Effets de l'adhésion à une filière AOC sur les stratégies commerciales développées par les éleveurs : cas de l'AOC Maine-Anjou

Commercial strategies of PDO beef cattle farms: example of Maine-Anjou PDO farms

COUVREUR S. (1), PIOT M. (1), LE BEC G. (1)

(1) Unité de Recherches sur les Systèmes d'Elevage, Groupe ESA, 55 rue Rabelais, 49007 Angers Cedex

INTRODUCTION

L'adhésion d'un élevage de bovins allaitants à une AOC est susceptible d'influencer la stratégie de commercialisation des éleveurs et les trajectoires productives des animaux. La commercialisation d'un animal sous AOC résulte de la capacité à produire des animaux éligibles (trajectoires productives) et à la décision de l'éleveur d'orienter ces animaux éligibles vers la filière AOC (stratégie commerciale) (exemple de l'AOC fin gras du Mézenc, Ingrand et al., 2006a, 2006b).

La filière AOC Maine-Anjou (AOC MA) valorise des vaches de moins de 10 ans et des bœufs de plus de 30 mois, de race Rouge des Prés. Elle se caractérise par une coopération forte et structurée entre éleveurs et distribution-restauration permettant le développement d'un marché dynamique, de volumes conséquents et réguliers sur l'année. Mais ce marché est parfois en rupture d'offre d'animaux malgré un potentiel théorique d'apports suffisant Il est aujourd'hui difficile d'analyser si ce déficit d'offre est du à la capacité des élevages à produire des animaux éligibles ou à des stratégies commerciales particulières d'éleveurs ne privilégiant pas forcément l'AOC pour leurs animaux éligibles.

Les types d'animaux concernés dans cette AOC sont très différents de ceux observés par Ingrand et al. (2006a et b). Les vaches de réforme ont des trajectoires productives souvent très diversifiées si bien qu'il est difficile de savoir ce qui détermine leur orientation en AOC. Les bœufs se situent, dans la zone AOC, sur un marché très concurrentiel avec d'autres signes de qualité ce qui peut également influencer leurs trajectoires productives.

L'objectif est donc d'analyser les stratégies d'éleveurs AOCMA se différenciant sur le niveau d'apports à l'AOC afin de préciser si le déficit d'offre est lié à la capacité des élevages à produire des animaux éligibles et/ou à la stratégie de commercialisation d'animaux éligibles.

2. TRAVAIL D'ENQUETE

46 élevages AOC ont été enquêtés par entretien semi-directif. Ils devaient, pour être enquêtés : (i) fournir à l'AOC plus d'un animal dans les 3 dernières années, (ii) posséder plus de 35 vaches, (iii) être représentatif de la diversité de quantité d'animaux écoulés dans l'AOC (au regard du potentiel : gamme restreinte à étendue ; apports faibles à forts). L'enquête visait à (i) définir la conduite du troupeau AOC (établissement des trajectoires productives des femelles et des mâles), (ii) établir la stratégie commerciale de l'éleveur (circuits de commercialisation par type d'animal) et (iii) expliciter la relation entre l'éleveur et les différents acteurs de la filière AOC.

3. RESULTATS

Les gammes de commercialisation sont diversifiées. Le taurillon (non concerné par l'AOC) et la vache de réforme sont les types d'animaux les plus vendus. Une typologie a été établie en fonction de (i) la capacité des systèmes à produire des animaux éligibles (C+ vs C-) et de (ii) la décision de l'éleveur d'engager les animaux éligibles dans l'AOC (D+ vs D-). Il en ressort 4 types : 1/ C+D+ (n=20) ; 2/ C+D- (n=7) ; 3/ C-D+ (n=12) ; 4/ C-D- (n=9).

L'existence des groupes C- s'explique principalement par la volonté de l'éleveur de modifier la conduite de son troupeau pour l'adapter aux critères d'éligibilité de l'AOC. La majorité des élevages des groupes C- tendent néanmoins vers C+, les éleveurs faisant le choix d'une réorientation de la structure et de la conduite du troupeau pour augmenter le nombre d'animaux éligibles (ex. : augmentation du taux de réforme pour amener toutes les génisses au vêlage et vendre des jeunes vaches à l'AOC). A l'inverse, certains restent réfractaires à une évolution vers C+ pour des raisons techniques (ex. : privilégier la carrière des bonnes reproductrices quitte à ce qu'elles soient trop vieilles pour être valorisées en AOC, ou bien choisir une génétique culardе non autorisée en AOC).

Dans les groupes C+, la décision d'orienter un animal éligible vers l'AOC est très liée à la perception de la plus-value dégagée par ce signe de qualité, à la satisfaction du fonctionnement de la filière, à la confiance et à l'engagement de l'éleveur dans la filière et au risque de déclassement ressenti par l'éleveur sur un animal donné. Les bœufs éligibles sont ainsi préférentiellement orientés vers des circuits perçus comme plus lucratifs. La filière AOC est alors vue comme un débouché secondaire. Pour les vaches de réforme éligibles, le débouché AOC reste prioritaire car peu de filières permettent de bien valoriser ce type d'animal. La vente d'animaux éligibles dans le circuit standard est souvent subie par l'éleveur (ex. surplus d'offre en AOC), plus rarement choisie (peur d'un déclassement, prix de la grille AOC proche de celui du conventionnel).

4. DISCUSSION

La capacité à produire des animaux éligibles ne semble pas être le frein principal au déficit d'offre pour la filière, contrairement aux stratégies de commercialisation des animaux éligibles. Néanmoins, la plupart des éleveurs décide d'orienter les animaux éligibles vers l'AOC. Celle-ci ayant été initiée par un collectif d'éleveurs et l'engagement dans l'AOC étant avant tout un choix individuel, les éleveurs se définissent comme impliqués dans la dynamique de leur AOC. L'AOC est par ailleurs vue comme une source d'adaptabilité par les éleveurs car elle permet d'écouler les vaches de réforme sur le seul marché spécifique lucratif pour ce type d'animal et elle assure une nouvelle source de débouché pour un type haut de gamme : le bœuf. Cela peut alors expliquer cette orientation privilégiée des animaux éligibles, surtout les vaches, vers la filière (Ingrand et al., 2006c).

Par contre, bien que la filière soit très organisée, les apporteurs, les groupements et la structure de commercialisation des animaux AOC ont peu d'effets sur les choix de l'éleveur à produire et engager plus d'animaux éligibles. Les éleveurs considèrent qu'une partie de leur travail consiste à vendre au plus offrant leur production. Or cette filière très organisée peut leur donner le sentiment de les dépouiller de ce travail, partie intégrante de leur compétence et de leur métier. Cela peut expliquer pourquoi l'AOC n'est pas toujours priorisée dans les débouchés choisis. L'équilibre commercial de la filière reste donc précaire car elle tient à la plus-value ressentie par l'éleveur, mise à mal par la grille de paiement spécifique des animaux AOC parfois trop proche de celle des animaux standards. Ainsi, si la filière veut réduire la rupture d'offre, elle devra se donner plus de souplesse en intégrant les stratégies commerciales des éleveurs.

Les auteurs remercient l'AOC MA pour son soutien.

Ingrand S. Dedieu B., Roche B., Nozieres M.O., Carrasco I., 2006a. In L'elevage en mouvement, Eds Quae, pp 229-240.
Ingrand S., Dedieu B., Nozières M.O., 2006b. EAAP Publication, 118 : 193-198.
Ingrand S., Chevallier I., Moulin C.H., Cessieux J., Chia E., 2006c. Renc. Rech. Ruminants, Paris, France, p382