



PLAN DE LA FILIERE VIANDE BOVINE FRANCAISE



PLAN DE FILIERE VIANDE BOVINE

LES POINTS CLES

En préambule, INTERBEV est une interprofession dite « longue », elle intègre l'ensemble des acteurs de la filière de l'éleveur jusqu'au distributeur de viande. Cela représente 21 organisations nationales. Ainsi le plan de filière présenté ci-dessous a été validé par l'ensemble des maillons de la chaîne.

La filière viande bovine souligne que les projets présentés s'attachent à encourager la consommation de viande bovine française en répondant aux attentes des consommateurs et à rémunérer équitablement tous les maillons de la filière.

LES ATTENTES CONSOMMATEURS ET CREATION DE VALEUR

Objectif 1 : la concertation avec les ONG environnementales, protection animale et de consommateurs et la prise en compte des attentes pour améliorer les pratiques.

Consciente de la nécessité d'intégrer toujours mieux les attentes sociétales dans les modes de production de viande, l'ensemble de la filière élevage et viande réunie au sein d'INTERBEV s'est structurée fin 2015 autour d'une Commission Enjeux Sociétaux et a décidé de s'engager dans une **démarche de Responsabilité Sociétale collective**, encadrée par la norme ISO 26000 qui vise à **l'amélioration continue des pratiques** sur les enjeux de l'environnement, de la protection animale et de la nutrition-santé : le Pacte pour un Engagement Sociétal

Ces concertations multiples couplées aux études R&D qu'INTERBEV initie permettront de continuer d'avancer et de s'améliorer sur les différents sujets sociétaux. Ces connaissances, axes d'amélioration et bonnes pratiques seront ensuite diffusés sur le terrain. Des indicateurs permettront de suivre et faire état des avancées. Ex : Programme Life Beef Carbon -> réduction de 15% de l'impact carbone d'ici 2023.

Objectif 2 : Mieux informer le consommateur en segmentant plus clairement l'offre en viande bovine sur la base de critères organoleptiques et sociétaux.

Objectif 3 : intégrer, dans le fonctionnement de la filière, de nouveaux paramètres d'évaluation des viandes en vue d'améliorer l'expérience gustative pour les consommateurs.

Une légère infiltration de gras dans la viande, le persillé, est synonyme de jutosité et favorise la tendreté. C'est pourquoi la filière retient ce critère pour évaluer les viandes en complément des outils actuels.

Objectif 4 : une montée en gamme ambitieuse. Alors qu'aujourd'hui le Label Rouge représente environ 3% de l'offre en viande bovine, il devra représenter au moins 40% de l'offre en 5 ans.

Afin que le consommateur puisse faire un choix éclairé, l'offre sera subdivisée en deux :

- Une offre garantissant un niveau de qualité standard : sanitaire et gustatif mais qui ne pourra pas faire l'objet de communication valorisante (à part l'origine).
- Une offre **Label Rouge certifiant une expérience gustative supérieure et respectant des critères de production plus exigeants** sur l'impact environnemental et sur le bien-être animal tout au long de la filière. Cette montée en gamme s'accompagne de l'engagement de la filière à **rémunérer justement chacun des maillons jusqu'à l'éleveur.**

Objectif 5 : doubler la production de viande bio en 5 ans.

D'autre part, afin de ne pas décevoir le consommateur, la filière souhaite inclure dans **critères gustatifs minimaux dans les cahiers des charges** de tous les signes officiels de qualité, y compris le bio.

REPARTITION DE LA VALEUR AU SEIN DE LA FILIERE

Objectif 6 : Sécuriser la valorisation et la rémunération de la viande pour haché

La demande en viande hachée augmente ce qui modifie les équilibres de valorisation des animaux. Il est impératif de créer de la valeur sur la viande pour hachée en vue de revaloriser les carcasses. Par les jeux d'équilibre cela permettra également de proposer les morceaux nobles au consommateur à des prix maîtrisés. **La filière souhaite traiter ce dossier en 2018.**

Objectif 7 : Encadrer les promotions.

La filière se donne pour objectif de proposer avant la fin de l'année 2018 une mécanique d'encadrement des promotions à travers un **accord interprofessionnel qui sera soumis à extension auprès de l'Etat.**

Objectif 8 : en 5 ans réaliser 30% des transactions par voie contractuelle prenant en compte un indicateur indexé sur des coûts de production (Vs moins de 2% aujourd'hui).

La contractualisation est un outil moteur pour l'organisation et la structuration de filière. Chacun des maillons s'engage à mettre en œuvre des contrats prenant en compte les coûts de production. L'interprofession rédigera des modèles de contrat, définira et fera valider par une caution extérieure des indicateurs diffusés largement.

Afin d'initier la dynamique de contractualisation la filière demande la mise en place d'un crédit d'impôt qui s'appliquera en cas de situation de marché défavorable et uniquement pour les opérateurs respectant les engagements de la filière.

La filière viande bovine affiche donc le souhait d'intervenir sur des chantiers relatifs à la répartition de la valeur au sein de la filière. Il n'en demeure pas moins que les pratiques à mettre en œuvre pour y parvenir sont entourées d'incertitude quant à l'application ou non des règles relatives à l'interdiction des ententes. **INTERBEV demande à l'Etat de clarifier le droit de la concurrence, c'est un préalable nécessaire au lancement des 3 chantiers ci-dessus.**

Objectif 9 : Mettre en place un observatoire de la viande et de son origine en RHD et augmenter la présence de la viande française sur ce secteur jusqu'à 80% dans les 10 ans.

La viande française est peu présente sur ce secteur (34% en 2014). Il est nécessaire de se doter d'un outil pour suivre ces volumes. Cet outil pourrait être élaboré collectivement avec les interprofessions des autres produits viande.

Objectif 10 : Consolider la présence de la France sur les marchés européens et augmenter la présence de la France sur les marchés créateurs de valeur en opérant une collaboration active avec les services de l'Etat.

En vue d'augmenter la part du débouché « Pays-tiers » dans le commerce extérieur, il est impératif d'ouvrir et de sécuriser le plus de marchés possibles. **En ce sens, il est nécessaire que l'Etat accompagne davantage les filières et les opérateurs, notamment en dépêchant un interlocuteur en interministériel.**

PLAN DE LA FILIERE VIANDE BOVINE FRANCAISE

Table des matières

PARTIE I – LES CONSTATS SUR LA FILIERE VIANDE BOVINE	7
I. Les évolutions de la production	7
a) Une dynamique des cheptels relativement stable sur le moyen terme mais avec des variations ponctuelles qui impactent fortement les abattages et les prix.....	7
b) Une demande très dynamique en maigre qui impacte l’engraissement en France	7
II. Le marché intérieur et UE	8
III. Le commerce extérieur	9
IV. Organisation et structuration de la filière	9
PARTIE II – ORIENTATION DE LA FILIERE A L’HORIZON DE 10 ANS	10
I. Les engagements communs à l’ensemble des filières d’INTERBEV	10
a) Le Pacte pour un engagement sociétal : une volonté d’intégrer les enjeux sociétaux et les attentes citoyennes à la stratégie de la filière	10
b) La recherche pour s’adapter et anticiper	11
c) Les actions pour permettre à tous dans la chaîne de valeur de vivre dignement	11
d) L’interprofession des filières, outil d’éducation et d’information	12
II. La réponse de la filière viande bovine aux attentes du consommateur	12
a) Les demandes consommateurs en France dans 10 ans	12
b) L’adaptation à ces demandes.....	13
III. La stratégie du commerce extérieur	15
a) La mise en place d’un veille concurrentielle	15
b) La valorisation de l’excellence française	15
c) Une sécurisation sanitaire de nos animaux.....	16
IV. La structuration des maillons de la filière pour améliorer la rentabilité	16
a) Une nécessaire clarification des règles de la concurrence	16
b) La valeur et sa répartition au sein de la filière	16
c) Le soutien au renouvellement des générations	18
d) Les outils productifs s’adaptent à la stratégie de filière	18
e) La restauration hors domicile.....	19
f) Devenir des animaux issus du troupeau laitier	20
g) La nécessité de faire évoluer les méthodes d’attribution des niveaux de risque ESB	20
ANNEXE 1 – Détail sur les orientations génétiques	21

En préambule, INTERBEV est une interprofession dite « longue » car elle intègre l'ensemble des acteurs de la filière de l'éleveur jusqu'au distributeur de viande, c'est-à-dire 21 organisations. Ainsi le plan de filière présenté ci-dessous a été validé par l'ensemble des maillons de la chaîne.

La filière s'accorde sur le fait que le plan doit permettre :

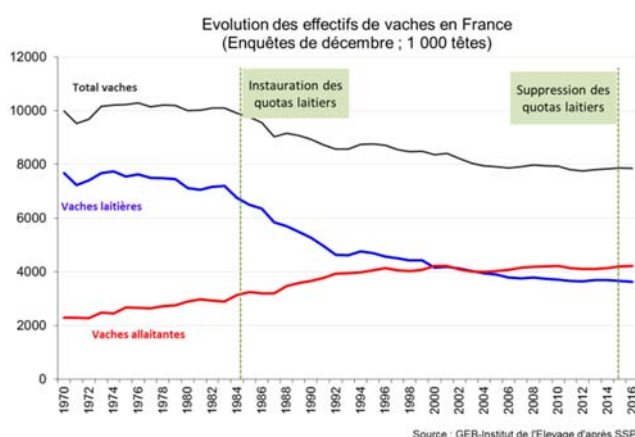
- De pérenniser la filière en assurant une rémunération correcte aux différents maillons et des marges pour investir.
- De répondre aux attentes du consommateur, des clients export et du citoyen sur différents marchés.

PARTIE I – LES CONSTATS SUR LA FILIERE VIANDE BOVINE

Une rentabilité faible de façon globale.

I. Les évolutions de la production

a) Une dynamique des cheptels relativement stable sur le moyen terme mais avec des variations ponctuelles qui impactent fortement les abattages et les prix



Depuis les années 80 les effectifs ont baissé de manière significative. Ils sont relativement stables depuis le début des années 2000. Toutefois on constate une légère diminution du cheptel laitier au profit du cheptel allaitant.

Sur les 3 dernières années : alors que les éleveurs laitiers ont massivement décapitalisé en 2016, 2017 est synonyme de baisse des abattages (cf. amélioration de la conjoncture laitière). La baisse du cheptel est

actuellement ralentie. Pour autant pas de visibilité à 6 mois sur les marchés du lait donc l'anticipation pour la viande est impossible.

Alors que les références pour les aides couplées à la vache allaitante (VA) avaient incité les éleveurs à conserver des vaches, on note que depuis le mois de mars 2017 les effectifs de VA sont en baisse : au 1^{er} septembre le cheptel allaitant comptait 48.000 vaches en moins par rapport à la même date en 2016. En parallèle les abattages ont augmenté de 25.300 têtes par rapport à 2016.

Cette situation est due à :

- Un manque de rentabilité des productions allaitantes depuis 2015 : les prix n'encouragent pas à continuer l'activité face aux coûts de production,
- Des trésoreries qui sont dans le rouge. Les éleveurs vendent pour payer les factures. De fait, le potentiel de production est remis en cause à court/moyen terme.

Les effets de variation des abattages, même s'ils semblent faibles au regard des abattages totaux affectent grandement les prix des animaux à l'entrée des abattoirs

b) Une demande très dynamique en maigre qui impacte l'engraissement en France

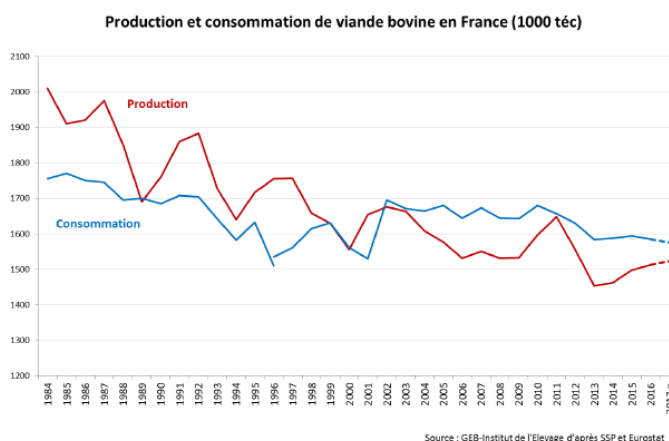
Une dynamique forte de l'export de brouards depuis 2/3 ans portée par l'Italie et l'Espagne. Cela commence à se ressentir dans les abattages et les effectifs de Jeunes Bovins (JB) à l'engraissement en

France : 15.200 JB abattus en moins depuis le début de l'année comparé à 2016, des régions d'engraissement historiques qui deviennent exportatrices net de brouillards, etc.

II. Le marché intérieur et UE

Des attentes sociétales en forte croissance de la part du consommateur, avec une grande diversité : nutrition, environnement, proximité, éthique, bien-être animal, équitable et social, etc.

Evolution de la conso (toutes viandes) : Des volumes qui diminuent au niveau UE et français du fait de la modification de l'image de la viande, tant d'un point de vue sociétal que nutritionnel et statutaire et de la concurrence d'autres aliments. Par contre, cette baisse ne concerne pas nécessairement la valeur qui peut progresser si le produit s'adapte aux évolutions de modes de conso.



Sur les marchés traditionnels, France et Europe, on assiste, entre autre pour les jeunes générations, à une remise en cause de la structure traditionnelle des repas. La cuisine de transformation laisse progressivement place à une cuisine d'assemblage. Les repas se prennent de plus en plus à l'extérieur. Ces nouveaux modes de consommation exigent une élaboration plus poussée de l'offre viande.

Des équilibres carcasses bouleversés : les consommateurs achètent des produits (de plus en plus élaborés) et des services, tandis que la production est basée sur des carcasses. De plus en plus, la formation du prix s'est éloignée de la valeur « carcasse », une partie de la filière est passée du commerce de morceaux de gros, à du compensé, puis du catégoriel et aujourd'hui de plus en plus de viande élaborée. L'élaboration du prix de l'animal ne s'est pas suffisamment adaptée à ces évolutions. Généralement la carcasse n'est plus valorisable comme par le passé au niveau du point de vente, du fait des modifications de comportement du consommateur : des attentes multiples, et de - en - de cuisine, ce qui pénalise les cuissons longues, mais pas seulement.

Les équilibres de muscles cachent des équilibres de prix. La logique actuelle est de fixer le prix de l'arrière en fonction du prix de l'avant (viande pour haché).

Le prix de la viande hachée congelée est 2 fois inférieur au prix du frais.

La part de marché du haché est croissante. Rapporté à la portion, le prix de ce produit pour le consommateur n'est pas élevé.

Le rayon libre-service qui souffre : en France, un rayon libre-service qui souffre face à un consommateur qui ne le comprend pas et reste peu satisfait de la constance de qualité proposée.

Formation et compétences : une distribution qui souffre du manque d'hommes et de femmes suffisamment formés.

Des promotions dévalorisatrices : des promotions nombreuses sur la viande bovine. Globalement elles tendent à donner des références prix aux consommateurs qui ne sont pas justes.

Une marge de progrès sur la RHD : une RHD dont la part d'approvisionnement Français reste relativement faible (37% en 2014, étude Où va le bœuf – IDELE / INTERBEV).

III. Le commerce extérieur

Hausse conso mondiale : un marché mondial où la consommation de viande de bœuf va croître sensiblement dans les prochaines années.

Un positionnement seulement sur le prix impossible : La France n'est pas en capacité de se placer sur des marchés de prix. Elle peut se positionner sur des marchés qui attendent de la qualité et des réassurances sanitaires et/ou sociétales.

Différentiel de compétitivité : la France souffre d'un différentiel de compétitivité avec d'autres pays UE, cela concerne notamment l'engraissement pour le maillon production, mais aussi l'ensemble du maillon abattage-découpe du fait de contraintes spécifiquement françaises (cout de main d'œuvre, contraintes environnementales et sanitaires, etc.). C'est le cas également sur les coproduits et abats.

L'export pays-tiers viande et vif est une activité risquée : Relativement peu de visibilité. Pour conquérir des marchés sur les pays tiers il est nécessaire de proposer des volumes conséquents. Risques financiers. De fait aujourd'hui l'organisation de filière avec partage de risque et engagement sur le moyen terme pour approvisionner ces marchés existe très peu.

Des clients historiques avec lesquels les relations sont bien établies.

Une administration qui ne favorise pas le commerce : manque de réactivité des services administratifs sur l'export. La filière ressent le besoin de bénéficier de plus de collaboration active.

Une ouverture au marché mondial : les accords bilatéraux vont générer des afflux de viande bovine en Union Européenne alors que ce marché est déjà saturé. Le risque de baisse des prix est réel.

IV. Organisation et structuration de la filière

Une volatilité croissante : Les marchés laitiers sont de plus en plus volatils ce qui impacte les marchés de la viande.

Porosité entre les marchés : par exemple, lorsque l'export viande régresse, la viande issue de JB reste sur le marché FR alors que ce n'est pas le type de produit consommé en FR. Cela pénalise à double titre le marché (baisse des prix et produit ne correspondant pas aux attentes du consommateur FR). Idem pour les afflux de vaches laitières (cf. supra).

Une maîtrise de l'offre non existante : actuellement, pas de stratégie nationale de maîtrise du nombre d'animaux en ferme, ni de la sortie de ces animaux vers l'abattoir.

Les signaux prix dans la filière : une organisation de la filière peu intégrée où les signaux du marché circulent mal : pas de vision partagée, achat des carcasses sur des critères (conformations, état d'engraissement, poids) pas toujours garants de la qualité et de la destination du produit, mode de fixation du prix départ ferme pas toujours suffisamment connu et n'intégrant pas de critères permettant de garantir la qualité finale du produit.

PARTIE II – ORIENTATION DE LA FILIERE A L'HORIZON DE 10 ANS

En préambule, INTERBEV est une interprofession dite « longue », elle intègre l'ensemble des acteurs de la filière de l'éleveur jusqu'au distributeur de viande. Cela représente 15 organisations pour le secteur bovin. Ainsi le plan présenté ci-dessous a été validé par l'ensemble des maillons de la chaîne.

La filière viande bovine souligne que les projets présentés s'attachent à encourager la consommation de viande bovine française en répondant aux attentes des consommateurs et à rémunérer équitablement tous les maillons de la filière.

I. Les engagements communs à l'ensemble des filières d'INTERBEV

a) Le Pacte pour un engagement sociétal : une volonté d'intégrer les enjeux sociétaux et les attentes citoyennes à la stratégie de la filière

Conscients de la nécessité d'intégrer toujours mieux les attentes sociétales dans les modes de production de viande, les différents plans de filière se réfèrent à la **démarche de Responsabilité Sociétale collective**, encadrée par la norme ISO 26000 qui vise à **l'amélioration continue des pratiques de production et de consommation de viande** sur les enjeux de l'environnement, de la protection animale et de la nutrition-santé : le **Pacte pour un Engagement Sociétal**.

L'un des points clés de notre démarche sociétale est la **concertation**, intégrée aux évolutions proposées. **Par nature, l'interprofession est le lieu désigné de la concertation entre les familles professionnelles représentant chaque métier de la filière.** Sur les sujets sociétaux, cette concertation a lieu au sein de la Commission Enjeux Sociétaux. **Interbev est également naturellement l'organisation de dialogue avec l'état et les collectivités au travers de ses représentations régionales.**

Pour associer également la société civile à ses réflexions, INTERBEV travaille depuis 2014 avec 4 ONG de protection de l'environnement et depuis cette année, a également engagé des concertations avec **4 ONG de protection animale**. Plus largement, la filière souhaite élargir et renforcer un dialogue régulier avec un ensemble de parties prenantes et a initié des échanges avec les **associations de consommateurs**.

La poursuite des concertations couplées aux études de R&D qu'INTERBEV initie permettent d'avancer et de s'améliorer sur les différents sujets sociétaux. Ces connaissances, axes d'amélioration et bonnes pratiques sont ensuite diffusés sur le terrain. Des indicateurs permettront de suivre et faire état des avancées. (par exemple : programme de réduction des émissions de gaz à effet de serre Life Beef Carbon, mise en place d'indicateurs de bien-être et protection animale).

En matière d'alimentation, la filière a conçu avec des diététiciens, **un repère de portion simple et plus facile à visualiser que des grammages : une portion de viande cuite correspond à la taille de la paume de la main** qui présente l'intérêt d'interpeller les trop grands consommateurs sur les portions de viande qu'ils consomment, tout en rassurant la majorité qui consomment de la viande raisonnablement. En terme d'information consommateur, la filière est en faveur d'une meilleure traçabilité et indication de l'origine des viandes dans l'ensemble de l'Union européenne.

Une montée en gamme des produits, s'appuyant sur 2 axes :

L'évolution des pratiques définies collectivement et en concertation au travers du Pacte pour un engagement sociétal et leur intégration dans les cahiers des charges existants.

Le soutien fort aux signes officiels de qualité et du bio avec des objectifs chiffrés d'augmentation du volume selon les filières (ex 3% à 40% de label rouge en viande bovine sous 5 ans et doublement du volume en bio).

Cette montée en gamme doit aussi se faire au niveau de la **restauration collective**. INTERBEV s'engage à mettre en place un **observatoire des pratiques d'achats des viandes** et à travailler à des critères qualité spécifiques pour la définition des cahiers des charges et l'analyse des offres. Pour soutenir cette montée en gamme, INTERBEV appelle **l'exception du produit alimentaire** dans l'achat public.

b) La recherche pour s'adapter et anticiper

Les plans de filière des différentes espèces ont prévu d'appuyer les évolutions de pratiques et de produits non seulement sur les attentes sociétales et consommateurs mais aussi sur la R&D.

La filière s'engage à consolider les liens existants avec les organismes de recherche publics pour renforcer les travaux sur les productions animales et plus largement la connaissance du vivant.

La filière s'engage à développer ses travaux sur des **axes prioritaires relatifs à la durabilité des systèmes de production animale tant pour l'économie de la filière que pour son articulation avec les enjeux sociétaux** :

- **Des animaux sains pour une population saine** (maîtrise des épizooties, lutte contre l'antibiorésistance, qualité sanitaire des produits)
- **Le développement des pratiques agro-écologiques notamment :**
 - Développement (en forte collaboration avec les filières végétales) de l'autonomie protéique et des sources d'approvisionnement françaises ;
 - Lutte et adaptation au changement climatique en intégrant notamment le stockage de carbone dans les sols agricoles ;
 - Renforcement et évaluation des pratiques en faveur du bien-être et de la protection animale tout au long de la filière ;
 - Valorisation et quantification des services écosystémiques et externalités positives.
- **L'utilisation efficiente de la biomasse** tout au long de la filière en intégrant les problématiques de compétition alimentaire et les enjeux de production d'énergie renouvelable.
- **L'adaptation des produits à la demande** (génétique animale, innovation produits, services et écoconception)

c) Les actions pour permettre à tous dans la chaîne de valeur de vivre dignement

Chacune des filières représentées au sein d'INTERBEV propose dans son plan des actions relatives à la promotion, à la contractualisation ou encore à l'information économique. Ces actions auront pour objectif de répondre aux enjeux de répartition de la valeur dans l'ensemble de la filière.

Leur complète mise en œuvre nécessite une clarification et adaptation des règles de concurrence notamment européenne. En effet, si l'Organisation Commune de Marché unique définit des objectifs ambitieux pour les organisations interprofessionnelles tels que « *Améliorer les connaissances et la transparence de la production et du marché* », « *Prévoir le potentiel de production et consigner les*

prix publics sur le marché », « Contribuer à une meilleure coordination de la mise sur le marché », il n'en demeure pas moins que les pratiques à mettre en œuvre pour y parvenir (exemple : concertation et échanges sur des informations stratégiques) sont entourées d'incertitudes quant à l'application ou non des règles relatives à l'interdiction des ententes, alors même qu'elles pourraient participer strictement et effectivement à la poursuite des objectifs de l'interprofession.

La Cour de justice de l'Union Européenne a très récemment rappelé que la Politique Agricole Commune prime sur les objectifs de concurrence en vertu du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne. L'organisation interprofessionnelle s'inscrit pleinement dans la réussite de ces objectifs.

Il est indispensable que les pouvoirs publics français appellent des clarifications (lignes directrices) et modifications (exemption express) en vue de la réalisation concrète des actions des plans de filières.

d) L'interprofession des filières, outil d'éducation et d'information

La mise en œuvre dans chaque plan filière des 3 actions susmentionnées confirment la légitimité pour l'interprofession des filières viande d'être un interlocuteur reconnu sur les sujets d'éducation alimentaire, de plaisir de manger ou des pratiques de filières.

L'interprofession du bétail et des viandes est une organisation représentative reconnue, en droit européen et français, dont la mission d'information du consommateur est au cœur des actions. Une information appuyée par de nombreuses recherches et des connaissances approfondies sur les produits.

La diffusion et l'acceptation par le consommateur de cette information, qui vise tout à la fois l'équilibre alimentaire (modes de consommation, etc.) et la complémentarité des productions au niveau des territoires, ne peut passer que par une affirmation des pouvoirs publics de la capacité de l'interprofession à intervenir sur ces sujets, dans les instances publics et auprès de tous les citoyens.

II. La réponse de la filière viande bovine aux attentes du consommateur

a) Les demandes consommateurs en France dans 10 ans

Les français tendent à diminuer leur consommation de viande. Cette tendance s'est inscrite de manière durable depuis le début des années 2010. Elle devrait se poursuivre dans les années à venir. Cette diminution ne s'explique pas par l'arrêt de la consommation de viande d'une partie de la population (très faible augmentation du nombre de végétariens 1,5% en 2015, 1,7% en 2016 (Kantar)). Deux raisons peuvent l'expliquer, la recherche d'une viande de meilleure qualité mais consommée moins fréquemment et les modifications des modes de consommation. Une partie des consommateurs achète moins de viande mais recherche une viande d'une qualité gustative supérieure et/ou plus en adéquation avec des attentes plus sociétales : sa santé, le souhait d'un traitement spécifique des animaux, des préoccupations environnementales, la durabilité du produit, la recherche d'une qualité organoleptique supérieure¹...

L'autre tendance forte de consommation est le développement du produit « service ». Les évolutions des modes de vie (l'éloignement domicile-travail, l'augmentation du nombre de ménages constitués d'un seul adulte) ont réduit le temps disponible pour les achats et la préparation alimentaire. Les consommateurs sont constamment en recherche de temps pour la pratique de leurs loisirs.

¹ Comprendre la consommation de viande : aujourd'hui et demain, 2017. Synthèse de données bibliographiques. Richard C.Delerins, PhD., Pierre Raffard, PhD., INTERBEV – Food2.0 LAB.

L'alimentation est naturellement très impactée par ces nouveaux modes de vie : les consommateurs recherchent des aliments qui apportent des services divers : des durées de conservation permettant de réduire la fréquence des achats, des portions correspondant aux usages, des préparations culinaires qui gagnent du temps... Les produits frais comme la viande sont désormais moins bien adaptés à cette demande. Les chances que le phénomène s'inverse sont faibles compte tenu du double effet d'âge et de génération : non seulement les individus des générations récentes consomment davantage ce type de produits mais en plus, ils en consomment davantage à mesure qu'ils vieillissent².

b) L'adaptation à ces demandes

*i. **Une réponse globale de la filière à travers le PACTE pour un engagement sociétal***

La filière viande bovine s'intègre pleinement dans les concertations avec les ONG. (Cf. I. sur les engagements communs à l'ensemble des filières d'INTERBEV). Par ailleurs, elle identifie des travaux qui lui sont spécifiques.

Sur les enjeux environnementaux : la filière viande bovine s'est engagé dans un programme ambitieux de diminution de l'emprunte carbone de la viande bovine française ; **Life Beef Carbon** a été lancé au moment de la COP21 et doublement labellisé par l'ONU et le Ministère de l'Ecologie. Une des caractéristiques de ce programme est de viser une amélioration de l'ensemble des critères environnementaux et économique de l'élevage, avec une vision globale. **L'objectif est de réduire de 15% l'emprunte carbone de la viande bovine française d'ici 2023. D'autre part INTERBEV s'engage dans des programmes de R&D** sur la valorisation des coproduits d'abattage, sur la triple performance alimentaire (**économique, nutritionnelle et environnementale**), sur les émissions d'ammoniac, etc.

Sur les enjeux de la protection animale : La filière a rédigé depuis plusieurs années un **guide de bonnes pratiques d'abattage**. Cet outil est reconnu officiellement puisqu'il a été validé par la Direction Générale de l'Alimentation. La Charte des bonnes pratiques d'élevage et le guide de non transportabilité des bovins seront mis à jour en 2018. Des études R&D sont en cours et d'autres seront lancées dès 2018 sur l'identification d'indicateurs de bien être en élevage, les innovations pour diminuer les risques, la pénibilité du travail et améliorer le bien-être animal dans les lieux de rassemblement d'animaux et dans les outils d'abattage, etc.

Plus généralement, la filière bovine s'engage à prendre en compte des critères d'impact environnemental et de bien-être animal pour opérer une montée en gamme importante (cf. page suivante). La révision de la Charte des Bonnes Pratiques d'Elevage peut éventuellement être une opportunité pour opérer ce mouvement.

La filière s'attache à lutter contre l'antibio résistance : Depuis 2011, l'exposition globale des bovins aux antibiotiques (ALEA) a diminué de 24,3 %. Depuis 2013, la diminution de l'exposition aux antibiotiques d'importance critique (AIC) est de **81,6%** pour les céphalosporines de 3ème et 4ème générations et de **82,6 %** pour les fluoroquinolones³. La filière s'engage à aller plus loin dans la dynamique de réduction de l'usage des antibiotiques. Pour ce faire elle souhaite mettre en œuvre une démarche volontaire de « préparation sanitaire » des broutards qui permettra de continuer de limiter l'usage des antibiotiques en phase d'engraissement (en France et à l'étranger).

² La Consommation de viande en France, 2017. Les Cahiers du CIV. Christelle Duchêne, Jean-Louis Lambert, Gabriel Tavoularis. CIV Viande, science et société.

³ <http://www.civ-viande.org/2017/10/13/suivi-ventes-de-medicaments-veterinaires-contenant-antibiotiques-france-2016-anses/>

⇒ Un groupe de travail sera lancé en ce sens, au sein d'INTERBEV, dès 2018.

ii. Une réponse dans l'offre produit

La filière améliore le système d'évaluation des carcasses et la circulation des informations aux éleveurs pour mieux apprécier le potentiel de qualité des animaux : La filière s'engage à introduire de nouveaux critères d'évaluation des carcasses à l'abattoir. Ces critères seront définis en fonction de la demande organoleptique du consommateur.

Des études consommateurs ont d'ores et déjà montré que l'introduction d'un léger persillé dans la viande (gras intramusculaire) améliore significativement l'expérience gustative. Ce critère « persillé » est retenu. La circulation de l'information tout au long de la filière est primordiale pour donner les signaux prix à la production. La filière se positionnera sur les méthodes d'évaluation du persillé. D'autres critères pourront être introduits par la suite.

⇒ L'objectif est que ce dispositif complémentaire d'évaluation de la qualité soit en place en 2020.

TOUTE VIANDE COMMERCIALISEE RESPECTE UNE QUALITE GUSTATIVE MINIMALE. La filière valide des critères minimums pour l'accès au marché des viandes vendues sous forme piécée. Elle souhaite faire circuler un signal prix clair afin de continuer à améliorer les pratiques. En ce sens, la filière s'engage notamment à la rédaction d'un accord interprofessionnel sur la qualité organoleptique minimale des viandes destinées à être commercialisées sous forme piécée.

⇒ L'objectif est de signer et d'étendre l'accord interprofessionnel en 2018, y compris pour les viandes importées.

LA FILIERE AMELIORE LA LISIBILITE DE L'OFFRE ET OPERE UNE MONTEE EN GAMME SIGNIFICATIVE : la filière s'engage à mettre en place une segmentation de l'offre pour que le consommateur puisse réaliser ses achats en ayant une parfaite connaissance du produit qu'il achète en terme de qualité organoleptique et de valeurs sociétales. La filière définit l'offre en 2 segments principaux :

- Une offre standard : cette offre permet de proposer de la viande à tous les consommateurs. Aucune mention valorisante n'est autorisée sur ce segment puisque l'engagement qualité est moindre par rapport au segment supérieur. Seule l'utilisation du logo Viande de France est autorisée afin de démarquer les viandes françaises des viandes étrangères.
- Une offre « supérieure » : elle assure une qualité organoleptique supplémentaire et le respect de considérations sociétales supérieures : exigences spécifiques sur le bien-être animal à tous les stades de la filière, impact environnemental. Le développement de cette démarche passe nécessairement par la prise en compte, dans le mode de fixation des prix aux éleveurs, d'un indicateur intégrant les coûts de production. Ainsi la filière s'engage prendre en compte cet indicateur qui reste à construire. Cette démarche assurera donc une rémunération équitable au maillon élevage.

La filière envisage de faire converger cette démarche « supérieure » avec la démarche « Label Rouge », en adaptant les conditions de production commune et les modalités de fonctionnement du Label pour qu'il devienne le socle de l'offre supérieure. Cela permettrait de bénéficier d'une démarche qui est d'ores et déjà connue et reconnue par le consommateur et de faciliter la compréhension des rayons viande par ce dernier.

⇒ L'objectif est que le nouveau Label Rouge représente au moins 40% de l'offre piécée dans 5 ans.

La définition d'un segment supérieur sera également utile pour le marché de la Restauration hors domicile (RHD). Le respect du cahier des charges pourra être un critère d'achat dans les appels d'offre de la restauration collective.

LA PLACE DES SIGNES OFFICIELS DE QUALITE (autres que Label Rouge) : Tous les produits sous SIQO doivent respecter les critères de la démarche « supérieure » en terme gustatif afin de ne pas être déceptifs pour le consommateur.

⇒ **L'objectif est d'intégrer des exigences organoleptiques minimales dans les cahiers des charges des SIQO (y compris en Bio).**

Plus spécifiquement sur la production de **viande bovine bio** : la filière se donne pour objectif de **doubler la production en 5 ans**. Pour atteindre cet objectif 2 moyens sont à privilégier : encourager les nouvelles conversions et, surtout, augmenter le nombre d'animaux bio finis produits par élevage. C'est pourquoi il est nécessaire de favoriser la production d'animaux finis sur l'exploitation. Le développement de l'appui technique aux éleveurs afin d'améliorer l'autosuffisance alimentaire de leurs élevages est également à encourager.

⇒ **L'objectif est d'augmenter de 20% par an la production de viande bovine bio, c'est-à-dire un doublement de la production en 5 ans.**

LES PRODUITS « SERVICE » : Les entreprises et distributeurs s'engagent à investir dans des programmes de R&D pour proposer davantage de produits faciles à mettre en œuvre, correspondant à une demande croissante des consommateurs. Pour donner une chance d'émerger à ces produits, les distributeurs s'engagent à faciliter leur commercialisation (implantation dans les rayons, mise en avant, etc...). Ces derniers définissent un réseau de magasins qui sont volontaires pour tester l'implantation de nouveaux produits ou concepts. INTERBEV communique sur les nouveaux usages de la viande.

iii. Etiquetage de l'origine des viandes dans les plats élaborés

La filière considère que l'Etat se doit de mettre en place les mesures pour informer le consommateur sur l'origine des viandes utilisées comme ingrédients dans les plats préparés. Une expérimentation est actuellement en cours en France.

⇒ **La filière et l'Etat devront défendre conjointement cette action pour qu'elle se pérennise et qu'elle soit étendue à l'échelle européenne.**

III. La stratégie du commerce extérieur

a) La mise en place d'un veille concurrentielle

La filière juge avant tout nécessaire d'identifier clairement les différentiels de compétitivité entre la France et ses concurrents. Un travail en ce sens est en cours au sein de FranceAgriMer néanmoins il se base sur des données officielles (douanes, agribenchmark, etc.) qui ne sont pas représentatives ou qui, considérées seules, ne permettent pas de réaliser des analyses complètes. De plus, il est nécessaire de faire un état précis des demandes des différents marchés (UE et pays tiers), à la fois sur le type de produits demandés et sur les prix.

⇒ **L'objectif est d'affiner tous ces éléments dès 2018**

b) La valorisation de l'excellence française

La stratégie export de la filière doit être scindée en deux catégories bien distinctes :

- D'une part les marchés historiques européens. Ces marchés sont structurés autour de logique de marques et de cahiers des charges qualitatifs. Ils doivent permettre de valoriser la qualité de la production française. Ces marchés historiques et bien implantés sont aujourd'hui de plus en plus sujets à une concurrence économique intra européenne, ils doivent donc être consolidés dans les années à venir.
- D'autre part, les marchés pays-tiers qui sont aujourd'hui en fort développement. Par définition très volatils et soumis à une concurrence féroce sur le prix, la France doit y occuper une place spécifique liée à des marchés ciblés : valorisation des abats ou coproduits, démarches valorisant la qualité de la filière française.
 - o Dans cette logique, l'objectif doit d'abord être d'ouvrir et de sécuriser le plus de marchés possibles en vue d'augmenter la part du déboucher « Pays-tiers » dans le commerce extérieur. Dans ce cadre le travail conjoint entre les entreprises, les fédérations, l'Interprofession et l'Administration doit être renforcé. L'export concerne différents Ministères (Agriculture, Economie, Affaires étrangères),

⇒ **Sur un marché à tel enjeu il est nécessaire que l'Etat accompagne davantage les filières et les opérateurs, notamment en dépêchant un interlocuteur en interministériel.**

- o Parallèlement, la filière mènera sur ces marchés une campagne de communication adaptée concernant l'excellence des viandes françaises.

Dans la mesure du possible des synergies doivent être mises en œuvre entre les différentes filières.

c) Une sécurisation sanitaire de nos animaux

La filière souhaite sécuriser son marché d'exportation en vif en apportant des garanties sanitaires. Cette action répond également à l'enjeu de la diminution de l'utilisation des antibiotiques (cf. supra). D'autre part la filière souhaite établir un accord interprofessionnel sur la répercussion des coûts inhérents à cette amélioration sanitaire chez l'éleveur naisseur.

⇒ **Début des travaux en 2018 pour formalisation d'un accord interprofessionnel en 2019**

IV. La structuration des maillons de la filière pour améliorer la rentabilité

a) Une nécessaire clarification des règles de la concurrence

Cf. I. sur les engagements communs à la filière et sur le droit de la concurrence.

La filière viande bovine affiche le souhait d'intervenir sur la répartition de la valeur au sein de la filière. Il n'en demeure pas moins que les pratiques à mettre en œuvre pour y parvenir sont entourées d'incertitude quant à l'application ou non des règles relatives à l'interdiction des ententes. Entre autres, **l'interprofession souhaiterait pouvoir être un lieu de concertation et d'échanges sur des informations stratégiques sans s'inquiéter en permanence du risque par rapport au régime d'interdiction.** Par exemple, dans le cadre de la segmentation qualitative, le suivi d'un indicateur des coûts de production générés par le respect des exigences du segment supérieur (+ chantiers ci-dessous sur la viande pour haché, les promotions et la contractualisation).

b) La valeur et sa répartition au sein de la filière

DEVELOPPEMENT DE LA VALEUR ET SA REPARTITION SUR LA VIANDE POUR HACHE : Il est nécessaire de trouver des solutions pour une meilleure valorisation de la viande hachée fraîche et congelée et sur tous les circuits de distribution en vue d'une répercussion sur le prix de la carcasse et *in fine* sur la rémunération de l'éleveur. La mise en œuvre de cette action au sein de l'interprofession

nécessite une clarification et adaptation si besoin des règles de concurrence, notamment européenne (cf. supra).

⇒ **Si le droit le permet, l'objectif est d'engager la réflexion dès 2018.**

ENCADREMENT DES PROMOTIONS : La filière s'engage à proposer à l'Etat, à travers un accord interprofessionnel, un système d'encadrement des promotions pour la filière viande bovine. Ce travail devra être partagé en amont avec les autres filières animales afin de ne pas générer de concurrence entre produits par effet de substitution.

⇒ **Si le droit le permet l'objectif, est d'aboutir à un accord interprofessionnel fin 2018.**

LA CONTRACTUALISATION : La filière affiche une réelle volonté de se structurer à travers la contractualisation. Cet outil permettra à la fois de donner de la visibilité à chacun des maillons de la filière et de favoriser l'organisation des acteurs pour répondre aux attentes des clients finaux. La filière possède d'ores et déjà un accord interprofessionnel définissant les clauses types de contractualisation de jeunes bovins, génisses et bœufs avec sécurisation des paramètres économiques. Elle dispose également d'un indicateur de coût de production pour ce produit. Ces éléments doivent à nouveau être partagés et soumis à une validation/caution extérieure à la filière (par exemple, l'Observatoire des Prix et des Marges - OPM). De plus il est nécessaire d'élaborer un modèle de contrat également pour les vaches. La filière partage le fait que les contrats type interprofessionnels doivent nécessairement inclure des clauses sur les éléments suivants :

- La caractérisation du produit,
- Les quantités,
- La durée d'engagement,
- La prise en compte d'indicateurs nationaux indexés sur les coûts de production. Ces indicateurs devront être validés par l'interprofession et une caution extérieure (OPM ?).

La filière s'accorde sur le fait que les contrats doivent impliquer l'ensemble des maillons, de l'amont jusqu'au dernier intervenant. A date il semble que les contrats en cascade soient les plus pertinents pour la filière. Si ce type de contrat est retenu, il faudra que chacun d'eux prennent en compte les exigences des contrats plus en amont.

⇒ **La filière se fixe l'objectif à 5 ans de contractualiser, en prenant en compte des indicateurs de coûts, 30% de la production de gros bovins. Elle doit se développer pour l'ensemble des produits bovins commercialisés, de l'éleveur jusqu'au distributeur ou exportateur. Ceci est un objectif très ambitieux puisqu'aujourd'hui il est estimé que les transactions sous contrats prenant en compte un indicateur de coût de production représente moins de 2% des transactions d'animaux vivants dans la filière viande bovine.**

Toute signature d'un contrat génère une prise de risque pour l'intervenant le plus en aval de la filière (distributeur ou bien exportateur). Sans sécurisation de cette prise de risque en phase de montée en puissance de la contractualisation, cette démarche ne pourra pas se développer.

⇒ **C'est pourquoi la filière souhaite que les derniers intervenants de la filière qui respectent les objectifs définis par la filière puissent bénéficier d'un crédit d'impôt en cas de déconnexion des prix contractualisés par rapport au prix de marché.**

En vue de favoriser la création de valeur en France et donc la vitalité des territoires, seule la contractualisation sur les animaux à abattre en France pourra générer un crédit d'impôt. Plus la contractualisation sur la base d'un indicateur prenant en compte les coûts de production se

développera, plus le risque de déconnexion des prix entre le contrat et le marché et le contrat sera faible. En effets, les prix contractualisés deviendront alors des références de marché.

⇒ **la filière s'engage à mettre en place un observatoire des transactions sous contrats afin de suivre dans le temps la mise en œuvre de cette politique.**

c) Le soutien au renouvellement des générations

Aujourd'hui la mobilisation de capitaux importants freine les candidats à la reprise des exploitations agricoles. La filière souhaite **favoriser la mise en place de dispositifs de soutien et de sécurisation à l'installation des éleveurs**, qu'ils soient collectifs ou privés.

d) Les outils productifs s'adaptent à la stratégie de filière

LE MAILLAGE DES OUTILS D'ABATTAGE SUR LE TERRITOIRE : Les outils de proximité ont toute leur place dans le futur. Ils permettent d'assurer des services sur tout le territoire. Néanmoins, toute entreprise qui ne respecte pas des critères minimaux sur les aspects sanitaires / protection animale, etc. ne doit pas bénéficier de l'agrément sanitaire. Il n'est plus tolérable que des pressions politiques locales maintiennent des outils alors que leur classement officiel devrait entraîner leur fermeture.

Organiser un maillage cohérent du territoire avec des abattoirs de proximité est possible. Il convient toutefois de s'assurer que les abattoirs de proximité concernés bénéficient des capacités financières réelles pour couvrir les charges de fonctionnement et d'investissements. La pérennité des outils dont le fonctionnement générerait des coûts de prestation très différents au regard d'autres abattoirs environnants pourrait être remise en cause. En parallèle ces abattoirs doivent assurer une continuité de leurs volumes d'abattage notamment en négociant avec les clients/utilisateurs des conventions d'engagement de tonnage. En outre, pour pallier les difficultés de prise de décision souvent constatés dans les abattoirs gérés par des collectivités locales, il conviendra d'optimiser le fonctionnement de ces outils en intégrant les clients utilisateurs dans leur gouvernance (modifications juridiques comme par exemple SCIC, SEM ou EPL etc.).

LA FILIERE INVESTIT DANS LE NUMERIQUE : Dans un monde qui se numérise la filière gère aujourd'hui la traçabilité des bovins avec des outils « papiers ». Elle souhaite poursuivre son engagement dans le projet de dématérialisation des passeports de bovins et d'utilisation de boucles électroniques. Cette technologie permettra de fluidifier la circulation des informations tout au long de la filière. **Etant donné le niveau d'investissement nécessaire pour la mise en place de ce projet, la filière pourra le mettre en œuvre uniquement si l'Etat l'accompagne financièrement.**

La filière devrait également **rationaliser le fonctionnement des bases de données** (sanitaire, génétique et identification) en améliorant leur interopérabilité, voire en les fusionnant. De plus **l'utilisation et la valorisation de ces données par les filières et les opérateurs doit être facilitée.**

LA FILIERE FAIT DE LA FORMATION UN ENJEU PARTAGE : Le professionnalisme de chacun des maillons de la filière est nécessaire pour assurer les qualités du produit et leur présentation. La filière s'engage à agir sur 5 axes :

- L'attractivité des métiers : mise en place d'actions permettant de valoriser les métiers auprès de la société civile (ex : Made In Viande),
- L'adaptation des formations aux attentes des maillons de la filière,
- L'apprentissage est une des voies de formation qui doit être portée à la connaissance des jeunes collégiens ainsi que de leurs parents :

- o Promouvoir les conventions de coopération avec les Ministères de l'Education nationale, l'enseignement supérieur et de l'Agriculture dans le cadre de l'apprentissage,
- o Participer à l'information sur les métiers notamment par des sites comme Alimétiers, ou des actions de promotion de l'interprofession « Fiers de nos métiers »
- Faciliter la formation continue qualifiante pour répondre aux attentes des entreprises et des personnes en recherche de reconversion,
- L'intégration, dans les formations, d'échanges avec les différents maillons de la filière pour que chacun ait connaissance du fonctionnement des acteurs en amont et/ou en aval,
- La formation et l'accompagnement technique des acteurs de la filière doivent être encouragés, afin de leur permettre d'optimiser leurs systèmes sur les aspects techniques, économiques et vers une meilleure prise en compte des attentes sociétales.

LA FILIERE ORIENTE LA SELECTION GENETIQUE POUR ADAPTER LES ANIMAUX AUX MARCHES STRATEGIQUES

La filière souhaite orienter la sélection génétique sur les critères suivants :

- o **Augmenter la précocité (vêlage et finition)** : cela a un double effet, réduction des coûts de production à l'élevage et réduction de l'impact environnemental,
- o **Améliorer le dépôt du gras de persillé** en vue de favoriser la réponse aux attentes consommateurs (+ autres critères si nécessaires),
- o **Améliorer l'efficacité de la production** pour réduire les coûts de production et réduire l'impact environnemental : efficacité alimentaire des animaux, robustesse par rapport au terroir, mortalité, etc.
- o Ces axes de sélection doivent être développés sans toutefois pénaliser les potentiels de croissance car c'est l'atout de nos races FR pour l'export de brouillards.
- o Pour être en capacité de sélectionner sur ces critères le schéma génétique doit prendre en compte les éléments décrits en Annexe 1. Ces éléments ont été travaillés avec France Génétique Elevage.

e) La restauration hors domicile

Par RHD, on entend : restauration commerciale et restauration collective. La viande française est relativement peu présente sur ce marché (34% en 2014). **A 10 ans, la filière souhaite augmenter la présence de la viande française dans ce secteur pour atteindre 80% de l'offre.** Dans un premier temps il est nécessaire de se doter d'un outil pour suivre ces volumes. Cet outil pourrait être élaboré collectivement avec les interprofessions des autres produits viande.

⇒ **Création d'un observatoire de la consommation de viande bovine en RHD et de l'origine des viandes**

La filière et les acteurs de la restauration collective s'engagent à

- Mieux faire connaître le produit viande aux professionnels du secteur et développer les nouvelles techniques de cuisson,
- Repositionner la viande en RHD au sein d'une alimentation durable,
- Garantir et mieux valoriser les qualités sociétales et organoleptiques des viandes bovines françaises,
- Favoriser l'achat français en restauration collective et commerciale : pour soutenir les filières d'élevage français, INTERBEV, ses Comités régionaux, appuyés par les pouvoirs publics, lancent des travaux et outils pour aider les acheteurs à favoriser l'achat français et / ou local,

- Travailler sur la limitation du gaspillage alimentaire.

Par ailleurs la filière juge nécessaire d'améliorer l'information du consommateur en restauration commerciale, l'obligation d'affichage de l'origine des viandes doit être respectée.

f) Devenir des animaux issus du troupeau laitier

La filière laitière fournit des animaux à la filière viande bovine. C'est pourquoi cette dernière doit être en capacité de définir les besoins en produits viandes issus du cheptel laitier et de créer des signaux incitatifs permettant d'encourager les éleveurs laitiers à tendre vers ces types de production.

⇒ **La filière viande bovine s'engage à avoir une réflexion globale sur l'utilisation des veaux issus du cheptel laitier pour la viande.**

Pour ce faire, la première étape est de mettre en place un échange avec la filière veau de boucherie. Cela permettra de faire un état des lieux des besoins des filières viandes. Dans un second temps INTERBEV devra établir un échange avec les représentants des éleveurs laitiers.

g) La nécessité de faire évoluer les méthodes d'attribution des niveaux de risque ESB

Les statuts des pays vis-à-vis du risque ESB impactent grandement les possibilités de valorisation des sous-produits animaux. Alors que la France dispose d'un niveau de sécurité sanitaire et de surveillance très élevé, elle a été pénalisée par l'apparition d'un cas d'ESB sporadique en mars 2016. Plusieurs pays de la communauté internationale souhaitent **faire évoluer les méthodes d'attribution des niveaux de risque ESB** afin qu'un seul cas ne puisse pas faire basculer le statut d'un pays et pénaliser toute une filière.

⇒ **La filière et l'Etat français doivent militer conjointement en ce sens auprès de l'OIE. Par ailleurs, une révision du cahier des charges européen sur les MRS est nécessaire.**

Dans le même temps l'évolution des méthodes d'attribution pourra faciliter l'ouverture de nouveaux marchés à l'export pour les produits français.

ANNEXE 1 – Détail sur les orientations génétiques

Ces éléments ont été élaborés en collaboration avec France Génétique Elevage.

Un travail est à engager sur la construction, la mise à jour et l'utilisation des objectifs de sélection.

Plusieurs actions peuvent être identifiées :

- O Réévaluer régulièrement les poids économique des caractères pour adapter le plus rapidement possible (mais néanmoins toujours sur du moyen terme) les orientations de sélection :
 - Aux orientations des marchés
 - A l'évolution des systèmes de production et des itinéraires techniques
- En y intégrant les nouvelles valeurs génétiques disponibles (efficience, santé ou qualité des produits notamment)
- O Avoir des objectifs de sélection qui intègrent le bien-être et la santé des animaux et des éleveurs en particulier les dimensions travail et facilité d'usage au-delà d'un impact économique sur la marge brute.
- O Accompagner la modernisation des plans d'accouplement pour intégrer l'ensemble des informations génétiques et génomiques disponibles dont les gènes d'intérêt, les anomalies et le maintien de la diversité génétique.
- O **S'assurer que les objectifs de sélection choisis en intégrant les besoins des filières sont bien mis en œuvre sur le terrain en mesurant le progrès génétique réel et en le comparant au progrès génétique espéré compte tenu des objectifs de sélection affichés.** Mesurer l'impact de cet écart sur l'évolution des performances sur le terrain.

Mettre en place des actions pouvant contribuer à une amélioration génétique effective des qualités des produits et de leur adaptation aux attentes des marchés avec en particulier les actions suivantes :

- O Intégrer au mieux l'ensemble des informations pouvant être recueillies à grande échelle auprès des abatteurs ou des laiteries, des transformateurs, des distributeurs et des consommateurs sur l'adéquation des produits fournis à leurs besoins ;

Plus particulièrement en production de viande :

- O **Investir dans la sélection sur de nouveaux caractères d'adaptation des produits aux marchés (courbes de croissance et format adulte des animaux, précocité, saisonnalité...). L'amélioration de la précocité des races FR réduira l'impact environnemental de la production de viande.**
- O **Elaborer des prédicteurs indirects utilisables en sélection et conduite d'élevage (Dosages protéines des muscles en début de maturation, mise en évidence de régions du génome utilisables en sélection...) notamment sur le persillé.**

Appuyer les gestionnaires des populations en sélection et en conservation, par le soutien et le développement de filières de valorisation de leurs produits démarqués, notamment en prenant en compte la diversité raciale et territoriale ...

Pour valoriser au mieux la génétique, un travail de formation des éleveurs et des filières à l'intérêt et l'usage de cet outil doit être mis en œuvre.

- O La génétique est un levier puissant pour augmenter la rentabilité des filières et des élevages, qui doit être incorporé dans un raisonnement économique de gestion de au même titre que les autres leviers (alimentation, sanitaire, reproduction, itinéraires techniques).
- O L'utilisation des outils génétiques, notamment pour créer les animaux de demain, lors de la planification des accouplements nécessite une bonne connaissance des outils disponibles donc une formation des éleveurs et des techniciens.
- O Une formation des éleveurs au bon usage des outils génétiques favorise le renouvellement des femelles sur des bases objectives et rationnelles. C'est un levier fort d'optimisation du fonctionnement des troupeaux à moyen terme.

Aider les filières à nourrir une réflexion multidimensionnelle (technique, économique, environnemental et sociétale) pour évaluer l'intérêt d'offres raciales adaptées aux territoires, aux conduites d'élevage et aux systèmes de production et leur combinaison optimale, à la fois sur la voie mâle et sur la voie femelle, Dans un deuxième temps, en fonction des combinaisons identifiées, proposer une organisation permettant leur implantation et leur gestion efficiente sur le territoire.

Accompagner la restructuration :

- o Des structures en appui à la génétique pour optimiser la qualité et l'efficacité des services aux éleveurs ;
- o Des élevages en leur fournissant le matériel génétique adapté à leurs contraintes techniques et territoriales ;
- o De la continuité territoriale des services liés à la génétique pour apporter aux éleveurs sur tout le territoire un service global associant conseil, recueil de données, diffusion ;
- o Des bases de données de performances utilisées en génétique, de valeurs génétiques et de livres généalogiques pour favoriser une information la plus complète possible des éleveurs et une confiance retrouvée dans l'accès, le partage et l'exploitation large de ces données.

**Organisations Nationales ayant participé aux travaux
du plan de la filière viande bovine française**



Ont participé également

