au niveau de valorisation des animaux et à la taille et à la composition du cheptel. Les éleveurs conventionnels ont des systèmes qui permettent d'augmenter le nombre d'animaux présents sur l'exploitation, mais qui valorisent moins bien, au moins pour les engraisseurs, chaque animal vendu. L'écart observé entre agrobiologistes et conventionnels est donc logique, cependant il renseigne sur les implications de la conversion d'une exploitation conventionnelle. Par exemple, un éleveur naisseur qui souhaite convertir son exploitation et engraisser ses animaux pour les valoriser en agriculture biologique devra soit acquérir des

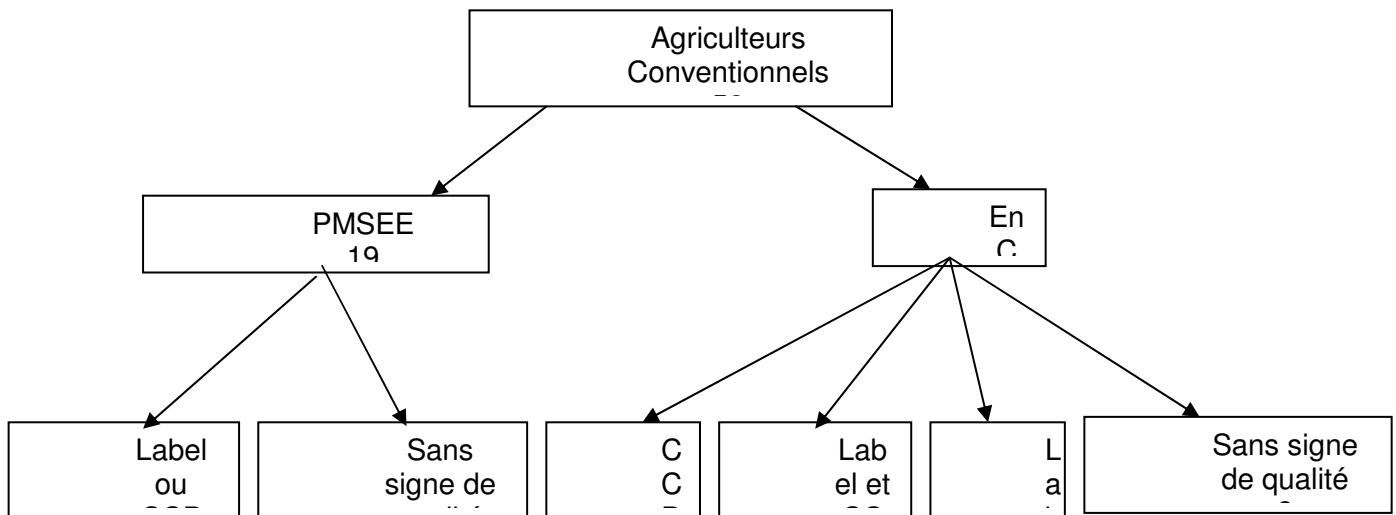
terres pour diminuer son chargement et/ou libérer de l'espace pour l'engraissement, soit diminuer son cheptel de vaches allaitantes, soit vendre ses animaux en maigre et ne pas les valoriser en bio. Dans le deuxième cas, qui est le plus probable, cette évolution entraîne une diminution du montant des primes perçues. Pendant la phase de transition, en l'absence de valorisation des animaux en agriculture biologique, le revenu diminue. Dans un second temps, même si le revenu s'améliore grâce à une bonne valorisation des animaux, la situation financière de l'agriculteur reste plus risquée que dans l'ancien système conventionnel : elle est plus soumise au niveau de valorisation des animaux et aux aléas du marché et moins assurée par le niveau des primes.

L'impact de la conversion sur les résultats économiques de l'exploitation a été étudié pour quelques projets d'éleveurs en Rhône-Alpes (MORARDET et al.). Ces travaux montrent que l'évolution de la situation financière de l'exploitation au passage à l'agriculture biologique est très variable, elle dépend du système d'exploitation. Dans certains cas, la conversion entraîne une amélioration ou une stagnation de l'EBE, même si les animaux sont vendus au même prix qu'en conventionnel. Dans d'autres cas, pour que la situation financière de l'exploitation ne se dégrade pas, l'exploitant doit compter sur une valorisation importante du mode de production biologique (+ 1,5 Euros/ kg de carcasse). Les auteurs identifient les situations pour lesquelles la conversion est la plus rentable, ou la moins risquée sur le plan économique : il s'agit « *d'exploitations d'assez grande dimension, dans des zones à bonne production herbagère, déjà conduites de façon relativement extensive* ». Ce travail montre à quel point il est délicat de généraliser quant aux conditions économiques de la conversion. Par ailleurs, soulignons que toute approche économique devrait aussi relativiser les résultats au regard du niveau de risque du projet (technique et économique) et de l'évolution du temps et des conditions de travail.

F- DYNAMIQUES PROFESSIONNELLES ET VISION DU METIER D'ÉLEVEUR

Nous avons observé que la distinction entre éleveurs « CTE » et « PMSEE » mettait en lumière des appartenances à des réseaux professionnels différents, des choix stratégiques en matière de valorisation des produits différents (paragraphe D). Au cours de nos entretiens nous avons ressenti des divergences entre ces populations sur le plan des stratégies de développement et des projets, de la perception du métier d'éleveur, de son insertion dans la filière, de la qualité des produits. Par ailleurs rappelons que notre choix d'échantillonnage nous a amenés à sélectionner, pour la population « PMSEE », des agriculteurs qui perçoivent cette prime, ancienne prime à l'herbe, et qui sont donc dans une logique de guichet, que l'on peut opposer à la logique de projet des agriculteurs en démarche CTE. Il nous est donc apparu pertinent de segmenter la population conventionnelle sur ces critères de démarche et d'investissement dans des filières qualité (figure 4). Nous nous attacherons ici à décrire le parcours professionnel, la vision du métier d'éleveur et les projets des différentes sous populations.

Figure °14: Segmentation de la population conventionnelle selon la démarche et l'investissement dans des signes de qualité



Rappelons que la démarche CCP (Certificat de Conformité Produit) consiste en un engagement qualité dans une filière de grande distribution (Auchan, Promodès, Carrefour). L'éleveur doit respecter le cahier des charges mis en place par la grande surface. La démarche CCP intègre donc l'éleveur dans le circuit de distribution. Du moment que le cahier des charges de production a été respecté par l'éleveur, l'animal est valorisé dans le circuit de distribution correspondant. En revanche, la démarche Label implique une certification nationale ou régionale et met en valeur une origine géographique et une origine raciale : label rouge, label Bœuf Fermier du Maine (BFM)... L'élevage est certifié et agréé et l'éleveur est libre de valoriser son produit comme il le veut. Il peut par exemple travailler avec des circuits de grande distribution si le label correspond à leur cahier des charges. Pour être valorisés sous label, les animaux doivent avoir été élevés selon le cahier des charges de production et doivent respecter des critères produit (conformation, poids...).

□ *LES AGRICULTEURS « PMSEE » PRODUISANT SOUS SIGNE DE QUALITE*

Nous avons regroupé dans ce type neuf éleveurs, dont cinq sont en label et quatre en CCP. Ils sont âgés en moyenne de 41 ans [28 – 55 ans], installés dans le milieu des années 1980 [70 – 99]. Pour la plupart d'entre eux, le conjoint travaille à l'extérieur.

✓ **Le système**

Ces éleveurs ont des structures de taille moyenne, et cependant nettement plus importantes que les éleveurs « PMSEE sans signe de qualité ». (MBS moyenne de 58 000 euros contre 26 000 euros pour les autres PMSEE). La surface moyenne des exploitations est de 80 ha, avec un cheptel de 58 mères. Les exploitants qui sont en label ont de plus petites structures que ceux en CCP et sont tous spécialisés en production de viande bovine. A l'inverse trois éleveurs sur quatre en CCP sont diversifiés.

Tous ces éleveurs ont des systèmes herbagers, quatre en naisseur et cinq en engraisseur. Les exploitants en label valorisent leurs animaux en bœufs, taurillons, veaux sous la mère, alors que les éleveurs en CCP ne font que du taurillon ou du brouillard. Outre la charolaise, la

deuxième race choisie par cette population est la blonde d'Aquitaine, réputée pour ses qualités bouchères avec une valorisation possible de tous les types d'animaux.

Pour plus de la moitié des éleveurs, le point fort de leur système d'exploitation est qu'il est bien maîtrisé. Améliorer l'outil de production est le principal projet d'avenir.

✓ **Avis sur les modes de production, la qualité et la valorisation**

Pour ces éleveurs, une viande de qualité se caractérise par une alimentation bien maîtrisée, les engraisseurs insistent tous sur les qualités gustatives. La qualité de la viande est au cœur de la stratégie d'élevage pour 4 éleveurs sur 9. La motivation de ces éleveurs pour les démarches qualité est la meilleure valorisation des animaux. Cependant les éleveurs de ce groupe ne se sentent pas à l'abri de la baisse des cours.

✓ **La place de l'agriculteur dans la filière**

Pour ces éleveurs, le consommateur attend avant tout un prix bas. Certains soulignent aussi que les consommateurs sont mal informés ou indifférents sur les spécificités d'une viande de qualité. Cinq éleveurs estiment que la filière devrait orienter ses efforts sur la communication afin d'améliorer l'image de la filière auprès du consommateur. Le rôle de l'agriculteur, pour cette population, est de nourrir la population (4 réponses sur 9) et de communiquer sur la profession (3 réponses sur 9).

En ce qui concerne les aides publiques, un prix garanti serait préféré à des primes mais la particularité de cette population est que 4 agriculteurs sur 9 les trouvent dévalorisantes pour la profession.

Pour un tiers de ces exploitants, la stratégie d'élevage consiste à répondre aux opportunités du marché. Ces éleveurs sont, dans l'ensemble, réceptifs aux « agricultures alternatives » (8 sur 9 se déclarent intéressés). Ils estiment déjà suivre le mode de production de l'agriculture durable ou de l'agriculture raisonnée.

Retenons donc pour ce groupe que ce sont des exploitation de taille moyenne, en système herbager, naisseur ou naisseur-engraisseur. Certains éleveurs ont choisi d'entrer dans une filière qualité pour mieux valoriser leurs animaux, motivés par la production d'une viande de qualité, reconnue et valorisée par le consommateur. Pour autant ils semblent déstabilisés par la crise et par l'absence de rémunération de leurs animaux, de leur travail. A plusieurs reprises, les agriculteurs mentionnent le manque de communication non seulement dans la filière, mais aussi avec le consommateur. Ils cherchent à satisfaire ce dernier et sont prêts à répondre à ses attentes. Ils définissent leur métier à travers l'acte de production, en réponse à des demandes de l'aval. Leur relation au consommateur est envisagée essentiellement sous l'angle du marché. Cependant, ils estiment également répondre aux attentes du citoyen en terme de sécurité sanitaire et d'environnement : avoir de bonnes pratiques d'élevage, respectueuses de l'environnement, mais observent une absence de reconnaissance sur ce plan.

□ **LES AGRICULTEURS « PMSEE » NE PRODUISANT PAS SOUS SIGNE DE QUALITE**

Ces dix exploitants ont en moyenne 47 ans [33 – 58 ans]. C'est la sous population la plus âgée de notre échantillon. Ces exploitants se sont en général installés dans les années 70 / 80. Ils ont un niveau de formation de type CAP ou BEP. Dans presque tous les cas le conjoint travaille sur l'exploitation.

✓ **Le système**

Avec une MBS moyenne de 26 000 euros, ces exploitations sont les plus petites de notre population. Leur surface moyenne est de 47 ha avec un nombre moyen de mères de 35. Ces éleveurs sont le plus souvent naisseurs (7/10). Ils ont généralement des systèmes herbagers, mais deux d'entre eux ont des systèmes fourragers plus intensifiés et sont classés dans les catégories « Naisseurs intensifs » ou « Engraisseur de Taurillons intensifs ». Outre la race charolaise, la deuxième race choisie est la rouge des prés, race rustique.

Ce groupe d'éleveurs est très marqué par l'autonomie : en matière d'alimentation du cheptel la moitié d'entre eux sont autonomes, en terme de travail et de conseil technique, aucun ne fait appel à un technicien et 7 exploitants sur 10 sont autonomes pour les travaux sur les cultures.

✓ **Avis sur les modes de production, la qualité et la valorisation**

Pour ces éleveurs, une viande de qualité se caractérise par une alimentation bien maîtrisée. De bonnes pratiques d'élevage constituent la qualité principale de la filière.

✓ **La place de l'agriculteur dans la filière**

La plupart de ces éleveurs considère que le consommateur recherche avant tout des qualités gustatives. Le rôle que l'agriculteur doit jouer est de respecter et d'entretenir la nature. Ces éleveurs mettent donc en avant la multifonctionnalité de l'agriculteur, et évoquent en second lieu des fonctions de production. Cependant ils déclarent ne pas être intéressés par l'investissement dans des démarches de production alternatives type agriculture raisonnée ou durable, ou estiment déjà avoir des pratiques respectueuses de l'environnement.

Cette population apparaît très statique :

- 6 éleveurs sur 10 ne sont pas intéressés par les labels,
- 6 sur 10 ne sont pas intéressés par des démarches d'agriculture alternative au mode de production conventionnelle,
- 7 sur 10 ne sont pas intéressés par les CTE. Le frein principal cité pour cette dernière démarche étant une exigence trop importante.
- 5 éleveurs sur 10 ont comme projet d'avenir de préparer leur retraite (ils ont entre 50 et 60 ans).

Pour cette population, nous retiendrons donc les deux points suivants :

Nous sommes en présence de petites exploitations avec des systèmes naisseurs et extensifs. L'un des axes choisi par les agriculteurs est le respect de la nature, de l'environnement. Ils cherchent plutôt à rémunérer ce travail à travers des aides publiques, primes ou prix garantis dans un marché protégé.

Ils ne sont pas réceptifs aux évolutions du marché. Ils cherchent à être autonomes dans leur travail et dans leur système alimentaire. C'est une population âgée, peu réceptive aux modes de production alternatifs et au changement.

□ LES CTE PRODUISANT SOUS CCP

Treize éleveurs s'inscrivent dans ces démarches. C'est une population jeune : l'âge moyen est de 37 ans. Ces éleveurs se sont installés pour la plupart entre la fin des années 80 et les années 90. Ils ont un niveau BEP ou BAC. Pour plus de la moitié, le conjoint travaille à l'extérieur.

✓ **Le système**

Ce type regroupe de grandes exploitations : la surface moyenne des exploitations est de 91 ha avec un nombre moyen de mères de 67. Ces éleveurs ont des systèmes « Engraisseur de taurillons intensif » (7), « Engraisseur herbager » (3) ou « Naisseur intensif » (3).

La particularité de cette population est la recherche de l'autonomie alimentaire. C'est un des buts de la stratégie d'élevage pour 9 éleveurs sur 13. Les projets d'avenir sont l'amélioration de l'outil de production (mentionnée par la moitié des éleveurs), l'autonomie alimentaire ou une diminution du chargement.

✓ **Avis sur les modes de production, la qualité et la valorisation**

Pour 11 éleveurs sur 13, une viande de qualité se caractérise principalement par une alimentation saine et tracée. La moitié de ces éleveurs pense que le consommateur est préoccupé par le prix quand il achète de la viande de bœuf mais d'autres attentes sont mentionnées : les qualités organoleptiques, la sécurité et la traçabilité. Enfin, 5 exploitants trouvent aussi que le consommateur est mal informé et qu'il n'a pas d'attente précise quand il réalise son achat.

Concernant les modes de production alternatifs à l'agriculture conventionnelle, 6 estiment déjà produire selon les principes de l'agriculture raisonnée et 5 seraient intéressés pour faire la démarche.

✓ **La place de l'agriculteur dans la filière**

Un tiers de ces éleveurs trouve que la filière apporte peu de réponses aux attentes du consommateur. Certains mentionnent cependant l'augmentation des contrôles et de la traçabilité comme une amélioration réalisée. Les améliorations proposées pour la filière seraient de favoriser la communication avec le consommateur pour améliorer l'image de la filière.

La plupart des éleveurs pense que le rôle que l'agriculteur doit jouer est de respecter et d'entretenir la nature.

Plus que les autres types d'éleveurs, ces producteurs s'estiment satisfaits du montant et de la forme des aides publiques à l'agriculture.

Ils valorisent majoritairement leur viande grâce à des groupements de producteurs et plus de la moitié sont contents des relations qu'ils entretiennent avec l'aval.

Trois grandes caractéristiques ressortent de cette population :

Ils sont intéressés par les techniques et veulent bien maîtriser leur système, principalement l'alimentation, pour laquelle ils recherchent l'autonomie. La provenance des aliments est d'ailleurs une de leurs grandes préoccupations.

Leur perception de la qualité, impliquant des notions de traçabilité, de circulation de l'information du producteur au consommateur, traduit leur satisfaction quant à leur rôle dans une filière verticale, linéaire et menée par la distribution.

La multifonctionnalité de l'agriculture est intégrée dans leur perception du métier d'éleveur. Ils n'opposent pas préoccupations environnementales et fonction de production, au contraire, ils déclarent être intéressés par les modes de production « environnementaux », ou avoir des pratiques respectueuses de l'environnement.

❑ *LES CTE PRODUISANT SOUS LABEL*

Ces six producteurs ont des âges variés (deux agriculteurs ont plus de 50 ans, alors que les quatre autres ont moins de 41 ans). Leur formation est de niveau BEP, BAC ou BTS. Pour les exploitants mariés, la femme travaille souvent sur l'exploitation (trois cas).

✓ **Le système**

Ce sont les exploitants qui ont les plus grandes structures d'exploitation (MBS moyenne de 76 000 euros). Leur surface moyenne est de 93 ha avec un nombre moyen de mères de 67. La plupart de ces exploitations sont diversifiées (lait, ovins, volailles). Trois éleveurs ont un système « Naisseur intensif », les deux autres éleveurs sont soit « Engraisseur de taurillons intensif », soit « Engraisseur herbager ». Si la Charolaise est souvent élevée, la Limousine, race bouchère rustique, est particulièrement présente dans cette population.

Ces exploitants ne sont pas autonomes sur le plan de l'alimentation. Augmenter l'autonomie alimentaire est le projet de 5 éleveurs sur 6. Le principal point faible de ces exploitations relève de l'organisation du travail : plus de la moitié des éleveurs mentionnent le manque de main d'œuvre. Diminuer la charge de travail est d'ailleurs le deuxième projet d'avenir cité.

✓ **Avis sur les modes de production, la qualité et la valorisation**

Les réponses à la question : « Qu'est-ce que, pour vous, une viande de qualité ? » sont particulièrement caractéristiques de cette population : 5 sur 6 répondent que ce sont les qualités gustatives qui font une bonne viande et cette réponse est complétée par 3 éleveurs sur 6 : « il faut que la finition soit lente ». La qualité de la viande est d'ailleurs l'objectif principal de la stratégie d'élevage.

✓ **La place de l'agriculteur dans la filière**

Peu d'entre eux se sont exprimés sur les améliorations possibles de la filière. Les évolutions proposées sont une limitation du nombre d'intermédiaires et une meilleure répartition de marges. Notons que les éleveurs de ce groupe vendent dans des circuits longs : ils valorisent majoritairement leur viande grâce à des groupements de producteurs.

Le rôle que l'agriculteur doit jouer dans la société est de communiquer sur la profession et de nourrir la population.

1/3 trouvent les primes dévalorisantes pour la profession et 1/3 désireraient les remplacer par un prix soutenu.

Une autre particularité dans ce groupe est l'hostilité à l'investissement : 5 éleveurs sur 6 ne veulent pas investir pour l'instant.

Concernant les modes de production alternatifs à l'agriculture conventionnelle, la moitié seraient intéressés pour faire la démarche de changement.

Deux grandes idées ressortent pour ce groupe :

La fonction de production de l'agriculture, et de production de qualité, est essentielle pour ces éleveurs. Ils ressentent l'appartenance à une signe de qualité comme une forme de valorisation de leur métier, de leurs pratiques.

Ces éleveurs apparaissent déstabilisés par la récente crise de l'ESB : ils évoquent un manque de compréhension de leur métier par le consommateur et une mauvaise valorisation de leur travail. L'élevage bovin est remis en cause en tant qu'activité principale de ces producteurs : ces éleveurs s'estiment « sauvés » par leur diversification, par la présence d'un autre atelier d'élevage. Dans cette période de difficultés financières, et de manque de perspectives claires d'évolution de la filière, ces producteurs sont réticents face à l'investissement. Cependant, leur intérêt pour les démarches alternatives montre leur volonté de rebondir, et d'améliorer la reconnaissance de leur métier par les consommateurs.

❑ *LES CTE NE PRODUISANT PAS SOUS SIGNE DE QUALITE*

Huit éleveurs appartiennent à ce groupe. Ils sont âgés en moyenne de 39 ans, c'est une population jeune. Ils ont une formation de niveau BEP, BAC ou BTS. Pour la moitié d'entre eux, le conjoint travaille à l'extérieur de l'exploitation.

✓ **Le système**

Ces exploitations sont de taille moyenne : la SAU est de 91 ha en moyenne, avec un nombre moyen de mères de 63. La plupart des exploitations ont un système fourrager relativement intensif (systèmes « Naisseur intensif » ou « Engraisseur de Taurillons intensif »), trois éleveurs sont en système herbager, naisseur ou naisseur engraisseur.

La moitié des éleveurs citent comme principal point fort du système d'exploitation les conditions de travail agréables. L'amélioration de l'outil de production et la diminution du temps de travail sont leurs principaux projets pour l'avenir.

✓ **Avis sur les modes de production, la qualité et la valorisation**

Une bonne viande se caractérise, pour tous ces agriculteurs, par ses qualités gustatives et une bonne qualité de carcasse. Améliorer la conformation est d'ailleurs un des objectifs principaux dans la stratégie d'élevage.

Leur motivation pour leur engagement dans un signe de qualité est la meilleure valorisation des produits. Le principal frein est le cahier des charges qui est de plus en plus strict.

Les réponses sur les modes de production alternatifs à l'agriculture conventionnelle sont équilibrées : 3 éleveurs sont intéressés, 3 ne sont pas intéressés, 4 s'estiment déjà être en agriculture raisonnée.

✓ **La place de l'agriculteur dans la filière**

Ces éleveurs s'insèrent dans des circuits de vente longs et traditionnels : ils vendent majoritairement leur viande à des négociants et la totalité des agriculteurs jugent leur relation avec l'aval mauvaise. La moitié trouve que la filière n'apporte pas de réponse aux attentes du consommateur. Pour 4 éleveurs, l'amélioration proposée pour la filière serait une limitation du nombre d'intermédiaires et une meilleure répartition des marges.

Les agriculteurs de ce groupe définissent le rôle de l'agriculteur soit à travers sa fonction de production (4/8), soit à travers la fonction d'entretien de l'espace rural (4/8).

Concernant les aides publiques, 5/8 désireraient voir les primes remplacées par un prix soutenu.

Deux points sont à retenir pour ce groupe :

C'est une petite population, hétérogène dans ses réponses et dans les systèmes d'exploitation. La dynamique est donc difficile à cerner.

On ressent, cependant, la recherche d'une certaine qualité de vie à travers la baisse de la charge de travail et de l'amélioration des conditions de travail.



Les positions des exploitants conventionnels quant aux signes officiels de qualité, leurs idées du métier d'agriculteur sont parfois proches de celles des exploitants biologiques que nous avons rencontrés. L'importance de la fonction de préservation de l'environnement de l'agriculteur, la volonté de reconnaissance de pratiques de qualité par le consommateur, l'importance accordée à la communication en sont autant d'exemples.

Soulignons les convergences existantes pour trois groupes :

- les « PMSEE » produisant sous signe de qualité apparaissent réactifs aux évolutions du marché, en recherche de valorisation de leurs produits. Leur perception du métier d'agriculteur se rapproche donc de celle des Bio « opportunistes » ou des bio « désireux de valorisation économique ».
- Les « CTE » produisant sous CCP accordent aux notions de traçabilité et d'environnement une importance particulière dans la reconquête de l'image de l'agriculture et du métier d'agriculteur. Leur réactivité aux crises et leur écoute des attentes de la société les rapproche du groupe des bio « opposants à l'intensification ».
- Enfin, les « CTE » produisant sous label sont motivés par la valorisation de leur produit, et de leur métier, par la reconnaissance de la qualité de leurs pratiques d'élevage. Ils nous semblent assez proches des bio « désireux de valorisation économique ».

A travers l'analyse des projets exprimés par les agriculteurs, on observe que la population « CTE » est plus dynamique, plus encline au changement et plus confiante dans l'avenir de la production de viande bovine. Les principaux projets présentés portent sur le temps et les conditions de travail, l'autonomie des systèmes. La diminution du chargement apparaît

comme un moyen de réaliser ces projets (dans le cadre d'une mesure CTE) pour plus d'un tiers des enquêtés. Ainsi 11 éleveurs envisagent de diminuer leur cheptel.

Les producteurs « PMSEE » apparaissent plus statiques : satisfaits de leur système, ils n'envisagent pas de le faire évoluer, plus d'un tiers des « PMSEE » n'envisagent pas d'autre projet que la préparation de leur retraite. La moitié des producteurs ne conseilleraient pas à un jeune de reprendre leur exploitation, ou du moins pas en viande bovine. Ces déclarations reflètent le manque de confiance et le pessimisme d'une part importante des éleveurs de cette catégorie.

Nous verrons par la suite que les projets concernant l'agriculture biologique sont également portés par les éleveurs en « CTE ».

