

**Définition des stratégies et des actions à
mettre en œuvre pour conforter les
filères viande bovine du Massif Central**

**Rapport final
20 septembre 2013**





Sommaire

1. Introduction	3
2. Enjeux majeurs et axes stratégiques retenus	5
3. Descriptif des axes stratégiques et des actions inherentes	6
1. Conforter la production.....	6
1. Conserver un maximum de vaches	6
2. Maintenir la SAU dédiée à l'élevage et sécuriser l'autonomie fourragère	8
3. Développer l'engraissement	9
4. Renouveler les actifs	11
5. Optimiser la productivité sous toutes ses formes.....	13
2. Innover et développer la valeur ajoutée	15
1. Appuyer les locomotives qualité	15
2. Inventer et valoriser une marque liée à l'herbe.....	17
3. Renforcer l'innovation au sein des entreprises de la filière.....	18
4. Appuyer les démarches liées à l'export	19
5. Exploiter les outils de la génétique	20
6. Mobiliser l'appui technique sur des chantiers prioritaires (autonomie fourragère, productivité, rentabilité).....	22
3. Renforcer la logique filière et les outils à son service	24
1. Exploiter des outils partagés de signaux d'offre et de marché	24
2. Stimuler des mécanismes de sécurisation de la filière	25
3. Sécuriser le potentiel de transformation	26
4. Synoptique du plan d'actions	27
5. Fiches actions	33
1. Conforter la production.....	34
2. Innover et développer la valeur ajoutée	48
3. Renforcer la logique filière et les outils à son service	69

1. INTRODUCTION

Objectifs initiaux de la mission

Cette étude représente la quatrième phase d'une mission intitulée « DÉFINITION DES STRATÉGIES ET DES ACTIONS À METTRE EN ŒUVRE POUR CONFORTER LES FILIÈRES VIANDE BOVINE DU MASSIF CENTRAL ». Cette étude, initiée il y a plus d'un an, a été préalablement constituée de phases de diagnostic et d'élaboration de scénarios prospectifs, avec un focus sur les évolutions de la PAC.

Cette quatrième phase cherche à faire partager une stratégie au niveau de la (ou des) filière(s) de viande bovine du Massif Central, avec une hiérarchisation des enjeux, mais aussi une déclinaison en actions.

Chaque maillon de la filière était invité à participer aux réunions. Dans la pratique, les séances de travail ont retenu chacune une quinzaine de participants en moyenne.

Méthodologie employée

Cette mission s'est déroulée en plusieurs temps, avec pour chaque bassin, 3 ateliers correspondant aux temps suivants:

- Atelier 1 (Limousin : 13/02, Bassin Sud : 20/02, Charolais : 15/03)
 - Validation du scénario choisi en fin de phase 3
 - Approfondissement sur des points de diagnostics (marchés)
 - Enjeux associés à ces constats et objectifs affichés
 - Premier choix des orientations stratégiques à retenir
- Atelier 2 (Limousin : 21/03, Bassin Sud : 27/03, Charolais : 8/04)
 - Travail en sous-groupe ou en plénière selon les configurations et temps de travail
 - Déclinaisons des orientations stratégiques en objectifs opérationnels
 - Premières pistes d'actions envisagées
- Atelier 3 ((Limousin : 22/04, Bassin Sud : 25/04, Charolais : 23/04)
 - Hiérarchisation des objectifs opérationnels
 - Approfondissement des actions en sous-groupe

Précédemment à cette série de 3 ateliers, nous avons assisté à 3 réunions de restitution des travaux des phases 1 à 3 par bassin, qui se sont déroulées en janvier 2013.

Parallèlement à ces ateliers, une vingtaine d'entretiens avec des acteurs-clés de la filière ont été menés, ce qui a permis de valider et d'enrichir le travail réalisé au niveau des ateliers.

En dehors de ces ateliers généralistes, 2 autres groupes de travail ont été animés sur les thématiques des filières qualité et territoriale, pour le bassin Limousin (21/03) et le Bassin Sud (27/03). Pour des raisons calendaires et de disponibilité d'acteurs, il ne nous a pas été possible de réaliser ce même type d'atelier au niveau du Charolais. Des entretiens individuels ont été effectués pour collecter les mêmes informations.



Ce sont plus de 20 interlocuteurs de chaque bassin qui ont participé aux différentes réunions des groupes de travail. Ainsi, nous avons rencontré au total 71 acteurs de la filière qui se répartissent de façon égale entre les trois bassins : 24 en Charolais, 23 en Limousin, 24 dans le bassin Sud. Ils représentent tous les maillons de la filière : production : 30%, OP : 20%, aval : 20%, accompagnement technique et administratif : 30%.

Chaque groupe de travail a donné lieu à un support d'animation et un compte-rendu associé. L'ensemble des analyses, débats et expressions se traduit par la production de ce document, qui n'a pas la prétention d'être exhaustif (plus de 65 actions évoquées), mais qui cherche à mettre en avant les priorités exprimées par la filière.

Précaution à prendre pour la lecture du document

Le document résultant de ce travail présente un panel d'actions qui doivent être articulées dans l'optique principale de conforter les filières bovines en Massif Central. Il doit assurer l'exercice délicat de :

- refléter le plus fidèlement possible le résultat des échanges et d'exprimer les principales priorités affichées,
- avancer des propositions qui n'ont pas forcément été mises en avant par les opérateurs (besoins latents ou exprimés à titre individuel), alors qu'elles sont parfois stratégiques,
- proposer des actions qui soient à l'échelle ou du ressort du bassin, sachant qu'une grande partie des décisions réglementaires et des aides communautaires se jouent à un autre niveau.

Ainsi, les choix d'actions effectués et les propositions d'actions retenues ne le sont qu'à titre provisoire en attendant le retour de chaque acteur de la filière et notamment de tous ceux qui ont participé aux réunions de travail.

Contexte initial à cette mission

Le travail réalisé se place dans un contexte très particulier. La filière, soumise depuis plus d'une décennie à de fortes secousses, notamment au niveau de crises sanitaires, est soumise à un effet de ciseau important, impactant directement les revenus de chaque maillon de la filière :

- Hausse sans précédent des coûts de production,
- Pression à la baisse des prix au niveau d'un consommateur qui est impacté par la crise, avec des reports d'achats entre produits carnés (vers la volaille et la charcuterie),
- Différentiel de revenu plus grand avec les filières végétales qui réorientent des moyens de production de l'animal vers le végétal,
- Baisse de la production et des investissements productifs,
- Réduction des marges et des profits, mouvement de concentration à l'œuvre,
- Variations extrêmement fortes des débouchés et des prix par segment de marché

Alors que la filière allaitante est amenée à prendre la place d'une partie du minéral issu du troupeau laitier (qui est dans une logique de coproduit), la filière doit faire face au niveau des marchés et changer de logiciel.

Cette situation conduit à une raréfaction de l'offre, sans que cette offre soit forcément plus adaptée à la demande assez volatile de la consommation.

On le voit, ce ne sont pas les enjeux qui manquent, et cette situation d'urgence pour la filière de la viande bovine s'est également ressentie au niveau des ateliers et des expressions.

2. ENJEUX MAJEURS, STRATEGIE MARCHE ET AXES STRATEGIQUES RETENUS

Lorsqu'on croise les expressions des acteurs, les priorités affirmées et réaffirmées, mais aussi les enjeux sous-jacents qui nous semblent prioritaires, 3 enjeux majeurs émergent :

- CONFORTER LA PRODUCTION EST L'URGENCE ABSOLUE, dans un contexte actuel très prégnant de tension sur l'offre et de renversement de dynamique (arrêt de la progression du cheptel allaitant et mouvement de décapitalisation)
- INNOVER et DEVELOPPER LA VALEUR AJOUTEE est nécessaire pour assurer des revenus à l'ensemble des maillons de la filière. Sans cette optique, la gestion de la raréfaction de l'offre se fera uniquement par une disparition d'acteurs et des phases de restructuration, voire de disparition de certaines filières.
- RENFORCER LA LOGIQUE DE FILIERE ET LES OUTILS A SON SERVICE a été une optique transversale, démontrée par le travail collectif réalisé par l'ensemble des acteurs de la filière lors des ateliers. Il est nécessaire de partager les perspectives et les défis à relever collectivement plutôt que de laisser chaque maillon gérer individuellement ses problématiques.

Les principaux axes stratégiques pour chacun de ces 3 enjeux majeurs sont :

CONFORTER LA PRODUCTION	Conserver un maximum de vaches
	Maintenir la SAU dédiée à l'élevage et sécuriser l'autonomie fourragère
	Développer l'engraissement
	Renouveler les actifs
	Optimiser la productivité sous toutes ses formes
INNOVER ET DEVELOPPER LA VALEUR AJOUTEE	Appuyer les locomotives qualité
	Inventer et valoriser une marque liée à l'herbe
	Renforcer l'innovation au sein des entreprises de la filière
	Appuyer les démarches liées à l'export
	Exploiter les outils de la génétique
	Mobiliser l'appui technique sur des chantiers prioritaires (autonomie fourragère, productivité, rentabilité)
RENFORCER LA LOGIQUE DE FILIERE ET LES OUTILS A SON SERVICE	Exploiter des outils partagés de signaux d'offre et de marché
	Stimuler des mécanismes de sécurisation de la filière
	Sécuriser le potentiel de transformation

L'ensemble de cette démarche doit continuer sur la dynamique inscrite et initier des chantiers concrets, avec des pilotes pour chaque action envisagée.

Nous proposons que MACEO et ses partenaires restent tête de file à l'échelle du Massif Central pour veiller à la déclinaison opérationnelle de l'ensemble des démarches engagées et validées par le comité de pilotage.

Au niveau des stratégies concernant la demande, **les acteurs de la filière (notamment à l'aval) n'ont pas eu de discours unitaire** concernant les perspectives de marché et ses incidences sur l'offre. En effet, les positions sont parfois divergentes sur l'importance de privilégier le marché national par rapport à l'export, ou au contraire, faire de l'international un des principaux relais de croissance. Concernant le type d'animaux désiré ou optimal, là non plus les discours ne sont pas forcément convergents, surtout quand on doit prendre en compte la **diversité des triptyques produits/acteurs/marchés** et celles des équilibres matière à réaliser.

Cependant, la tendance majoritaire tournerait autour de 3 axes :

- Retrouver de la valeur sur le principal marché (France) en maîtrisant les coûts, en étant réactif face aux fluctuations des demandes du marché et en investissant sur l'innovation
- Soutenir les capacités d'engraissement avec un marché du maigre qui devrait être appelé à se réduire (notamment à l'export sur des marchés traditionnels)
- Trouver des relais de croissance à l'export, tout en acceptant les contraintes de ces nouveaux débouchés.

3. DESCRIPTIF DES AXES STRATEGIQUES ET DES ACTIONS INHERENTES

Préambule

De nombreux documents existent et des stratégies sont définies souvent à un niveau national, voire régional. Le document produit doit donc faire la synthèse entre des solutions à mettre en place, mettre en avant les solutions concrètes et prioriser les actions qui paraissent relever des acteurs massif ou de chaque bassin.

Les degrés de priorité affichés n'ont qu'une valeur indicative et sont issus des travaux de hiérarchisation effectués lors du troisième atelier.

1. Conforter la production

- **Conserver un maximum de vaches**

Constats :

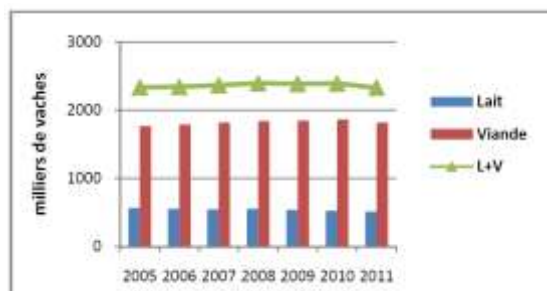
Alors que le cheptel de vaches allaitantes semble avoir une bonne dynamique cette dernière décennie, avec une dynamique de conversion lait → viande, le mouvement semble s'être arrêté après 2010. Il semble même qu'un mouvement de décapitalisation soit en marche, ce qui fragilise fortement le potentiel de production de demain. Les raisons, en partie abordées précédemment, sont d'origines multifactorielles.

Les enjeux liés au maintien de vaches allaitantes sont multiples. Par exemple :

- Maintenir le nombre de « moutons à veaux », pour garantir des volumes suffisants sur les filières vif, gras et viande. Rompre le cercle vicieux enclenché qui peut conduire demain à l'instauration durable d'importations massives dans les marchés communautaire et français,
- Eviter une extensification trop forte voire une désertification du territoire,
- Maintenir les actifs tout au long de la filière.



Evolution du cheptel français de VA>36 mois
(source : IDELE, Bulletin Economique de la filière bovine n°5, mai 2013)



Année/Type racial	Lait	Viande	Lait+Viande
Évolution 2011/2005	-9%	3%	0%
Évolution 2011/2010	-2%	-3%	-3%

Evolution du cheptel de VA>36 mois dans les 18 départements du Massif Central (source IDELE-SIDAM, Phase 1 de cette étude)

Objectifs :

L'objectif lié à cet axe stratégique est clair : il s'agit de conserver un maximum de « moules à veaux ». Il ne paraît pas réaliste à court ou moyen terme de voir un maintien, voire un redéveloppement, du nombre global de vaches allaitantes. En effet, certaines zones intermédiaires semblent être durablement destinées à la végétalisation et quittent (directement) l'univers de l'élevage. Ce mouvement pourrait être limité si la filière retrouve un dynamisme et perçoit des perspectives et des signaux d'amélioration.

Spécificités Bassin Limousin	Spécificités Bassin Sud	Spécificités Bassin Charolais																																																												
<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Evol/2005-2011</th> <th>Evol/2010-2011</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>Lait</td><td>-13 %</td><td>-3 %</td></tr> <tr><td>Viande</td><td>-2 %</td><td>-4 %</td></tr> <tr><td>L+V</td><td>-3 %</td><td>-4 %</td></tr> </tbody> </table> Evolution des VA pour le Limousin		Evol/2005-2011	Evol/2010-2011	Lait	-13 %	-3 %	Viande	-2 %	-4 %	L+V	-3 %	-4 %	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Evol/2005-2011</th> <th>Evol/2010-2011</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>Lait</td><td>-10 %</td><td>-2 %</td></tr> <tr><td>Viande</td><td>3 %</td><td>-2 %</td></tr> <tr><td>L+V</td><td>0 %</td><td>-2 %</td></tr> </tbody> </table> Evolution des VA pour Midi-Py. <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Evol/2005-2011</th> <th>Evol/2010-2011</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>Lait</td><td>-8 %</td><td>-2 %</td></tr> <tr><td>Viande</td><td>7 %</td><td>-3 %</td></tr> <tr><td>L+V</td><td>3 %</td><td>-3 %</td></tr> </tbody> </table> Evolution des VA pour LR.		Evol/2005-2011	Evol/2010-2011	Lait	-10 %	-2 %	Viande	3 %	-2 %	L+V	0 %	-2 %		Evol/2005-2011	Evol/2010-2011	Lait	-8 %	-2 %	Viande	7 %	-3 %	L+V	3 %	-3 %	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Evol/2005-2011</th> <th>Evol/2010-2011</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>Lait</td><td>-10 %</td><td>-3 %</td></tr> <tr><td>Viande</td><td>4 %</td><td>-3 %</td></tr> <tr><td>L+V</td><td>0 %</td><td>-3 %</td></tr> </tbody> </table> Evolution des VA pour l'Auvergne <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Evol/2005-2011</th> <th>Evol/2010-2011</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>Lait</td><td>-11 %</td><td>-2 %</td></tr> <tr><td>Viande</td><td>3 %</td><td>-2 %</td></tr> <tr><td>L+V</td><td>1 %</td><td>-2 %</td></tr> </tbody> </table> Evolution des VA pour la Bourgogne		Evol/2005-2011	Evol/2010-2011	Lait	-10 %	-3 %	Viande	4 %	-3 %	L+V	0 %	-3 %		Evol/2005-2011	Evol/2010-2011	Lait	-11 %	-2 %	Viande	3 %	-2 %	L+V	1 %	-2 %
	Evol/2005-2011	Evol/2010-2011																																																												
Lait	-13 %	-3 %																																																												
Viande	-2 %	-4 %																																																												
L+V	-3 %	-4 %																																																												
	Evol/2005-2011	Evol/2010-2011																																																												
Lait	-10 %	-2 %																																																												
Viande	3 %	-2 %																																																												
L+V	0 %	-2 %																																																												
	Evol/2005-2011	Evol/2010-2011																																																												
Lait	-8 %	-2 %																																																												
Viande	7 %	-3 %																																																												
L+V	3 %	-3 %																																																												
	Evol/2005-2011	Evol/2010-2011																																																												
Lait	-10 %	-3 %																																																												
Viande	4 %	-3 %																																																												
L+V	0 %	-3 %																																																												
	Evol/2005-2011	Evol/2010-2011																																																												
Lait	-11 %	-2 %																																																												
Viande	3 %	-2 %																																																												
L+V	1 %	-2 %																																																												

Une situation préoccupante pour le Limousin où les effectifs reculent plus vite qu'ailleurs. A noter que le cheptel de vaches laitières y est moins élevé que dans les bassins Sud et Charolais, cela limite le potentiel de conversion VL→VA (ce qui peut expliquer en partie la baisse passée). Pour les autres bassins, une baisse des effectifs marquée en 2011, et qui s'est poursuivie en 2012 puis en 2013 (pas de mouvement de recapitalisation amorcé, alors que les abattages chutent).

Tous les acteurs de la filière, quel que soit le bassin, se sont exprimés sur ce sujet avec la même inquiétude et la même volonté d'activer tous les leviers pour conforter ce potentiel.

Degré de priorité pour le Bassin Limousin				Degré de priorité pour le Bassin Sud				Degré de priorité pour le Bassin Charolais			
9/10					7/10			10/10			
Note obtenue pour l'objectif opérationnel B (Maintenir le nombre de vaches allaitantes)											

Actions à mener :

- Revaloriser la PMTVA
- Stimuler le financement de cheptel par des tiers

Commentaires : la plupart des actions à très fort effet de levier sont liées à des décisions essentiellement nationales voire européennes. A ce niveau, les actions de lobbying restent importantes même si l'on considère que certaines décisions sont déjà prises à l'échelle communautaire. Le poids du discours du Massif Central (43% des VA) doit être le plus fort possible pour appuyer les décisions de demain, mais aussi d'après-demain (révision à anticiper ?)

- Maintenir la SAU dédiée à l'élevage et sécuriser l'autonomie fourragère

Constats :

Comme précédemment, le maintien maximum du potentiel de production est la préoccupation majeure de la filière. Il est essentiel, comme précédemment, de freiner les mouvements de végétalisation, mais aussi de limiter les pertes de surfaces agricoles (espaces agricoles qui partent à l'urbanisation et à la forêt à terme).

D'autre part, il est nécessaire d'optimiser la production fourragère à partir de ces espaces, pour réduire l'exposition aux aléas climatiques et à la volatilité des marchés des matières premières. Ce dernier point sera également dans d'autres actions à réaliser.

Objectifs :

L'objectif n'est pas ici de mobiliser des leviers qui existent déjà à un niveau local, pour protéger le foncier agricole au sens large. Cet axe d'intervention est plus orienté sur les problématiques de déprise en milieu difficile et sur l'accroissement du potentiel de production des surfaces dédiées à l'élevage (irrigation, production de ressources fourragères...).

Spécificités Bassin Limousin	Spécificités Bassin Sud	Spécificités Bassin Charolais
Une végétalisation qui semble déjà amorcée, avec des zones où l'agriculture recule.	Un risque de végétalisation dans les zones les plus favorables. Une problématique pour l'accès à l'eau plus aigüe qu'ailleurs.	Un risque de végétalisation dans les zones périphériques.

Degré de priorité pour le Bassin Limousin				Degré de priorité pour le Bassin Sud				Degré de priorité pour le Bassin Charolais			
	6,3/10				7/10				7,1/10		
Note obtenue pour l'objectif opérationnel A (Conserver la SAU dédiée à l'élevage)											

Actions à mener :

- Autoriser un retournement partiel et limité des prairies permanentes
- Développer l'irrigation
- Mettre en place des MAE spécifiques pour maintenir l'élevage à l'herbe (parcelles à faible potentiel)

Commentaires : comme précédemment, une partie de la réponse sera apportée à un niveau national, voire européen. Quant aux autres actions, elles feront appel à des volontés plus « régionales », voire locales.

- **Développer l'engraissement**

Constats :

Le passé a vu se succéder des « Plans de soutien » à l'engraissement. Ces plans ont souvent eu des impacts limités, avec des résultats souvent décevants. A contrario, la zone Massif Central qui était une zone de naissance et d'engraissement a vu son orientation basculer vers le maigre, notamment en Charolais, avec le renforcement de la filière franco-italienne.

Avec la déstabilisation actuelle de cette colonne vertébrale et une production de viande finie en chute, des orientations nouvelles apparaissent :

- Volatilité plus forte des marchés nécessitant d'avoir des capacités d'adaptation de l'outil productif (maigre → gras)
- Réduction progressive du marché italien, avec :
 - un marché national dans lequel il faudra trouver de nouvelles valorisations (besoins existants mais nécessitant une démarche proactive)
 - l'émergence d'une demande méditerranéenne (maigre mais aussi semi-finis)
- Importance prépondérante de la demande export qui reste plus chaotique, mais qui sera indispensable demain.
- Développement de nouvelles filières qui appellent à la construction de nouveaux outils ou à l'utilisation de capacités d'engraissement. Ex : finition des femelles (comme les babynettes).

De plus, le développement de l'engraissement sera indispensable au maintien d'outils et au développement territorial induit par le maintien d'outils filière.

Enfin, les modes de conduite, notamment alimentaire, de cet engraissement devront respecter les nouveaux équilibres économiques de la filière, avec un coût d'engraissement qui doit être maîtrisé (bâtiment et élevage). La ressource du Massif Central, **l'herbe**, devra être privilégiée.

Objectifs :

- Développer des capacités d'engraissement en jouant sur les complémentarités des systèmes de production
- Etre en capacité d'être réactif et de produire de la viande finie en fonction des besoins

Spécificités Bassin Limousin					Spécificités Bassin Sud					Spécificités Bassin Charolais				
545 000 animaux produits par an, dont 251 000 animaux finis.					946.000 animaux produits, dont 407.000 animaux finis, avec une filière de veaux prépondérante.					1 043 000 animaux/an dont 385 000 animaux finis. Une filière de broutards vers l'Italie très structurée.				
Degré de priorité pour le Bassin Limousin					Degré de priorité pour le Bassin Sud					Degré de priorité pour le Bassin Charolais				
	7,3/10					6,7/10					6/10			

Note obtenue pour l'objectif opérationnel H (Inciter à l'engraissement)

Actions à mener :

- Promouvoir la finition à l'herbe, créer un cluster herbe
- Encourager la finition d'animaux chez les naisseurs
- Créer des ateliers d'engraissement spécialisés

Commentaires :

Les besoins en animaux finis, même si la consommation de viande recule, resteront très prégnants au niveau français, avec une végétalisation qui risque de toucher de manière beaucoup plus forte d'autres zones de production, notamment en polyculture-élevage dans le croissant laitier (une partie des Pays de la Loire, Nord, Lorraine....).

Le développement de nouvelles capacités, y compris dans les zones de naisseur ou en périphérie, reste un enjeu national.

- **Renouveler les actifs**

Constats :

Le potentiel de production dépend du potentiel agronomique, zootechnique, mais aussi humain. Sur ce dernier point, on constate dans les différents bassins une diminution très forte des installations en élevage bovin viande sur les dernières années, alors que l'élevage disposait d'un socle de producteurs plutôt jeunes.

Tableau 2: Description de la main d'œuvre dans les exploitations spécialisées bovin viande par zone
(Source : Agreste - Recensement agricole 2010 – traitement Institut de l'Élevage)

	France	Massif-Central	Bassin Charolais	Bassin Limousin	Bassin Sud
UTA moyen	1,5	1,5	1,5	1,6	1,5
Age moyen des chefs d'exploitation	48	47	46	47	47
Part des exploitants de moins de quarante ans	21%	23%	25%	22%	23%
Part des exploitants de plus de 55 ans et sans successeur	17%	15%	14%	15%	15%
Part des formes sociétales	13%	16%	15%	19%	14%

Au-delà d'un mouvement de restructuration et d'agrandissement, se posent des problèmes de transmission pour des exploitations viables, avec :

- Des candidats à l'installation, mais en diminution dans certaines zones
- Des problématiques d'investissement et de capacité de financement (liées en partie à la faible rentabilité du travail et du capital)
- D'exploitation devenues difficilement transmissibles en l'état du fait de l'ampleur du capital accumulé.

Selon le rapport de la phase 1, à plus long terme, la diminution du nombre d'exploitants agricoles pose des questions sur la disponibilité de la main d'œuvre et le maintien du tissu rural, dans une zone appartenant déjà à la « diagonale du vide ».

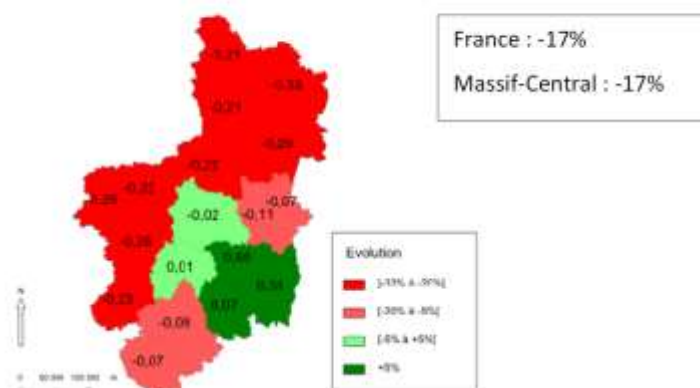
De nouvelles logiques émergent :

- Injection de capitaux externes face à une capacité d'investissement trop faible
- Transformation des exploitations avec des logiques de plus en plus sociétales et entrepreneuriales
- Développement du salariat

Objectifs :

- Favoriser la transmission des capitaux humains, techniques, matériels et fonciers garantissant le potentiel de production de demain
- Accompagnement de nouveaux investissements dans la filière, en innovant sur les outils financiers disponibles
- S'appuyer sur toutes les forces vives, futurs exploitants et salariés

Carte 7 : Evolution du nombre d'élevages spécialisés BV entre 2000 et 2010
(Source : Agreste - Recensements agricoles 2000 et 2010 - Traitement Institut de l'Élevage)



Spécificités Bassin Limousin	Spécificités Bassin Sud	Spécificités Bassin Charolais
Très forte diminution du nombre de candidats sur ces dernières années. Objectifs au minimum 5000 à 6000 actifs à terme : <u>Naissage</u> : 1 homme / 100 vaches → 4500 à 5600 actifs <u>Engraissement</u> : 1 homme / 400 têtes engraisées → 625 actifs 200 installations par an au lieu de 100	Objectifs : au minimum 7 000 à 8000 actifs à terme: <u>Naissage</u> : 1 homme / 100 vaches → 6 000 à 7 000 actifs <u>Engraissement</u> : 1 homme / 400 têtes engraisées → 1000 actifs - Nécessité de 250 installations par an (proche de la dynamique actuelle)	Objectifs : au minimum 8000 à 9000 actifs à terme: <u>Naissage</u> : 1 homme / 100 vaches → 7500 à 8000 actifs <u>Engraissement</u> : 1 homme / 400 têtes engraisées → 800 à 1000 actifs - Nécessité de 300 installations par an (moins de 200 aujourd'hui)
Degré de priorité pour le Bassin Limousin	Degré de priorité pour le Bassin Sud	Degré de priorité pour le Bassin Charolais
6,3/10	7,8/10	6,8/10

Note obtenue pour l'objectif opérationnel D (Maintenir un nombre suffisant d'actifs)

Actions à mener :

- Moderniser les outils de production en élevage (bâtiment, matériel et équipements)
- Financer le capital de la transmission (cheptel de souche) par un crédit vendeur
- Créer un fond d'investissement « Bovelliance »
- Promouvoir le salariat en élevage

Commentaires :

Le désinvestissement qui a lieu dans la filière est problématique, y compris pour le stade de la transmission, car il pose des problèmes de valorisation du capital et de réduction des capacités de production à terme.

Les actions développées pourront reposer sur des dynamiques locales/régionales, mais aussi sur la mise en place d'outils nationaux.

- **Optimiser la productivité sous toutes ses formes**

Constats :

Si les 4 parties précédentes évoquaient le potentiel de production, la cinquième orientation stratégique traite de l'exploitation de ce potentiel.

En effet, avec un poids des aides représentant un montant relatif et en valeur absolue important (35 à 40% des produits), certains éleveurs ont plus recherché l'optimisation des aides que la valorisation de la productivité.

Certains indicateurs laissent entrevoir une baisse de la productivité numérique par exemple. Cette baisse est à relativiser pour 2 raisons essentiellement :

- Des indicateurs de VA à mettre en perspective (quid des vêlages de femelles avant 36 mois ?)
- Des agrandissements qui limitent parfois la productivité

Milliers de têtes	Vaches		Naissances		
	Lait	Viande	Lait	Viande	Viande (hors croisés)
2005	567	1 768	324	2 070	1 536
2010	526	1 864	313	2 034	1 558
Évolution 2010/2005	-7%	5%	-3%	-2%	1%

Source: Massif-Central, Source BDNI – Traitement Institut de l'Elevage

Quoi qu'il en soit, à l'heure actuelle, le renforcement de la productivité est une des clefs pour maintenir des volumes de production, mais aussi et surtout pour faire progresser les résultats technico-économiques.

Toute forme de productivité est envisagée ici : productivité à l'animal, à la surface, à l'UTA...

Objectifs :

- Renforcer la logique de production et de productivité dans l'ensemble de la filière, alors que cette notion est parfois combattue ou négligée
- Accompagner les investissements pour améliorer cette productivité
- Exploiter les gisements de productivité, quels qu'ils soient

Spécificités Bassin Limousin	Spécificités Bassin Sud	Spécificités Bassin Charolais
Peu d'indicateurs spécifiques au bassin. Un déficit de technicité peut-être à combler ? Des acteurs plus sensibles au potentiel en productivité numérique 	Peu d'indicateurs spécifiques au bassin.	Peu d'indicateurs spécifiques au bassin.
Degré de priorité pour le Bassin Limousin	Degré de priorité pour le Bassin Sud	Degré de priorité pour le Bassin Charolais
5,9/10	4,6/10	6,4/10
Moyenne des notes obtenues pour l'objectif opérationnel F (Améliorer les performances techniques à l'animal) et l'objectif G (Améliorer les performances techniques à la surface)		

Actions à mener :

- Promouvoir la culture de l'herbe, créer un cluster herbe
- Développer l'esprit de la production

Commentaires :

D'autres actions structurantes qui pourraient être déclinées selon cet objectif opérationnel sont présentes dans d'autres parties du plan d'action :

- Retournement des prairies et sécurisation hydrique
- Soutien aux investissements (PMBE3)
- Actions sur la génétique
- Actions sur l'appui technique

2. Innover et développer la valeur ajoutée

Appuyer les locomotives qualité

Constats :

Les filières qualité et notamment celles sous SOQ (Signes Officiels de Qualité), même si elles présentent une importance variable suivant les bassins, présentent un intérêt fort pour les filières :

- Stabilité et sécurité des débouchés
- Contractualisation partielle, au moins sur les volumes, et en partie sur les prix (entre éleveur et collecteur).
- Fourniture de références de prix plutôt vers le haut : ces filières développent la valeur ajoutée et fournissent des signaux prix positifs
- Elles tirent la qualité vers le haut, que ce soit au niveau du produit, mais aussi au niveau des conditions de production (avec un appui/suivi technique plus important)
- Promotion de la race et des produits territorialisés
- Labels permettant d'atteindre des marchés nationaux à fort pouvoir d'achat

Or, ces filières sont confrontées à 2 enjeux majeurs :

- Les prix à la production de la production conventionnelle ont rejoint ceux du label, avec les problèmes de tension sur l'offre. La base de production devient plus fragile, les surcoûts à la production et les contraintes liées au label ne sont plus compensés par la plus-value.
- Les GMS, mais surtout les bouchers ne semblent plus pouvoir (ou vouloir ?) répercuter les hausses de tarifs (avec des volumes de viande en baisse par point de vente), ce qui tend à réduire leurs marges.

Ces filières doivent donc revoir leur mode de fonctionnement, optimiser leurs moyens marketing et redévelopper de la valeur ajoutée dans un contexte contraint. L'emploi de l'innovation et la redéfinition d'une stratégie pour chaque SOQ semblent prioritaires.

La valeur ajoutée est également limitée par le manque de valorisation de certaines pièces (avants). Enfin, la dynamique du Bio tarde à décoller sur le territoire avec des problématiques marchés pour certains produits/coproducts d'élevage (broutards bio par exemple).

Objectifs :

- Réenclencher une dynamique positive vis-à-vis de ces démarches
- Faire progresser le nombre d'animaux labellissables
- Faire progresser la valeur ajoutée perçue par les acteurs de la filière
- Se repositionner face à l'émergence de nouvelles démarches (voir plus loin)

Spécificités Bassin Limousin	Spécificités Bassin Sud	Spécificités Bassin Charolais
10 à 15 % des animaux en LR avec 3 labels (30 000 animaux finis). Des débouchés stables. Bio structuré, mais plus confidentiel (0,4% de la production finie).	Des volumes parfois importants pour certaines filières (30 000 veaux labellissables en Veau d'Aveyron). Des débouchés stables, voire non satisfaits (Aubrac) Des problèmes de renouvellement en veaux sous la mère.	Une importance moins forte pour le bassin que sur les 2 autres secteurs (9000 animaux pour Charolais Label Rouge), avec des démarches Filières GMS plus importantes. Un déficit d'offre et une dynamique à retrouver.
Degré de priorité pour le Bassin Limousin	Degré de priorité pour le Bassin Sud	Degré de priorité pour le Bassin Charolais
6/10	7,8/10	4,3/10
Note obtenue pour l'objectif opérationnel T (Augmenter les prix sans porter atteinte à la consommation)		

Actions à mener :

- Renforcer la traçabilité à destination du consommateur final en utilisant les NTIC
- Soutenir le développement de produits « élaborés » valorisant le label
- Renforcer les moyens en marketing des structures de promotion des SOQ
- Démonter l'intérêt d'une offre d'animaux maigres proposant des garanties sanitaires et techniques

Commentaires :

Les actions menées doivent se positionner dans l'offre marketing de l'univers Viande et l'émergence de « nouvelles » démarches :

- circuits courts
- marques régionales
- marques commerciales privées
- marques collectives existantes ou futures

En outre, ces SOQ peuvent être concurrents entre filières, pour diverses raisons (exclusivité, largeur de gamme pas assez grande, etc...).

Néanmoins, au vu de la structuration existante et des volumes en jeu, il nous semble important de soutenir ces démarches.

Certains opérateurs ont même proposé que les acteurs qui abattent des animaux label, financent l'ODG sur une assiette plus large (volume de tous les animaux abattus dans l'outil), afin de reconnaître la plus-value apportée par ces dynamiques qualité.

Inventer et valoriser une marque liée à l'herbe

Constats :

Alors que le marché de la viande bovine en France est en train de basculer au niveau de l'offre de la filière française (diminution de l'offre « coproduit » issue de la filière laitière et montée en puissance des animaux issus du troupeau allaitant), mais aussi au niveau de la demande (baisse des volumes et de la valeur selon les segments), il est nécessaire de faire accepter aux consommateurs des « différences » liées à ces changements d'animaux.

De plus, 3 facteurs doivent être pris en compte :

- Evolution des attentes sociétales (mouvements anti-viande, recherche de naturalité, etc...)
- Spécificités liées au Massif Central et à ses modes de production qui peuvent être rapprochés de ces attentes
- Orientation des itinéraires techniques vers plus d'autonomie fourragère, une meilleure exploitation de la ressource « herbe » et une plus grande rusticité des conduites recherchée.

L'apport d'une marque valorisant l'origine du produit, ses modes de production, sa rusticité, peut amener une meilleure valorisation à terme des animaux issus des différentes régions d'élevage.

Objectifs :

- Identifier des productions issues du Massif Central
- Valoriser les modes de production et les spécificités du Massif Central
- Apporter un outil de valorisation pour la filière

Spécificités Bassin Limousin				Spécificités Bassin Sud				Spécificités Bassin Charolais			
Une race Limousine qui a encore une très bonne presse et qui est plus au centre des préoccupations				Un bassin de races rustiques qui pourrait s'impliquer dans ce type de projet				Un bassin Charolais qui pourrait bénéficier pleinement de ce type de portage, avec des opérateurs aval puissants.			
Degré de priorité pour le Bassin Limousin				Degré de priorité pour le Bassin Sud				Degré de priorité pour le Bassin Charolais			
		5,3/10				5,8/10			6,1/10		
Note obtenue pour l'objectif opérationnel V (Promouvoir l'image raciale ou d'un produit élevé à l'herbe)											

Actions à mener :

- Lancer une étude marketing : faisabilité et positionnement d'une marque liée l'herbe et au Massif Central, valoriser le cluster herbe jusque dans l'assiette du consommateur

Commentaires :

Un positionnement qui devra être trouvé au niveau des démarches existantes.

Un périmètre géographique qui devra être également pertinent, au regard des ambitions affichées.

Renforcer l'innovation au sein des entreprises de la filière

Constats :

Même si le titre de cette orientation reste un peu « tarte à la crème », force est de constater que l'innovation au sein des entreprises du secteur viande, reste une exception. Les moyens de développement de l'entreprise sont principalement absorbés par la recherche de débouchés commerciaux, le maintien du niveau technique des outils de transformation et la sécurisation de son approvisionnement.

Ce constat se renforce avec l'effet de ciseau dont sont victimes les entreprises de transformation de la filière actuellement : hausse des coûts d'approvisionnement et stagnation des prix de vente. Cet étai économique comprime les marges de manœuvre des entreprises.

Seules des solutions de rupture, liées à l'innovation, peuvent permettre aux entreprises de dégager de la valeur permettant de réinvestir dans l'avenir et de maintenir leur compétitivité.

A côté de ce constat, on peut voir qu'il existe des dispositifs, mais qui restent largement sous-utilisés (OSEO/BPI, FUI, Appels à projet Régionaux, etc...) car peu adaptés à la réalité des entreprises du secteur. De même, on peut également constater le quasi échec du Pôle de Compétitivité Innoviandes.

Si l'on veut faire émerger des dynamiques d'innovation, cela nécessite une forte souplesse du dispositif, une approche très pragmatique du sujet, une forte lisibilité du dispositif et un quasi-démarchage des entreprises possédant une taille critique pour réaliser ces investissements en R&D. En effet, les démarches d'innovation, sauf exception, sont plutôt le fait d'entreprises possédant les ressources humaines suffisantes pour suivre et piloter une démarche d'innovation (responsable R&D par exemple), moyens humains qui sont plus limités dans les entreprises à faible valeur ajoutée.

Objectifs :

- Apporter des outils adaptés aux entreprises du secteur
- Stimuler l'innovation au sein des entreprises de la filière : process, produits, organisation, marketing
- Apporter à terme plus de valeur ajoutée à la filière

Spécificités Bassin Limousin	Spécificités Bassin Sud	Spécificités Bassin Charolais
Pas de spécificité au niveau des bassins, avec une présence plus ou moins forte d'entreprises ayant les capacités de se lancer dans ce type d'investissements.		

Actions à mener :

- Créer un fonds spécifique à la filière viande du Massif Central ainsi que son animation dédiée

Commentaires :

Cet objectif peut rejoindre des actions sur la recherche de débouchés export.

Ce type de démarche est stratégique, mais pas forcément perçue comme prioritaire par les acteurs de la filière. Ceux-ci restent très sceptiques sur le potentiel d'innovation, notamment produit.

Appuyer les démarches liées à l'export

Constats :

Les marchés traditionnels de la filière bovine française donnent des signes d'essoufflement avec un marché européen qui semble durablement déprimé : baisse des volumes consommés en France, fragilité croissante du marché italien... A contrario, même s'ils connaissent des soubresauts, les marchés vers les Pays Tiers semblent présenter des opportunités commerciales qui seront sans doute vitales pour maintenir la taille critique de la filière.

Les acteurs qui ne font pas partie du TOP3 français ont encore du mal à percer ces marchés, d'autant plus qu'ils sont souvent éloignés.

Ce constat est vrai pour les marchés du vif maigre (avec des contraintes logistiques fortes), du vif fini (marché qui peut déstabiliser l'approvisionnement des outils français) ou de la viande.

Objectifs :

- Renforcer la capacité des opérateurs à être présents sur des marchés présentant plus de concurrence, mais aussi plus d'opportunités
- Soutenir une promotion collective à l'export qui renforce l'image du produit du Massif Central (notamment à partir des races à viande)

Spécificités Bassin Limousin	Spécificités Bassin Sud	Spécificités Bassin Charolais
Une forte proportion d'animaux à destination de la Grèce et de l'Italie : 68 000 JB (dont une bonne partie est exportée) sur 250 000 animaux produits.	40 à 50 000 GB <24 mois (sur 410 000 animaux), essentiellement des veaux lourds et des JB finis à destination de la Turquie (2011). Une orientation export en Viande moins forte que les 2 autres bassins, alors que des opportunités existent pour le maigre.	Une forte orientation vers le maigre et un déficit de production par rapport aux capacités d'abattage : 54 000 JB (dont une bonne partie est exportée) sur 385 000 animaux finis produits (sur 1 040 000 animaux). Des enjeux de diversification des débouchés importants à terme.
Degré de priorité pour le Bassin Limousin	Degré de priorité pour le Bassin Sud	Degré de priorité pour le Bassin Charolais
6,1/10	6,9/10	4,3/10
Meilleure note obtenue pour l'objectif opérationnel K (Mobiliser les naisseurs sur la qualité) ou l'objectif L (Mieux connaître la demande en maigre)		

Actions à mener :

- Soutenir les démarches de promotion collective des races à viande à l'international
- Donner aux opérateurs régionaux les moyens de prospecter des marchés émergents

Commentaires :

De nombreuses actions tentent de se structurer au niveau national : émergence du Groupement Export France (GEF) au niveau d'Interbev. Cependant, ces démarches semblent être réservées aux plus gros opérateurs.

De même au niveau régional, il existe de nombreuses démarches export, mais qui ne sont jamais spécifiques à la filière. Les régions possèdent la compétence de plein droit en schéma régional de développement économique et doivent écrire un plan d'internationalisation de leurs entreprises. Elles pourraient ici inclure le champ « agroalimentaire » dans ce type de plan et accompagner notamment :

- l'acquisition des moyens indispensables à la commercialisation à l'étranger (communication, adaptation de normes, participation à des opérations commerciales)
- l'accès à des prestations de conseil stratégique
- le recrutement au sein de l'entreprise de ressources humaines dédiées (stagiaires, volontaires internationaux en entreprises, cadres export).

Enfin, des mécanismes permettant des garanties de paiement ou de renforcement des possibilités d'assurance-crédit pourraient être envisagés, mais plutôt à une échelle nationale (voir Plan National Stratégique avec proposition par Cap+ et Cap Export).

Exploiter les outils de la génétique

Constats :

Alors que la filière bovine laitière a exploité pleinement les outils liés à la génétique pour faire progresser les performances, la filière allaitante semble avoir pris du retard avec un taux de pénétration de l'IA beaucoup plus faible (environ 10% des exploitations).

Plusieurs raisons peuvent expliquer ce constat :

- Une plus faible possibilité de faire de l'IA pour des VA qui ne sont pas potentiellement dans les étables aux bonnes périodes
- Une vision moins claire des objectifs à atteindre en termes de recherche génétique, alors que pour le lait on dispose d'indicateurs plus objectifs à atteindre (taux de protéines, volume de lait produit...)
- Un rapport coût/bénéfice qui serait moins important en VA qu'en VL. Une monte naturelle qui reste efficace.
- Une « technicité » moins élevée en élevage allaitant qu'en élevage laitier

Parallèlement, au niveau du développement génétique des races, la lente dérive vers toujours plus d'orientation « bêtes à concours » semble être maintenant remise en cause (caractères liés à l'élevage maintenant privilégié), même s'il reste encore des progrès à faire à ce niveau.

A l'heure où la génomique a fait des progrès importants, que l'utilisation des semences sexées se développe, et qu'il reste encore un écart entre la demande des industriels de la viande et l'évolution constatée des carcasses, des choix stratégiques s'imposent :

- Une plus grande implication des industriels dans les orientations génétiques des races allaitantes semblerait bénéfique.
- La révolution génétique en cours pourrait se faire sans les éleveurs de race allaitante du Massif Central si ceux-ci ne s'orientent pas plus vers l'utilisation de l'IA. Des éleveurs plus techniques d'autres bassins pourraient profiter plus opportunément des bénéfices des récents progrès effectués.

Objectifs :



- | Spécificités Bassin Limousin | | | | | Spécificités Bassin Sud | | | | | Spécificités Bassin Charolais | | | | |
|---|--|--------|--|--|---|--|--------|--|--|--|--|--------|--|--|
| Un recours à l'IA encore très limité en Limousin. | | | | | Peu de recours à l'IA, des populations de référence limitées. | | | | | Un paysage disparate entre éleveurs très techniques et des pratiques plus « rustiques ». Une race répandue avec des outils génétiques disponibles. | | | | |
| Degré de priorité pour le Bassin Limousin | | | | | Degré de priorité pour le Bassin Sud | | | | | Degré de priorité pour le Bassin Charolais | | | | |
| | | 5,2/10 | | | | | 4,6/10 | | | | | 5,4/10 | | |
| Moyenne des notes obtenues pour l'objectif opérationnel F (Améliorer les performances techniques à l'animal) et l'objectif M (Stopper l'alourdissement) | | | | | | | | | | | | | | |

- Favoriser les échanges entre les acteurs de la filière au sein des Organismes de Sélection
- Favoriser le développement de l'insémination artificielle et des techniques de reproduction
- Favoriser l'utilisation de taureaux de monte naturelle certifiés
- Favoriser la récolte de performances des animaux
- Soutenir la recherche et l'innovation en génétique (génomique)

- les progrès de la génomique s'accroissent
- le financement de la génétique française par l'Etat est de plus en plus fragilisé.



Mobiliser l'appui technique sur des chantiers prioritaires (autonomie fourragère, productivité, rentabilité)

Constats :

L'ensemble des débats qui ont eu lieu lors des ateliers de travail ont fait notamment ressortir 3 priorités pour l'échelon de la production :

- **Autonomie fourragère** : afin de réduire la vulnérabilité des exploitations à l'évolution de l'alimentation animale et disposer de capacité d'alimentation pour pouvoir adapter les produits issus de l'élevage en cas de besoin
- **Productivité** : que ce soit en état d'esprit ou en technicité, la productivité doit rester au cœur des préoccupations de la production, pour des raisons de compétitivité et de maintien des autres maillons de la filière
- **Rentabilité** : des marges de manœuvre existent alors que les revenus des éleveurs restent faibles et limitent la rémunération du travail et du capital, au cœur de nombreuses problématiques.

Alors qu'il existe un réseau de techniciens présents sur le terrain, il est nécessaire de concentrer leurs efforts en particulier sur les 3 points précités. Ces priorités peuvent se traduire dans la **construction de programmes spécifiques et leurs déclinaisons opérationnelles**, dont certains existent dans certaines régions, et dans une formation accélérée des techniciens du terrain par les référents nationaux.

Ces programmes peuvent également se décliner en évènementiels sur le terrain, afin de communiquer plus largement, de sensibiliser les éleveurs à ces 3 priorités.

Objectifs :

- Développer des conseils techniques efficaces au plus près du terrain
- Décliner de manière la plus opérationnelle et la plus accélérée possible les outils développés à d'autres niveaux
- Concentrer les moyens disponibles sur ces 3 axes
- Amorcer une réflexion sur le renforcement des dynamiques collectives

Spécificités Bassin Limousin					Spécificités Bassin Sud					Spécificités Bassin Charolais				
Existence d'un programme spécifique sur l'Autonomie Alimentaire. Présence Technopole Viande du Limousin					A recenser					A recenser Présence d'un Pôle de Compétitivité Innovandes (INRA-ENITA-ADIV-CRA)				
Degré de priorité pour le Bassin Limousin					Degré de priorité pour le Bassin Sud					Degré de priorité pour le Bassin Charolais				
		5,9/10					4,6/10				6,4/10			
Moyenne des notes obtenues pour l'objectif opérationnel F (Améliorer les performances techniques à l'animal) et l'objectif G (Améliorer les performances techniques à la surface)														



Actions à mener :

- Construire un programme lié à l'Autonomie Fourragère au niveau des 3 bassins étudiés, en capitalisant les initiatives existantes
- Accélérer le déploiement, au niveau du Massif Central, d'outils développés récemment : CAPECO & COUPROD
- Optimiser les potentialités zootechniques

Commentaires :

Même si des initiatives existent à des niveaux différents selon les territoires, il est nécessaire de renforcer la diffusion des outils existants sur le territoire du Massif Central, d'accélérer la montée en puissance des compétences technico-économiques des éleveurs sur le terrain.

3. Renforcer la logique filière et les outils à son service

Exploiter des outils partagés de signaux d'offre et de marché

Constats :

La logique de flux poussé prédomine encore largement dans la filière, avec une situation exacerbée aujourd'hui où l'offre est devenue rare et parfois chère (mais avec des coûts de production très élevés). Ce contexte ne favorise pas l'orientation du produit par la demande, sauf sur les marchés excédentaires.

D'autre part, face à la volatilité des prix, mais aussi à l'instabilité des marchés, il est essentiel que la filière dispose d'outils d'aide à la décision qui lui permettent de tenir compte de ces aléas alors que le cycle de production reste long.

Au niveau national, mais aussi au niveau régional et parfois départemental, des outils ont été développés. Cependant, ils restent le plus souvent fragmentaires, hétérogènes et gagneraient à être déployés plus largement.

Objectifs :

- Améliorer la connaissance des sorties d'élevage
- Diffuser les signaux du marché et de la demande
- Communiquer ces informations tout au long de la filière, des opérateurs aux éleveurs
- Permettre aux opérateurs de faire passer des messages sur la demande, sans être en relation acheteur/vendeur qui peut modifier la portée du discours.

Spécificités Bassin Limousin					Spécificités Bassin Sud					Spécificités Bassin Charolais				
Existence d'un bulletin INTERBOLIM										Des EDE (de certains départements) qui remontent des informations liées aux vélages et aux sorties aux OP.				
Degré de priorité pour le Bassin Limousin					Degré de priorité pour le Bassin Sud					Degré de priorité pour le Bassin Charolais				
		4,8/10				6,8/10						5,2/10		
Moyenne des notes obtenues pour l'objectif opérationnel O (Avoir une bonne connaissance des marchés) et l'objectif P (Anticiper au mieux la demande des marchés et la disponibilité de l'offre)														

Actions à mener :

- Améliorer/créer les tableaux de bord mensuels existants, avec des informations qualitatives et quantitatives
- Assurer une diffusion des informations jusqu'à l'éleveur
- Assurer la remontée des déclarations de naissances aux acteurs de l'aval

Commentaires :

Une action à construire et à développer dans le temps, avec une volonté de **partager** au maximum les enjeux de la filière en toute **transparence**.

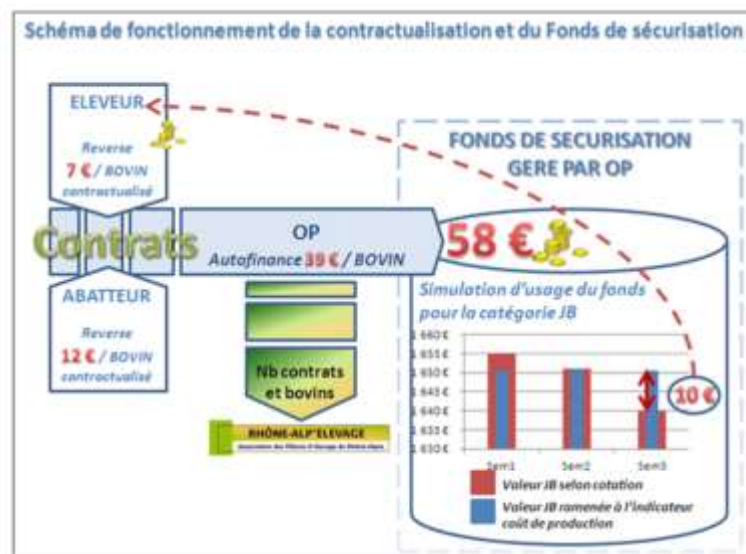
- Stimuler des mécanismes de sécurisation de la filière

Constats :

L'incertitude et la volatilité dominent actuellement les marchés et filières agricoles.

Ce contexte, couplé à des revenus faibles, tend à réduire durablement les investissements dans la filière.

Pour faire face à cette situation, les acteurs organisés (essentiellement des OP) mettent en place des systèmes de péréquation et de sécurisation, qui peuvent favoriser la contractualisation d'une partie de la production.



Exemple du fonds de sécurisation soutenu au niveau du CROF Rhône-Alpes

Objectifs :

- Donner des outils pour favoriser les démarches contractuelles
- A terme, sécuriser les investissements de la filière et dans le même temps, l'approvisionnement des outils d'abattage.

Spécificités Bassin Limousin					Spécificités Bassin Sud					Spécificités Bassin Charolais				
										Une aide du CR Rhône-Alpes au Fonds de sécurisation Régional.				
Degré de priorité pour le Bassin Limousin					Degré de priorité pour le Bassin Sud					Degré de priorité pour le Bassin Charolais				
		4,9/10				6,8/10					5,3/10			
Moyenne des notes obtenues pour l'objectif opérationnel Q (Développer la contractualisation jusqu'à la distribution) et l'objectif R (Sécuriser les paiements et garantir les prix)														

Actions à mener :

- Etendre le système de fonds de sécurisation initié en Rhône-Alpes à l'ensemble des bassins

Commentaires :

La plus grande difficulté est d'amener les autres zones géographiques à entrer dans cette dynamique et à en résoudre les problèmes de financement. Cependant ce type de mécanisme pourrait être repris à moyen terme à un niveau national.

- **Sécuriser le potentiel de transformation**

Constats :

Alors que la filière semble engagée dans une phase de contraction, les outils de transformation continuent leur restructuration, notamment les outils qui n'arrivent pas à maintenir un niveau de compétitivité suffisant (problématique de taux de saturation, de gestion et d'investissements par exemple).

Cette baisse du nombre d'outils peut entraîner à terme des **ruptures de maillons dans la filière et des baisses de valeur ajoutée** pour tous les acteurs, avec un déplacement des centres de décision en dehors des zones de production du Massif Central.

Même si une dynamique publique ou collective ne peut imposer une stratégie à des acteurs privés, la réflexion actuelle ne peut faire l'impasse sur un problème aussi aigu, avec des différences fortes entre régions.

Objectifs :

- Conduire des réflexions sur des regroupements et de l'optimisation de potentiels industriels (voir schéma interrégional d'abattage si opérationnel)
- Stimuler l'investissement productif, notamment sur les transformations apportant de la valeur ajoutée.

Spécificités Bassin Limousin	Spécificités Bassin Sud	Spécificités Bassin Charolais
Bassin déficitaire en capacité d'abattage, mais aussi de transformation. Des réflexions de spécialisation d'outil possible, voire de constitution d'un pôle d'abattage de dimension régionale.	Un outil très important dans la zone et un groupe coopératif structurant	Des outils qui possèdent une forte capacité d'abattage, avec des liaisons fortes avec des régions laitières limitrophes.
Degré de priorité pour le Bassin Limousin	Degré de priorité pour le Bassin Sud	Degré de priorité pour le Bassin Charolais
6,5/10	5,8/10	4,7/10
Note obtenue pour l'objectif opérationnel W (Maintenir la capacité d'abattage « locale »))		

Actions à mener :

- Apporter des outils d'aide à la décision
- Soutenir les projets d'investissement porteurs de valeur ajoutée

Commentaires : Des opérateurs économiques très réservés sur la réalisation de telles opérations collectives, tant le sujet est sensible.

4. TROIS GRANDES ALTERNATIVES POUR METTRE EN ŒUVRE LES ACTIONS DECOULANT DE LA STRATEGIE

Synoptique et chiffrage des actions : voir page suivante.

Afin de ne pas se limiter aux incantations, nous avons cherché à définir des pilotes, des metteurs en œuvre, voire des financements ou des « germes » d'actions à amplifier. Le travail qui suit nous a permis de voir que les stratégies énoncées par les acteurs doivent reposer sur un plan de relance ou d'adaptation dont **l'envergure nécessite la mise en place de leviers structurants et facilement identifiables.**

Ce plan de relance peut s'envisager selon les ambitions et les moyens à mettre en œuvre :

Ambition de Niveau 1 : Engagement réduit et réaliste concentré sur quelques chantiers prioritaires nécessitant des moyens mesurés

Hypothèse : Les financeurs, décideurs et acteurs de la filière décident de concentrer les actions sur des actions à faibles coûts, mais qui semblent générer un effet de levier important (y compris à long terme).

Dans ce cas, 3 types d'actions peuvent être envisagés :

- Actions liées à l'herbe/autonomie alimentaire, qui optimisent et valorisent la ressource essentielle du Massif Central (l'herbe) et qui réduisent l'exposition à la dépendance de ressources fourragères achetées, dont le prix est de moins en moins contrôlable. Il s'agit de créer un **cluster herbe** à l'échelle du Massif Central afin de mobiliser toutes les compétences de l'ensemble des partenaires :
 - Actions centrales, essentiellement techniques, liées à la ressource fourragère (dont l'herbe) :
 - *Promouvoir la culture de l' « herbe » (Action n°151)*
 - *Promouvoir la finition à l' « herbe » (Action n°133)*
 - *Construire un programme lié à l'Autonomie Fourragère au niveau des 3 bassins étudiés, en capitalisant les initiatives existantes (Action n°261)*
 - Action directement articulée avec les précédentes, cherchant à valoriser les produits typés « herbe » :
 - *Lancer une étude marketing : faisabilité et positionnement d'une marque liée à l'herbe et au Massif Central (Action n°221)*
 - Actions qui peuvent avoir un lien fort pour stimuler ce type de production :
 - *Encourager la finition des animaux sur l'exploitation (Action n°131)*
 - *Développer l'irrigation (Action n°122)*
 - Ce dernier type d'action peut être modulé et ciblé en fonction des priorités d'itinéraires techniques affichés précédemment ou selon d'autres critères stratégiques
- Actions cherchant à développer « l'esprit filière », renforçant l'échange d'information entre acteurs de la filière et en partageant les indicateurs d'Offre et de Demande à tous les

niveaux, afin d'anticiper, d'être plus réactif et d'être à l'écoute des signaux du marché et de la production :

- Améliorer/créer les tableaux de bords mensuels existants, avec des informations qualitatives et quantitatives (Action n°311)
- Assurer une diffusion des informations jusqu'à l'éleveur (Action n°312)
- Assurer la remontée des déclarations de naissances aux acteurs de l'aval (Action n°313)
- Apporter des outils d'aide à la décision (Action n°331)
- Actions liées à la maîtrise des coûts :
 - Développer un esprit de production (Action n°152)
 - Accélérer le déploiement, au niveau du Massif Central, d'outils développés récemment : CAPECO & COUPROD (Action n°262)

Coûts estimés pour un programme de 6 ans :

Les actions ont un coût annuel de 1 à 1,1 M€ soit un coût total sur 6 ans compris entre **6 à 6,6 M€** pour l'ensemble du Massif, en dehors des actions liées à l'irrigation ou à encourager la finition des animaux. Si l'on rajoute ces actions, on peut arriver jusqu'à **55 M€** (sans ciblage)

Ambition de Niveau 2 : Engagement ciblé sur quelques chantiers prioritaires, visant à conforter la production et le renouvellement des actifs

Hypothèse : Les actions précédentes sont reprises dans un plan global, qui comprend 2 autres volets :

- le soutien à la transmission/reprise et au renouvellement des actifs
- l'encouragement à la production finie, notamment à travers le renouvellement, la modernisation, voire le développement des capacités d'engraissement.

Au-delà des actions précédentes qui sont reprises dans ce plan, les autres actions sélectionnées sont les suivantes :

- Actions liées au soutien au renouvellement des actifs :
 - Stimuler le financement de cheptel par des tiers (Action n°112)
 - Financer le capital de la transmission (cheptel de souche) par un crédit vendeur (Action n°142)
 - Créer un fonds d'investissement « Bovelliance » (Action n°143)
 - Promouvoir le salariat en élevage (Action n°144)
- Actions liées à la production finie (en sus des actions précédemment sélectionnées) :
 - Création d'ateliers d'engraissement spécialisés (Action n°132)

Coûts estimés pour un programme de 6 ans :

Les actions de ce 2^e niveau représentent un coût annuel de 12,8 à 12,9 M€, soit un coût compris entre **76,8 à 77,4 M€** pour 6 ans pour l'ensemble du Massif Central, avec l'essentiel des coûts qui sont liés à l'accompagnement du développement de l'engraissement.

Ambition de Niveau 3 : Engagement de grande ampleur, mobilisant tous les leviers à notre disposition

Hypothèse : La majorité des actions décrites pourraient être mobilisées avec les moyens de 5 LEVIERS MASSIFS faisant appel à la conjugaison des moyens de la filière, des régions, du Massif, de l'Etat et de l'Europe :

- ESPRIT FILIERE
- FONDS D'INVESTISSEMENT
- FONDS DE GARANTIE ET DE SECURISATION
- FONDS DE COMMERCIALISATION ET DE PROMOTION
- FONDS D'INNOVATION

Le financement de ce type d'arme de relance massive nécessite plusieurs conditions de mise en œuvre :

- Une validation globale des actions structurantes à mettre en œuvre par un consensus de la filière
- Une mise en cohérence de certaines actions régionales, qui mériteraient d'être étendues
- Le déclenchement d'actions qui peuvent être structurantes à terme et qui repose plus sur une plus forte implication des acteurs dans le fonctionnement de la filière
- Des logiques de financement dépassant le stage régional :
 - Crédits interrégionaux
 - Crédits nationaux
 - Crédits européens
 - Fonds extérieurs (Investissements citoyens, capitaux étrangers)
- La mobilisation de moyens humains existants au service des principales orientations prises.

Coûts estimés pour un programme de 6 ans :

Le coût global est d'environ 460 M€, avec une répartition très différente entre fonds à mettre en place, et des actions envisagées (Il nécessite un PMBE3 estimé à 59 M€/an soit 352 M€ sur 6 ans, ce qui représente un effort important plus de 2 fois supérieur à celui du programme précédent) :

- ESPRIT FILIERE : 1,8 M€
- FONDS D'INVESTISSEMENT : 405,9 M€ (engraisement : 46,4 M€ et PMBE3 : 352 M€)
- FONDS DE GARANTIE ET DE SECURISATION : 25,8 M€
- FONDS DE COMMERCIALISATION ET DE PROMOTION : 1,2 à 1,9 M€
- FONDS D'INNOVATION : 25,5 M€ à 26,4 M€

Enjeux majeurs	Axes stratégiques	Propositions d'actions
I/ CONFORTER LA PRODUCTION	1. Conserver un maximum de vaches	111. Revaloriser la PMTVA
		112. Stimuler le financement de cheptel par des tiers
	2. Maintenir la SAU dédiée à l'élevage et sécuriser l'autonomie fourragère	121. Autoriser un retournement partiel et limité des prairies permanentes
		122. Développer l'irrigation
		123. Mettre en place des MAE spécifiques pour maintenir l'élevage à l'herbe (parcelles à faible potentiel)
	3. Développer l'engraissement	131. Encourager la finition d'animaux chez les naisseurs
		132. Création d'ateliers d'engraissement spécialisés
		133. Promouvoir la finition à l'herbe. Créer un cluster herbe
	4. Renouveler les actifs	141. Moderniser les outils de production en élevage (bâtiment, matériel et équipements)
		142. Financer le capital de la transmission (cheptel de souche) par un crédit vendeur
143. Créer un fond d'investissement « Bovelliance »		
144. Promouvoir le salariat en élevage		
5. Optimiser la productivité sous toutes ses formes	151. Promouvoir la culture de l'herbe, créer un cluster herbe	
	152. Développer l'esprit de la production	
II/ INNOVER ET DEVELOPPER LA VALEUR AJOUTEE	1. Appuyer les locomotives qualité	211. Renforcer la traçabilité à destination du consommateur final en utilisant les NTIC
		212. Soutenir le développement de produits « élaborés » valorisant le label
		213. Renforcer les moyens en marketing des structures de promotion des SOQ
		214. Démonter l'intérêt d'une offre d'animaux maigres proposant des garanties sanitaires et techniques
	2. Inventer et valoriser une marque liée à l'herbe	221. Lancer une étude marketing : faisabilité et positionnement d'une marque liée à l'herbe et au Massif Central (valorisation du cluster herbe)
	3. Renforcer l'innovation au sein des	231. Créer un fonds spécifique à la filière viande du Massif Central ainsi que son animation dédiée
	4. Appuyer les démarches liées à l'export	241. Soutenir les démarches de promotion collective des races à viande à l'international
		242. Donner aux opérateurs régionaux les moyens de prospecter des marchés émergents
	5. Exploiter les outils de la génétique	251. Favoriser les échanges entre les acteurs de la filière au sein des Organismes de Sélection
		252. Favoriser le développement de l'IA et des techniques de reproduction
		253. Favoriser l'utilisation de taureaux de monte naturelle certifiés
		254. Favoriser la récolte de performances des animaux
255. Soutenir la recherche et l'innovation en génétique (génomique)		
6. Mobiliser l'appui technique sur des chantiers prioritaires (autonomie fourragère, productivité, rentabilité)	261. Construire un programme lié à l'Autonomie Fourragère au niveau des 3 bassins étudiés, en capitalisant les initiatives	
	262. Accélérer le déploiement, au niveau du Massif Central, d'outils développés récemment : CAPECO & COUPROD	
	263. Optimiser les potentialités zootechniques	
III/ RENFORCER LA LOGIQUE DE FILIERE ET LES OUTILS A SON SERVICE	1. Exploiter des outils partagés de signaux d'offre et de marché	311. Améliorer/créer les tableaux de bords mensuels existants, avec des informations qualitatives et quantitatives
		312. Assurer une diffusion des informations jusqu'à l'éleveur
		313. Assurer la remontée des déclarations de naissances aux acteurs de l'aval
	2. Stimuler des mécanismes de sécurisation de la filière	321. Etendre le système de fonds de sécurisation initié en Rhône-Alpes à l'ensemble des bassins
		331. Apporter des outils d'aide à la décision
	3. Sécuriser le potentiel de transformation	332. Soutenir les projets d'investissement porteurs de valeur ajoutée

BLEZAT CONSULTING
SARL au capital de 7622 € - Siret 423 106 756 00012 - NAF 7022Z
18, rue Pasteur - 69007 LYON – France
Tel : +33 (0)4 78 69 84 69 – Fax : +33 (0)4 78 72 28 65
Email : contact@blezatconsulting.fr – Site : <http://www.blezatconsulting.fr>

ACADIL
SARL au capital de 8 000 € - SIRET 538 286 857 00015 – APE 7022Z
26, rue Henri Dunant – 63540 ROMAGNAT – France
Tel : +33 .4 73 62 06 89 / +33 .6 89 35 73 99
Email : francois.anglade@acadil.fr – Site : <http://www.acadil.fr>



Propositions d'actions		Coût unitaire	Coût annuel	Coût programme 6 ans
111. Revaloriser la PMTVA	1,8 millions de PMTVA concernées		lobbying	lobbying
112. Stimuler le financement de cheptel par des tiers	fond de garantie (10 000 bovins/an)	30 €/bovin	300 k€	1,8 M€
121. Autoriser un retournement partiel et limité des prairies permanentes	100 000 ha concernés		lobbying	lobbying
122. Développer l'irrigation	30 études /an	études	225 k€	1,35 M€
	30 projets/an	réalisations	420 k€	2,52 M€
123. Mettre en place des MAE spécifiques pour maintenir l'élevage à l'herbe (parcelles à faible potentiel)	1 étude / bassin	diagnostics préalables	75 k€	75 k€
131. Encourager la finition d'animaux chez les naisseurs	100 000 bovins garantis/an	fond sécurisation	4 000 k€	24 M€
	100 000 places créées en 6 ans	200 €/place créée	3 400 k€	20,4 M€
132. Création d'ateliers d'engraissement spécialisés	10 000 places créées en 6 ans	200 €/place	330 k€	2 M€
133. Promouvoir la finition à l'herbe. Créer un cluster herbe	programme expérimental	50% du coût	100 à 200 k€	0,6 à 1,2 M€
141. Moderniser les outils de production en élevage (bâtiment, matériel et équipements)	modernisation bâtiments	20% du parc en 6 ans	59 000 k€	352 M€
142. Financer le capital de la transmission (cheptel de souche) par un crédit vendeur			lobbying	lobbying
143. Créer un fond d'investissement « Bovelliance »	étude de faisabilité	80% de 100 000 €	80 k€	0,08 M€
144. Promouvoir le salariat en élevage	2 000 emplois en 6 ans	aide de 7 500 €/emploi	2 500 k€	15 M€
	groupements d'employeurs (500)	gestion : 1 200 €/emploi	600 k€	3,6 M€
151. Promouvoir la culture de l'herbe, créer un cluster herbe	cluster "herbe"	50% animation	30 k€	0,18 M€
	conseil "herbe"	20 départements	300 k€	1,8 M€
152. Développer l'esprit de la production	action de sensibilisation		néant	néant
211. Renforcer la traçabilité à destination du consommateur final en utilisant les NTIC	3 ou 4 filières tests	étude de faisabilité	50 à 60 k€	0,15 à 0,2 M€
212. Soutenir le développement de produits « élaborés » valorisant le label	appel à projets d'innovation	12 projets sur 6 ans	60 à 100 k€	0,36 à 0,6 M€
213. Renforcer les moyens en marketing des structures de promotion des SOQ	appui marketing	10 ODG	50 à 65 k€	0,3 à 0,4 M€
214. Démonter l'intérêt d'une offre d'animaux maigres proposant des garanties sanitaires et techniques	étude marketing	100% de 50 k€	50 k€	50 k€
221. Lancer une étude marketing : faisabilité et positionnement d'une marque liée à l'herbe et au Massif Central (valorisation du cluster herbe)	étude de marché et de faisabilité	100%	100 k€	0,1 M€
231. Créer un fonds spécifique à la filière viande du Massif Central ainsi que son animation dédiée	chargé de mission innovation MC	2 ans	60 k€	0,12 M€
	Projets de développement	50%, 3 projets/an	225 k€	1,35 M€



<i>Propositions d'actions</i>		<i>Coût unitaire</i>	<i>Coût annuel</i>	<i>Coût programme 6 ans</i>
241. Soutenir les démarches de promotion collective des races à viande à l'international	stratégie export	50%, 6 entreprises	100 à 120 k€	100 à 120 k€
	salons internationaux	4 à 5 salons/an	60 à 125 k€	0,36 à 0,75 M€
242. Donner aux opérateurs régionaux les moyens de prospecter des marchés émergents	missions export (5 à 6/an)	50% coût	25 à 45 k€	0,15 à 0,27 M€
251. Favoriser les échanges entre les acteurs de la filière au sein des Organismes de Sélection	implication et sensibilisation	50% cout de 4 1/4ETP +réunions...	100 k€	0,6 M€
252. Favoriser le développement de l'IA et des techniques de reproduction	incitation financière		150 k	0,9 M€
253. Favoriser l'utilisation de taureaux de monte naturelle certifiés	incitation achat taureaux certifiés	150 à 300 €/taureau	400 k€	2,4 M€
254. Favoriser la récolte de performances des animaux	appui technique + incitation		210 k€	1,26 M€
255. Soutenir la recherche et l'innovation en génétique (génomique)	recherche	génotypage	200 k€	1,2 M€
261. Construire un programme lié à l'Autonomie Fourragère au niveau des 3 bassins étudiés, en capitalisant les initiatives existantes (cluster herbe)	4 000 diagnostics d'autonomie fourragère	financé à 50%	333 k€	2M€
	cluster "herbe"	50% d'1/2 ETP	30 k€	0,18 M€
262. Accélérer le déploiement, au niveau du Massif Central, d'outils développés récemment : CAPECO & COUPROD	campagne de promotion	100%	100 k€	0,1 M€
263. Optimiser les potentialités zootechniques	appui technique existant		néant	néant
311. Améliorer/créer les tableaux de bords mensuels existants, avec des informations qualitatives et quantitatives	animation Interbev		néant	néant
312. Assurer une diffusion des informations jusqu'à l'éleveur	mobilisation réseau	participation financement	80 k€	0,48 M€
313. Assurer la remontée des déclarations de naissances aux acteurs de l'aval	mobilisation réseau		néant	néant
321. Etendre le système de fonds de sécurisation initié en Rhône-Alpes à l'ensemble des bassins	100 000 bovins garantis/an	fond sécurisation	4 000 k€	24 M€
331. Apporter des outils d'aide à la décision	études ponctuelles	1 à 4 études /an	100 k€	0,6 M€
332. Soutenir les projets d'investissement porteurs de valeur ajoutée	aide aux investissements	20% des investissements	1 500 k€	9 M€

5. FICHES ACTIONS

Descriptifs des catégories :

Objectif de l'action : visées opérationnelles induites par la conduite de l'action

Descriptif de l'action : description des principales modalités de mises en œuvre

Pilote : structure ou personne responsable de l'effectivité de la mise en œuvre de l'action, du respect des échéances et qui rapporte à la structure de pilotage globale

Acteur/Metteur en œuvre : structure ou personne responsable de la mise en œuvre de l'action

Partenaire possible : structure ou acteur pouvant contribuer à la réussite de l'action

Dispositif existant : dispositif ou politique préexistante dont il faudra analyser la cohérence avec l'action ou sur lequel les acteurs de la mise en œuvre pourront capitaliser. Cette catégorie n'est pas renseignée de manière exhaustive, car les dispositifs existants ne sont pas tous identifiés et certains dispositifs ne sont donnés qu'à titre indicatif (dispositifs approchant de l'action recherchée mais non similaire)

Coût : il s'agit d'une estimation prévisionnelle en fonction des éléments à disposition, qui pourra être affinée par la suite
Les enveloppes budgétaires seront définies sur une période de 6 ans (2014-2019)

Commentaire : mise en perspective de l'action et de sa pertinence par les auteurs du rapport

Hypothèses : Les exploitations spécialisées Bovins Viande représentent environ 20 000 exploitations dans le périmètre de l'étude, avec environ 1,8 million de VA.

1. Conforter la production

Action n°111 : Revaloriser la PMTVA			
Enjeu majeur : Conforter la production			
Axe stratégique : Conserver un maximum de vaches			
Objectif de l'action : • Organiser le lobbying régional pour obtenir une revalorisation substantielle de la PMTVA • Primer les vaches productives ; avec un critère de productivité en nombre de veaux nés et/ou sevrés par vache • Ne conserver dans l'assiette primable qu'une génération de génisses de renouvellement (maximum 25% des vaches).			
Descriptif de l'action : • Bâtir un argumentaire assis sur le coût de production du veau né • Etablir une assiette régionale qui permette de garantir un revenu décent du travail (exemple : 50 vaches en système naisseur = 1 UTA)			
Pilote : COPAMAC/SIDAM		Acteurs/metteur en œuvre : Etat	Partenaires possibles : IDELE, Chambres d'Agriculture, CER
Echelle de l'action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : • Démarrage Immédiat/Moyen terme • Résultats attendus d'ici 3 à 5 ans (bilan PAC à mi-parcours)			
Dispositifs existants sur ce sujet : PMTVA actuelle			
Coût : action de lobbying, financement UE ou Etat envisagé			
Freins à lever : • Résistance des éleveurs primant des génisses • Validation du budget global avec enveloppe définie • Frein des autres régions		Leviers à actionner : • Maîtrise de l'enveloppe sur les seules vaches productives • Aide en lien avec l'optimisation de la production	
Commentaire : Action dont l'impact sur le maintien du troupeau de vaches allaitantes est direct. Action de lobbying dont les effets ne se feront sentir qu'à moyen terme. Action dont l'effet mobilisateur dépendra de la communication qui sera faite autour. Deux positions différentes sur les modalités concernant la revalorisation de la PMTVA : • Certains acteurs (dont le Bassin Sud) demandent une revalorisation supplémentaire pour les 50 premières PMTVA (effet positif voire salubre pour les petites structures) • D'autres acteurs ne souhaitent pas de seuil			

Action n°112 : Financement du cheptel par des tiers			
Enjeu majeur : Conforter la production			
Axe stratégique : Conserver un maximum de vaches, renouvellement des actifs, et développement de l’engraissement			
Objectif de l’action : Faire financer le cheptel par des tiers et rémunérer l’investissement en capital			
Descriptif de l’action : - Recenser les tiers potentiels : propriétaires, fonds d’investisseurs en cheptel, OP... - Rémunération du capital investi (ex : 3% ou barème Massif Central à fixer pour donner un cadrage à toutes les parties) - Création d’un fonds de garantie couvrant 80% (par exemple) du capital prêté - Mise en place de leasing sur les vaches			
Pilote : Interprofession		Acteurs/metteur en œuvre : OP	Partenaires possibles : Banques, Chambres d’Agriculture, Agences de l’eau, CACG...
Echelle de l’action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : Court et moyen terme			
Dispositifs existants sur ce sujet : dispositifs de financement par certaines coopératives existants. « Cheptel de fer », avec inscription du bétail dans le fermage ou Bail à cheptel. Autres actions approchant : entrée au capital d’exploitations par des industriels de la viande.			
Coût : - Recensement des tiers : promotion de l’opération auprès des prescripteurs (banques, OP, développement agricole) ➔ pas de coût spécifique, rôle des OPA (dont Points Installation) - Fonds de garantie (environ 30 €/animal) : - Pour limiter les engagements financiers, pourrait concerner 10 000 animaux/an 10 M€ immobilisés par les tiers, avec une rémunération annuelle de 3% soit 1,5 M€/an - Si garantie du capital à 80%, coût évalué à environ 300 k€/an (Risque de 3% maximum + frais de gestion à 0,15% sur la somme totale), soit 1,8 M€ sur 6 ans.			
Freins à lever : - Image de l’éleveur salarié - Difficulté à définir les seuils et les paramètres de déclenchement du fonds de garantie - Collecte de fonds toujours difficile dans ces périodes d’austérité budgétaire !		Leviers à actionner : - Développement de cette pratique par les OP et les organismes bancaires - Sécurisation des achats de cheptel - Garantie physique sur le cheptel	
Commentaire : Mécanisme qui pourrait être complexe à mettre en place en cas d’intervention publique et de l’instauration d’un fonds de garantie			

Action n°121 : Autoriser un retournement partiel et limité des prairies permanentes			
Enjeu majeur : Conforter la production			
Axe stratégique : Sécuriser l'autonomie fourragère des exploitations			
Objectif de l'action : Organiser le lobbying régional pour obtenir l'autorisation de retournement partiel des prairies afin de produire les céréales et la paille nécessaires pour assurer l'autonomie alimentaire des exploitations d'élevage.			
Descriptif de l'action : • Bâtir un argumentaire assis sur l'autonomie fourragère • Limiter le retournement à la surface nécessaire à la production des céréales autoconsommées en liant le critère à la part d'engraissement (ex : 20% de la STH en système naisseur + 0,20 ha par animal engraisé)			
Pilote : COPAMAC/SIDAM		Acteurs/metteur en œuvre : Etat	Partenaires possibles : IDELE, Chambres d'Agriculture, INRA
Echelle de l'action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : • Démarrage Immédiat/Moyen terme • Résultats attendus d'ici 3 à 5 ans (bilan PAC à mi-parcours)			
Dispositifs existants sur ce sujet : dérogation réglementaire.			
Coût : action de lobbying			
Freins à lever : • Image écologique de l'herbe extensive/intensification des pratiques • Impact sur la référence herbe nationale		Leviers à actionner : • Image positive de l'autonomie fourragère • Moindre dépendance énergétique et économique • Recommandation du Plan stratégique National pour la filière bovine (France Agrimer) • Travaux de l'INRA	
Commentaire : Action dont l'impact sur le maintien du cheptel se fera par l'amélioration de la compétitivité des élevages Action nécessaire pour permettre aux éleveurs : • de s'adapter aux fluctuations de marché (réversibilité maigre/gras) • de s'adapter à une baisse du marché du maigre • de développer de l'engraissement en Massif Central Evolution réglementaire en cours de négociation (5 à 7%)			

Action n°122 : Développer l'irrigation			
Enjeu majeur : Conforter la production			
Axe stratégique : Sécuriser et optimiser l'autonomie fourragère des exploitations			
Objectif de l'action : Création de retenues collinaires individuelles et/ou collectives Développement des petits équipements d'irrigation			
Descriptif de l'action : - Recenser les sites propices au stockage de l'eau - Engager des études de faisabilité, avec prise en compte des impacts économiques et environnementaux - Financer les travaux de réalisation - Soutenir l'acquisition d'équipements d'irrigation permettant une utilisation rationnelle de l'eau			
Pilote : COPAMAC/SIDAM		Acteurs/metteur en œuvre : agriculteurs	Partenaires possibles : Chambres d'Agriculture, Agences de l'eau, Régions, CACG...
Echelle de l'action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : - Moyen terme - Résultats attendus d'ici 3 à 10 ans (délai de réalisation des retenues collinaires)			
Dispositifs existants sur ce sujet : Action développée par le passé			
Coût : - action de lobbying - participation aux frais d'étude de faisabilité (50% plafonné à 15 k€/étude, 30 projets/an soit < 225 k€/an), soit < 1,35 M€ sur 6 ans. - soutien au financement des réalisations (20% plafonné à 70 k€/projet, 30 projets/an, soit < 420 k€/an), soit < 2,52 M€ sur 6 ans.			
Freins à lever : - Contraintes environnementales - Image négative de l'irrigation		Leviers à actionner : - Sécurisation fourragère - Moindre dépendance des aléas climatiques - Optimisation fourragère - Possibilité de répondre à des contraintes écologiques lors du montage du projet	
Commentaire : Action plus pertinente en zones séchantes : versants sud et est des massifs Cette action permettra une optimisation des élevages et permettra de limiter (voire stopper) la course à l'agrandissement.			

Action n°123 : Mettre en place des MAE spécifiques pour maintenir l'élevage à l'herbe			
Enjeu majeur : Conforter la production			
Axe stratégique : Sécuriser et optimiser l'autonomie fourragère des exploitations			
Objectif de l'action : Promouvoir le maintien en production d'herbe de parcelles en risque de déprise. Les parcelles en pente et/ou à faible potentiel coûtent cher à exploiter et la tentation de les délaisser voire de les abandonner est forte. Leur exploitation par les bovins allaitants permet leur maintien en production d'herbe récoltée ou pâturée.			
Descriptif de l'action : • MAE spécifique apportant un complément aux DPU herbe pour le maintien en exploitation de parcelles en forte pente (>15%), parcelles séchantes (causeuse...) ou humides. • Réalisation d'un diagnostic préalable • Engagement de maintien dans la SAU de l'exploitation • Engagement de chargement minimum			
Pilote : DRAAF		Acteurs/metteur en œuvre : DDTM, agriculteurs	Partenaires possibles : Chambres d'Agriculture, PNR
Echelle de l'action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : • Court et moyen terme • Résultats attendus dès contractualisation			
Dispositifs existants sur ce sujet : MAE territorialisée			
Coût : • action de lobbying • contribution au financement des diagnostics pour valider l'éligibilité du territoire et le montant de la MAE (1 par bassin, 50% de 3 études plafonnées à 50 k€, soit 75 k€)			
Freins à lever : • Pérennisation de l'action au-delà de la période contractualisée (5 ans) • Engagements biodiversité plus importants qu'avant pour les MAE Herbe		Leviers à actionner : • Communication sur action simple permettant une généralisation sur tout un territoire	
Commentaire : La fusion de la PHAE avec les ICHN n'exclut pas la mise en place de ces MAE spécifiques pour la zone à faible potentiel			

Action n°131 : Encourager la finition des animaux sur l'exploitation			
Enjeu majeur : Conforter la production			
Axe stratégique : Développer l'engraissement			
Objectif de l'action : Mesure d'incitation financière à l'engraissement			
Descriptif de l'action : • Deux modalités possibles : ○ Aide à la contractualisation ○ Aide à la création de nouvelles places d'engraissement, limité à 100 places/exploitation • Appui technique dédié			
Pilote : interprofession		Acteurs/metteur en œuvre : OP	Partenaires possibles : Régions, Départements, ...
Echelle de l'action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : • Court et moyen terme • Résultats attendus dès la mise en place (durée d'engraissement de 3 mois à 15 mois)			
Dispositifs existants sur ce sujet : cf. CROF Rhône-Alpes, Département Allier			
Coût : • Si adoption du schéma Rhône-Alpes : ○ Selon les données du CROF RA, environ 40 €/animal ○ Si 100 000 animaux/an, 4 M€/an (si l'on adopte le schéma Rhône-Alpes avec la constitution d'un fonds de sécurisation) pour les collectivités, 1,2 M€ pour les abatteurs et 0,7 M€ pour les éleveurs) • Si aide incitative directe (devant être eurocompatible), nécessité de financer la création de places nouvelles, soit 200 €/création de place (cf CG03 X2, soit environ 20% du coût d'investissement), avec un objectif de 100 000 places sur 6 ans, soit 3,4 M€/an • L'appui technique est une condition d'accès au dispositif			
Freins à lever : • Bien valider les conditions d'éligibilité (SOQ comme en RA ?) • Eurocompatibilité		Leviers à actionner : • Habillage qualité et environnement, appui technique • Engraissement local à base d'herbe • Valeur ajoutée locale • Approvisionnement des outils d'abattage locaux (du MC)	
Commentaire : Le développement de l'engraissement chez les naisseurs a pour objectif d'élargir fortement la base d'engraissement. Un minimum de 10 à 20 animaux engraisés par catégorie pourrait être mis en place pour éviter l'atomisation de l'engraissement. L'effet levier d'un tel dispositif devrait être clairement analysé et validé avant d'initier ce type d'action.			

Action n°132 : Création d’ateliers d’engraissement spécialisés			
Enjeu majeur : Conforter la production			
Axe stratégique : Développer l’engraissement			
Objectif de l’action : Doter le Massif Central de la capacité de finition d’une part plus importante des animaux produits (femelles (Babynettes par exemple), jeunes bovins)			
Descriptif de l’action : - Soutien à la création de nouvelles places d’engraissement : - Création d’ateliers de grande capacité chez des éleveurs - Création d’ateliers collectifs gérés par des OP en « intégration » - Nécessité de prendre en compte les problématiques de logistique de collecte (raisonnement de lots/capacité en unités logistiques)			
Pilote : Interprofession, OP		Acteurs/metteur en œuvre : OP	Partenaires possibles : Régions, Départements, DATAR, IDELE, Chambres d’Agriculture,
Echelle de l’action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : - Moyen terme - Résultats attendus d’ici 2 à 5 ans (délai de réalisation des bâtiments)			
Dispositifs existants sur ce sujet : peu de dispositifs pour les gros ateliers. Ateliers d’engraissements mis en place par certaines OP ou abatteurs.			
Coût : - Si aide incitative directe (devant être eurocompatible), nécessité de financer la création de places nouvelles, soit 200 €/création de place (cf CG03 X2, soit environ 20% du coût d’investissement) avec un objectif de 20 ateliers de 500 places sur 6 ans, soit 0,3 M€/an - L’appui technique est une condition d’accès au dispositif			
Freins à lever : Image d’intégration		Leviers à actionner : - Développement d’un élevage plus standardisé répondant aux besoins de l’aval - Fond de sécurisation	
Commentaire : Action complémentaire de la promotion de la finition chez les naisseurs Action dont la pertinence est liée à la nécessité de disposer d’animaux finis toute l’année : désaisonnalisation de l’engraissement Ces ateliers peuvent être réalisés dans des zones de culture où la production des fourrages énergétiques est potentiellement plus facile (zones basses, plateaux cultivés...)			

Action n°133 : Promouvoir la finition à l' « herbe » (Cluster Herbe)			
Enjeu majeur : Conforter la production			
Axe stratégique : Développer l'engraissement			
Objectif de l'action : Développer l'engraissement en zone d'herbe. Affranchir partiellement le Massif Central de sa dépendance du marché du maigre.			
Descriptif de l'action : • Demander à la recherche de développer des programmes de mise au point de conduite d'engraissement avec un maximum de valorisation de l'herbe et une faible dépendance énergétique • Expérimenter et promouvoir ces systèmes auprès des éleveurs			
Pilote : IDELE		Acteurs/metteur en œuvre : INRA, OP	Partenaires possibles : Chambres d'Agriculture, lycées agricoles
Echelle de l'action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : • Moyen terme • Résultats attendus d'ici 2 à 5 ans (délai de réalisation des expérimentations)			
Dispositifs existants sur ce sujet : Action développée par le passé. Existence d'un Groupe Herbe, avec objectif de création d'un cluster			
Coût : • Développement d'un programme expérimental : environ 200 à 300 k€/an, avec cofinancement des différents partenaires (INRA, IDELE, CDA...) et possibilité de financement CASDAR. • Financement de 50% soit 100 à 200 k€/an ➔ 0,6 à 1,2 M€ sur 6 ans			
Freins à lever : • Culturel : passer de la cueillette de l'herbe à sa culture • Compléments énergétiques nécessaires		Leviers à actionner : • Expérimentations • Sécurisation de l'autonomie alimentaire des troupeaux • Production d'apport énergétique par l'exploitation	
Commentaire : Nombreuses études déjà réalisées par l'INRA et l'IDELE et à valider. Nécessité de bien cibler les régimes alimentaires et les exploitations capables de maitriser ce type de pratique.			

Action n°141 : Modernisation des outils de production en élevage (bâtiment, matériel et équipements)			
Enjeu majeur : Conforter la production			
Axe stratégique : Renouveler les actifs			
Objectif de l'action : Permettre aux agriculteurs et aux futurs cédants de transmettre des outils de production performants. Disposer de fermes productives aux conditions de travail satisfaisantes qui soient intéressantes à transmettre			
Descriptif de l'action : Financement incitatif afin de moderniser les exploitations avant leur transmission et limiter les investissements à réaliser par les jeunes : • Construction et modernisation des bâtiments d'élevage (logement des animaux, stockage des fourrages) : PMBE 3 • Aide à l'acquisition de matériels facilitant l'autonomie alimentaire des exploitations et les conditions de travail : récolte, séchage et stockage des fourrages, fabrication des aliments, distribution... • Financement des outils de pilotage et de surveillance de l'élevage			
Pilote : Etat-Régions		Acteurs/metteur en œuvre : Régions	Partenaires possibles : Chambres d'Agriculture, OP, IDELE...
Echelle de l'action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : • Moyen terme • Résultats attendus d'ici 2 à 5 ans (délai de réalisation des bâtiments)			
Dispositifs existants sur ce sujet : PMBE			
Coût : • Si on considère 4 millions de bovins viande sur le Massif (1,8 million de VA), dont 20% des places sont à renouveler sur les 6 ans, il faut investir environ 2200 €/place, soit 1 760 M€ d'investissement. • Si l'aide moyenne est de 20%, cela représente 352 M€ sur 6 ans soit 59 M€/an, avec cofinancement par l'Europe (FEADER). Cela représente un effort 2 fois plus important que celui du précédent programme 2007-2013.			
Freins à lever : • Volonté de décapitalisation des futurs cédants • Effet levier à valider dans le cas d'investissements importants		Leviers à actionner : • Certitude et facilité de transmission • Valeur de l'outil à transmettre	
Commentaire : Il s'agit de maintenir le potentiel de production des exploitations d'élevage jusqu'à leur transmission partant du fait que les exploitations productives sont plus facilement reprises. Les investissements sont ainsi réalisés par le cédant limitant ceux à réaliser par le repreneur.			

Action n°142 : Financer le capital d'exploitation (cheptel de souche) par un crédit vendeur			
Enjeu majeur : Conforter la production			
Axe stratégique : Renouveler les actifs			
Objectif de l'action : Permettre au repreneur d'acquérir le cheptel de souche de façon progressive avec une incitation financière (fiscale) au cédant.			
Descriptif de l'action : • Promotion du système par l'intermédiaire des conseils en gestion et en transmission • Incitation fiscale pour les cédants • Rachat progressif du cheptel par les repreneurs (5 à 10 ans par exemple)			
Pilote : COPAMAC		Acteurs/metteur en œuvre : Etat	Partenaires possibles : CER, Chambres d'Agriculture, syndicalisme,
Echelle de l'action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : • Moyen terme • Résultats attendus d'ici 3 à 10 ans (délai de mise en place et de promotion du système)			
Dispositifs existants sur ce sujet : Pratique existante dans d'autres secteurs d'activité			
Coût : action de lobbying			
Freins à lever : • Autorisation fiscale		Leviers à actionner : • Rémunération des cédants, complément de retraite • Maintien du cheptel et absence de décapitalisation pré-transmission	
Commentaire : Incitation financière pour aider les cédants à transmettre. Les repreneurs peuvent démarrer avec la reprise de la totalité du cheptel du cédant tant en en supportant le coût d'acquisition que progressivement. Ce crédit vendeur pourrait être développé pour transmettre d'autres actifs de l'exploitation (bâtiment, matériel, foncier) ou des parts sociales.			

Action n°143 : Créer un fonds d'investissement « Bovelliance »			
Enjeu majeur : Conforter la production			
Axe stratégique : Renouveler les actifs			
Objectif de l'action : Faire financer par des tiers tout ou partie du capital d'exploitation dans le cadre de l'installation.			
Descriptif de l'action : - Faciliter la création d'un fonds d'investissement défiscalisé, en finançant l'étude de faisabilité financière, technique et juridique de sa création - Achat de l'exploitation par le fonds et mise en location par bail rural au nouvel éleveur			
Pilote : Interprofession		Acteurs/metteur en œuvre : CER, Chambres d'Agriculture	Partenaires possibles : OP, collectivités, banques...
Echelle de l'action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : Court et moyen terme			
Dispositifs existants sur ce sujet : Voir système en cours de mise en place en production ovine			
Coût : financement de l'étude de faisabilité de la mise en place de ce fonds : 80% de l'étude avec un plafond de 100 k€ (en capitalisant sur l'expérience ovine et pêche) ; soit 80 k€			
Freins à lever : - Perte de propriété du foncier et du bâti - Difficultés juridiques, techniques voire fiscales		Leviers à actionner : - Appel à l'épargne - Défiscalisation	
Commentaire : un dispositif stratégique qui pourrait permettre de relancer les investissements dans la filière.			

Action n°144 : Promouvoir le salariat en élevage			
Enjeu majeur : Conforter la production			
Axe stratégique : Renouveler les actifs			
Objectif de l'action : Assurer le renouvellement des générations d'éleveur en développant le salariat			
Descriptif de l'action : • Promouvoir le salariat en élevage en développant des perspectives de carrière : ○ Responsabilité dans l'élevage : chef de culture avec fonctions et rémunération attractives, gestion d'exploitation sous forme sociétaire. ○ Installation à terme • Promouvoir les groupements d'employeurs en élevage • Revaloriser les conventions en élevage			
Pilote : AREFA, syndicalisme		Acteurs/metteur en œuvre : Syndicalisme	Partenaires possibles : lycées agricoles, Chambres d'Agriculture, OP, IDELE...
Echelle de l'action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : • Court et moyen terme • Résultats attendus d'ici à 5 ans (délai de réalisation des bâtiments)			
Dispositifs existants sur ce sujet : exonération de charges sur les bas salaires actuellement remises en cause. 3500 Groupements d'employeurs agricoles, 12 000 salariés (dont services de remplacement)			
Coût : • Aide à la création d'emplois en CDI ou exonération de 100% charges patronales sur 1 an : coût d'environ 7,5 k€/an • 2000 nouveaux emplois aidés sur les 6 ans, 15 M€ sur 6 ans, soit 2,5 M€/an • Revalorisation des conventions en élevage : difficile à estimer, coût pour les exploitants • Promotion des groupements d'employeurs en élevage : prise en charge d'une partie des coûts de gestion (100 €/mois/salarié) pour 500 emplois en régime de croisière, soit 600 k€/an			
Freins à lever : • Image du salariat en élevage • Résistance à la révision des grilles de salaire		Leviers à actionner : • Plan de carrière	
Commentaire : Face à l'ampleur du capital nécessaire à la transmission, on assiste au développement des transmissions sous formes sociétaires avec apport de capitaux externes. Ces sociétés feront appel à du personnel salarié qualifié.			

Action n°151 : Promouvoir la culture de l'« herbe » (Cluster herbe)			
Enjeu majeur : Conforter la production			
Axe stratégique : Optimiser la productivité sous toutes ses formes			
Objectif de l'action : Rechercher l'optimisation de la production fourragère dans l'objectif d'améliorer le chargement et donc le nombre d'animaux produits			
Descriptif de l'action : • Promouvoir l'optimisation de la ressource herbe : ○ Choix des espèces fourragères et gestion des rotations en prairies temporaires ○ Sur-semis des prairies permanentes ○ Gestion optimisée de l'exploitation des parcelles (pâturage rationnel, qualité des fourrages récoltés) • S'appuyer sur un cluster Herbe à conforter en Massif Central, qui pourrait avoir des relais terrain couvrant l'ensemble du Massif (Chargé de mission Herbe dans chaque département) • Capitaliser sur les données et documents existants (IDELE (dont documents sur les prairies permanentes), INRA, etc...)			
Pilote : MACEO-SIDAM		Acteurs/metteur en œuvre : Chambres d'Agriculture, IDELE	Partenaires possibles : INRA, ARVALIS, OP
Echelle de l'action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : • Court et moyen terme • Résultats attendus d'ici 2 à 5 ans			
Dispositifs existants sur ce sujet : Opérations de promotion fourragère (fourrages mieux...)			
Coût : • Cluster Herbe : 50% d'1 ETP soit 30 k€/an • 18 à 20 Chargés de mission : en moyenne 0,5 ETP par département financé à 50%, 300 k€			
Freins à lever : • Culture de cueillette de l'herbe		Leviers à actionner : • Optimisation de la production fourragère • Limitation des achats d'aliments à l'extérieur	
Commentaire : Action d'animation et de promotion qui doit être relayée par l'appui technique. Des propositions de certains acteurs pour renforcer les leviers visant à améliorer la productivité : • élimination d'excès d'eau (captage de mouillères) • aménagement de points d'abreuvement. Possibilité de regrouper les actions 151 et 261			

Action n°152 : Développer un esprit de production			
Enjeu majeur : Conforter la production			
Axe stratégique : Optimiser la productivité sous toutes ses formes			
Objectif de l'action : Généraliser l'utilisation d'indicateurs physiques de caractérisation de la performance en élevage bovin viande			
Descriptif de l'action : • Définition d'un indicateur objectif et mesurable commun : « viande vive produite par vache, UGB, hectare » • Utilisation de cet indicateur par tous les prestataires du suivi d'exploitation			
Pilote : IDELE		Acteurs/metteur en œuvre : CER, Contrôles de performances	Partenaires possibles : OP, INTERBEV
Echelle de l'action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : • Immédiat			
Dispositifs existants sur ce sujet : Certains organismes d'appui l'ont déjà généralisé dans des départements (Saône et Loire)			
Coût : néant, hors implication des responsables professionnels auprès des organismes de gestion collectifs et privés.			
Freins à lever : • Harmonisation des méthodes de calcul		Leviers à actionner : • Intérêt de comparaison • Création d'une émulation	
Commentaire : Il s'agit de généraliser une approche production en lien avec les résultats comptables pour évaluer l'impact de la productivité sur le revenu. Cette action doit se faire en lien avec le déploiement de CAPECO (Action 262)			

2. Innover et développer la valeur ajoutée

Action n°211 : Renforcer la traçabilité à destination du consommateur final en utilisant les NTIC			
Enjeu majeur : INNOVER ET DEVELOPPER LA VALEUR AJOUTEE			
Axe stratégique : appuyer les locomotives qualité			
Objectif de l'action : Avec de nouvelles attentes du consommateur, notamment en termes de transparence et de lien avec le producteur, certaines filières (voir article ci-dessous) ont mis en place des procédés innovants pour renforcer la confiance du consommateur. Il s'agit d'adapter ces systèmes aux filières Labels du Massif Central qui seront volontaires pour la démarche. Cette mise en place pourra s'appuyer sur les systèmes de traçabilité en place.			
Descriptif de l'action : • Réunion des différentes ODG pour connaître les Labels volontaires • Etude du cas de Vignasse et Donney • Mise en place et développement du système de traçabilité tout au long de la filière (en intégrant les abatteurs/découpeurs) • Déploiement (réalisation de supports pour les lieux de vente), communication et études des résultats			
Pilote : MACEO/SIDAM		Acteurs/metteur en œuvre : ODG Label	Partenaires possibles : CIV, IDELE, Régions
Echelle de l'action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : • Démarrage Immédiat/Court terme • Résultats attendus d'ici 2 à 3 ans, le temps que le système soit « apprivoisé »			
Dispositifs existants sur ce sujet : 1 seule initiative existante à ce jour au niveau de la filière			
Coût : • Environ 50 à 60 k€/filière concernée • 3 ou 4 filières volontaires, soit 150 à 200 k€			
Freins à lever : • Implication nécessaire de tous les maillons • Freins psychologiques des différents acteurs de la filière: Vision Gadget/vision Services au consommateur		Leviers à actionner : • Capitalisation sur le système de qualité • Apport de nouveaux services pour les clients des démarches Label	
Commentaire : Même s'il existe déjà, notamment au niveau des rayons trad et des bouchers, des documents indiquant l'origine de l'animal, cette application permet d'apporter de l'innovation et un service supplémentaire au consommateur. Son coût semble limité (<30 k€ pour l'expérience en cours) et la démarche peut s'appuyer sur les outils de traçabilité déjà existants au niveau des labels.			



Extrait d'un article du Sillon du 15/03 (<http://www.lesillon.info/productions-animales/article/date/15/03/2013/tracabilite-la-celpa-met-au-point-une-application-pour-smartphone.php>) :

Traçabilité : la Celpa met au point une application pour smartphone

C'est une première en France, la coopérative des éleveurs des Pyrénées-Atlantiques (Celpa) et l'entreprise Vignasse et Donney (découpe et distribution) ont mis au point un système innovant pour le consommateur. Ce dernier, équipé d'un smartphone, pourra obtenir toutes sortes d'informations sur, notamment, l'origine des morceaux de viande de Blonde d'Aquitaine Label rouge qu'il achète grâce à un code inscrit sur les étiquettes.

Grâce aux codes QR imprimés sur les barquettes et sur les étiquettes des carcasses, le consommateur peut remonter à l'origine du morceau de viande qu'il achète. L'initiative de la Celpa et de Vignasse et Donney est, à ce jour, unique en France. © Le Sillon

On peut ainsi accéder, en direct, commente Guy Estrade, président de la Celpa, à toutes les informations sur la provenance du morceau de viande que l'on tient entre ses mains et à celles relevant de sa transformation». Concrètement, le geste est simple. «Il suffit, précise Christophe Grandeur, directeur de la Celpa, de flasher le code QR — sorte de logo — apposé sur la barquette de viande en rayon libre-service ou sur les panneaux publicitaires installés sur lieu de vente en boucherie traditionnelle».

À l'heure où l'affaire de la viande de cheval dans les plats préparés défraie toujours la chronique, cette innovation semble tomber à point nommé. «C'est oublier que cela résulte d'un travail entamé depuis deux ans, rappelle Guy Estrade. L'idée nous est venue à la suite d'une rencontre avec les responsables de l'appellation Château Petrus. Leur code à bulles sur les bouteilles pour éviter la fraude nous a séduits et nous avons décidé d'élaborer un système similaire pour entretenir le lien avec le consommateur». Ce dernier, une fois l'application téléchargée sur son portable a deux possibilités: connaître la provenance de la viande ou avoir des idées recettes.

Une traçabilité exemplaire

*«En se géolocalisant, explique Christophe Grandeur, ou en sélectionnant son point de vente, l'acheteur a accès à une base de données, renseignée quotidiennement par Vignasse et Donney. Il a ainsi à sa disposition, non seulement le numéro de l'animal et sa date de naissance, mais, également, le poids labellisé, les coordonnées et la photo de l'éleveur». De fait, en acceptant la géolocalisation, le consommateur a directement accès à la **fiche complète de traçabilité**. Il peut aussi sélectionner son point de vente parmi la liste départementale proposée.*

Pour ceux qui souhaitent aller plus loin, le coin recette est idéal. «À partir d'un morceau de viande ou de critères de temps, de budget ou de difficulté, nous proposons une sélection d'idées». Le consommateur peut ainsi apprendre à choisir la cuisson adaptée et retrouve tous les détails de la recette de même que les ingrédients nécessaires.

*Le site internet pour smartphone propose également des **services complémentaires**. Tous les mois, une recette est mise en avant, l'inscription à la newsletter permet d'accéder aux promotions en cours et une page de renseignements pratiques est accessible par l'acheteur potentiel.*

	
Entretenir le lien avec le consommateur <i>Ce nouvel outil est véritablement un gage de confiance pour les amateurs de viande bovine locale labellisée, mais aussi pour les 850 éleveurs de la Celpa lesquels approvisionnent en produit haut de gamme Vignasse et Donney. «Par semaine, nous traitons, ajoute Gérard Etchebarne, directeur de la société, quelque 50 bêtes abattues à Mauléon. Le label rouge concerne 60 à 65% des carcasses». Vignasse et Donney fournit la grande distribution (40%), les boucheries traditionnelles (30%) de même que les collectivités et la restauration (23%). Deux journées d'animation autour du QR Code seront organisées sur vingt points de vente les 15 et 16 mars prochains.</i>	

Action n°212 : Soutenir le développement de produits « élaborés » valorisant le label			
Enjeu majeur : INNOVER ET DEVELOPPER LA VALEUR AJOUTEE			
Axe stratégique : appuyer les locomotives qualité			
Objectif de l'action : Apporter de la valeur ajoutée à des morceaux (autres que les pièces nobles) à une carcasse label, pour une meilleure répartition de la plus-value apportée par le label. Cette valeur devra être apportée par le label, dans le respect du cahier des charges de l'INAO (pas de congélation, que des produits frais voire surgelés ou sous-vide). L'objectif est de favoriser l'émergence d'une gamme de produits autres que la viande fraîche qui valorise l'Excellence du label.			
Descriptif de l'action : - Appel à projet et contact direct des entreprises potentiellement concernées (via l'interprofession et les syndicats professionnels) - Soutien des acteurs industriels sur 4 phases : - Développement et R&D du produit (fonds spécifique ou outils existants) - Appui au dossier INAO (avec les ODG concernées) - Appui aux investissements (via des dispositifs existants) - Soutien à la commercialisation et à la communication (soutien spécifique)			
Pilote : INTERPROFESSION	Acteurs/metteur en œuvre : Industriels		Partenaires possibles : ODG concernées, INAO
Echelle de l'action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : - Démarrage Immédiat/Court terme - Résultats attendus d'ici 3 à 5 ans			
Dispositifs existants sur ce sujet : non connu, mais gamme de produits approchants existante			
Coût : - Soutien de 30 à 50 k€/projet - Environ 12 projets sur 6 ans (1 appel à projet/an avec 2 à 3 projets sélectionnés) 360 à 600 k€			
Freins à lever : - Contraintes techniques - Régularité de la production - Concurrence des produits élaborés Label Rouge existants (essentiellement des steaks hachés) qui ne valorise pas le nom de la race - Concurrence des produits élaborés qui valorise la race sans le label (Parfait de Charolais, Steak haché de Charolais ou de Limousin par exemple) - Plus le degré d'élaboration est important, moins forte est la plus-value apportée par la qualité de la viande		Leviers à actionner : - Projets déjà existants - Appui des filières label au projet - Attente d'innovation dans ce secteur (y compris au niveau d'autres modes de conservation) - Emergence de créneaux haut de gamme dans le steak haché	

		
Commentaire : Une action qui peut s'insérer dans un dispositif plus large visant à stimuler l'innovation au sein des entreprises du Massif Central.		

Action n°213 : Renforcer les moyens marketing des structures de promotion des SOQ			
Enjeu majeur : INNOVER ET DEVELOPPER LA VALEUR AJOUTEE			
Axe stratégique : appuyer les locomotives qualité			
Objectif de l'action : La récente augmentation des cours du vif a réduit l'intérêt économique de la filière Label et Bio, alors que les prix de vente sur ces 2 segments n'ont pas suivi cette hausse. Il s'agit de doter les ODG de conseils, d'outils et de techniques Marketing pour faire augmenter les prix de vente finals en : - Faisant accepter des hausses de tarifs à certains points de vente - Ciblant les efforts de conquête de nouveaux clients sur des points de vente situés dans des zones de chalandise à plus fort pouvoir d'achat - Accompagnant les ODG à se doter d'une stratégie en réaction à ces nouveaux changements d'équilibre marché.			
Descriptif de l'action : - Recensement des ODG intéressés par cet appui - Rédiger un cahier des charges pour lancer une consultation pour cet appui stratégique et opérationnel - Sélectionner un conseil Marketing - Analyse des résultats de l'action à la suite de l'intervention et 1 an après			
Pilote : MACEO/SIDAM		Acteurs/metteur en œuvre : ODG	Partenaires possibles : Distributeurs, Membres de l'ODG
Echelle de l'action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : - Démarrage Immédiat/Court terme - Résultats attendus d'ici 3 à 5 ans			
Dispositifs existants sur ce sujet : Conventions de financement existantes pour les ODG			
Financements : environ 30 à 40 k€ pour 10 ODG, soit 300 à 400 k€, à répartir par ODG selon des critères de volumes objectifs.			
Freins à lever : - Un accompagnement qui doit trouver sa place au sein de l'organisation et des missions actuelles des ODG - Des besoins d'ampleur différente d'une ODG à l'autre		Leviers à actionner : - Une relance nécessaire pour certains SOQ - Des renforts de compétences et de moyens extérieurs qui sont toujours les bienvenus	
Commentaire : Des filières SOQ fortement concurrencées par le manque d'offre sur les filières conventionnelles. Face à un intérêt économique dégradé, des risques très forts de déclin si rien n'est fait.			

Action n°214 : Démontrer l'intérêt d'une offre d'animaux maigres proposant des garanties sanitaires et techniques			
Enjeu majeur : INNOVER ET DEVELOPPER LA VALEUR AJOUTEE			
Axe stratégique : appuyer les locomotives qualité			
Objectif de l'action : Garantir la qualité génétique et sanitaire des animaux maigres proposés à l'engraissement tant pour le marché national que pour l'export. Fournir des animaux au potentiel de croissance défini.			
Descriptif de l'action : - Mise en place d'une étude pour déterminer l'opportunité d'apport de ce type de garanties et le potentiel de valorisation qu'elles représentent. - Définir les besoins des engraisseurs et leurs attentes : - Conduite sanitaire et vaccins - Croissance réalisée (GMQ par période) et alimentation reçue (complémentation...) - Origine génétique - Etablir les coûts des garanties apportées et les valoriser. - Repérer la valorisation potentielle pour chaque type de marché. - Généraliser cette garantie pour l'ensemble des animaux provenant du Massif Central			
Pilote : INTERPROFESSION	Acteurs/metteur en œuvre : OP		Partenaires possibles : OS, GDS, Contrôle de performances
Echelle de l'action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : - Démarrage Immédiat/Court terme - Résultats commerciaux attendus d'ici 2 à 3 ans			
Dispositifs existants sur ce sujet : Garanties fournies par certaines OP mais non généralisées. Démarches mises en place dans d'autres régions ou états (Irlande).			
Coût : - Réalisation d'une étude sur les attentes des engraisseurs en France, en Italie et dans quelques pays d'engraissement (Espagne, Turquie, Maghreb) et sur les conditions de mise en place de ces garanties - Coût de l'étude : 50 k€ (financée à 100%) - Les coûts de mise en place des garanties (certification) doivent être couverts par l'assurance de vente et la plus value commerciale.			
Freins à lever : - Expériences antérieures non concluantes (les engraisseurs non rassurés re-vaccinent par sécurité). - Craintes que les surcoûts n'engendrent pas de plus value. - Risque de dévalorisation des autres animaux non certifiés.		Leviers à actionner : - Démarches sanitaires existantes. - Traçabilité efficace et fiable. - Relations de confiance déjà établies avec de nombreux engraisseurs (fidélisation des relations commerciales). - Reconnaissance de la qualité des animaux issus du troupeau allaitant du Massif Central : - élevage à l'herbe - potentiel de croissance élevé	

Action n°221 : Lancer une étude marketing : faisabilité et positionnement d'une marque liée l'herbe et au Massif Central (cluster herbe)			
Enjeu majeur : INNOVER ET DEVELOPPER LA VALEUR AJOUTEE			
Axe stratégique : inventer et valoriser une marque liée à l’herbe			
Objectif de l’action : Valider au moyen d’une étude les possibilités de valorisation supplémentaires de la viande allaitante du Massif Central, son positionnement, la plus-value possible et faire émerger les arguments recevables par le consommateur.			
Descriptif de l’action : • Rédaction d’un cahier des charges, validé par les différents maillons de la filière • Lancement d’une consultation, choix d’un prestataire et pilotage de l’étude • Définition des suites opérationnelles à l’issue de l’étude avec les metteurs en marché potentiels (industriels de la viande) et les distributeurs			
Pilote : MACEO/SIDAM	Acteurs/metteur en œuvre : MACEO/SIDAM ou Régions (financeur/maître d’ouvrage avec un prestataire (réalisateur))	Partenaires possibles : CIV, IDELE, Régions, Distributeurs, Industriels de la viande, INRA...	
Echelle de l’action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : • Démarrage Immédiat/Court terme • Résultats attendus d’ici 1,5 an			
Dispositifs existants sur ce sujet : non connu			
Coût : prise en charge de 100% du coût de l’étude (qui comprend des tests consommateurs) dont le coût peut être évalué à 100 k€			
Freins à lever : • Non aboutissement antérieur (CRA Auvergne en 1997) • Frilosité de certains opérateurs • Freins réglementaires sur les mentions valorisantes et/ou géographiques • Risque de cannibalisation avec d’autres démarches (SIQO, Marques Régionales) ? • Indication supplémentaire à imposer sur des emballages (mais peut être inclus dans les étiquettes existantes)		Leviers à actionner : • Valeurs dans l’air du temps (nature/herbe/espace...) • Effet d’entraînement sur les démarches locales	
Commentaire : Cette action peut déboucher sur une marque ou le développement d’une communication ciblée. La spécificité Massif Central devra être travaillée pour limiter l’utilisation de cette démarche pour d’autres bassins de production.			

Action n°231 : Créer un fonds à l'innovation spécifique et son animation dédiée			
Enjeu majeur : INNOVER ET DEVELOPPER LA VALEUR AJOUTEE			
Axe stratégique : Renforcer l'innovation au sein des entreprises de la filière			
Objectif de l'action : Mettre en place un fonds spécifique lié à l'innovation à destination des industries alimentaires et des organismes de collecte. Stimuler toute démarche d'innovation au sein des entreprises Viandes du Massif Central.			
Descriptif de l'action : • Création et dotation d'un fonds spécifique (avec des dotations pouvant provenir de plusieurs origines : Convention de Massif, Régions, Issu des plus-values taxées au niveau du foncier agricole) • Recrutement d'un chargé d'innovation spécifique aux filières viandes sur une mission d'une courte durée (1 an voire 2 ans maximum). Ce chargé de mission pourra être issu de l'ADIV, l'ARIST ou être recruté par MACEO • Recensement des dernières innovations au niveau des entreprises de la filière viande • Promotion passive de l'outil (site d'information), mais aussi active (rencontre avec les entreprises du territoire, permettant d'élargir la vision que les entreprises peuvent avoir de l'innovation : innovation organisationnelle/logistique avec un prestataire par exemple). • Utilisation du fonds par les entreprises, avec des modalités les plus souples possibles (pas d'innovation collective, prise en charge de 50% des frais de développement par exemple), avec une instruction par la structure porteuse (Commissariat de Massif). Ce fonds devra venir en complément des financements déjà disponibles.			
Pilote : MACEO/SIDAM		Acteurs/metteur en œuvre : ADIV/ARIST/chargé de mission MACEO	Partenaires possibles : INRA, ADIV, logisticiens, centres de ressources marketing...
Echelle de l'action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : • Démarrage 1 à 2 ans • Résultats attendus d'ici 4 à 10 ans			
Dispositifs existants sur ce sujet : non connu			
Coût : • Chargé de mission innovation 1 à 2 ans, soit 60 à 120 k€ • Aide à 50% de projets de développement : budget de 225 k€/an (3 projets de 150 k€/an), avec des appels à projet			
Freins à lever : • Peu de ressources internes pour initier un développement • Image de l'innovation parfois erronée avec une thématique souvent galvaudée • Gestion de la confidentialité		Leviers à actionner : • Manque de ressources au sein des entreprises • Effet d'entraînement sur les démarches locales • Entreprises cibles assez faciles à recenser	
Commentaire : Des questionnements sur le périmètre de cette action : • Type de bénéficiaire : IAA/Coopération/OPNC/Amont/Distribution/prestataires			



spécifiques

- Taille d'entreprise : PME ou au-delà
- Secteur : Viande bovine seulement ou élargi aux autres viandes ?
- Périmètre géographique : Massif Central/Régions financeurs/autre périmètre

Action n°241 : Soutenir les démarches de promotion collective des races à viande à l'international			
Enjeu majeur : INNOVER ET DEVELOPPER LA VALEUR AJOUTEE			
Axe stratégique : Appuyer les démarches liées à l'export			
Objectif de l'action : Alors que les marchés internationaux s'ouvrent, il s'agit d' exploiter l'avantage compétitif lié aux races à viande représentées dans le Massif Central . En effet, même si le critère prix est essentiel sur la plupart des marchés, une partie des consommateurs, mais aussi des intermédiaires n'est pas insensible à un discours de qualité. Celui-ci peut s'appuyer sur des outils de promotion, voire l'exploitation d'une marque valorisant une ou plusieurs races à viande du Massif Central.			
Descriptif de l'action : - Définition d'une stratégie export pour : - Cibler les pays pouvant être sensibles à une démarche qualité (taille du marché, potentiel du marché (potentiel de développement, capacité à accepter des prix plus élevés et une segmentation haut de gamme), concurrence présente) - Capitaliser sur l'expérience Charoluxe (enseignements positifs et négatifs, modèle économique, expérience à reproduire ou non...) - Définir les outils de promotion : - Présence sur des salons en valorisant les races françaises - Création d'une marque - Extension de marque existante (comme Charoluxe) - Définition des moyens à mobiliser <i>Cette première phase de définition peut être réalisée au niveau d'INTERBEV ou externalisée</i> - Mobiliser les moyens disponibles pour rendre ce plan opérationnel - Impliquer les entreprises du Massif Central dans cette démarche - Assurer un suivi important pour bien analyser l'évolution des marchés et voir comment la démarche peut réussir sur le long terme			
Pilote : MACEO/SIDAM	Acteurs/metteur en œuvre : INTERBEV/UBIFRANCE		Partenaires possibles : GEF, SOPEXA, Exportateurs Viande
Echelle de l'action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : - Démarrage Immédiat/Court terme - Résultats attendus d'ici 3 à 5 ans voire 10 ans			
Dispositifs existants sur ce sujet : démarches du GEF, d'INTERBEV. Démarche Charoluxe en Allemagne.			
Coût : - Définition/validation d'une stratégie export pour 5 à 6 entreprises : prise en charge de 50% du coût plafonné à 40 k€/entreprise, soit 100 à 120 k€ - Participation à des salons internationaux : 15 à 25 k€ par salon, avec stand commun pour les opérateurs du Massif Central (4 à 5 salons/an (Shanghai, Moscou, Dubaï...), soit 60 à 125 k€/an			

Freins à lever : • Concurrence avec des démarches individuelles : nécessité d'avoir une démarche collective • Des marchés à cibler qui doivent avoir une certaine stabilité, • La concurrence forte d'autres pays qui ont déjà une présence à l'international importante • Des moyens importants à mobiliser	Leviers à actionner : • Des marchés qui s'ouvrent et qui offrent de bons potentiels • Nécessité de développer de la valeur également sur ces marchés export où il sera difficile d'être compétitif face à l'Inde ou au Brésil • Des pays qui s'ouvrent à la consommation de viande bovine avec du minéral peu qualitatif (Inde) : un potentiel plus haut de gamme pour demain
Commentaire : Cette action doit s'inscrire sur un plan national car elle nécessite des moyens importants et doit s'inscrire dans le temps. Cependant, si elle aboutit, elle pourrait fournir un débouché valorisant pour les filières issues de races allaitantes, que ce soit directement en viande finie, mais aussi en animaux maigres. Le Massif Central en serait un des principaux bénéficiaires. 	

Action n°242 : Donner aux opérateurs régionaux les moyens de prospecter des marchés émergents			
Enjeu majeur : INNOVER ET DEVELOPPER LA VALEUR AJOUTEE			
Axe stratégique : Appuyer les démarches liées à l’export			
Objectif de l’action : Alors que le nombre de pays importateurs de viande bovine ne cesse de s’accroître, les opérateurs français, qui étaient beaucoup moins présents à l’export que d’autres pays (y compris non voisins européens, allemands, italiens et irlandais), tentent de rattraper leur retard. Malheureusement, la conquête de nouveaux marchés n’est jamais une chose facile et est souvent réservée aux entreprises de très grande taille. L’objectif principal de cette action est d’ apporter des moyens de « renseignements » supplémentaires pour les acteurs économiques du Massif Central (maigres et gras) afin de mieux connaître les potentiels de marchés de pays-cibles, et les moyens de commercialiser dans ces pays (organisation commerciale, mode de consommation, pays concurrents, prix pratiqués, etc...).			
Descriptif de l’action : • Valider les moyens nécessaires avec les opérateurs en position d’exporter, notamment au regard des démarches collectives. Par exemple : études sur place, stage d’un étudiant à l’étranger • Développer un outil de financement adapté pour ces opérations export • Mobiliser les opérateurs susceptibles d’exporter pour qu’ils utilisent les outils ainsi financés			
Pilote : MACEO/SIDAM ou INTERPROFESSION		Acteurs/metteur en œuvre : Opérateurs de la filière viande	Partenaires possibles : GEF, SOPEXA, INTERBEV Régions, UBIFRANCE
Echelle de l’action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : • Démarrage Immédiat/Court terme • Résultats attendus d’ici 2 à 3 ans			
Dispositifs existants sur ce sujet : non connu			
Coût : • Contribution au financement de mission de prospection à l’export : 50% de 10 à 15 k€ par mission, avec travail préparatoire et contacts ciblés. 5 à 6 missions/an soit 25 à 45 k€/an (150 à 270 k€ sur 6 ans)			
Freins à lever : • Nombre restreint d’opérateurs concernés • Ne pas financer 2 fois la même étude • Des marchés parfois très fluctuants nécessitant d’avoir une information actualisée • Ne pas se substituer aux opérateurs		Leviers à actionner : • Possibilité de financer des démarches individuelles ou collectives • Volonté de certains opérateurs de trouver de nouveaux marchés • Complémentarité à avoir avec les démarches du GEF	
Commentaire : Cette action est essentielle pour certains opérateurs, mais doit vraiment s’effectuer en coordination avec les démarches collectives initiées, mais qui se limitent souvent à une « découverte » parfois superficielle des pays envisagés.			

Action n°251 : Favoriser les échanges entre les acteurs de la filière au sein des Organismes de Sélection			
Enjeu majeur : Optimiser et développer la valeur ajoutée			
Axe stratégique : Exploiter les outils de la génétique			
Objectif de l'action : faire participer activement les acteurs de la filière aux choix des orientations de la sélection génétique pour répondre aux besoins des marchés et aux attentes des éleveurs			
Descriptif de l'action : • Associer les partenaires de la filière viande dans les instances d'orientation des choix génétiques : syndicats de races, unités de sélection • Veiller à ce que chaque partie écoute l'autre • Orienter les choix de sélection en fonction des besoins : ○ Qualités d'élevage : facilité de vêlage, qualités maternelles ○ Potentiel de croissance et précocité ○ Conformation ○ Limitation du potentiel de développement (arrêt de l'alourdissement) ○ Indices de consommation Cette action comporte plusieurs volets : • Organisation de réunions de travail par secteur d'activité (amont, aval) • Organisation de journées de séminaire pour confronter les points de vue et définir des orientations partagées, • Mise en forme des orientations et d'un plan de communication permettant leur mise en valeur et leur diffusion au plus grand nombre.			
Pilote : Interprofession		Acteurs/metteur en œuvre : Organismes de sélection	
		Partenaires possibles : Syndicats de race, UPRA, Chambres d'Agriculture, OP, IDELE, abatteurs, distributeurs...	
Echelle de l'action :		NATIONAL	MASSIF
BASSIN			
Délais de réalisation : Immédiat			
Dispositifs existants sur ce sujet : Voir les partenariats réalisés en races laitières			
Coût : Cette action nécessite l'implication des leaders professionnels. La réalisation des différents volets nécessite la mobilisation, au sein de chaque Organisme de Sélection d'un ingénieur pour 25% de son temps : 25% ETP ingénieur x 4 OS = 1 ETP estimé à 60 K€. Par ailleurs, il y a lieu de prévoir 10 k€ de frais de séminaires et 30 k€ pour la communication. Soit un coût prévisionnel annuel de 100 K€ et 600 k€ pour 6 ans.			
Freins à lever : • Faire accepter le partage des orientations entre les partenaires		Leviers à actionner : • Promotion des atouts et caractéristiques de chaque race par tous les opérateurs	
Commentaire : Un point de vigilance sera nécessaire pour faire dialoguer « efficacement » les structures de sélection dont les résultats s'obtiennent dans la durée, avec des organisations de producteurs et des acteurs économiques qui subissent la versatilité des marchés.			

Action n°252 : Favoriser le développement de l'IA et des techniques de reproduction			
Enjeu majeur : Optimiser et développer la valeur ajoutée			
Axe stratégique : Exploiter les outils de la génétique			
Objectif de l'action : Inciter les éleveurs à utiliser l'IA, y compris la semence sexée, et les techniques de reproduction pour améliorer le niveau génétique de leurs troupeaux : utilisation de détecteurs de chaleurs, groupage des chaleurs, échographies..., pour améliorer les résultats de reproduction			
Descriptif de l'action : 1. Diffusion de l'information sur les techniques : semence sexée, détecteur de chaleurs, groupage des chaleurs, échographies, et les avantages qu'elles présentent pour améliorer les résultats de reproduction et donc le revenu. 2. Incitations financières à l'utilisation de ces techniques.			
Pilote : Interprofession		Acteurs/metteur en œuvre : Organismes de sélection	Partenaires possibles : IDELE, Syndicats de race, OP, Chambres d'agriculture
Echelle de l'action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : • Immédiat avec résultats à moyen terme			
Dispositifs existants sur ce sujet : Voir ce qui est fait dans les races laitières.			
Coût : • Diffusion auprès des éleveurs des informations sur les techniques considérées, par la presse agricole spécialisée et la presse régionale agricole : 10 K€ x 2 passages = 20 K€. • Incitations financières : une enveloppe annuelle de 130 K€ permettrait de prendre en charge une partie des coûts d'utilisation de l'échographie, de semences sexées ou de groupages de chaleurs. (environ 25% du coût) Coût annuel de l'action : 150 K€, soit 0,9 M€ pour 6 ans.			
Freins à lever : • Convaincre les éleveurs de la compatibilité de ces pratiques avec un élevage extensif à l'herbe.		Leviers à actionner : • Programme de développement et de promotion des différentes races allaitantes • Dynamique de tous les partenaires	
Commentaire : Action nécessaire au maintien du Massif Central en qualité de berceau des races à viande. L'objectif est de conserver l'avance génétique du berceau des 4 grandes races allaitantes alors que les éleveurs hors Massif utilisent ces techniques et progressent plus vite que ceux du Massif Central.			

Action n°253 : Favoriser l'utilisation de taureaux de monte naturelle certifiés			
Enjeu majeur : Optimiser et développer la valeur ajoutée			
Axe stratégique : Exploiter les outils de la génétique			
Objectif de l'action : En bovin allaitant, pour des raisons pratiques, pâturage extensif notamment, la monte naturelle restera le mode de fécondation prédominant. Pour améliorer le niveau génétique global du cheptel du Massif Central, il est nécessaire d'améliorer le niveau génétique des taureaux utilisés par les éleveurs en monte naturelle.			
Descriptif de l'action : • Conception et diffusion de supports d'information (revues, plaquettes, CD, vidéos, etc.) destinés aux éleveurs, pour montrer l'intérêt de l'utilisation de taureaux certifiés, en particulier ceux contrôlés en station, • Organisation de Portes Ouvertes chez des éleveurs utilisant des taureaux certifiés et dans les stations d'évaluation, ou de communications lors de manifestations, • Incitations financières à l'utilisation de taureaux certifiés, avec un bonus pour les taureaux issus de stations d'évaluation			
Pilote : Interprofession		Acteurs/metteur en œuvre : Organismes de sélection	Partenaires possibles : IDELE, Syndicats de race, OP, Chambre d'agriculture
Echelle de l'action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : • Immédiat • Résultats attendus d'ici 3 à 5 ans			
Dispositifs existants sur ce sujet : Incitations financières pour les taureaux de station de testage en région Midi-Pyrénées.			
Coût : • Frais de communication : 80 K€, • Frais d'organisation de JPO : 20 K€, • Incitation à l'achat de taureaux certifiés : 1 000 taureaux par an x 150 € = 150 K€ (environ 1/3 des surcoûts entre non-certifiés et certifiés pour un animal standard), • Incitation à l'achat de taureaux de station : 500 taureaux par an x 300 € = 150 K€. Soit un coût annuel de l'action de 400 K€ et 2,4 M€ sur 6 ans.			
Freins à lever : Faire comprendre que l'achat d'un taureau certifié n'est pas une charge mais un investissement.		Leviers à actionner : Créer une dynamique entre tous les partenaires avec un message homogène et positif sur l'amélioration génétique découlant de l'utilisation de taureaux certifiés en monte naturelle.	
Commentaire : Les régions hors Massif Central utilisent plus les taureaux certifiés avec le risque que le niveau génétique de ces régions soit rapidement supérieur à celui du Massif Central.			

Action n°254 : Favoriser la récolte des performances des animaux			
Enjeu majeur : Optimiser et développer la valeur ajoutée			
Axe stratégique : Exploiter les outils de la génétique			
Objectif de l'action : Augmenter le nombre de performances récoltées et organiser la récolte de nouvelles performances pour alimenter les futurs programmes de sélection avec des données objectives.			
Descriptif de l'action : - Financer des campagnes de prospection des Bovins Croissances et des Herd-Book, - Soutien à la mise en place pérenne de réseaux de récolte de nouvelles performances en vue d'alimenter des programmes de recherche (génomique) permettant une sélection plus efficace sur les qualités d'élevage.			
Pilote : Interprofession		Acteurs/metteur en œuvre : Organismes de sélection, Bovins croissance, herd-book	
		Partenaires possibles : IDELE, Chambres d'agriculture	
Echelle de l'action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : - Immédiat - Résultats attendus à court et moyen terme			
Dispositifs existants sur ce sujet : Le programme DEGERAM expérimente la mise en place d'un réseau d'élevages récoltant de nouvelles performances sur les qualités d'élevage.			
Coût : 30 techniciens x 5% de leur temps = 1,5 ETP x 40 K€ = 60 K€. - Soutien au réseau d'élevages DEGERAM : 150 élevages x 1 000 € = 150 K€. Le coût annuel de l'action est de 210 K€, soit 1,26 M€ sur 6 ans.			
Freins à lever : Contraintes pratiques de la réalisation du contrôle de performances en élevage allaitant (pâturage extensif).		Leviers à actionner : Expliquer la nécessité de disposer de données objectives pour mettre en place les techniques de la reproduction : indexation, génomique.	
Commentaire : Il ne peut y avoir de sélection objective sans performances ! Or en élevage allaitant, seuls 10% des éleveurs réalisent du contrôle de performances. L'augmentation du volume de données et de caractères contrôlés est nécessaire à la poursuite de l'amélioration génétique des races du Massif Central.			

Action n°255 : Soutenir la recherche et l'innovation en génétique (génomique)			
Enjeu majeur : Optimiser et développer la valeur ajoutée			
Axe stratégique : Exploiter les outils de la génétique			
Objectif de l'action : Utiliser l'avancée des connaissances scientifiques (décryptage du génome bovin) pour inventer de nouveaux outils de sélection.			
Descriptif de l'action : • Pérennisation des réseaux de fermes de références mis en place dans le cadre du programme DEGERAM (soutien financier) • Prolongation des programmes de recherche initiés dans le cadre du programme DEGERAM (au-delà de 2014) • Incitation financière à l'utilisation des nouveaux outils de sélection issus des programmes de recherche (tests génomiques)			
Pilote : Interprofession		Acteurs/metteur en œuvre : Organismes de sélection	Partenaires possibles : Syndicats de race, EDE, Centres d'IA, OP, INRA...
Echelle de l'action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : • Court terme • Résultats attendus d'ici 2 à 5 ans			
Dispositifs existants sur ce sujet : cf pratique de la sélection dans les différentes races, Programme DEGERAM au niveau du Massif			
Coût : Cette action comporte deux volets : 1. Incitations financières à l'utilisation des nouveaux outils de sélection issus des programmes de recherches (tests génomiques) : 2 500 tests/an x 40 € = 100 K€. 2. Prolongation au-delà de 2014, par un soutien financier, des programmes de recherches initiés dans le cadre du programme DEGERAM : 1 000 génotypages par an avec des puces 54K pour alimenter les populations de références des 4 races, pour un montant annuel estimé à 100 K€. Au total, le coût annuel de l'action 255 est de 200 K€, soit 1,2 M€ sur 6 ans.			
Freins à lever : • Faire comprendre que la génomique est l'avenir en sélection bovine • Expliquer et rassurer quant à l'utilisation en génétique		Leviers à actionner : • Poursuivre et amplifier la dynamique enclenchée par le programme de sélection génétique DEGERAM qui rend le Massif Central leader en génomique allaitante.	
Commentaire : La sélection bovine est en train de vivre une révolution avec l'arrivée de la génomique. La filière allaitante a pris du retard vis-à-vis de la filière laitière et ne doit pas être le « parent pauvre ». La place du Massif Central dans les races allaitantes française et mondiale doit être soutenue.			

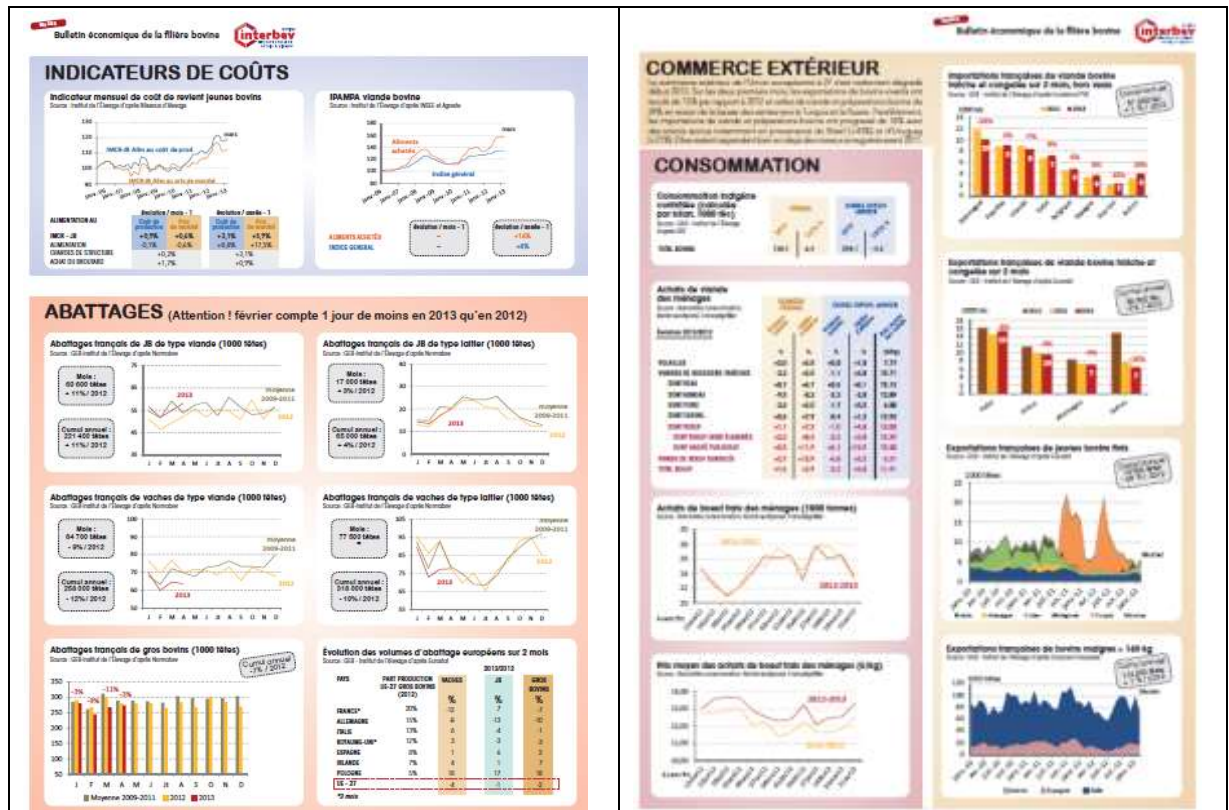
Action n°261 : Construire un programme lié à l’Autonomie Fourragère au niveau des 3 bassins étudiés, en capitalisant les initiatives existantes (cluster herbe)			
Enjeu majeur : Optimiser et développer la valeur ajoutée			
Axe stratégique : Mobiliser l’appui technique sur des chantiers prioritaires (autonomie fourragère, productivité, rentabilité)			
Objectif de l’action : Développer un programme d’appui technique sur l’optimisation de l’autonomie fourragère dans chaque exploitation			
Descriptif de l’action : • Diffusion d’un référentiel commun aux différentes OPA • Réalisation de diagnostics d’autonomie fourragère dans les exploitations • Mise en place et suivi d’un projet de développement de l’autonomie fourragère			
Pilote : MACEO-SIDAM		Acteurs/metteur en œuvre : IDELE, EDE, Chambres d’Agriculture	Partenaires possibles : INRA, Arvalis, OP, Régions
Echelle de l’action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : • Court et moyen terme • Résultats attendus dès la mise en place de l’appui technique			
Dispositifs existants sur ce sujet : cf Diagnostic d’autonomie alimentaire (Région Rhône-Alpes)			
Coût : • Prise en charge partielle du coût du diagnostic d’autonomie fourragère : 1 k€/diagnostic financé à 50% pour 4 000 exploitations (environ 20% des exploitations bovins viande du Massif) : 2 000 k€, soit 333 k€/an • Cluster Herbe : 50% d’1 ETP soit 30 k€/an (synergie avec action n°151)			
Freins à lever : • Néant		Leviers à actionner : • Volonté d’autonomie • Réduction des achats de fourrages et concentrés	
Commentaire : Cette action d’appui technique est complémentaire de l’action de promotion de la culture de l’herbe dont elle utilise les références (actions n°133 et n°151)			

Action n°262 : Accélérer le déploiement, au niveau du Massif Central, d'outils développés récemment : CAPECO & COUPROD			
Enjeu majeur : Optimiser et développer la valeur ajoutée			
Axe stratégique : Mobiliser l'appui technique sur des chantiers prioritaires (autonomie fourragère, productivité, rentabilité)			
Objectif de l'action : Permettre aux éleveurs de connaître et maîtriser leur production et leurs coûts			
Descriptif de l'action : • Accélérer le déploiement de l'outil CAPECO à grande échelle dans le cadre des appuis techniques et au-delà : financement d'une campagne de promotion à l'échelle du Massif Central • Soutenir la finalisation de l'outil COUPROD			
Pilote : Interprofession		Acteurs/metteur en œuvre : IDELE, Chambres d'Agriculture	Partenaires possibles : OP, Régions, Départements
Echelle de l'action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : • Court et moyen terme • Résultats attendus dès la 1^{ère} année			
Dispositifs existants sur ce sujet : Formation des utilisateurs en cours. Déploiement opérationnel à venir			
Coût : • Financement d'une campagne de promotion à l'échelle du Massif Central : 100 k€ (soit environ 2-3 €/cible) • Financement de l'outil Couprod pris en charge au niveau national			
Freins à lever : • Appropriation des outils par les opérateurs		Leviers à actionner : • Lier le financement de l'appui technique à l'utilisation de ces outils	
Commentaire : La généralisation de l'utilisation de ces outils et l'organisation de la remontée des données permettra d'alimenter une base fiable sur les coûts de production et la rentabilité des systèmes d'élevage			

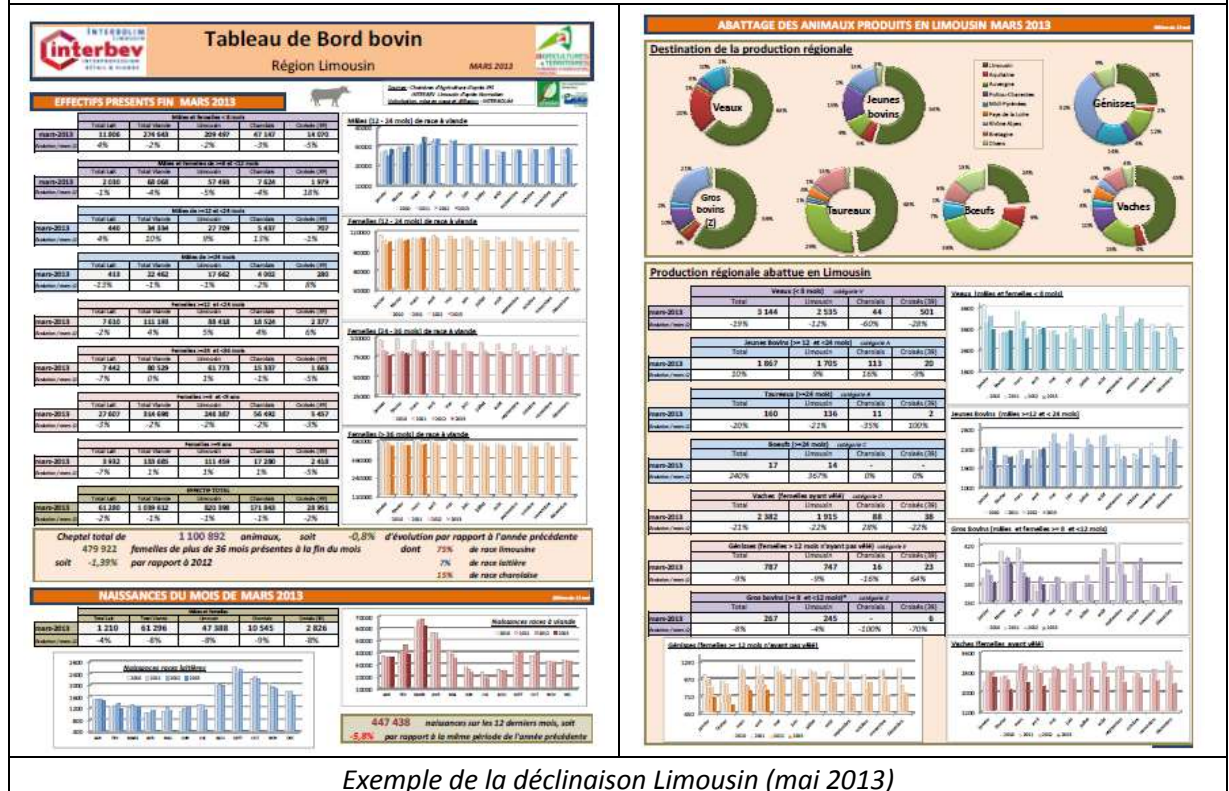
Action n°263 : Optimiser les potentialités zootechniques			
Enjeu majeur : Optimiser et développer la valeur ajoutée			
Axe stratégique : Mobiliser l'appui technique sur des chantiers prioritaires (autonomie fourragère, productivité, rentabilité)			
Objectif de l'action : Mobiliser l'appui technique pour permettre une valorisation du potentiel de productivité animale			
Descriptif de l'action : - Mise en place d'actions d'amélioration de la productivité (gestion des réformes et taux de renouvellement, détection des chaleurs et des vaches en gestation) - Mise en commun d'une plate-forme d'actions ciblées sur la productivité au niveau du Massif par MACEO - Actions de sélection sur les indices de consommation			
Pilote : MACEO		Acteurs/metteur en œuvre : EDE, Chambres d'Agriculture, IDELE	Partenaires possibles : OP, Régions, Départements
Echelle de l'action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : Court et moyen terme			
Dispositifs existants sur ce sujet : actions départementales			
Coût : mobilisation de moyens existants, lier les aides directes à mettre en place avec la réalisation d'un appui technique sur la productivité			
Freins à lever : Néant		Leviers à actionner : - Appui technique - Amélioration du revenu	
Commentaire : Action en lien avec les actions génétiques			

3. Renforcer la logique filière et les outils à son service

Action n°311 : Améliorer/créer les tableaux de bords mensuels existants, avec des informations qualitatives et quantitatives			
Enjeu majeur : RENFORCER LA LOGIQUE FILIERE ET LES OUTILS A SON SERVICE			
Axe stratégique : Exploiter des outils partagés de signaux d’offre et de marché			
Objectif de l’action : Collecter, traiter et mettre à disposition des informations qualitatives et quantitatives concernant l’offre et la demande de viande bovine. Partager ces informations avec l’ensemble des acteurs de la filière pour que : - On puisse disposer de signaux du marché pour mieux orienter l’offre à terme et faire état des écarts entre offre et demande s’ils existent - chacun soit conscient des défis que la filière traverse et se sente acteur - la transparence puisse renforcer la confiance entre acteurs			
Descriptif de l’action : - Capitaliser sur 2 démarches : - Une démarche nationale (Bulletin économique de la filière bovine réalisé par le GEB pour INTERBEV) - Une déclinaison régionale développée au niveau du Limousin - Compléter ces informations par des éléments qualitatifs (sur la demande du marché), avec une réunion mensuelle téléphonique avec les opérateurs de la filière - Diffuser le plus largement possible (voir plus loin) - Etendre l’outil régional à d’autres régions du Massif ou à chacun des 2 autres bassins			
Pilote : MACEO/SIDAM ou INTERPROFESSION		Acteurs/metteur en œuvre : INTERBEV/Opérateurs de la filière viande/CDA	
		Partenaires possibles : IDELE, INTERBEV National, NORMABEV	
Echelle de l’action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : - Démarrage Immédiat/Court terme (dans les 6 mois) - Résultats attendus à moyen et long terme (doit s’inscrire dans le paysage de la filière)			
Dispositifs existants sur ce sujet : dispositif national, cotations publiées sur différents médias, conseils spécialisés France Agrimer, informations sur les marchés sur différents canaux. Voir également le Plan Stratégique de la filière France Agrimer.			
Coût : Temps de l’animateur régional INTERBEV (déjà financé par l’Interprofession)			
Freins à lever : - Lisibilité de l’information à renforcer : des lecteurs de différents niveaux destinataires - Maintien de la participation des acteurs dans le temps		Leviers à actionner : - Outils déjà existants, avec une déclinaison régionale développée - Opérateurs volontaires pour une sollicitation légère (Limousin) - Coût limité si utilisation des ressources existantes (outils et ETP)	
Commentaire : Cette action nous semble fondatrice pour développer une meilleure connaissance des réalités de l’offre et de la demande. La mobilisation de quelques acteurs pourrait permettre un lancement rapide de cette action, même si le format des livrables pourra évoluer dans le temps.			



Exemple de bulletin économique national (mai 2013)



Exemple de la déclinaison Limousin (mai 2013)

Action n°312 : Assurer une diffusion des informations jusqu'à l'éleveur			
Enjeu majeur : RENFORCER LA LOGIQUE FILIERE ET LES OUTILS A SON SERVICE			
Axe stratégique : Exploiter des outils partagés de signaux d'offre et de marché			
Objectif de l'action : Les informations de la filière sont souvent accessibles de manière passive (nécessité d'aller les chercher) ou bien souvent restent au sein d'un premier cercle d'opérateurs structurés. L'objectif de cette action est de mettre en place un plan média pour arriver à diffuser les informations de la filière (exemple des tableaux mensuels précédents) jusqu'à l'éleveur. La présence de filtre jusqu'à l'éleveur peut nuire au partage de ces informations générales sur le contexte de la filière. Il ne s'agit pas ici de diffuser des informations de veille économique de type marché, ou intelligence économique qui doivent être réservées aux opérateurs français.			
Descriptif de l'action : • Sélectionner un prestataire ou réaliser une étude interne (embauche stagiaire) pour valider les moyens de toucher l'éleveur, de manière : ○ Passive : mise à disposition de l'information, référencement et choix de sites pertinents pour être facilement accessibles ○ Active : envoi direct (mail via CDA/EDE) ou indirect (rédaction de magazines ou webzines les plus diffusés auprès de la population cible) • Appliquer cette stratégie sur une région ou un bassin test (exemple Limousin) • Décliner à d'autres zones géographiques du Massif Central (Région/Départements)			
Pilote : MACEO/SIDAM ou INTERPROFESSION		Acteurs/metteur en œuvre : INTERBEV	Partenaires possibles : CDA, rédaction de presse agricole ou de site spécialisé
Echelle de l'action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : • Démarrage Immédiat/Court terme • Résultats attendus à court terme			
Dispositifs existants sur ce sujet : non connu			
Coût : mobilisation du réseau existant et contribution au financement de la diffusion jusqu'aux éleveurs (environ 4 €/éleveur/an, soit 80 k€/an (480 k€ sur 6 ans)			
Freins à lever : • Nombre très élevé de cibles • Existence de beaucoup d'informations disponibles, avec un temps d'écoute des éleveurs parfois limité		Leviers à actionner : • Des partenaires possibles pour diffuser cette information	
Commentaire : Cette action est essentielle pour certains opérateurs, mais doit vraiment s'effectuer en coordination avec les démarches collectives initiées, mais qui se limitent souvent à une « découverte » parfois superficielle des pays envisagés.			

Action n°313 : Assurer la remontée des déclarations de naissances aux acteurs de l'aval			
Enjeu majeur : RENFORCER LA LOGIQUE FILIERE ET LES OUTILS A SON SERVICE			
Axe stratégique : Exploiter des outils partagés de signaux d'offre et de marché			
Objectif de l'action : • Pratiquer une remontée généralisée des déclarations de naissance aux opérateurs de l'aval (maigre et gras) qui le désirent • Anticiper les sorties d'animaux et éviter les situations de crise Cette remontée existe déjà dans certains départements, mais les pratiques restent très hétérogènes.			
Descriptif de l'action : • Capitaliser sur les pratiques des départements opérants • Recenser les opérateurs bénéficiaires possibles • Convenir au niveau du Massif des formats de transmission et des données remontées • Disposer d'un suivi pour savoir comment est utilisée l'information et si les modalités de fourniture sont pertinentes			
Pilote : MACEO/SIDAM ou INTERPROFESSION		Acteurs/metteur en œuvre : EDE, Opérateurs de la filière viande	Partenaires possibles : BDNI
Echelle de l'action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : • Démarrage Immédiat/Court terme • Résultats attendus selon la conjoncture de la filière			
Dispositifs existants sur ce sujet : dans certains départements			
Coût : mobilisation du réseau existant			
Freins à lever : • Réticence de certaines parties à divulguer ce type de données • Obtention d'un format homogène d'un département à l'autre pour les opérateurs présent sur une zone large		Leviers à actionner : • Possibilité de financer cette transmission par les opérateurs via un abonnement	
Commentaire : Cette action peut contribuer au partage global d'informations, mais aussi anticiper sur des situations difficiles et faciliter d'éventuelles gestions de crise si nécessaire.			

Action n°321 : Etendre le fonds de sécurisation Rhône-Alpes à l'ensemble des bassins			
Enjeu majeur : RENFORCER LA LOGIQUE FILIERE ET LES OUTILS A SON SERVICE			
Axe stratégique : Stimuler des mécanismes de sécurisation de la filière			
Objectif de l'action : - Capitaliser sur les expériences en cours (dont Rhône-Alpes, 6% du cheptel de VA du Massif Central) - Généraliser ce dispositif aux autres régions Même s'il paraît difficile actuellement d'envisager une contractualisation impliquant le distributeur (hors exception régionales), il semble nécessaire de fournir aux opérateurs de la filière (producteurs et metteurs en marché) des outils pour relancer l'investissement et l'engagement sur du moyen terme.			
Descriptif de l'action : - Analyser le fonctionnement du mécanisme de sécurisation mis au point en Rhône-Alpes - En définir les points d'amélioration s'il y a lieu - Parvenir à définir la faisabilité de financement de l'opération pour les autres régions - Généraliser ce dispositif à l'ensemble de la filière allaitante du Massif Central (avec des critères d'éligibilité à définir)			
Pilote : INTERPROFESSION		Acteurs/metteur en œuvre : Régions, INTERPROFESSIONS	Partenaires possibles : Possibilités offertes par le nouveau FEADER
Echelle de l'action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : - Démarrage immédiat pour la période d'observation - Décision à prendre d'ici 6 mois-1 an pour l'extension du dispositif en cas de validation budgétaire. Application avec le nouveau FEADER.			
Dispositifs existants sur ce sujet : dispositifs existant en Rhône-Alpes, mais aussi au niveau de certains opérateurs (abatteurs et OP). Projet de Caisse Nationale de sécurisation. Signature d'un accord cadre au niveau interprofessionnel pour indiquer les paramètres possibles dans le cadre d'une contractualisation			
Coût : voir action n°131 Si adoption du schéma Rhône-Alpes : environ 40 €/animal, 100 000 animaux/an, 4 M€/an pour les collectivités, 1,2 M€ pour les abatteurs et 0,7 M€ pour les éleveurs			
Freins à lever : - Règles d'éligibilité de ce fonds (trop restrictif) - Coût en régime de croisière		Leviers à actionner : - Attente forte de certains acteurs - Appui sur un dispositif national	
Commentaire : Cette action peut contribuer au partage global d'informations, mais aussi anticiper sur des situations difficiles et faciliter d'éventuelles gestions de crise si nécessaire.			

Exemple du mécanisme Rhône-Alpes (extrait d'un document de Rhône-Alpes Elevage):

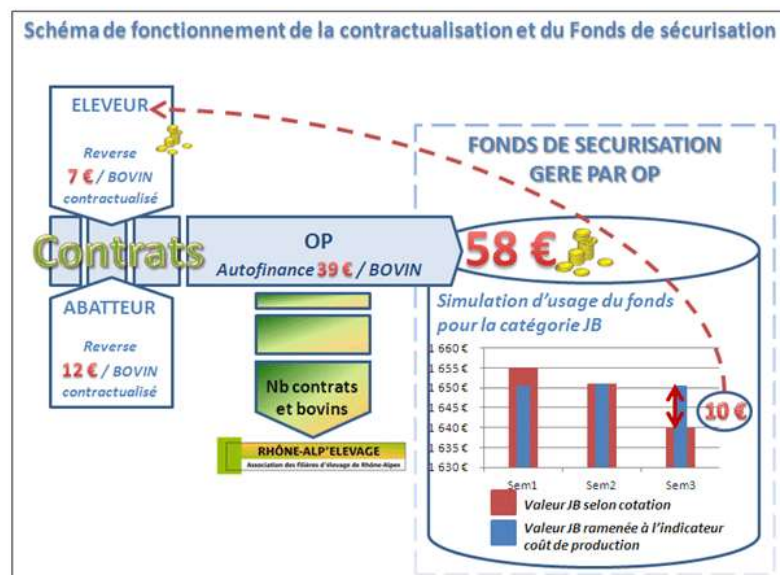
Conditions d'éligibilité :

- Catégories de bovins : Jeune Bovin, Génisse, Vache et Bœuf Viande et les Vaches de réforme laitière
- Mises en finition avec un seuil minimum annuel par élevage de :
 - Pour les naisseurs-engraisseurs : 10 femelles, et/ou 20 mâles, dans la limite de 50 places / an.
 - Pour les ateliers d'engraissement spécialisés : 100 bovins, dans la limite de 200 places / an.
- La viande sera produite dans le cadre des démarches labellisées ou certifiées existantes (Label Rouge, AOC/AOP, CCP, Agriculture Biologique, cahiers des charges agréés...) ou sera conforme au cahier des charges de la signature « viande de Rhône Alpes » (Agricultures Rhône Alpes).

Chaque Organisation de Producteurs s'est vu remettre un objectif de bovins à contractualiser en rapport avec son volume d'activité équivalent à une mise en place en finition d'un minimum de 120 bovins par semaine dans le cadre du CROF.

La Région dans le cadre de l'incitation à la contractualisation participe sur les charges éligibles de surcoût de finition des bovins dans les démarches qualité précitées.

Cette aide régionale est versée aux OP qui alimentent un fonds de sécurisation et appellent une participation sur chaque bovin contractualisé auprès des éleveurs et des abatteurs dans le cadre de contrats bipartites. Le montant versé au fonds correspond à 58 € / bovin.





Quelle est la finalité du fonds ?

Le fonds généré permet de palier l'écart éventuel entre le prix de revient et le prix de vente d'un bovin. L'ensemble des OP de la région se sont entendues sur la rédaction d'un règlement intérieur sur l'usage du fonds.

Pour les éleveurs, le fait de s'engager contractuellement dans l'action 1.2. leur apporte une garantie du prix de vente des bovins.

L'usage du fonds de sécurisation relève de la responsabilité des OP selon les critères d'intervention régis dans un règlement d'application définissant des :

- Indicateurs couvrant 90% des coûts de production par catégorie (*rémunération équivalente à 1 SMIC*)
- Références de cotation régionale hebdomadaire de la semaine d'abattage

Action n°331 : Apporter des outils d'aide à la décision			
Enjeu majeur : RENFORCER LA LOGIQUE FILIERE ET LES OUTILS A SON SERVICE			
Axe stratégique : Sécuriser le potentiel de transformation			
Objectif de l'action : • Disposer d'un appui extérieur pour valider certaines opérations délicates • Faire réaliser des études de faisabilité portant un volet animation pour valider l'implication d'un collectif sur certains projets complexes			
Descriptif de l'action : • Recenser les opérations de restructurations industrielles possibles à l'échelle des bassins ou de périmètres de réflexion cohérents • Valider les possibilités d'inflexion à l'issue de l'étude pour lancer l'opération • Faire réaliser des études spécifiques sur ces problématiques bien identifiées (ex : faisabilité de constituer un pôle régional d'abattage multiopérateurs (ex : Limousin), incidences sur la spécialisation de plusieurs sites, mutualisations logistiques, mutualisation au niveau de la valorisation des coproduits, etc... • Assurer un suivi régulier et l'appropriation des conclusions de l'étude			
Pilote : MACEO/SIDAM ou INTERPROFESSION		Acteurs/metteur en œuvre : SIDAM	Partenaires possibles : INTERBEV, Commission Interrégionale des abattoirs, Fédérations professionnelles de la Viande, etc, Instituts Techniques...
Echelle de l'action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : • Démarrage à moyen terme, le temps de recenser les sujets à enjeux en termes de compétitivité industrielle • Résultats attendus 6 à 10 mois après le lancement de l'opération			
Dispositifs existants sur ce sujet : FRAC pour certains opérateurs, études à l'échelle régionale ponctuelles			
Coût : • Financement d'études ponctuelles : 25 à 100 k€ selon l'étude (ex : réflexion transversale sur la logistique) • Budget de 100 k€/an			
Freins à lever : • Eviter des sujets trop théoriques éloignés des sujets de préoccupations des opérateurs • Ne pas lancer d'études si aucun levier n'est disponible pour faire appliquer les conclusions d'une étude		Leviers à actionner : • Réflexion parfois nécessaire avant de se lancer dans des projets hasardeux et parfois coûteux	
Commentaire : Ce type d'action à une envergure bassin voire massif permettrait de dépasser les limites administratives qui ne correspondent pas forcément aux logiques économiques. Le lancement d'étude sur des thématiques où des réservoirs de compétitivité existent serait pertinent (ex : logistique amont ou logistique aval).			

Action n°332 : Soutenir les projets d'investissement porteurs de valeur ajoutée			
Enjeu majeur : RENFORCER LA LOGIQUE FILIERE ET LES OUTILS A SON SERVICE			
Axe stratégique : Sécuriser le potentiel de transformation			
Objectif de l'action : • Accompagner les investissements permettant de développer de la valeur ajoutée pour la filière au niveau de la transformation ou de l'apport de service • Intervenir sur les différentes étapes du dossier (phase montage, maturation du projet, etc...) Alors que la filière souffre d'un certain manque d'investissement, il s'agit d'apporter un soutien financier aux projets apportant de la valeur ajoutée pour le territoire.			
Descriptif de l'action : • Définir les investissements éligibles (contribution à la valeur ajoutée du Massif Central) • Recenser les opérateurs bénéficiaires possibles • Communiquer sur le dispositif d'aide et des enveloppes disponibles • Contribuer au montage des dossiers			
Pilote : SGAR/CONTRAT DE MASSIF		Acteurs/metteur en œuvre : Régions, BPI	Partenaires possibles : Banque Publique d'Investissement
Echelle de l'action :	NATIONAL	MASSIF	BASSIN
Délais de réalisation : • Attente de l'écriture du FEADER 2014-2020 • Résultats attendus à partir de 2014-2015			
Dispositifs existants sur ce sujet : mesure 123 du FEADER, Contrat de croissance en Limousin, dispositifs liés aux Commissions interrégionales des abattoirs			
Coût : • Environ 400 000 tec abattues sur la zone, pour un CA d'environ 2,5 Md€ • Si 3% d'investissement/an (par rapport au CA), les investissements sont de 75 M€/an • Si 10% de l'investissement sont éligibles, avec un taux d'intervention de 20%, le coût est d'environ 1,5 M€/an			
Freins à lever : • Définition des opérateurs et des projets éligibles • Limites financières		Leviers à actionner : • Création d'emplois à la clé • Pérennisation de la filière sur le territoire • Implication des autres acteurs de la filière pour soutenir le projet	
Commentaire : Cette action peut s'appuyer sur des crédits européens, mais pourrait également être complétée par la mise en place d'un fonds interrégional spécifique (voir partie synoptique).			

Annexes

Annexe 1 : Liste des participants à l'élaboration du plan d'actions

Stratégie et plan d'actions à mettre en œuvre pour conforter les filières de viande bovine du Massif Central

Liste des acteurs de la filière rencontrés dans le cadre de l'élaboration du plan d'actions

Nom	Prénom	Organisme	Enquête	Participation aux groupes de travail											
				Bassin Charolais			Bassin Limousin				Bassin Sud				
				Gr 1 15/03	Gr 2 08/04	Gr 3 23/04	Gr 1 13/02	Gr 2 21/03	Gr Q 21/03	Gr 3 22/04	Gr 1 20/02	Gr 2 27/03	Gr Q 27/03	Gr 3 25/04	
FLEURY	Jean Pierre	CRA Bourgogne – FNB 21		X											
BERNARD	Emmanuel	FNB 58	X	X											
BAJARD	Christian			X											
DUMAS	Philippe	SICAREV	X	X	X										
PLASSE	Philippe	SICAREV		X											
DEAL	Damien			X											
ALLOUIS	Eric	URBB		X											
LARGY	Yves	CDA 71 - GLOBAL		X	X	X									
CHEVALLIER	Guy	Bigard SNIV	X	X	X	X									
DEPONGE	Philippe	CRA Bourgogne		X	X	X									
TISSERAND	Isabelle	INTERBEV Bourgogne		X											
VAIZAND	Dominique	CDA71 – FNB 71		X	X										
DUCHENE	Frédéric	FNB RA		X											
MARY	Luc	SICABA	X	X											
BOULICAUD	Pierre	SICABA				X									
GIRARDON	David	Bigard SOCOPA Villefranche			X										
FOUILLAND	Christophe				X										
RAMET	Didier	CRA Bourgogne – FNB 58			X	X									
FONTENIAUD	Guy	Charolais Horizon - SICAREV			X	X									
IMBERT	Frédéric	CDA21 (EDE21)				X									
CHOPIN	Maurice	SICAGIEB	X												
PINET DES ECOTS	Yves	SICAVYL	X												
PUYGRENIER	Hervé	Ets Puygrenier	X												
RIBAUCCOURT	Bertrand	DELTAGRO	X												

BLEZAT CONSULTING

SARL au capital de 7622 € - Siret 423 106 756 00012 - NAF 7022Z

18, rue Pasteur - 69007 LYON – France

Tel : +33 (0)4 78 69 84 69 – Fax : +33 (0)4 78 72 28 65

Email : contact@blezatconsulting.fr – Site : <http://www.blezatconsulting.fr>

ACADIL

SARL au capital de 8 000 € - SIRET 538 286 857 00015 – APE 7022Z

26, rue Henri Dunant – 63540 ROMAGNAT – France

Tel : +33 .4 73 62 06 89 / +33 .6 89 35 73 99

Email : francois.anglade@acadil.fr – Site : <http://www.acadil.fr>

Nom	Prénom	Organisme	Enquête	Participation aux groupes de travail											
				Bassin Charolais			Bassin Limousin				Bassin Sud				
				Gr 1 15/03	Gr 2 08/04	Gr 3 23/04	Gr 1 13/02	Gr 2 21/03	Gr Q 21/03	Gr 3 22/04	Gr 1 20/02	Gr 2 27/03	Gr Q 27/03	Gr 3 25/04	
BOURGE	Christian	CDA58	X												
SUDRE		COVILIM	X												
CAILLEAU	Louis Marie	CRA Limousin					X	X	X	X					
CONDAMINE	Christian	CAPEL Bovidoc					X	X		X					
BOUIN	Jean Michel	CCBE					X			X					
DUPUY	Olivier	COVILIM SA					X	X		X					
DEBLOIS	Christophe	Deblois Christian et fils	X				X			X					
POIRSON	Francis	Coop de France Limousin					X								
BOULESTEIX	Jean Pierre	Coop de France Limousin						X		X					
DESCHAMPS	Philippe	CELMAR					X	X		X					
PASSERIEUX	Alain	GLBV					X	X							
PASSERIEUX	Stéphane	GLBV							X	X					
ARDANT	Maurice	ARBOVI					X	X	X	X					
CASSE	Guillaume	MACEO APAMAC					X								
PELLENARD	Roland	OPALIM	X				X	X	X	X					
ARBUS	Jérôme	Aliments					X								
BONNET	Jean Pierre	GLBV - ARBOVI					X			X					
DUPUIS	Violaine	France Agri Mer Limousin					X	X		X					
CHAUVET	Sylvie	France Agri Mer Limousin							X						
SANNE	Emma	IDELE					X			X					
NICOLLE	Xavier	INTERBOLIM						X							
ENSERGUEIX	Michel	Limousin Promotion							X	X					
GAMBAROTTO	Marc	France Limousin Sélection							X	X					
FERRAND	Jean Louis	SOMAFER	X												
CANCE	Nicolas	JA 12									X	X	X	X	
CHASSALY	Céline	FDSEA 12									X				X
SALLES	Raphaëlle	FDSEA 12										X	X		
PUECH	Marie	Bœuf Fermier Aubrac													X
MONNIER	Valérie	Bœuf Fermier Aubrac													X
PAGES	Claire	GIE Elevage Midi-Pyrénées													X
VEYRAC	André	CEMAC COBEVIAL									X				X
CHAPELLE	Hervé	CEMAC COBEVIAL	X								X				
CABRIT	Pierre	UNICOR BEVIMAC	X									X	X		

BLEZAT CONSULTING

SARL au capital de 7622 € - Siret 423 106 756 00012 - NAF 7022Z

18, rue Pasteur - 69007 LYON – France

Tel : +33 (0)4 78 69 84 69 – Fax : +33 (0)4 78 72 28 65

Email : contact@blezatconsulting.fr – Site : <http://www.blezatconsulting.fr>

ACADIL

SARL au capital de 8 000 € - SIRET 538 286 857 00015 – APE 7022Z

26, rue Henri Dunant – 63540 ROMAGNAT – France

Tel : +33 .4 73 62 06 89 / +33 .6 89 35 73 99

Email : francois.anglade@acadil.fr – Site : <http://www.acadil.fr>

Nom	Prénom	Organisme	Enquête	Participation aux groupes de travail											
				Bassin Charolais			Bassin Limousin				Bassin Sud				
				Gr 1 15/03	Gr 2 08/04	Gr 3 23/04	Gr 1 13/02	Gr 2 21/03	Gr Q 21/03	Gr 3 22/04	Gr 1 20/02	Gr 2 27/03	Gr Q 27/03	Gr 3 25/04	
CAZALS	Bernard	UNICOR BEVIMAC									X			X	
LIEUTERET	Michel	France Agri Mer – DRAAF M-P													X
STATKIEWICZ	Karen	InterSud													X
BOYER	Jean Paul	FRCB	X										X	X	
BOUSQUET	Jean Marie	FRCB										X	X	X	
RATERY	Didier	PARMAFRANCE	X												
RIEUTORT	Serge	PARMAFRANCE	X												
COPPENS	Thierry	PARMAFRANCE										X			
BENOIST D’ETIVEAUD	Martial	ALTITUDE										X	X	X	
MALVESIN	Gilles	ELVEA 15-63-43											X	X	
COSTEROUSSE	Denis	ELVEA 15-63-43										X			
ROUSSEL	Didier	ELVEA Nord MP-Lozère										X			
MOUYSET	Patrick	IRVA (Veau de l’Aveyron)											X	X	
MALLET DE CHAUNY	Agnès	IRVA (Veau de l’Aveyron)										X			
MIQUEL	Yorick	Bigard Castres	X									X			
BENEZIT	Patrick	FNB	X												
GRAU	Francis	FDSEA 12 FNB										X			
BOSCH	Jérémie	Coop de France RAA													
PONSOT	Jean François	COREL Auvergne										X			
BATAILLE	Luc	INTERBEV Auvergne										X			
	Total :	77	19	14	9	7	15	10	7	15	15	8	9		9



**Définition des stratégies et des actions à
mettre en œuvre pour conforter les
filières viande bovine du Massif Central**

CR Atelier n°1
Charolais
15 mars 2013



LOCALISATION DE L'ATELIER

Mairie de Volesvre (71)

LISTE DES PERSONNES PRESENTES

- Jean Pierre FLEURY
- Emmanuel BERNARD
- Christian BAJARD
- Philippe DUMAS
- Philippe PLASSE
- Damien DEAL
- Eric ALLOUIS
- Yves LARGY
- Guy CHEVALLIER
- Philippe DEPONGE
- Isabelle TISSERAND
- Dominique VAIZAND
- Frédéric DUCHENE
- Luc MARY
- Bertrand OUDIN
- François ANGLADE

Excusés :

- Maurice CHOPIN
- Romain KJAN
- Jean MEUNIER

DES CONSTATS EN RELATION AVEC LES ENJEUX**Les principaux constats**

Après présentation des objectifs de cette 1^{ère} réunion de travail, à savoir définir les enjeux du maintien de la production de viande bovine en bassin charolais, les participants ont exprimé leur vision de la situation de l'élevage bovin charolais et leurs attentes pour le maintien d'une filière viande bovine efficace et rentable.

L'accent a d'abord été mis sur les marchés selon la volonté des participants.

Concernant les marchés :

- A terme, des perspectives porteuses au niveau mondial qui devraient tirer les principaux bassins de production mondiaux s'ils sont assez compétitifs. Un marché export Pays Tiers devenu indispensable pour certains, mais porteurs d'aléas plus forts. On peut s'interroger parfois sur un phénomène de surqualité des animaux charolais pour approvisionner certains marchés actuellement. La France est moins présente commercialement que d'autres Pays à l'export. En attendant le marché Italien, qui reste LE débouché pour la filière, est en phase de restructuration.
- En maigre : collecte des animaux et constitution de lots homogènes adaptés à la demande des engraisseurs et exportateurs
Les collecteurs sont des assembleurs : ils font la collecte et assemblent les produits pour répondre aux demandes des marchés

- En gras : découpe des carcasses et vente en muscles adaptés aux différents marchés. Les entreprises de cheville sont des spécialistes du désassemblage-réassemblage. Le consommateur reste guidé par le prix de la portion achetée : l'avantage technique de la vache allaitante sur la vache laitière étant de 15%, le prix de la carcasse viande ne peut excéder 15% sur la laitière. Une certains partie de l'offre doit répondre à des contraintes liées à un produit de consommation de masse. Des variabilités fortes sur la valorisation de morceaux avant/arrière et l'équilibre carcasse

Concernant l'installation et la transmission :

- On constate peu d'installations en céréales mais des installations en élevage qui demande de la main d'œuvre. La grande culture devient une activité d'appoint (pluriactivité)
- La transmission en élevage se fait avec le « sacrifice » des cédants.
- Les exploitations qui ont investi sont reprises en élevage (installation ou agrandissement) : tous les bâtiments d'élevage récents sont pleins.
- Le montage capitalistique est compliqué et lourd (4000 à 4500 €/VA), d'où le besoin de rechercher des facilités de financement et des moyens de capitalisation.

Sur la production :

- Une lente érosion du capital de production avec une légère diminution du nombre de vaches.
- Une orientation majoritaire sur la production d'animaux maigres.
- L'avantage des cultures sur l'élevage, en termes de revenu et de travail, doit être rattrapé pour conserver des éleveurs.
- Les enjeux environnementaux et sociétaux doivent être pris en compte.
- Les gains de productivité sont connus mais pas toujours appliqués.
- Un outil génétique à portée de main, mais pas forcément pour tous (animaux en bâtiment)

Les enjeux qui ressortent du débat :**L'attention aux signes des marchés :**

- Définir des perspectives et des standards de produits
- Jouer sur les complémentarités entre races et bassins de production pour approvisionner les marchés de façon régulière et adaptée à la demande
- Jouer sur les atouts du produit Charolais (importance de l'élevage à l'herbe)
- Sécuriser l'approvisionnement : contractualisation

L'amélioration du revenu des éleveurs :

- Donner confiance et envie et assurer la parité entre systèmes de production (par rapport aux céréales) et entre catégories sociales.
- Sécuriser le revenu en élevage par la connaissance des coûts et le soutien public.
- Valoriser la production fourragère (HERBE).

ENJEUX ET PREMIERES PISTES D' ACTIONS ENVISAGEES :

De l'ensemble des débats il ressort déjà un certain nombre d'objectifs opérationnels en réponse aux enjeux et quelques pistes d'actions qu'il reste à enrichir et valider.

Il faudra également retenir les leviers qui sont réellement à la portée du bassin et qui ne sont pas tributaires d'échelles géographiques ou de pas de temps différents (PAC).

Thématiques	Enjeux stratégiques	Objectifs opérationnels	Pistes d'actions évoquées
Marchés	Faire correspondre l'offre à la demande	Connaissance de la demande des marchés	Définition de standards d'animaux à produire en maigre comme en gras
		Sécuriser le marché du maigre	Obtention de garanties financières (marché italien)
			Recherche de complémentarité entre bassins de production et entre races
		Développer l'export sur pays tiers	Action politique pour ouvrir des marchés
			Communiquer sur la qualité des produits à l'export
			Produire la qualité demandée, ne pas faire de sur ni de sous qualité
		Adapter la production d'animaux finis	Accompagner le produit jusqu'au consommateur
			Communiquer sur la qualité environnementale : production à base d'herbe, extensif, aménagement du territoire...
			Imaginer de nouveaux produits
		Sécuriser l'approvisionnement	Contractualisation engageant tous les maillons de la filière sur la base d'une connaissance réelle de tous les coûts
Capacité de production	Conserver les surfaces affectées à l'élevage	Améliorer la rentabilité en élevage	Veiller à ne pas pénaliser l'élevage par les contraintes environnementales
		Sécuriser l'autonomie alimentaire des exploitations d'élevage par l'adaptation des exploitations en herbe	Autoriser le retournement des prairies pour la production de céréales (maïs), protéagineux et paille
			Incitation à la culture de l'herbe



	Conserver des « moules à veaux » : maintien du nombre d'animaux produits	Maintien du capital de vaches	Revalorisation des aides à l'élevage (DPU, PMTVA...)
Productivité en élevage	Améliorer le revenu par la productivité	Valoriser les acquis de la recherche et du développement	Communication et formation sur les acquis techniques : zootechnie, alimentation, agronomie...
		Amélioration génétique	Travail génétique sur standardisation (maintien des qualités d'élevage, allègement des carcasses, génomique ?...)
		Augmenter la productivité numérique	Augmentation du taux de renouvellement (rajeunissement des vaches et augmentation de l'IA)
Finition	Développer l'engraissement	Engraisser plus d'animaux	Développement de modèles d'engraissement (R&D) : finition en priorité des femelles
			Développer l'engraissement chez les naisseurs engraisseurs
			Mise en place d'ateliers collectifs et/ou intégration
			Financement du cheptel par tiers (OP)
			Aménagement PAC pour engraisseurs (cultures autoconsommées)
Transmission installation	Maintien de l'élevage	Assurer la « reprenabilité » des exploitations	Actions de recherche de financement : capitaux extérieurs, allongement des prêts...
			Création de fonds d'investissement défiscalisé
		Donner envie d'être éleveur	Amélioration des conditions sociales de l'éleveur (revenu, travail...)

Expression sans classement des enjeux prioritaires exprimés en synthèse de la journée :

- **Maintenir les capacités de production**
- **Favoriser la transmission en élevage en travaillant les aspects économiques et sociologiques : viabilité et vivabilité en élevage**
- **Améliorer le revenu**
- **Renforcer la capacité d'adaptation des exploitations en place face aux différentes volatilités (ressources, marchés...)**
- Augmenter la capacité de financement des exploitations pour conserver le potentiel de vèlages
- Envisager la mise en place d'une aide financière règlementaire pour redonner envie aux éleveurs actuels et futurs
- Maintenir la production en travaillant sur l'emploi et l'autonomie fourragère
- Favoriser l'adaptation des exploitations en réponse aux besoins des marchés
- Développer les actions techniques pour jouer sur l'augmentation de la productivité
- Améliorer la recherche d'efficacité par la valorisation des potentiels de la région : herbe, sols, naturalité...
- Améliorer le revenu des éleveurs et de tous les maillons de la filière
- Sécuriser par la contractualisation
- S'intéresser plus aux attentes des clients : quitter l'économie de cueillette pour celle de production
- Relancer l'engraissement (PAC, contractualisation, génétique)
- Maintenir, augmenter la finition (femelles) : valorisation « herbe », « plein air »...
- Définir et améliorer la connaissance des coûts (transparence, vente à terme)

BLEZAT CONSULTING

SARL au capital de 7622 € - Siret 423 106 756 00012 - NAF 7022Z
18, rue Pasteur - 69007 LYON – France
Tel : +33 (0)4 78 69 84 69 – Fax : +33 (0)4 78 72 28 65
Email : contact@blezatconsulting.fr – Site : <http://www.blezatconsulting.fr>

ACADIL

SARL au capital de 8 000 € - SIRET 538 286 857 00015 – APE 7022Z
26, rue Henri Dunant – 63540 ROMAGNAT – France
Tel : +33 .4 73 62 06 89 / +33 .6 89 35 73 99
Email : francois.anglade@acadil.fr – Site : <http://www.acadil.fr>

**Définition des stratégies et des actions à
mettre en œuvre pour conforter les
filières viande bovine du Massif Central**

CR Atelier n°2
Charolais
8 avril 2013



LOCALISATION DE L'ATELIER

Mairie de Cluny (71)

LISTE DES PERSONNES PRESENTES

- Philippe DUMAS
- Guy CHEVALLIER
- David GIRARDON
- Christophe FOUILLAND
- Didier RAMET
- Yves LARGY
- Philippe DEPONGE
- Dominique VAIZAND
- Guy FONTENIAUD
- Bertrand OUDIN
- François ANGLADE

Excusés :

- Jean Pierre FLEURY
- Emmanuel BERNARD
- Isabelle TISSERAND

DES ENJEUX AUX ACTIONS

Les objectifs et les pistes d'action envisagées

I / ADAPTER L'OFFRE A LA DEMANDE

Le groupe a souhaité commencer par cette thématique qui commande l'ensemble de l'organisation de la filière

1^{er} enjeu stratégique : Avoir une bonne **connaissance des marchés** à tous les échelons de la filière afin d'essayer de maîtriser la demande ou du moins d'y répondre au mieux.

- Pour répondre à l'objectif d'organiser la remontée des signaux des marchés jusqu'aux éleveurs, plusieurs actions sont proposées :
 - Organiser la remontée de la demande des clients jusqu'aux éleveurs (actions de communication interne aux filières et/ou généralisées).
 - Mieux partager les informations concernant la production : connaissance des vèlages et des mises en ateliers (transfert des données de l'IPG), généralisation de la diffusion des notes de conjoncture avec constats et prévisions (note du GEB).
- Pour anticiper au mieux la demande des marchés et la disponibilité de l'offre :
 - Généraliser la transmission des données de vèlages aux opérateurs (OP).
 - Développer les capacités d'adaptation de la production à la demande afin de permettre aux éleveurs de s'adapter à la versatilité des marchés :
 - Accroître les capacités de logement (places d'engraissement...)
 - Développer les capacités d'alimentation (stocks de report, optimisation fourragère).

2e enjeu stratégique : **PRODUIRE DIFFEREMMENT**, c'est-à-dire adapter la production :

- Concernant la production d'animaux (naissances) il est nécessaire de mobiliser les naisseurs :
 - Les incitations au désaisonnement des vêlages, organisé entre éleveurs et entre bassins de production, pour disposer des animaux au bon moment pour chaque marché.
- La sécurisation des marchés passe par les actions suivantes :
 - En production de MAIGRE (broutards...), il apparaît que l'apport de garanties pourrait être un plus pour fidéliser les marchés :
 - Garanties sanitaires (vaccinations garanties réellement).
 - Garanties génétiques : potentiel de croissance (GMQ), indice de consommation, rusticité...
 - Garanties techniques : conduite alimentaire antérieure
 - Sans réaliser de surqualité
 - Disposer des données d'engraissement et d'abattage des animaux vendus en maigre afin d'améliorer la conduite et les choix génétiques chez les naisseurs. Interdire la pratique des « Sens interdits » pour les ventes en vif à la pièce.
 - Développer la sélection génétique à partir des résultats des produits. Une généralisation de la sélection par filiation devrait être envisagée.
 - Faire avancer la génomique dans les races à viande (accélération de l'amélioration génétique).
 - Le paiement plus incitatif qu'aujourd'hui à la qualité peut être un facteur d'orientation décisif mais il nécessite une cohérence entre opérateurs et un signe fort des opérateurs les plus importants.
- La connaissance de la demande par les éleveurs est essentielle ; elle nécessite de :
 - Définir des standards pour chaque marché et de les faire connaître. Ces standards sont d'autant plus essentiels qu'on s'adresse à des marchés où la taille des portions est prédéfinie (Grande Distribution, Restauration Hors Domicile).
- Pour répondre à la plupart des marchés il s'avère nécessaire en race charolaise de stopper l'alourdissement des carcasses :
 - En ateliers d'engraissement le message est passé (JB) ; il semble important de faire de même pour la finition des femelles (engraissement des génisses notamment).
 - Pour ne pas augmenter (voire réduire) le poids de carcasse des vaches de réforme il faudra agir sur la sélection génétique. La participation des OP dans les syndicats de race et unités de sélection devrait être généralisée afin que les choix tiennent compte de la demande des marchés.
 - La sélection génétique doit être orientée vers les qualités d'élevage en priorité sans perdre en conformation et sans accroître le gabarit.
- Le rajeunissement des animaux doit être poursuivi :
 - Par l'amélioration du taux de renouvellement : élimination des vaches non productives ou trop « décalées ».

- Par la promotion de la finition des vaches de réforme chez les naisseurs, ce qui suppose de disposer de l'alimentation nécessaire (optimisation fourragère).

L'adaptation des éleveurs passe par l'accroissement de leur **capacité à s'adapter à la volatilité des marchés**

- Il s'agit pour la filière de disposer des capacités techniques d'engraissement. Cela passe par :
 - La modernisation des bâtiments afin de disposer de conditions de logement des animaux avec de bonnes conditions de travail (financement de la création de places, PMBE3).
 - L'augmentation de la sécurité alimentaire des élevages et de leur autonomie :
 - optimisation fourragère.
 - culture de l'herbe.
 - autorisation du retournement des prairies (PT5 et PP concernant d'anciennes TL) pour la production de cultures végétales autoconsommées.
 - Développement de l'engraissement des génisses : « babynettes ».

Des actions pour répondre à l'enjeu de **sécurisation de l'approvisionnement** des opérateurs :

- Développement de la contractualisation jusqu'à la distribution :
 - Les actions qui amélioreront les capacités d'adaptation des élevages conforteront les possibilités de contractualisation en sécurisant les éleveurs.
- La sécurisation du paiement et la garantie de prix sont des objectifs ambitieux qui peuvent être encouragés par des actions multiples :
 - L'apport d'un complément de prix par animal engraisé par une collectivité (exemples du CROF Rhône-Alpes ou du CG de l'Allier).
 - Contractualisation avec la Grande Distribution en s'appuyant sur la garantie d'approvisionnement dans une situation de pénurie de l'offre.
 - Engagement fort et collectif vers le paiement à la qualité (mise en place de grilles et non de seuls constats).

II / Adapter la PRODUCTION

Le 1^{er} enjeu de cette thématique consiste à **maintenir un potentiel de production** réaliste et important :

- Il s'agit de conserver un maximum de SAU affectée à l'élevage dans un bassin charolais où des alternatives existent (forêt en altitude, céréales de vente en zones périphériques...) :
 - Le maintien de l'élevage dépend avant tout de son avantage différentiel. Il s'agit avant tout d'assurer la rentabilité des activités d'élevage.

- La revalorisation de la PMTVA est indispensable dans le contexte des prix et des marges d'aujourd'hui. La revalorisation de la PMTVA permettra de garantir le maintien de l'activité de naisance et donc l'assurance de disposer d'animaux à élever et commercialiser.
 - Le maintien de la zone défavorisée dans le zonage européen pour prendre en compte toutes les zones intermédiaires où l'élevage est l'activité dominante.
 - La mise en place d'un DPU herbe revalorisé en Zone Défavorisée et en Zone de Montagne pour les parcelles à faible potentiel maintenues en production.
- Favoriser le maintien du potentiel de vaches productrices afin de disposer d'un maximum de veaux produits :
 - Lier le paiement de la PMTVA à des critères de productivité permettra de limiter le nombre d'animaux non productifs (mais attention à ne pas pénaliser l'acte de production par la création de critères trop contraignants !)
 - Remplacer la PMTVA par une prime à l'UGB ce qui favoriserait l'adaptation des élevages aux marchés mais en veillant à privilégier les zones défavorisées (ZD et ZM) dans lesquelles les conversions culturelles sont difficiles (Attention à conserver un potentiel suffisant de vaches productrices !)
 - Développer une offre compétitive à partir de babynettes engraisées pour réduire les poids carcasses notamment.

Le maintien de la **performance des outils de production** est un enjeu du maintien de la production en élevage :

- Réduction de l'âge des bâtiments :
 - Nouveau plan de modernisation.
 - Actions de recherche développement concernant les conditions de travail en élevage

Le **maintien des emplois en élevage** est une donnée nécessaire au maintien de l'activité :

- Donner l'envie du métier
 - Actions de communication sur les perspectives de rentabilité et le projet de vie
 - Mesures en faveur de l'installation en élevage
 - Promotion du salariat en élevage

L'amélioration de la **productivité** est un enjeu permanent :

- Les aides doivent favoriser l'acte de production :
 - La revalorisation de la PMTVA peut être liée à des critères techniques de productivité (taux de vêlage par exemple).
- L'objectif d'amélioration des performances zootechniques peut être soutenu par des actions techniques incitatives :
 - Prise en compte de la référence aux critères techniques dans les résultats comptables (production de viande vive par unité, vache, UGB, ha...)
 - Développement et généralisation des appuis techniques, notamment collectifs.

- Amélioration des performances agronomiques, recherche d'optimisation fourragère et d'autonomie alimentaire :
 - Levée de la contrainte de chargement à 1,4 UGB/ha
 - Autonomie alimentaire par accroissement de la sole en cultures autoconsommées (céréales, maïs, protéagineux)

Maintenir et **développer la production d'animaux finis**, promouvoir l'engraissement est un enjeu pour toute la filière :

- La production d'animaux finis qui approvisionneront les abattoirs et les outils d'aval de la filière nécessite une incitation des éleveurs à engraisser :
 - Aides financières incitatives des collectivités à l'augmentation du nombre d'animaux finis (cf. CG de l'Allier)
- La finition des vaches de réforme est un véritable objectif opérationnel pour le bassin charolais :
 - Faire la promotion de la finition par les naisseurs eux-mêmes.

III / AMELIORER LA VALEUR AJOUTEE en viande bovine

Concernant l'objectif d'**amélioration de la marge** par l'augmentation du prix de vente, le groupe considère qu'il y a lieu de laisser faire le marché.

- Cependant il y a lieu de mieux connaître les marges pour en tenir compte dans les négociations commerciales :
 - L'utilisation des outils de l'interprofession doit être étendue : CAPECO, COUPROD...

Le développement de **nouveaux débouchés** fait appel à l'innovation :

- La transition énergétique doit être valorisée en un véritable objectif de production permettant d'apporter un revenu complémentaire et de diminuer les coûts de production :
 - Promotion de l'utilisation énergétique des bâtiments (panneaux photovoltaïques)
 - Valorisation des effluents d'élevage par la production de Biogaz (méthanisation)
- La promotion de l'image du Charolais doit être accrue en s'appuyant sur la « naturalité » de la production dans le bassin charolais :
 - Optimiser l'image du Charolais en valorisant l'image positive de la race et de son terroir : **herbe**, extensif, paysage, nature...



IV / OUTILS DE TRANSFORMATION

Il s'agit pour le bassin charolais de maintenir les outils de son territoire afin de conserver les capacités de valorisation.

- Pour ce faire, le principal objectif consiste à maintenir la capacité d'abattage « local » de qualité :
 - Une action d'accompagnement financier de la modernisation des outils d'abattage valorisant la qualité (SOQ) permettrait de maintenir leur compétitivité.

Tous les thèmes n'ayant pas été épuisés il est décidé d'enrichir les propositions d'actions avec celles issues des autres bassins de production et de bâtir le plan d'action à partir de toutes celles qui seront retenues comme intéressantes, réalistes et efficaces.

La 3^e réunion est fixée au mardi 23 avril 2013 de 14h à 18h

Salle du caveau de l'Union des Vignerons, 3 rue de la ronde, 03500 Saint Pourçain sur Sioule

**Définition des stratégies et des actions à
mettre en œuvre pour conforter les
filières viande bovine du Massif Central**

CR Atelier n°3
Charolais
23 avril 2013



LOCALISATION DE L'ATELIER

Cave de l'Union des Vignerons à Saint Pourçain sur Sioule (Allier)

LISTE DES PERSONNES PRESENTES

Suite à un incident électrique touchant notre matériel informatique, des difficultés d'envoi de l'invitation par mail ont été constatées et de nombreux invités n'ont reçu confirmation de la présente réunion que la veille, ce qui explique la faible participation à cette 3^e réunion de travail.

Etaient présents :

LARGY	Yves	Ch Agri 71 - GLOBAL
IMBERT	Frédéric	Ch Agri 21 - EDE
FONTENIAUD	Guy	Charolais Horizon - SICAREV
CHEVALLIER	Guy	Bigard - SNIV
RAMET	Didier	Ch Rég Agri Bourgogne
BOULICAUD	Pierre	SICABA
DEPONGE	Philippe	Ch Rég Agri Bourgogne
ANGLADE	François	ACADIL

SYNTHESE DES TRAVAUX

VALIDATION DES AXES DE TRAVAIL

Un échange permet de valider les 4 grands axes de travail :

- CONFORTER LE POTENTIEL DE PRODUCTION
- ADAPTER L'OFFRE A LA DEMANDE
- AMELIORER LA VALEUR AJOUTEE
- CONSERVER LE POTENTIEL DE TRANSFORMATION

HIERARCHISATION DES ENJEUX

Le tableau ci-après retranscrit le résultat des choix de priorité pour le Bassin Charolais

thème	objectif stratégique	objectif opérationnel	nombre de 4 "essentiel"	nombre de 2 "important"	nombre de 1 "secondaire"	nombre de 0 "inutile"
MAINTENIR LE POTENTIEL DE PRODUCTION	Maintenir un POTENTIEL de production	A/ Conserver la SAU dédiée à l'élevage quelque soit sa forme (prairies, cultures...)	3 total	4 20		
		B/ Maintenir le nombre de VA (740 000 VA + (Quid des 120 000 VL?))	7 total	28		
	Maintenir le potentiel de production : les	C/ Réduire l'âge moyen des bâtiments	total	6 13	1	
	Maintenir le potentiel de production : les	D/ Maintenir un nb suffisant d'actifs	3 total	3 19	1	
	Maintenir le potentiel de production : la PRODUCTIVITE	E/ Cibler les aides à la production	1 total	5 15	1	
		F/ Améliorer les performances techniques / Objectif à l'animal : 0,94 veau sevré /vaches	3 total	4 20		
		G/ Améliorer les performances techniques / Objectif à la surface : chargement	1 total	6 16		
		H/ Inciter à l'engraissement	2 total	4 17	1	
	Maintenir le potentiel de production : l'ENGRAISSEMENT	I/ Finir les vaches de réforme	2 total	5 18		
		J/ Diminuer l'âge des vaches de réforme	total	4 11	3	
ADAPTER L'OFFRE à la DEMANDE	PRODUIRE DIFFEREMENT (MAIGRE)	K/ Mobiliser les naisseurs sur la qualité	total	5 12	2	
		L/ Mieux connaître la demande en maigre	total	4 11	3	
	PRODUIRE DIFFEREMENT (GRAS)	M/ Stopper l'alourdissement	total	4 10	2	1
		N/ Rajeunir l'âge des animaux produits	total	3 10	4	
	AVOIR LA CAPACITE DE S'ADAPTER A LA VOLATILITE DES MARCHES	O/ Avoir une bonne connaissance des marchés	total	6 13	1	
		P/ anticiper au mieux la demande des marchés et la disponibilité de l'offre	1 total	6 16		
	SÉCURISER	Q/ Développer la contractualisation jusqu'à la distribution	3 total	2 18	2	
		R/ Sécurisation de paiement/garantie prix	3 total	4 20		
TROUVER DE NOUVEAUX DEBOUCHES ET AMELIORER LA VALEUR AJOUTEE	Augmenter les prix de vente (avec ou sans réduction de volumes?)	S/ Faire répercuter les hausses de prix tout au long de la chaîne de	3 total	4 20		
		T/ Augmenter les prix sans porter atteinte à la consommation	total	5 12	2	
	Développer de « nouveaux » débouchés	U/ Etre acteur de la transition énergétique	total	5 12	2	
		V/ Promouvoir l'image raciale ou d'un produit élevé à l'herbe	2 total	4 17	1	
CONSERVER UN POTENTIEL DE TRANSFORMATION PORTEUR DE VALEUR AJOUTEE	Conserver les capacités de conserver la valeur ajoutée industrielle des abattoirs	W/ Maintenir la capacité d'abattage « locale »	2 total	4 17	1	

Sont retenus les enjeux pour lesquels :

- plus de 25% des participants les ont déclarés comme essentiels
- la note obtenue est supérieure à 17 (7 participants)



Soit :

- A/ Conserver un maximum de SAU consacrée à l'élevage
- B/ Conforter le potentiel de vaches
- D/ Maintenir un nombre suffisant d'actifs en élevage (renouveler)
- F/ Améliorer les performances zootechniques en élevage
- H/ Inciter à l'engraissement
- I/ Finir les vaches de réforme
- Q/ Développer la contractualisation jusqu'à la distribution
- R/ Assurer une garantie de prix et une sécurisation de paiement
- S/Répartir les marges tout au long de la chaîne de valeur
- V/ Promouvoir l'image du produit
- W/ Maintenir la capacité d'abattage du bassin de production

ELABORATION DU PLAN D'ACTION

Le groupe a travaillé les actions suivantes dont le descriptif est repris dans le « catalogue » des actions ayant émergé au cours des séances de travail des 3 bassins.

I/ CONFORTER LE POTENTIEL DE PRODUCTION

Action 1 : *Autoriser le retournement des prairies permanentes*

- Autoriser le retournement pour réaliser des cultures autoconsommées par le troupeau
- Mettre un plafond de surface retournable
- Différencier les exploitations avec engraissement

Action 6 : *Revaloriser les aides à la vache (PMTVA)*

- Primer uniquement les vaches, supprimer l'aide aux génisses
- Fixer un objectif de productivité par vache, aller vers une prime au veau sevré
- Prendre en compte le nombre total d'actifs dans l'exploitation

Action 12 : *Nouveaux modes de financement de la transmission/reprise*

- Etendre en bovin viande du système de financement testé en production ovine (fond d'investissement)
- Créer un fonds associant les collectivités et tous les acteurs de la filière avec rémunération des apporteurs
- Garder la gestion au niveau des producteurs



Action 14 : **Recherche de candidats HCF en élevage**

- Politique de promotion du métier d'éleveur
- Soutien par fond d'investissement pour l'installation
- Développement de la formation par alternance

Action 19 : **Dispositif d'accompagnement des places d'engraissement supplémentaires**

- Associer éleveurs et céréaliers dans un projet commun (contractualiser)
- Créer des ateliers complémentaires du naissage liant éleveur – OP(céréales et élevage) – abatteur
- Créer un fond d'aide à la trésorerie abondé par les collectivités (caisse de sécurisation à l'exemple de ce qui existe en volailles en Bourgogne)

Action 20 : **Privilégier une génétique axée sur les qualités d'élevage**

- Diffuser largement la génétique : message commun
- Harmoniser les messages, sensibiliser les organismes de sélection sur les enjeux
- Elargir la base de sélection
- Travailler sur la précocité de la race
- Travailler sur l'indice de consommation

Action 23 : **Augmenter le taux de chargement**

- Intégrer la culture de l'herbe et la faire prendre en compte par un DPU majoré

Action 24 bis : **Améliorer la productivité du travail**

- Mécaniser et automatiser les astreintes journalières
- Travailler en génétique sur la facilité de vêlage
- Communiquer sur la productivité numérique, avec comme exemple d'indicateurs :
 - Nombre de veaux par vache
 - Nombre de kilos de viande vive produite /vache, /UGB, /ha, /Actif

Action 26 : **Favoriser le système naisseur - engraisseur**

- Contractualiser avec garantie de prix
- Adaptation du système aux périodes de vêlage

II/ ADAPTER L'OFFRE A LA DEMANDE

Action 40 : **Finition des vaches de réforme**

- Travailler sur la saisonnalité des sorties : détection précoce des vaches « vides »
- Réformer des vaches plus jeunes en engraisant les vaches non productives
- Valoriser la finition à l'herbe et rechercher des volontaires pour faire de l'engraissement en contre saison : mise en place d'éleveurs engraisseurs de vaches
- Elaboration de références technico-économiques (COUPROD) : démontrer les aspects positifs de la finition

Action 45 : **Disposer d'une sécurité hydrique suffisante pour garantir l'autonomie fourragère**

- Encourager le stockage collectif de l'eau
- Culture de l'herbe et de fourrages productifs (maïs) :
 - Sécurisation des ateliers collectifs d'engraissement
 - Création d'unités de production énergétique (méthanisation des effluents)

Action 46 : **Mieux valoriser les informations disponibles**

- Diffuser les infos des EDE, de Normabev, ... à tous les maillons de la filière, de l'amont à l'aval (Ex : généralisation de la diffusion des déclarations de naissance aux opérateurs de l'aval pour anticiper les sorties)

III/ AMELIORER LA VALEUR AJOUTEE

Action 50 : **Intégrer davantage la distribution dans la contractualisation**

- Intégrer la distribution (les enseignes) et non leurs acheteurs
- Communiquer auprès du consommateur

Action 55 : **Internaliser la distribution**

- Investir la distribution en direct (rachat) ou en partenariat (exemple : boucheries et gestion de linéaires Grande Distribution)

Action 56 : **Utiliser les signes officiels de qualité**

- Etablir des synergies fortes et des complémentarités entre les différents signes de qualité et le standard pour :
 - Cohérence des signes de qualité entre eux et gestion commune des SOQ



- Diminuer les frais de gestion et de contrôle (contribution du standard à la certification)
- Obtenir une meilleure communication

Action 57 : *Utiliser les vecteurs valorisant le mode de production*

- Valoriser la production à base d'herbe
- Valoriser l'image (réalité) : grands espaces, demi-montagne, entretien du territoire
- Création d'une marque chapeau globalisante : « viande allaitante du Massif »

Action 63 : *Faire émerger des démarches collectives à l'international*

- Valoriser le « maigre lourd » : pays méditerranéens, Maghreb

IV/ CONSERVER LE POTENTIEL DE TRANSFORMATION

Action 67 : *Travailler à obtenir des outils d'aval compétitifs*

- Concentrer les volumes et saturer les outils d'aval
- Restructurer « intelligemment » : outils spécialisés bovins, mais sur toute la gamme de produits (du standard au label)

SUITE DES TRAVAUX

Il est décidé que le compte rendu sera adressé à tous les membres de la filière invités aux réunions d'élaboration du plan d'action.

Il sera suivi d'un pré-projet de plan d'action (aux alentours du 21 mai) sur lequel chacun pourra se positionner avec retour impératif pour le 27 mai afin de pouvoir prendre en considération les remarques pour la présentation du plan d'action en comité de pilotage Massif Central le 31 mai 2013.



**Définition des stratégies et des actions à
mettre en œuvre pour conforter les
filières viande bovine du Massif Central**

CR Atelier n°1
Limousin
13 février 2013



LOCALISATION DE L'ATELIER

Technopole ESTER, Limoges

LISTE DES PERSONNES PRESENTES

Etaient présents :

CAILLEAU	Louis Marie	Ch Rég Agri Limousin
CONDAMINE	Christian	CAPEL Bovidoc
BOUIN	Jean Michel	CCBE
DUPUY	Olivier	COVILIM SA
DEBLOIS	Christophe	Deblois Christian et fils
POIRSON	Francis	Coop de France Limousin
DESCHAMPS	Philippe	CELMAR
PASSERIEUX	Alain	GLBV
ARDANT	Maurice	ARBOVI
CASSE	Guillaume	MACEO - APAMAC
PELLENARD	Roland	OPALIM
ARBUS	Jérôme	Aliments
BONNET	Jean Pierre	GLBV - ARBOVI
DUPUIS	Violaine	France Agri Mer Limousin
SANNE	Emma	IDELE
LOUDIN	Bertrand	Blézat Consulting
MALLEBAY	Marie	Blézat Consulting
ANGLADE	François	ACADIL

LES PRINCIPAUX POINTS DE DISCUSSION

Les maillons de production

ELEVAGE

- Objectif : Garder un **POTENTIEL de production**
- **INSTALLATION**
 - L'élevage, un métier de moins en moins attractif. Sensible à ces problématiques, l'Etat a lancé des réflexions lors d' Assises de l'Installation en cours.
 - Premier frein à l'installation : le coût global de la reprise et le manque de capacité à rémunérer le travail et le capital
 - Les CAPITAUX : un enjeu clé
 - Ceux qui pourront investir seront probablement des « gros » (grosses exploitations, capitaux externes...)
 - Diminue les potentialités de TRANSMISSION à terme, avec capitaux trop importants à investir pour la reprise
 - La RENTABILITE, autre facteur essentiel
 - Maintenir des producteurs : un débat sur le nombre d'actifs à maintenir, avec des ratios qui existent et qui seront difficiles à dépasser : Naissance 1 UTA pour 80 à 100 vaches, engraissement = A UTA pour 400 à 500 têtes)
 - Des problématiques de transmission qui doivent résoudre les problématiques

d'acquisition de la SAU, du cheptel et de définition du statut juridique.

- **MODELES DE PRODUCTION :**

- L'INTEGRATION, un modèle qui existe dans d'autres filières (veau, porc) et qui suscite des réactions diverses :
 - entre intérêt économique
 - et rejet d'un élevage hors sol (quid de l'activité naissance ? Maternité collective ?)
 - attention : il ne s'agit pas d'imposer un modèle unique de développement
 - mais si les groupes industriels se mettent à intégrer l'amont, il s'agit bien d'un indicateur de **problématique d'approvisionnement**
- Faire attention à ne pas perdre trop de CHARGEMENT :
 - l'extensification n'est pas recherchée bien au contraire, mais plutôt que de parler d'intensification il s'agirait d'optimisation (exemple : renouvellement voire retournement des prairies).
 - idée du feed-lot : un modèle hyper intensif qui ne serait probablement pas réglementaire en France
- La DIVERSITE : un atout ou une contrainte ?
 - globalement, un manque de produits à tous les stades
 - engraissement : des difficultés d'installation renforcée en engraissement pour les personnes hors cadre familial
 - naissance : une activité généralement considérée comme peu intéressante, ennuyeuse, ce qui explique aussi le manque d'intérêt des éleveurs. L'argument du revenu doit donc être renforcé.

- **PERFORMANCES TECHNIQUES :**

- Liées essentiellement :
 - à la productivité numérique (échelle de l'exploitation)
 - et à la prime PMTVA (échelle PAC)
- autre leviers à creuser :
 - génétique
 - conduite technique
 - horaires
 - efficacité : une baisse du rapport EBE/produit brut, avec la hausse des charges et des investissements, qui n'est pas comblé par les gains de productivité. Les éleveurs investissent sans améliorer leur revenu

Remarque globale : Un aller-retour récurrent des participants, entre les leviers « externes » (orientation PAC, modalités de soutien à l'échelle nationale...) et les choix stratégiques de la filière (performances techniques, types de production, volumes...) qui peuvent influencer l'avenir du bassin.

CONTRACTUALISATION – PARTENARIAT :

- le modèle de partenariat entre les maillons de la chaîne production/distribution anglo-saxon paraît moins conflictuel.
- L'idée d'une contractualisation sur l'ensemble de la chaîne de valeur a aussi pour but de montrer le vrai prix du produit au consommateur. Cependant, a priori, pas de partenaire régional pour une contractualisation avec la GMS.

TRANSFORMATION

- L'abattage est un maillon très fragile.
- Le chiffre sur la capacité limousine de transformation en steak haché est méconnu, estimé aux alentours de 5000 tonnes.
- Cette faible capacité est une problématique, quand on sait que le steak haché progresse encore sur le haut de gamme (exemple : Charal qui propose un steak haché de charolais).
- La réflexion sur la sécurisation ou restructuration de l'abattage est difficile (quelle est la bonne échelle de réflexion... ?).

Positionnement de la production

MAIGRE :

- Des liens forts avec l'Italie.
- Selon les personnes, le maigre est considéré plus comme un marché d'opportunité et non comme une finalité. Ce à quoi d'autres rétorqueront que 300 000 animaux, ce n'est plus considérables comme une « opportunité ». 40 % maigre / 60% gras en Limousin
- Il s'agit de veiller à ce que le maigre/ broutard limousin, qui reste un produit intermédiaire, ne soit pas substitué par autre chose. Les naisseurs doivent être mobilisés sur la qualité : Le besoin de bien préparer les animaux (écorner et vacciner) et de façon homogène (sinon, une deuxième vaccination sans distinction au sein des lots ce qui n'est pas terrible en qualité). L'exemple irlandais est valorisé, alors que la crainte d'un nouveau « coup d'épée dans l'eau » reste ancrée (par rapport à un programme entrepris dans les années 90, Primalim).

QUALITE

- Le limousin se distingue par un positionnement plutôt haut de gamme. D'ailleurs, le Label aurait progressé de 4 à 5% en 2012.
- Un contexte de guerre entre GMS, avec des prix d'appel : il est difficile de manœuvrer dans ce processus.
- L'idée l'un label « tout herbe » relève d'une utopie, avec une problématique sur la finition. Si on communique sur l'herbe, le consommateur s'interrogera sur le reste de l'alimentation.

PRIX

- Le jeu de l'offre et de la demande peut-il suffire à faire monter les prix ? Tout le monde ne s'accorde pas sur ce point.
- Le consommateur achète ce qu'on lui propose. Il existe ce qu'on appelle le « prix psychologique », où il est prêt à payer 4 fois plus cher au kg pour un produit transformé : il paraît donc envisageable de faire accepter un prix supérieur.
- Bien qu'on évoque la tendance du report de la consommation de viande bovine sur des viandes blanches (volaille, poisson) et de protéine végétale (soja), et donc de surveiller le prix brut, les participants s'orientent plus vers l'idée d'un positionnement qualitatif avec un produit :
 - Qui s'adapte à la demande
 - Qui fasse rêver / produit festif
 - Qui soit vendu au prix « réel »
- ... Ce qui renvoie à la CONTRACTUALISATION
- Un croisement industriel pour fournir une offre compétitive à la GMS ?



TYPE DE PRODUITS

- Positionnement face au marché : « le marché peut se passer de nous »... Il s'agit donc d'être COMPETITIF, avec la conscience que la production bovine a une certaine inertie, un manque intrinsèque de réactivité.
- Peut-être faudrait-il moins de mâles.
- Animaux produits et qualité de la viande : le temps de maturation reste un élément essentiel pour la tendreté de la viande.
- INNOVATION :
 - o Des animaux plus petits, plus jeunes, avec un petit poids carcasse
 - o Campagnes promotionnelles : par exemple, en Irlande, de grosses campagnes promotionnelles sont précédées d'un approvisionnement par les GMS 2 mois à l'avance.
 - o Un manque global d'expérimentation à grande échelle
 - o Une marge de progression sur le coût du kg de croît.

VALORISATION DES AVANTS

- Alors qu'auparavant on valorisait mal les avants, aujourd'hui ce n'est plus une réalité avec le succès des steaks hachés. D'ailleurs, l'avant progresse (mais en passe d'atteindre un palier) alors que l'arrière stagne.

Définition des stratégies et des actions à mettre en œuvre pour conforter les filères viande bovine du Massif Central

CR Atelier 2^e séance

Limousin

21 mars 2012 matin



LOCALISATION DE L'ATELIER

Chambre Régionale d'Agriculture du Limousin, Limoges

LISTE DES PERSONNES PRESENTES

Etaient présents :

CAILLEAU	Louis Marie	Ch Rég Agri Limousin
CONDAMINE	Christian	CAPEL Bovidoc
NICOLLE	Xavier	Interbolim
DUPUY	Olivier	COVILIM SA
BOUIN	Jean Michel	CCBE
DESCHAMPS	Philippe	CELMAR
PASSERIEUX	Alain	GLBV
ARDANT	Maurice	ARBOVI
BOULESTEIX	Jean Pierre	Coop de France Limousin
PELLENARD	Roland	OPALIM
DUPUIS	Violaine	France Agri Mer Limousin
LOUDIN	Bertrand	Blézat Consulting
ANGLADE	François	ACADIL

DES ENJEUX AUX ACTIONS

Les objectifs et les pistes d'action envisagées

MAINTENIR LA PRODUCTION

Nécessité d'avoir des revenus

Maintenir la SAU :

- SAU liée à l'agriculture :
 - Appliquer la réglementation des boisements
 - Même chose pour les terres incultes (problématiques de chevaux, achat de terrain de 5 ha, voire plus, par anglais notamment)
 - S'appuyer sur des documents de planification qui maîtrisent l'urbanisme (PLU, PLUI...) pour contrôler le mitage par les habitations et la consommation effrénée de terres agricoles
- SAU Elevage (attention à la concurrence de la méthanisation)
 - S'orienter vers la convergence des DPU tout en veillant à ce que les rythmes de convergence de DPU ne soient pas trop rapides, ce qui défavoriserait les engraisseurs avec des DPU historiques assez élevés
 - Revalorisation des DPU fourragers (doublement jusqu'à un seuil éventuel)
 - Permettre (règlement dérogatoire) le retournement partiel des prairies permanentes avec une rotation de la STH au sein d'une même exploitation tout en respectant un taux global minimum d'herbe (70 à 75%)
 - Revoir le classement des prairies naturelles (cf. cadastre)

- Autoriser le retournement des prairies uniquement pour l'autoconsommation
- Veiller à la concurrence entre surfaces : la forêt n'est plus un problème en Limousin mais la concurrence avec des fins non alimentaires (cultures énergétiques pour méthanisation par exemple) est à surveiller.

Maintenir le nombre de VA :

- Avoir une politique d'installation forte liée à des objectifs de production ambitieux
- Travailler et communiquer sur la rentabilité en élevage et la modernisation du métier d'éleveur
- Revaloriser la PMTVA avec un plafonnement des DPU (recouplage) avec prise en compte de l'emploi
- Avoir des critères de productivité pour la PMTVA (PMTVA à la vache productive (hors Génisses) voire Prime à l'UGB Bovine (sur base BDNI) ; sauf maintien prime aux génisses pour exploitations en croissance/installation
- Favoriser les solutions de financement du capital sur pied (financement par groupement, prêt à moyen terme) → voir Transmission

Maintenir le nombre d'Actifs (Transmission) :

- Encourager les formes sociétaires, plus adaptées aux problématiques de conditions de travail et de transmission de parts sociales) → DJA bonifiée pour installations sociétaires, fiscalité attractive...
- Permettre de nouveaux modes de financement :
 - Création d'un Fonds de placement défiscalisé (voir expérimentation ovine)
 - Rallongement de la durée de prêt (prêt de carrière, mais ne correspond pas aux cycles de développement d'une exploitation qui ne s'arrête pas à la seule phase d'installation)
 - Prêt à taux zéro mis en place par les collectivités (bonification d'intérêts)
 - Financement du bâtiment par le photovoltaïque
 - Constitution d'un fonds de soutien alimenté par une taxe sur les plus-values liées aux mutations de foncier agricole en constructible
- Dissocier le capital de production de l'exploitation (foncier voire bâtiments) :
 - Acquisition et mise à disposition de moyen par les OP
 - Financement/prêt des moyens de production
 - Abandon d'une vision « Optimisation fiscale avec le recours aux investissements (acquisition de capital) » pour avoir une vision plus entrepreneuriale
- Recherche de candidats :
 - Candidats exogènes
 - Miser sur le capital humain « Salariés » dont il faut revaloriser la fonction (salarié= éleveur = exploitant) et donner des perspectives d'évolution vers l'entrepreneuriat
- Revaloriser les DPU en élevage

- Encourager les installations en systèmes Naisseurs-Engraisseurs

BATIMENTS :

- Faire du lobbying pour avoir un PMBE3, en corrigeant les limites du dispositif (effet levier relatif, délais d'instruction parfois trop longs...)
- Financer les bâtiments par le photovoltaïque
- Financement extérieur (voir Fonds d'Investissement Ovin défiscalisé)

MATERIEL :

- Limiter le surendettement lié à l'acquisition de tracteurs neufs
- Fin des DFI

PRODUCTIVITE (y compris Broutards)

- Améliorer la technicité des éleveurs, et inciter les éleveurs à calculer leurs coûts de production
 - Formation continue et initiale et appui technique à renforcer notamment sur la partie économique/gestion et indicateurs de productivité
 - Exploiter les outils existants COUPROD et CAPECO, diffuser et vulgariser
 - Mieux se servir d'indicateurs au niveau de la BDNI (disponibles depuis 3 à 4 ans) : nombre de veaux en moyenne, taux de mortalité....
- Face à la diversité des systèmes et des itinéraires techniques, adopter des indicateurs simples renforçant la culture de la production/productivité (productivité numérique des troupeaux) :
 - Nb de veau sevré/vache
 - Kg vif produits/animal (vache, UGB) ou par ha ou par UTH
- Suggestion : faire figurer ces 2 indicateurs par les centres de gestion au niveau des résultats économiques
- Améliorer la productivité numérique des troupeaux
 - Mobiliser les outils génétiques
 - Réformer les vaches vides de manière plus systématique
 - Lier la PMTVA au veau né
- Intensifier/optimiser la production :
 - Faire machine arrière en termes de désintensification : augmenter le taux de chargement (de très extensif à moins extensif !)
 - Accroître la production fourragère à moindre coût (discours à partager au niveau de la formation initiale/continue) :
 - retourner les prairies et avoir une sécurité/autonomie alimentaire avec du maïs fourrage (essentiellement non irrigué)
 - pratiquer la « culture de l'herbe » : produire de la qualité et non cueillir l'herbe
- Produire à moindre coût :
 - Travailler sur les indices de consommation : génétique, itinéraires techniques favorisant la précocité...

- Mettre en avant des indicateurs d'efficacité alimentaire

ENGRAISSEMENT :

- Favoriser le système naisseur-engraisseur, plus adapté à la configuration Limousin :
 - Augmenter la valorisation (valeur ajoutée) et le nombre d'UGB sans augmenter le nombre de vêlage
 - Substituer la tendance à l'agrandissement des troupeaux par l'engraissement : s'appuyer sur un PMBE qui prenne en considération la distribution (fabrication d'aliment à la ferme)
- Contractualiser en mobilisant l'ensemble des maillons de la filière (notamment la distribution)
- Avoir un dispositif accompagnant les places d'engraissement supplémentaires (aide à l'investissement, aide en trésorerie)
- Pas de problématique liée à la finition ou à la réforme des vaches de réforme en Limousin où elles sont bien valorisées

DEMANDE AU NIVEAU DE L'AVAL :

- Des abatteurs qui soutiennent une démarche stratégique pour assurer la production de demain
- Des schémas de commercialisation complexes qui ne permettent pas de définir des cibles uniques pour la région
- Des schémas de filière relativement simples au niveau régional
- Mais :
 - Un alourdissement qui continue car les signaux de marché sont perturbés par le manque d'offre (les carcasses lourdes sont les mieux valorisées !)
 - Une situation actuelle qui ne permet pas de mettre en place un système de bonus/malus qui pourrait permettre de définir les cibles pour l'élevage

UN ENJEU MAJEUR :

Maintenir, voire augmenter le volume de production en jouant sur le nombre d'animaux produits

Définition des stratégies et des actions à mettre en œuvre pour conforter les filères viande bovine du Massif Central

CR Atelier QUALITE

Limousin

21 mars 2013



LOCALISATION DE L'ATELIER

Chambre Régionale d'Agriculture du Limousin, Limoges

LISTE DES PERSONNES PRESENTES

Etaient présents :

CAILLEAU	Louis Marie	Ch Rég Agri Limousin
ENSERGUEIX	Michel	Limousin Promotion
PASSERIEUX	Stéphane	GLBV
ARDANT	Maurice	ARBOVI
PELLENARD	Roland	OPALIM
GAMBAROTTO	Marc	France Limousin Sélection
		France Agri Mer Limousin
LOUDIN	Bertrand	Blézat Consulting
ANGLADE	François	ACADIL

FOCUS SUR LES FILIERES QUALITE ET LES DEMARCHES TERRITORIALES

Le Label Rouge : 10 à 15% des animaux finis

Un poids économique important : plus de 30 000 animaux labellisés sous SOQ sur 250 000 animaux finis dans la Région

3 Labels Rouges actuellement :

- **Le bœuf limousin (génisses, bœuf et vache < 10 ans), dossier IGP en cours :**
 - Nombre : >16 000 animaux labellisés en 2012 pour 6700 éleveurs dont 50% proviennent du Limousin
 - Distribution : 465 points de vente (80% Boucheries, 20% GMS)
 - Localisation de la production: nationale (Limousin, Bretagne et Est de la France)
- **Le Limousin Junior (JB et génisses jusqu'à 18 mois)**
 - Nombre : 6600 animaux labellisés en 2012. 95% en femelles et 5% seulement en mâles (Auchan)
 - Distribution : 170 points de vente (80% Boucheries, 20% GMS)
 - Localisation de la production : les 3 départements limousins + une partie de la Charente et de la Dordogne
- **Le Veau Fermier du Limousin (également IGP)**
 - Nombre : 15 600 veaux labellisés en 2012 sur 26 à 27 000 labellisables (sur 50 000 veaux sous la mère)
 - Distribution : 543 points de vente (70% Boucheries, 30% GMS)
 - Localisation : les 3 départements du Limousin + une partie de la Charente et de la Dordogne

Une valorisation essentiellement en carcasse. Le marché du steak haché « Limousin » reste le domaine de marques privées (ex : Plainemaison), car le steak LR est assez difficile à

entreprendre (travail à partir du frais, congelé non possible)

Une dynamique qui a connu plusieurs phases :

- Progression forte après les crises ESB : période 1996-2001
- Erosion graduelle de 2001 à 2008 : montée en qualité/traçabilité du conventionnel, éloignement de la crise ESB
- Progression entre 2009 à 2012 : mobilisation des acteurs de la filière, changement de modalités opérationnelles avec la volonté d'une démarche B2B axée sur la conquête et le suivi des points de vente (sur les bassins de consommation)
- Dans le même temps, diminution de la base d'éleveurs avec un certain maintien du nombre d'éleveurs en LR et maintien du nombre d'animaux produits
- La progression actuelle est liée à la conquête de point de vente en GMS, mais surtout en boucherie traditionnelle (accroissement du taux de pénétration) alors que :
 - Le nombre de points de vente (boucherie) diminue progressivement
 - Les quantités vendues par point de vente diminuent

Deux freins importants actuellement

- Alors que la conquête de débouchés est en passe de gagner, les filières LR sont confrontées à 2 soucis majeurs qui sont intimement liés :
 - Les prix à la production de la production conventionnelle ont rejoint ceux du label, avec les problèmes de tension sur l'offre. La base de production devient de plus fragile, les surcoûts à la production et les contraintes liées au label ne sont plus compensés par la plus-value :
 - Plus-value actuelle :
 - Limousin Junior : + 17 c€/kg (en labellisé) : entre éleveur et OP
 - Bœuf et Veau : pas de règles uniformes, avec une plus-value parfois nulle alors qu'elle était de 10 à 25 c€/kg auparavant
 - Surcoût actuel :
 - Contrôle externe et contraintes liées aux procédures qualité : 6 à 8 c€/kg répercuté à l'abatteur puis par le point de vente
 - Cotisation annuelle des abatteurs et des OP (800 €/an) + temps de techniciens des OP pour les visites de qualification des élevages
 - Surcoûts liés à la production liés au cahier des charges. Exemple : pas d'utilisation d'aliments avec urée : 40 à 50 €/t en plus, avec 500 kg d'aliment nécessaire. Soit 20 à 25 €/animal labellisable, mais qu'il faut étendre aux animaux de l'ensemble de l'exploitation qui doivent suivre les règles du cahier des charges → 50 à 60 €/animal (soit 15 à 20 c€/kg pour un animal de 400 kg)
 - Les GMS, mais surtout les bouchers ne semblent plus pouvoir (ou vouloir ?) répercuter les hausses de tarifs (avec des volumes de viande en baisse par point de vente), ce qui tend à réduire leurs marges.

Leviers et actions envisagées

- **Améliorer le taux de labellisation des animaux, pour concentrer les plus-values**

Actuellement, la logique bretonne est de demander des animaux à labelliser à la production. Près de 100% des animaux labellisables sont labellisés, ce qui nécessite une bonne maîtrise technique (seuil de confirmation)

En Limousin, les OP ou OPNC qualifient des élevages qui fournissent des animaux labellisables dont une partie seulement est labellisée en fonction de la demande des marchés. Ce socle de production permet la garantie de fourniture de volumes suffisants (y compris pour des compléments en Bretagne !).

Si l'on veut accroître la plus-value par animal, il faudrait peut-être adopter la logique bretonne qui nécessite une meilleure technicité.

- **Faire accepter des hausses de tarifs/valeur aux points de vente pour maintenir une plus-value pour l'ensemble de la filière**

Les bouchers semblent réticents à augmenter leurs tarifs pour 2 raisons :

- Peur d'être trop chers/concurrence
- Difficulté à faire accepter des hausses « répétitives » de tarifs

La GMS a accepté les hausses de tarifs pour le conventionnel (pour le fond de rayon) en misant sur des promotions afin de donner des « signals prix discount »

2 leviers sont identifiés :

- **Travail B2B** : Développer un argumentaire pour faire accepter les hausses de tarifs, y compris des relevés prix avec les GMS concurrentes pour montrer qu'elles sont parfois devenues plus cher que la distribution traditionnelle
- **Travail B2C** : Faire accepter de payer plus cher au consommateur en démontrant les promesses tenues du Label Rouge. Les ODG Label Rouge se sont regroupées pour financer une campagne nationale (avec financements UE) pour démontrer les avantages de la viande et de la charcuterie LR : 2,5 M€ sur 3 ans

Une concurrence à prendre en compte

- Les GMS voire les bouchers recherchent à se démarquer de la concurrence. Les démarches tendent à se concentrer sur la promesse de proximité de l'éleveur : photo de l'éleveur, désignation de l'élevage, animation avec éleveur...

action envisagée :

Exploiter la traçabilité existante et certaines initiatives existantes mais isolées, pour afficher plus d'informations liées au producteur sur les produits sous LR (photos, information sur le lieu de production, etc...)

Les intérêts stratégiques de la production sous LR

Au regard des difficultés actuelles, les démarches qualité structurées peuvent être remise en cause car la fierté d'être producteur labellisé ne compense pas à terme le manque d'arguments économiques.

Ainsi, pour trouver des moyens nécessaires pour activer les leviers précédemment décrits, il faut répéter les arguments sous-tendus pour la production sous SOQ (LR) et afficher des



objectifs chiffrés clairs, qui seront pris en compte dans le « marketing mix » de l'offre limousine.

Intérêts :

- **Stabilité et sécurité des débouchés**
- **Contractualisation partielle**, au moins sur les volumes, et en partie sur les prix (entre éleveur et collecteur). Convention tripartite entre 1 abatteur/1 fournisseur, 1 point de vente et 2 OP, avec le sceau de Limousin Production (rôle de facilitateur)
- **Donne des références de prix plutôt vers le haut** : développe la valeur ajoutée et des signaux prix positifs
- **Tire la qualité vers le haut**, que ce soit au niveau du produit, mais aussi au niveau des conditions de production (avec un appui/suivi technique plus important)

Les CCP

A priori pas de connaissance des volumes produits sous ccp, avec des démarches privées :

- Viandes du Limousin (SOMAFER)
- Filière Qualité Carrefour (semble en croissance)

Le Bio

Des volumes faibles (<0,4% des animaux finis en région), avec des opérateurs locaux regroupés, même s'ils abattent en dehors du territoire.

Des problématiques liées essentiellement au manque d'offre. Celle-ci s'est bien développée mais semble marquer le pas aujourd'hui.

Les freins au développement sont les suivants :

- La problématique de valorisation des mâles qui rejoignent souvent la filière conventionnelle en maigre (peu de débouchés en Veau rosé Bio)
- Une survalorisation de plus en plus faible au vu des cours actuels conventionnel
- Une image parfois erronée de la production bio (perçus comme des « néoruraux », alors que les producteurs sont parmi les meilleurs techniciens)

Malgré tout, cette production qui reste pour l'instant confidentielle, peut être un réservoir de croissance pour demain, avec des atouts non négligeables pour le territoire (itinéraire technique assez proche entre conventionnel et bio notamment).

Les circuits courts et la vente directe

Les participants du groupe de travail pensent que cette problématique n'est pas structurante au vu du faible potentiel de consommation local, qui est souvent approvisionné par des opérateurs locaux structurés. De plus, le nombre de producteurs concerné reste très limité et donc relativement marginal.



**Définition des stratégies et des actions à
mettre en œuvre pour conforter les
filères viande bovine du Massif Central**

CR Atelier 3^e séance
Limousin
22 avril 2013



LOCALISATION DE L'ATELIER

Pôle de Lanaud

LISTE DES PERSONNES PRESENTES

Etaient présents :

CAILLEAU	Louis Marie	Ch Rég Agri Limousin
CONDAMINE	Christian	CAPEL Bovidoc
BOUIN	Jean Michel	CCBE
DUPUY	Olivier	COVILIM SA
DEBLOIS	Christophe	Deblois Christian et fils
ENSERGUEIX	Michel	Limousin Promotion
DESCHAMPS	Philippe	CELMAR
PASSERIEUX	Stéphane	GLBV
ARDANT	Maurice	ARBOVI
BOULESTEIX	Jean Pierre	Coop de France Limousin
PELLENARD	Roland	OPALIM
GAMBAROTTO	Marc	France Limousin Sélection
BONNET	Jean Pierre	GLBV - ARBOVI
DUPUIS	Violaine	France Agri Mer Limousin
SANNE	Emma	IDELE
UDIN	Bertrand	Blézat Consulting
ANGLADE	François	ACADIL

SYNTHESE DES TRAVAUX

VALIDATION DES AXES DE TRAVAIL

Un échange permet de valider les 4 grands axes de travail :

- MAINTENIR LE POTENTIEL DE PRODUCTION
- ADAPTER L'OFFRE A LA DEMANDE
- AMELIORER LA VALEUR AJOUTEE
- CONSERVER UN POTENTIEL DE TRANSFORMATION

Il est constaté que deux de ces axes sont plus défensifs qu'offensifs et une demande forte s'exprime pour affirmer une volonté de dynamisme : remplacement du terme de « maintien » par celui de « développement ».

Le 1^{er} et le 4^e axe pourraient ainsi être définis comme :

- CONFORTER LE POTENTIEL DE PRODUCTION
- CONSERVER LE POTENTIEL DE TRANSFORMATION

Le thème de l'innovation devrait être plus mis en avant pour chacune des parties.
La rédaction du plan d'action finalisé prendra en compte ces remarques et proposera d'autres alternatives.

HIERARCHISATION DES ENJEUX

Le tableau ci-dessous retranscrit le résultat des choix de priorité pour le Bassin Limousin

thème	objectif stratégique	objectif opérationnel	nombre de 4 "essentiel"	nombre de 2 "important"	nombre de 1 "secondaire"	nombre de 0 "inutile"
MAINTENIR LE POTENTIEL DE PRODUCTION	Maintenir un POTENTIEL de production	A/ Conserver la SAU dédiée à l'élevage quelque soit sa forme	5	9		1
		B/ Maintenir le nombre de VA (740 000 VA + (Quid des 120 000 VL?))	total		38	
	Maintenir le potentiel de production : les	C/ Réduire l'âge moyen des bâtiments	12	3		
		D/ Maintenir un nb suffisant d'actifs	total		54	
	Maintenir le potentiel de production : les	E/ Cibler les aides à la production	1	11	3	
		F/ Améliorer les performances techniques / Objectif à l'animal :	total		29	
	Maintenir le potentiel de production : la PRODUCTIVITE	G/ Améliorer les performances techniques / Objectif à la surface :	6	5	4	
		H/ Inciter à l'engraissement	total		38	
	Maintenir le potentiel de production : l'ENGRAISSEMENT	I/ Finir les vaches de réforme	5	8	2	
		J/ Diminuer l'âge des vaches de réforme	total		38	
	PRODUIRE DIFFEREMENT (MAIGRE)	K/ Mobiliser les naisseurs sur la qualité	6	8	1	
		L/ Mieux connaître la demande en maigre	total		41	
ADAPTER L'OFFRE à la DEMANDE	PRODUIRE DIFFEREMENT (GRAS)	M/ Stopper l'alourdissement	1	12	2	
		N/ Rajeunir l'âge des animaux produits	total		30	
	AVOIR LA CAPACITE DE S'ADAPTER A LA VOLATILITE DES MARCHES	O/ Avoir une bonne connaissance des marchés	7	9	6	
		P/ anticiper au mieux la demande des marchés et la disponibilité de	total		44	
	SECURISER	Q/ Développer la contractualisation jusqu'à la	2	11	11	2
		R/ Sécurisation de paiement/garantie prix	total		24	
	Augmenter les prix de vente (avec ou sans réduction de volumes?)	S/ Faire répercuter les hausses de prix tout au long de la chaîne de	1	8	6	
		T/ Augmenter les prix sans porter atteinte à la consommation	total		26	
	Développer de « nouveaux » débouchés	U/ Etre acteur de la transition énergétique	1	14	4	
		V/ Promouvoir l'image raciale ou d'un produit élevé à l'herbe	total		32	
TROUVER DE NOUVEAUX DEBOUCHES ET AMELIORER LA VALEUR AJOUTEE	CONSERVER UN POTENTIEL DE	W/ Maintenir la capacité d'abattage « locale »	4	6	3	
			total		29	

Sont retenus les enjeux pour lesquels :

- plus de 25% des participants les ont déclarés comme essentiels
- la note obtenue est supérieure à 35 (15 participants)

Soit :

- A/ Conserver un maximum de SAU consacrée à l'élevage
- B/ Conforter le potentiel de vaches
- D/ Maintenir un nombre suffisant d'actifs en élevage (renouveler)
- E/ Cibler les aides à la production
- F/ Améliorer les performances zootechniques en élevage
- H/ Inciter à l'engraissement
- K/ Mobiliser les naisseurs sur la qualité
- S/ Répartir les marges tout au long de la chaîne de valeur
- T/ Augmenter les prix sans porter atteinte à la consommation
- W/ Maintenir la capacité d'abattage du bassin de production

ELABORATION DU PLAN D'ACTION

Le groupe a travaillé les actions suivantes dont le descriptif est repris dans le « catalogue » des actions ayant émergé au cours des séances de travail des 3 bassins.

I/ CONFORTER LE POTENTIEL DE PRODUCTION

Action 1 : *Autoriser le retournement des prairies permanentes*

- Objectif de souplesse d'adaptation pour garantir l'autonomie alimentaire des élevages
- Assouplissement PAC pour cultures autoconsommées

Action 6 : *Revaloriser les aides à la vache (PMTVA)*

- Effet de levier sur le revenu des éleveurs

Action 7 : *Avoir une politique d'installation forte*

- Favoriser la transmission/reprise du capital du cédant
- Revaloriser le revenu de l'éleveur (utilisation outil CAPECO)
- Moderniser les outils de production (aide à la modernisation des bâtiments, >50 ans)

Action 8 : *Maintenir le volume de production de qualité*

- Contractualisation avec OP sous SIQO (volume, qualité, prix : augmentation de la marge en lien avec augmentation du prix de revient)
- Travailler sur la productivité : /UGB, /ha, /UTH

Action 12 : *Nouveaux modes de financement de la transmission/reprise*

- Elargissement du champ des transmissions au-delà du cadre successoral
- Dissocier le foncier du capital d'exploitation

- Extension en bovin viande du système testé en production ovine (fond d'investissement) : « bovelliance » géré par FNB
- Utiliser la gestion régionale du 2^e pilier

Action 15 : ***Nouvelles formes juridiques dissociant le capital productif du patrimoine***

- Encouragement des formes sociétaires
- Développer l'implication de partenaires économiques pour financer une partie de l'acquisition du capital (distributeurs, abatteurs...), notamment dans le financement du cheptel
- Envisager le développement d'ateliers d'engraissement collectifs à l'image des maternités collectives en élevage porcin
- Privilégier le recours aux CUMA

Action 20 : ***Privilégier une génétique axée sur les qualités d'élevage***

- Adaptation de l'animal aux conditions de milieu : « un veau vivant et sevré/vache/an »
- Intégrer dans les critères de sélection l'indice de consommation et l'efficacité alimentaire
- Financer le personnel et les moyens de collecte et de traitement des données

Action 21 : ***Plan des risques sur maladies***

- Maladies non réglementaires et maladies émergentes

Action 22 : ***Produire plus de matière sèche***

- Rechercher l'autonomie fourragère et optimiser le potentiel de production (chargement)
- Améliorer les performances agronomiques : expression du potentiel pédoclimatique
- Nécessité de souplesse réglementaire dans l'application de la PAC

Action 22 bis : ***Favoriser l'autonomie alimentaire***

- Encourager la fabrication d'aliment à la ferme
- Voir Programme d'autonomie fourragère lancé par la Chambre Régionale d'Agriculture

Action 24 : ***Renforcer la culture de la production en élevage***

- « Technico-conditionnalité » : Aides majorées pour éleveurs utilisant les outils de pilotage de la production (« technico-conditionnalité ») : contrôle de performances, achat de génétique contrôlée, suivi de fertilité, gestion des risques sanitaires...
- Incitation à l'utilisation des outils (CAPECO, CoûtProd...)

Action 25 : ***Produire à moindre coût***

- Incitation aux petits équipements dans les bâtiments
- Maîtrise des coûts de mécanisation
- Culture de l'herbe et mise en place de cultures fourragères pour améliorer l'autonomie

alimentaire des troupeaux (programmes « herbe » et fourrages de la Chambre d'Agriculture du Limousin = assouplissement référence herbe PAC)

- Enregistrement des performances en temps réel (OP) et développement de la R & D (IDELE + Chambres d'Agriculture)
- Utiliser les « Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication (NTIC), afin de faciliter la collecte et l'analyse de données pour l'éleveur et les instituts de R&D (boucle électronique, mesure de performance, tec...)

Action 26 : ***Favoriser l'engraissement chez les naisseurs***

- Soutien à la marge brute d'engraissement
- Eviter le saupoudrage et concentrer les aides pour avoir un effet de levier

Action 26 bis : ***Augmenter la capacité de logement chez les naisseurs engraisseurs***

- Aide régionale à la création de places d'engraissement chez les naisseurs

Action 29 : ***Améliorer le taux de renouvellement***

- Maintenir un taux supérieur à 15%

II/ ADAPTER L'OFFRE A LA DEMANDE

Action 30 : ***Maigre, conduite sanitaire collective et individuelle***

- Favoriser les plans de gestion des risques pour les maladies non réglementaires et les maladies émergentes : viser un statut régional « indemne de ... »

Action 31 : ***Apporter des garanties génétiques : indice de consommation, efficacité alimentaire***

- Orientation des programmes de recherche et application de la génomique

Action 32 : ***Apporter des garanties techniques : conduite alimentaire, autonomie fourragère***

- Développement de rotations avec cultures protéiniques
- Programme « autonomie fourragère » en substitution au « programme herbe »
- Assouplissement de la PAC pour les cultures autoconsommées

Action 33 : ***Disposer d'un retour sur les performances des animaux***

- Enregistrement des performances
- Traitement des données
- Diffusion par appui technique
- Renforcer l'exigence de qualité sur les broutards

Action 36 : ***Améliorer les moyens de production***



- Financement des petits équipements dans les bâtiments pour favoriser les conditions de travail et l'enregistrement des performances
- Favoriser la diminution des coûts de mécanisation par la mise en commun du matériel (CUMA)

Action 38 : **Génétique, favoriser les caractères de précocité**

- Sélection des animaux les plus performants
- Enregistrement des performances sur animaux jeunes
- Valorisation de la conformation

III/ AMELIORER LA VALEUR AJOUTEE

Action 46 : **Porter des messages entre partenaires au sein de la filière**

- Au niveau interprofessionnel, en veillant à ne pas ajouter de structure : utiliser les outils publics locaux pour centraliser les informations quantitatives et qualitatives de l'amont (production) et de l'aval (marchés) : canevas simple, données mensuelles...
 - ⇒ Enrichir la plaquette mensuelle d'INTERBOVI avec des commentaires qualitatifs et diffuser aux éleveurs. Nécessite une réunion téléphonique ou physique avec les principaux metteurs en marché.

Action 54 : **Faire accepter les hausses de prix**

- Faire accepter au consommateur des hausses de prix
- Sélection des points de vente (privilégier les efforts sur les zones à fort pouvoir d'achat)
- Hiérarchisation des prix au consommateur en fonction de la qualité

Action 56 : **Utiliser les signes officiels de qualité**

- Hiérarchisation des produits en fonction de la segmentation
- Identifier les rayons dans la Grande Distribution
- Travailler les appellations en langage consommateur
- Protéger et communiquer sur les appellations propres au label Limousin

Action 57 : **Utiliser les vecteurs valorisant le mode de production**

- Communiquer sur :
 - Race Limousine
 - Elevage à l'herbe, grands espaces
 - Alimentation contrôlée, autonomie alimentaire (75% sur l'exploitation)
 - Bien être animal, bonnes pratiques en élevage

Action 58 : *Rechercher des axes de progrès*

- Expliquer ce qu'il faut faire pour remobiliser
- Rebâtir une communication interne dans toute la filière
- Limiter les intrants (importation d'aliment)
- Développer l'export :
 - connaissance des marchés
 - Aide aux PME
- Développer un programme ambitieux d'engraissement des broutards
- Satisfaire le besoin d'offrir des garanties sanitaires

Action 59 : *Garantir la qualité finale au consommateur*

- Communiquer sur les garanties apportées à chaque stade :
 - Professionnalisme du boucher
 - Sélection des points de vente
 - Maturation des carcasses
 - Equipement, accueil, services, conseil

Action 63 : *Développer l'export*

- Donner les moyens de prospecter dans les pays tiers, notamment sur la connaissance des principaux marchés pour ne pas se limiter aux seuls intermédiaires.

Action 63 bis : *Développer de nouveaux débouchés en France*

- Plan ambitieux de production de Jeune Bovin sur le marché français

Action 64 : *Valoriser l'ensemble des pièces sur les animaux Qualité*

- Développer les produits élaborés en label (innovation) :
 - Praticité
 - Nouvelles présentation
 - Qualité
- Recherche de nouvelles valorisations en s'appuyant sur Technopôle Viande Limousine

IV/ CONSERVER LE POTENTIEL DE TRANSFORMATION**Action 67 : *Produire davantage pour assurer la saturation des outils de transformation***

- Maintien du tonnage abattu en région avec spécialisation et saturation des outils
- Ciblage des aides à l'investissement
- Initier la réflexion sur la constitution d'un pôle régional limousin de la viande



Action 69 : ***Restructuration stratégique des outils***

- Maintien d'un tissu compétitif pour faire émerger à terme un pôle régional concentré sur un site unique. Encourager la spécialisation d'outils compétitifs.
- Améliorer la connaissance des aides

SUITE DES TRAVAUX

Il est décidé que le compte rendu sera adressé à tous les membres de la filière invités aux réunions d'élaboration du plan d'action.

Il sera suivi d'un pré-projet de plan d'action (aux alentours du 21 mai) sur lequel chacun pourra se positionner avec retour impératif pour le 27 mai afin de pouvoir prendre en considération les remarques pour la présentation du plan d'action en comité de pilotage Massif Central le 31 mai 2013.



**Définition des stratégies et des actions à
mettre en œuvre pour conforter les
filières viande bovine du Massif Central**

CR Atelier n°1 et 2
Bassin Sud
20 février et 27 mars 2013



LOCALISATION DE L'ATELIER

Chambre Régionale D'agriculture, Rodez

LES PRINCIPAUX POINTS DE DISCUSSION

Rappel de la situation

- une dispersion modérée des tonnages puisque que 66 % de ceux – ci restent dans le bassin (dont 30 % dans le Tarn) et 20 % dans les départements limitrophes
- des structures plus petites que dans les autres bassins mais une érosion plus lente par reconversion du lait (-9%) vers la viande (+4%)
- des systèmes caractérisés par la présence de veaux lourds
- des éleveurs qui privilégient la race de leur berceau : limousine (+14%), 80 % élevées en Midi Pyrénées : Aubrac (+20%), 40 % dans l'Aveyron ; Salers, 90 % dans le Cantal
- les débouchés sont principalement orientés vers la GMS et l'export
- des démarches qualité en place au sein d'organisation collective,
- une très faible valorisation en circuits courts

Principales problématiques identifiées

Principales problématiques relevées

- **Productions :**
 - ✓ Des systèmes parmi les moins rémunérateurs : charges opérationnelles et de structures en hausse, et prix de la viande plus stable, EBE/PB = dégradé
 - ✓ De forts gains de productivité relevés, témoignant d'une forte capacité d'adaptation des éleveurs mais pesant sur les conditions de travail et de vie, et n'améliorant pas le revenu ...
 - ✓ Un vieillissement des actifs agricoles, des exploitations très capitalistes, plus grandes (+15 ha et + 7 vaches)
 - ✓ Diminution des systèmes naisseurs-engraisseurs
- **Intermédiaires :**
 - ✓ Un tissu d'abattoirs qui souffre et se restructure(ra)

Deux questions de fonds sont soulevées en ateliers :

- **Comment trouver des leviers de croissance pour créer de la valeur ajoutée ?**
- **Comment faire fonctionner des exploitations contraintes à des cycles longs face à des instabilités sur des temps toujours plus courts ?**

Enjeu potentiel de production

Les volumes :

-
- ✓ **La question de la perte de surface et du maintien des vaches allaitants : conserver la SAU dédiée à l'élevage, maintenir le nombre de VA**

Le débat :

La perte de surface se focalise dans les zones les moins mécanisables (à handicaps : pente, faible productivité/aridité).

La possibilité d'intensification apparaît rester limitée mais peut s'opérer par le retournement des prairies à autoriser pour les seules cultures autoconsommées.

La convergence des aides peut présenter le risque d'un développement des grandes cultures de vente dans les systèmes intensifs aux capacités de polyculture et aux DPU supérieurs à la moyenne nationale (explication : la perte de DPU => recherche de valorisation accrue des ha via grandes cultures de vente).

Le sujet de la prime à l'UGB questionne le type de système que l'on cherche à valoriser : ce système n'apparaît pas adapté pour maintenir le volume de veaux. Il faut donc garder des aides valorisant la vache productive (à définir par des critères : ex > 75% de tx. de productivité) car les systèmes du bassin Sud n'ont pas la capacité d'engraissement des autres bassins.

Les pistes d'actions dégagées :

- *Autoriser le retournement pour les cultures autoconsommées par l'exploitation (autonomie et sécurité fourragère)*
- *Bonifier les aides sur les hectares difficilement mécanisables et/ ou peu productives au-delà de l'ICHN et de la PHAE actuelles ainsi que de la PMTVA.*
- *Corréler les aides à de réelles stratégies de gestion de l'espace par l'application de la réglementation des boisements en identifiant des espaces agricoles stratégiques à reconquérir.*
- *Développer l'irrigation des cultures pour sécuriser la production fourragère (autonomie)*
- *Revaloriser la PMTVA (doublement ?) et privilégier les vaches (possibilité de limiter les génisses primables au renouvellement)*

Les actifs

- ✓ **Maintenir le nombre d'actifs : transmettre et installer**

Le débat :

La question de la transmission est corrélée avant tout à celle des revenus à créer. L'élevage s'est par ailleurs historiquement développé dans le cadre familial.

Le sujet de la transmission est double : au sein du cadre familiale et HCF.

Une contrainte forte tient notamment dans des cycles longs d'endettement et par ailleurs répétitifs.

Le débat sur la rentabilité des productions est prégnant et de plus en plus dans des systèmes qui évoluent vers le sociétaire (rémunération du capital et du travail, partage entre associés).

Les pistes d'actions dégagées :

- Pour le cadre familial - Rétablir et ajuster les exonérations fiscales/ transmission
- Pour le HCF –
 - o trouver de nouvelles formes juridiques pour dissocier le « capital affectif-familial » du « capital productif » - GAEC, GFA à part plus mobile...

favoriser l'accompagnement par le cédant (accompagnement financier, technique, humain, transfert de savoir-faire)

Le capital de production

- ✓ **Réduire l'âge moyen des bâtiments, maintenir le niveau technique**

Le constat :

Des dispositifs d'accompagnement Etat/collectivité + Europe sont en place. Néanmoins, la dépense éligible reste faible et aboutit à des niveaux d'aides très bas au regard des charges d'investissement élevées.

Par ailleurs, l'évolution des compétences Etat/collectivité, la régionalisation/départements, la contraction de la dépense publique questionnent les financements sur la durée.

Les pistes d'action dégagées :

- *Rentabiliser les bâtiments par une valorisation énergétique*
- *Réviser à la hausse les niveaux de dépenses subventionnables*
- *Malgré l'acte 3 de la décentralisation, maintenir une cohérence interrégionale dans les aides régionales*

La productivité

- ✓ **Cibler les aides à la production**

Le constat :

L'appui technique est confronté à : la meilleure formation des jeunes installés, la démotivation, le manque de temps.

Si les sujets restent finalement les mêmes depuis 20 ans, le contenu même de l'appui technique a évolué de manière positive mais la gouvernance reste complexe.

Les pistes dégagées :

- *Renouveler la gouvernance des contenus des appuis techniques*
- *Mieux valoriser les informations disponibles et les mutualiser via les observatoires en commun*
- *Recentrer les organismes dans leur cœur de métier et animer leurs coordinations*
- *Simplifier la gestion administrative de l'accès à l'appui technique et à la formation*
- *Sortir des aides conjoncturelles calamités (ex : sécheresse) et favoriser en corollaire l'accès aux actions structurelles (ex : irrigation, lac, retenu colinéaire) : voir ci-avant*

« maintenir les volumes de production »

Améliorer la capacité d'adaptation aux demandes des marchés - sécuriser

La contractualisation peut se développer

- 1- sur un circuit type « engraissement court », sur un produit jeune bovin qui a la capacité d'être standardisé.
- 2- Sur un enjeu de sécuriser un approvisionnement d'outil d'abattage ou de circuit de distribution.

La contrainte reste que l'arbitre final sera toujours le prix.

✓ Mieux connaître le marché du maigre, sécuriser

Constat :

Un enjeu est de sortir des coûts politiques d'export pour rentrer dans une analyse et une écoute accrue de ces demandes à l'export.

Les fluctuations des demandes des marchés (marchés opportunistes) engendrent la pratique de « cueilleurs ».

La limite a été atteinte en termes d'alourdissement : il faut produire ce que le client demande.

Il y a une habitude de contractualisation morale avec une assez grande fidélité des acheteurs à l'export.

La contractualisation ne peut se faire que sur de petites productions, des marchés de niches. Les risques actuels sont finalement pris par les opérateurs intermédiaires car les clients exports ne s'engagent pas dans des contrats.

Le client italien n'a pas confiance dans les garanties (notamment sanitaires) apportées et « re-traite » les animaux.

Les pistes dégagées :

- Apporter des garanties sanitaires supplémentaires (notamment sur le marché national)
- Faire en sorte que les OP connaissent le marché et le porte à la connaissance des éleveurs
- Adapter le produit aux marchés

✓ Mieux connaître le marché du gras, sécuriser

Constat :

Le souci actuel est principalement d'organiser la cueillette, la sécuriser et l'étaler.

Les coûts de production ne sont finalement que peu connus par les éleveurs eux-mêmes.

Même en démarche qualité, certains éleveurs restent volatiles si les cours des marchés évoluent (notamment à l'export en maigre)

Veiller à ne pas produire moins pour vendre plus cher car toute la filière risquerait d'y perdre à terme.

Les pistes dégagées :

- Tenir compte d'avantage des attentes clients en termes de « produits » (signaux des marchés), faire entendre les coûts de productions éleveurs.
- Intégrer d'avantage la distribution dans la contractualisation.
- Faire de l'engraissement ciblé sur des produits spécifiques en lien avec l'aval sous condition de ne pas déstabiliser les filières (attention au JB qui déstabilise le maigre à l'export sur l'Italie !).
- Innover sur les formes de commercialisation et d'accompagnement marketing des produits auprès des consommateurs. Travailler sur l'offre produit.

- ✓ **Disposer d'outils de transformation produisant de la valeur ajoutée, créer de la valeur**

Les pistes dégagées :

- Augmenter la courbe de vente en communiquant d'avantage en innovant sur les formes de communication collective et de vente
- Repenser les produits viande, mieux les accompagner
- Produire davantage pour assurer une pérennité des outils de transformation (les saturer).
- Disposer de moyens pour la R&D pour innover sur les pratiques commerciales, les produits et trouver des mécanismes financiers pour l'assurer

3 enjeux majeurs ressortent du débat :

1/ Créer de la valeur pour mobiliser les éleveurs

Nombre de produits et valorisation : productivité

Sécurisation de la production fourragère : quantité et autonomie

Ce qui nécessite :

Adaptation et souplesse PAC

Maîtrise des coûts

Revalorisation PMTVA et DPU herbe

2/ Créer de la relation entre les acteurs

Meilleure connaissance des signaux des marchés : observatoires et communication

Echange d'information entre maillons de la filière

3/ Une condition préalable est évoquée :

Le rééquilibrage de la PAC en faveur de l'élevage est indispensable pour assurer un revenu et des conditions de vie décentes aux éleveurs bovins viande en tenant compte de ceux qui n'ont pas d'autre alternative de production (maintien du potentiel de naissage).

Définition des stratégies et des actions à mettre en œuvre pour conforter les filières viande bovine du Massif Central

CR Atelier QUALITE

*Bassin Sud
27 mars 2013*



LOCALISATION DE L'ATELIER

Chambre Départementale d'Agriculture de Rodez

ELEMENTS DE DIAGNOSTIC

La part des exploitations en circuits courts ne représente qu'une faible part dans le total des exploitations (MP : 3% du total des exploitations soit 17% des bovins mixtes, LR : 2% du total des exploitations, soit 31% des BV).

Les démarches qualité restent sur des marchés de niche, sur des volumes faibles. Il apparaît dans les faits que la rentabilité est parfois meilleure hors label quand la totalité des produits carcasses sont valorisés.

Le label présente un intérêt :

- « notoriété /image du territoire »,
- « sécurisation en période de crise »

Les démarches recensées en viande bovine pour le Bassin Sud :

<i>Label rouge</i>	<i>Bœuf fermier d'Aubrac</i> <i>Viande Salers LR</i> <i>Veau d'Aveyron et du Ségala (LR + IGP)</i> <i>Veau sous la mère</i> <i>Veau du limousin LR (+IGP)</i> <i>Bœuf Limousin Blason Prestige</i> <i>Limousin Junior Blason Prestige</i> <i>Vedelou (veau des monts du Velay et du Forez)</i>
<i>IGP</i>	<i>Génisse fleur d'Aubrac</i> <i>Veau d'Aveyron et du Ségala (IGP + LR)</i> <i>Veau du Limousin (IGP + LR)</i>
<i>AOP</i>	<i>Fin gras du Mézenc (bœuf)</i>

FOCUS SUR LES FILIERES QUALITE ET LES DEMARCHES TERRITORIALES

Zoom sur le veau d'Aveyron

Le Veau d'Aveyron et du Ségala : principale production des éleveurs engagés dans cette démarche : une démarche née vers l'export italien et qui s'est fortement développée vers le marché national.

La valeur ajoutée est issue d'un produit bien différencié, attirant un collectif d'exploitants bien territorialisés.

Contraintes identifiées :

- le prix du standard rattrape le prix du label
- Les installations sont en baisse (mais pas plus que d'autres systèmes) mais les volumes sont maintenus (50 000 vaches chez 650 éleveurs, 30 000 veaux labellissables, 18 000 veaux labellisés)



Si les exploitants engagés assurent l'actuelle structure, l'enjeu reste celle du devenir de ce type de collectif (quel engagement des jeunes dans ces systèmes demain compte tenu des contraintes de travail ?)

Zoom autres démarche : Aubrac et Salers

Ces démarches tirent le prix vers le haut.

Ces produits trouvent leur place dans certaines formes de distribution comme produit d'appel.

Contraintes identifiées :

- Un manque de production alors que d'autres points de vente pourraient s'ouvrir
- Un problème de planification et régularité
- Une volatilité des éleveurs selon les cours (dépendant d'une forme de philosophie de l'éleveur et de son engagement collectif)

Pistes d'actions dégagées :

- *Maintenir le volume de production et contrôler son développement (travail des OP) en favorisant l'installation et en accompagnant les investissements / cahiers des charges*
- *Etaler, planifier, contractualiser via l'action des OP*
- *Mieux valoriser l'ensemble des pièces*

Le Bio

Coopérative Union bio existante (groupe UNEBIO) pour organiser un approvisionnement collectif.

Le prix du Bio n'est pas supérieur à celui du conventionnel : le consommateur de bovin bio consomme essentiellement du steak haché engendrant dès lors une faible valeur ajoutée de la carcasse.

Le marché de RHF reste peu attractif malgré l'engouement politique des collectivités.

L'intérêt commercial des metteurs en marchés produits carnés pour le bio reste en conséquence limité à une offre complète de produits dans un panier vis-à-vis du client GMS

Circuits de proximité :

Des démarches se développent : exemple de la filière courte entre ELVEA, les viandes du père Joffrois (abattoir de Pierrefort 15) et les restaurants « le bistrot du boucher ».

Un débat s'instaure autour de la question de la prise en main sur une part de la distribution mais les expériences non pérennisées des groupements dans ce sens n'incitent pas les opérateurs à de nouvelles tentatives.



Définition des stratégies et des actions à mettre en œuvre pour conforter les filières viande bovine du Massif Central

CR Atelier 3^e séance

Bassin Sud

25 avril 2013



LOCALISATION DE L'ATELIER

Chambre d'Agriculture de l'Aveyron à Rodez (12)

LISTE DES PERSONNES PRESENTES

Etaient présents :

CANCE	Nicolas	JA 12
CHASSALY	Céline	FDSEA 12
PUECH	Marie	Bœuf Fermier Aubrac
MONNIER	Valérie	Bœuf Fermier Aubrac
PAGES	Claire	GIE Elevage Midi-Pyrénées
VEYRAC	André	CEMAC COBEVIAL
CAZALS	Bernard	UNICOR
LIEUTERET	Michel	France Agri Mer – DRAAF M-P
STATKIEWICZ	Karen	InterSud
ANGLADE	François	ACADIL

SYNTHESE DES TRAVAUX

VALIDATION DES AXES DE TRAVAIL

Un échange permet de valider les 4 grands axes de travail :

- CONFORTER LE POTENTIEL DE PRODUCTION
- ADAPTER L'OFFRE A LA DEMANDE
- AMELIORER LA VALEUR AJOUTEE
- CONSERVER LE POTENTIEL DE TRANSFORMATION

Il est demandé par plusieurs participants de revoir la rédaction du compte-rendu de la réunion du 27 mars 2013 qui ne rend pas suffisamment compte de la dynamique positive des démarches sous signes de qualité.

Il est demandé aussi de bien identifier les labels rouges avec IGP (veau de l'Aveyron et du Ségala par exemple) des labels rouges simples.

HIERARCHISATION DES ENJEUX

Le tableau ci-après retranscrit le résultat des choix de priorité pour le Bassin Sud :

thème	objectif stratégique	objectif opérationnel	nombre de 4 "essentiel"	nombre de 2 "important"	nombre de 1 "secondaire"	nombre de 0 "inutile"
MAINTENIR LE POTENTIEL DE PRODUCTION	Maintenir un POTENTIEL de production	A/ Conserver la SAU dédiée à l'élevage quelque soit sa forme (prairies, cultures...)	4 total	4	1 25	
		B/ Maintenir le nombre de VA (740 000 VA + (Quid des 120 000	4 total	4	1 25	
	Maintenir le potentiel de production : les BATIMENTS / OUTILS / CAPITAL DE	C/ Réduire l'âge moyen des bâtiments	0	7	2	
		Maintenir un niveau technique des bâtiments	total		16	
	Maintenir le potentiel de production : les ACTIFS	D/ Maintenir un nb suffisant d'actifs	5 total	4		28
		E/ Cibler les aides à la production	3 total	4	2 22	
	Maintenir le potentiel de production : la PRODUCTIVITE	F/ Améliorer les performances techniques / Objectif à l'animal : 0,94 veau sevré /vaches	1 total	6	2 18	
		G/ Améliorer les performances techniques / Objectif à la surface : chargement	total	7	1 15	1
	Maintenir le potentiel de production : l'ENGRAISSEMENT	H/ Inciter à l'engraissement	3 total	6		24
		I/ Finir les vaches de réforme	total	8	1 17	
		J/ Diminuer l'âge des vaches de réforme	total	3	6 12	
ADAPTER L'OFFRE à la DEMANDE	PRODUIRE DIFFEREMENT (MAIGRE)	K/ Mobiliser les naisseurs sur la qualité	1 total	5	3 17	
		L/ Mieux connaître la demande en maigre	4 total	4	1 25	
	PRODUIRE DIFFEREMENT (GRAS)	M/ Stopper l'alourdissement	total	6	3 15	
		N/ Rajeunir l'âge des animaux produits	total	3	5 11	1
	AVOIR LA CAPACITE DE S'ADAPTER A LA VOLATILITE DES MARCHES	O/ Avoir une bonne connaissance des marchés	1 total	7	1 19	
		P/ anticiper au mieux la demande des marchés et la disponibilité de l'offre	6 total	3		30
	SECURISER	Q/ Développer la contractualisation jusqu'à la	2 total	5	2 20	
		R/ Sécurisation de paiement/garantie prix	1 total	6	2 18	
TROUVER DE NOUVEAUX DEBOUCHES ET AMELIORER LA VALEUR AJOUTEE	Augmenter les prix de vente (avec ou sans réduction de volumes?)	S/ Faire répercuter les hausses de prix tout au long de la chaîne de valeur	total	9		18
		T/ Augmenter les prix sans porter atteinte à la consommation	5 total	4		28
	Développer de « nouveaux » débouchés	U/ Etre acteur de la transition énergétique	total	5	4 14	
		V/ Promouvoir l'image raciale ou d'un produit élevé à l'herbe	2 total	6	1 21	
CONSERVER UN POTENTIEL DE TRANSFORMATION PORTEUR DE VALEUR AJOUTEE	Conserver les capacités de conserver la valeur ajoutée industrielle des abattoirs	W/ Maintenir la capacité d'abattage « locale »	2 total	6	1 21	

Sont retenus les enjeux pour lesquels :

- plus de 25% des participants les ont déclarés comme essentiels
- la note obtenue est supérieure à 20 (9 participants)

Soit :

- A/ Conserver un maximum de SAU consacrée à l'élevage
- B/ Conforter le potentiel de vaches
- D/ Maintenir un nombre suffisant d'actifs en élevage (renouveler)
- E/ Cibler les aides à la production
- H/ Inciter à l'engraissement
- L/ Mieux connaître la demande en maigre
- P/ Anticiper au mieux la demande des marchés et la disponibilité de l'offre
- Q/ Développer la contractualisation jusqu'à la distribution
- T/ Augmenter les prix sans porter atteinte à la distribution
- V/ Promouvoir l'image du produit
- W/ Maintenir la capacité d'abattage du bassin de production

ELABORATION DU PLAN D'ACTION

Le groupe a travaillé les actions suivantes dont le descriptif est repris dans « catalogue » des actions ayant émergé au cours des séances de travail des 3 bassins.

I/ CONFORTER LE POTENTIEL DE PRODUCTION

Action 1 : *Autoriser le retournement des prairies permanentes*

- Revoir le classement des prairies naturelles et les références « herbe » en fonction du cadastre : permettre la remise en culture des parcelles autrefois cultivées

Action 2 : *Développer l'irrigation pour sécuriser l'autonomie fourragère des exploitations*

- Améliorer l'information des agriculteurs sur les modalités de création et les atouts des réserves en eau
- Simplifier et faciliter le montage administratif des dossiers de création de retenues collinaires. Convaincre de l'intérêt du stockage de l'eau pour sécuriser l'autonomie fourragère des exploitations d'élevage
- Rechercher des financements
- Aide financière à l'investissement en matériel d'irrigation



Action 5 : **Recourir aux aides pour le maintien de la SAU affectée à l'élevage**

- Création d'une MAE élevage pour inciter à l'entretien des parcelles à faible potentiel (pentes, causse...) : limiter la mise en friche, lutter contre les incendies, favoriser la biodiversité

Action 5 bis : **Conserver la SAU dédiée à l'élevage sous toutes ses formes (prairies, cultures), favoriser l'autonomie fourragère et alimentaire des exploitations**

- Inciter à être productif sur des exploitations de petite surface
- Exploiter au maximum le potentiel des parcelles
- MAE spécifique pour exploitations avec élevage et valorisation des déjections
- Valoriser le sur-semis en prairies permanentes
- Informer les JA sur les choix en matière de référence Herbe lors du parcours à l'installation
- Créer une dérogation sur les références herbe en cas de cession-reprise des surfaces

Action 6 : **Revaloriser la PMTVA**

- Privilégier les vaches productrices : revoir les critères de productivité

Action 14 : **Renouveler les actifs en élevage**

- Revaloriser et communiquer sur le revenu en élevage
- Rechercher des candidats hors cadre familial
- Assurer la transmission par salariat et associations (promotion des formes sociétaires)

Action 25 : **Produire à moindre coût**

- Améliorations techniques :
 - Meilleure utilisation de l'herbe
 - Maîtrise de l'alimentation
 - Adaptation des bâtiments

Action 26 : **Favoriser le système naisseur-engraisseur**

- Formation des naisseurs à l'engraissement
- Permettre l'augmentation de cheptel en levant les contraintes de plafond de chargement (>1,4 UGB/ha)
- Valorisation de la finition des animaux
 - Partenariats avec l'aval de la filière
 - Aide financière à la finition (incitation)
 - Recherche de nouveaux marchés avec prix sécurisés
 - Développement sur Pays Tiers

Action 26 bis : Développer l'engraissement

- Aides incitatives :
 - Trésorerie pour la mise en engraissement (capitalisation)
 - Sécurisation des débouchés
- Logement des animaux (PMBE 3, défiscalisation de l'investissement)
- Autonomie alimentaire (retournement des prairies)

II/ ADAPTER L'OFFRE A LA DEMANDE**Action 30 : Préparation sanitaire collective et homogène**

- Action en lien avec la sécurisation des débouchés et la garantie de paiement

Action 41 : Engraissement ciblé sur des produits spécifiques

- A développer sur des marchés de niche

Action 42 : Intensifier les efforts sur la génétique

- Conserver l'authenticité des races (facilité de vêlage...)
- Conserver la maîtrise de la génétique (ADN stocké au niveau de la production)
- Formation-information des éleveurs

Action 43 : Créer un parc d'ateliers d'engraissement de grande capacité

- Pouvoir adapter la production à la demande
- Permettre la préparation sanitaire
- Développer des ateliers en partenariat entre les acteurs et mise en place d'un parc de grands ateliers chez les éleveurs

Action 45 : Sécurité hydrique

- Sécuriser l'autonomie fourragère

Action 46 : Mieux valoriser et mutualiser les informations disponibles

- Regroupement des unités d'exportation (bases communes de mise en marché)
- S'appuyer sur un marché à terme

Action 47 : Développer l'animation technique

- Favoriser l'animation collective dans le cadre de « groupes de progrès »
- A réserver aux actions intégrées dans des projets de filière

Action 48 et 50 : **Contractualiser à chaque maillon**

- Envisager une contractualisation globale impliquant tous les maillons jusqu'à la distribution
 - Engagements de volume
 - Modalités de prix
- Mise en place de partenariats avec les opérateurs étrangers

Action 52 : **Soutenir les mécanismes de paiement/sécurisation**

- Créer un accompagnement financier ; fond de garantie (Banque Publique d'Investissement)

Action 53 : **Engagement vers le paiement à la qualité**

- A généraliser y compris hors OP

III/ AMELIORER LA VALEUR AJOUTEE

Action : **Augmenter le prix sans porter atteinte à la consommation**

- Garantir la qualité en partenariat avec les distributeurs : répartition de la marge

Action : **Promouvoir l'image raciale et territoriale**

- Communiquer au consommateur (valorisation de l'image positive)
 - Qualité
 - Image : race, herbe, espace...
 - Proximité
- Organisation de salons et animations locales en zone touristique et sur lieux de vente (présence)

IV/ CONSERVER LE POTENTIEL DE TRANSFORMATION

Action 69 : **Maintenir la capacité d'abattage et de transformation**

- Assurer la saturation des outils : maintien des volumes
- Innovation produit pour recherche de valeur ajoutée
- Multiplicité de produits pour assurer l'équilibre matière
- Aide ciblée des collectivités pour soutien au développement des outils d'aval impliqués dans la valorisation des filières locales (qualité...)



SUITE DES TRAVAUX

Il est décidé que le compte rendu sera adressé à tous les membres de la filière invités aux réunions d'élaboration du plan d'action.

Il sera suivi d'un pré-projet de plan d'action (aux alentours du 21 mai) sur lequel chacun pourra se positionner avec retour impératif pour le 27 mai afin de pouvoir prendre en considération les remarques pour la présentation du plan d'action en comité de pilotage Massif Central le 31 mai 2013.

BLEZAT CONSULTING
SARL au capital de 7622 € - Siret 423 106 756 00012 - NAF 7022Z
18, rue Pasteur - 69007 LYON – France
Tel : +33 (0)4 78 69 84 69 – Fax : +33 (0)4 78 72 28 65
Email : contact@blezatconsulting.fr – Site : <http://www.blezatconsulting.fr>

ACADIL
SARL au capital de 8 000 € - SIRET 538 286 857 00015 – APE 7022Z
26, rue Henri Dunant – 63540 ROMAGNAT – France
Tel : +33 .4 73 62 06 89 / +33 .6 89 35 73 99
Email : francois.anglade@acadil.fr – Site : <http://www.acadil.fr>