



Filière bovine du Massif Central

Séminaire COPAMAC-SIDAM
17 et 18 novembre 2014



MINISTÈRE
DE L'AGRICULTURE
DE L'AGROALIMENTAIRE
ET DE LA FORêt

Avec la contribution financière
du compte d'affectation spéciale
«développement agricole et rural»

Etat des lieux des filières viande bovine du Massif Central

Fiche spécifique dans les dossiers :

- Chiffres clés
- Matrice Forces/Faiblesses/Opportunités/Menaces

*A partir de la 1^{ère} partie de l'étude « Viande bovine » de 2013,
réalisée par le SIDAM et l'IDELE,
financée par :*



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

A partir de la note de synthèse suite à l'étude « Viande bovine » de 2013, réalisée par BLEZAT Consulting et ACADIL, sous la coordination technique du SIDAM, et financée par :



Les objectifs initiaux et la méthode

- Volonté de faire aboutir une stratégie d'avenir **par** les acteurs de la filière :

- De la production
- A la transformation

75 acteurs différents
sur les 3 bassins
4 séances de travail
par bassin

- Point de départ :

- Diagnostic Institut de l'Elevage
- 4 scénarios

SC tendanciel: érosion lente de la production

SC productif: développement de l'engraissement

SC de la végétalisation: déclin de l'élevage

SC des vases communicants: abandon du lait pour la viande

OK, un scénario
choisi, mais comment
le mettre en place
concrètement ?

Quelles orientations ?

Quels objectifs ?

Quelles actions ?

Réflexions sur la stratégie

- ◉ Des difficultés pour énoncer des stratégies MARCHE, qui pourraient apporter des perspectives pour la filière :
 - ▶ Un marché offrant peu de visibilité
 - ▶ Des retournements de tendances assez fréquents qui obligent à devoir s'adapter
 - ▶ Une recherche de valorisation qui reste difficile
 - ▶ Une obsession pour maintenir les volumes de production



NECESSITE DE DONNER A LA FILIERE DES OUTILS ET ACCROITRE SA CAPACITE A S'ADAPTER AUX EVOLUTIONS DU MARCHE, VOIRE ANTICIPER



PAS DE PRODUIT-TYPE DEFINI AU VU DE LA COMPLEXITE DES MARCHES, MAIS DES ORIENTATIONS MARCHE QUI SEMBLENT LOGIQUES

Accroître la valeur sur le marché français

Soutenir la finition des animaux

Développer des marchés à l'export

La stratégie définie par les acteurs de la filière

<i>Enjeux majeurs</i>	<i>Axes stratégiques</i>
I/ CONFORTER LA PRODUCTION	1 Conserver un maximum de vaches 2 Maintenir la SAU dédiée à l'élevage et sécuriser l'autonomie fourragère 3 Développer l'engraissement 4 Renouveler les actifs 5 Optimiser la productivité sous toutes ses formes
II/ INNOVER ET DEVELOPPER LA VALEUR AJOUTEE	1 Appuyer les locomotives qualité 2 Inventer et valoriser une marque liée à l'herbe 3 Renforcer l'innovation au sein des entreprises de la filière 4 Appuyer les démarches liées à l'export 5 Exploiter les outils de la génétique 6 Mobiliser l'appui technique sur des chantiers prioritaires (autonomie fourragère, productivité, rentabilité)
III/ RENFORCER LA LOGIQUE DE FILIERE ET LES OUTILS A SON SERVICE	1 Exploiter des outils partagés de signaux d'offre et de marché 2 Stimuler des mécanismes de sécurisation de la filière 3 Sécuriser le potentiel de transformation

Un panel d'une trentaine d'actions à engager

Production → Marché

Marché → Production

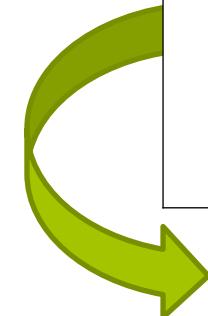
<i>Propositions d'actions</i>		<i>Coût unitaire</i>	<i>Coût annuel</i>	<i>Coût programme 6 ans</i>
111. Revaloriser la PMTVA	1,8 millions de PMTVA concernées		lobbying	lobbying
112. Stimuler le financement de cheptel par des tiers	fond de garantie (10 000 bovins/an)	30 €/bovin	300 k€	1,8 M€
121. Autoriser un retournement partiel et limité des prairies permanentes	100 000 ha concernés		lobbying	lobbying
122. Développer l'irrigation	30 études /an 30 projets/an	études réalisations	225 k€ 420 k€	1,35 M€ 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 100 000 places créées en 6 ans	fond sécurisation 200 €/place créée	4 000 k€ 3 400 k€	24 M€ 20,4 M€
132. Création d'ateliers d'engrassement 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 groupements d'employeurs (500)	aide de 7 500 €/emploi gestion : 1 200 €/emploi	2 500 k€ 600 k€	15 M€ 3,6 M€
151. Promouvoir la culture de l'herbe, créer un cluster herbe	cluster "herbe" conseil "herbe"	50% animation 20 départements	30 k€ 300 k€	0,18 M€ 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. Démontrer 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. Crée un fonds spécifique à la filière viande du Massif Central ainsi que son animation dédiée	chargé de mission innovation MC Projets de développement	2 ans 50%, 3 projets/an	60 k€ 225 k€	0,12 M€ 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€

Une filière allaitante qui doit reconquérir de la valeur

Plan d'actions

Enjeux majeurs	Axes stratégiques
II/ INNOVER ET DEVELOPPER LA VALEUR AJOUTEE	<ol style="list-style-type: none">1 Appuyer les locomotives qualité2 Inventer et valoriser une marque liée à l'herbe3 Renforcer l'innovation au sein des entreprises de la filière4 Appuyer les démarches liées à l'export5 Exploiter les outils de la génétique6 Mobiliser l'appui technique sur des chantiers prioritaires (autonomie fourragère, productivité, rentabilité)



Soutenir et renouveler les démarches de valorisation (10 à 15% du cheptel)



Mettre en place une réflexion structurée autour d'un CLUSTER HERBE



Accompagner concrètement tout type d'entreprise à l'export



Donner les moyens aux entreprises d'innover (Produit/Process/Organisation/Services)

Une logique de filière à mettre en place

<i>Enjeux majeurs</i>	<i>Axes stratégiques</i>
III/ RENFORCER LA LOGIQUE DE FILIERE ET LES OUTILS A SON SERVICE	<ul style="list-style-type: none">1 Exploiter des outils partagés de signaux d'offre et de marché2 Stimuler des mécanismes de sécurisation de la filière3 Sécuriser le potentiel de transformation



Des réflexions à stimuler à l'échelle des bassins de production (Ex: logistique amont/aval)



Des instruments de pilotage à développer

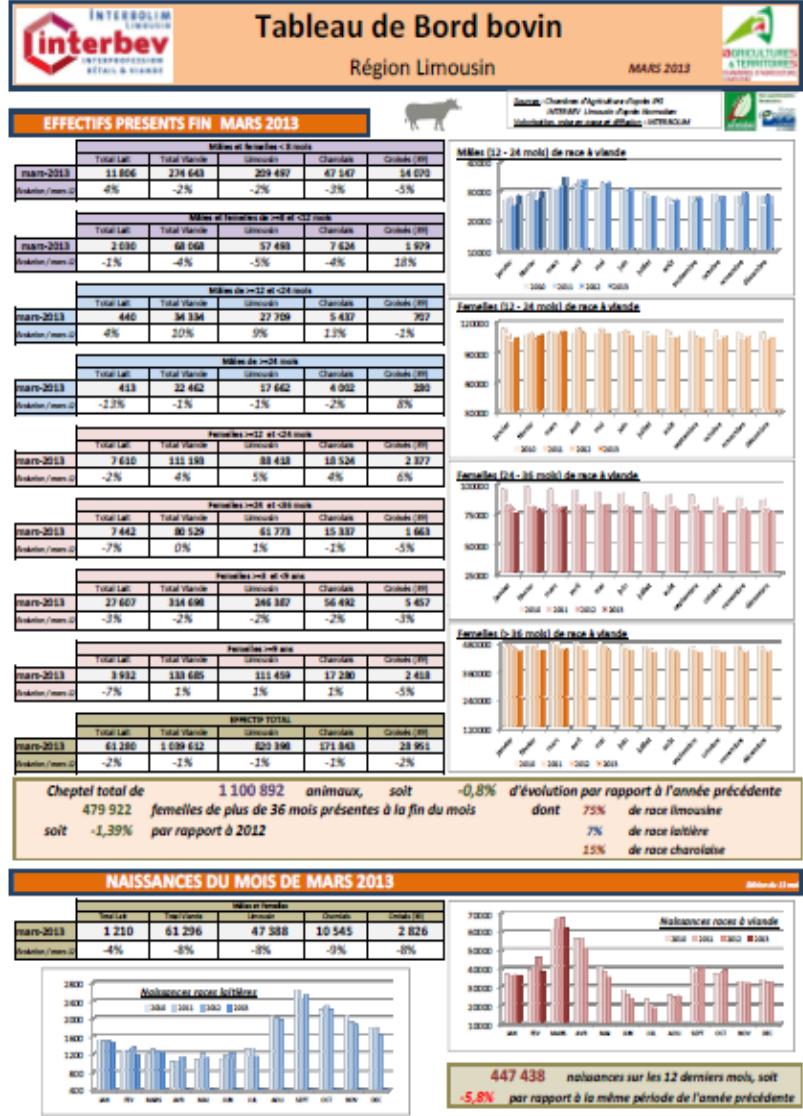
Des informations à partager et à qualifier

Des investissements industriels accroissant la VA et l'innovation à soutenir



Des systèmes de sécurisation à expérimenter et à déployer

Exemple d'actions LOGIQUE FILIERE



TRANSMISSION D'INFORMATIONS AMONT-AVAL et AVAL-AMONT

TABLEAUX DE BORD PAR
BASSIN/REGION
+ TENDANCES QUALIFIEES

DIFFUSION DES INFORMATIONS
FILIERE JUSQU'À L'ELEVEUR

DEPLOIEMENT DE MECHANISMES DE
SECURISATION

Des leviers existent aussi à l'échelle de la production

<i>Enjeux majeurs</i>	<i>Axes stratégiques</i>
I/ CONFORTER LA PRODUCTION	<ul style="list-style-type: none">1 Conserver un maximum de vaches2 Maintenir la SAU dédiée à l'élevage et sécuriser l'autonomie fourragère3 Développer l'engraissement4 Renouveler les actifs5 Optimiser la productivité sous toutes ses formes



Des actions à forts enjeux de soutiens publics



De nouvelles approches à avoir sur le plan du financement de l'installation



Le spécialiste des solutions Fonds Propres
au cœur de l'Économie & des Coopératives

De nouvelles formes de production



Des outils dont il faut accélérer le déploiement

Zoom sur les actions Engrissement et Cluster Herbe

CLUSTER HERBE ET MARQUE
« HERBE » A ETUDIER/EXPERIMENTER



PROMOTION DE LA CULTURE DE L'HERBE

AT AUTONOMIE FOURRAGERE

PROMOTION FINITION A L'HERBE

VALORISATION VIA UNE MARQUE

SOUTIEN A LA CREATION OU A LA VALORISATION DE PLACES D'ENGRAISSEMENT



MISE EN PLACE DE MECANISME DE SECURISATION DES PRIX DE VENTE

PMBE 3

IRRIGATION

FINANCEMENT DE D'ATELIERS COLLECTIFS

FINANCEMENT DE PLACES D'ENGRAISSEMENT NE et ES

Conclusions

Une stratégie offensive demain? A quelle échelle?

Et demain?

- Actuellement, beaucoup d'interrogations au niveau de la filière

- UN SCENARIO DU LAISSEZ-FAIRE REFUSE PAR LES ACTEURS DE LA FILIERE
- DES FLUCTUATIONS DE MARCHE A GERER AU NIVEAU DE LA FILIERE
- Des réorientations en cours, mais qu'il faut accélérer
- DES REPONSES QUI EXISTENT, MAIS DONT IL FAUT ACCELERER LE DEPLOIEMENT
- CERTAINES ORIENTATIONS MARCHE QUI NOUS SEMBLENT INELUCTABLES
- Des coûts importants, avec des effets levier inégaux
- DES SOUTIENS A LA PRODUCTION → SOUTIENS A L'ACCES AUX MARCHES France ET EXPORT
- Des leviers qui ne sont pas forcément entre les mêmes mains
- DES INITIATIVES PRIVEES, DES SOUTIENS PUBLICS, UNE LOGIQUE FILIERE

Réactions des financeurs et la suite

- ◉ **Une appropriation en cours de la part des financeurs**
 - ▶ Des politiques régionales en cours de redéfinition
 - ▶ Un niveau d'échelle Massif à valider
- ◉ **Des sollicitations à faire pour être plus réactif**
- ◉ **Des actions à entreprendre sans plus attendre**
- ◉ **Une priorisation à faire sur les premières actions**
 - ▶ Actions
 - ▶ Pilotes