

Viande bovine en Italie et positionnement des filières françaises

G. HANUS

Institut de l'Elevage

RESUME - L'Italie est au niveau européen le second consommateur de viande bovine, en particulier de jeune bovin, et sa situation largement déficitaire en fait un marché essentiel pour la valorisation des mâles français, qu'ils soient exportés sous la forme de viande finie ou d'animaux maigres engraisés en Italie. Alors que le secteur se professionnalise, la croissance de la Grande Distribution Organisée accélère la normalisation de la demande et la pression sur les marges. La production de maigre français, s'appuyant sur des races allaitantes aux qualités reconnues, a su tirer parti de ce contexte en s'y adaptant. Elle a pu ainsi accroître sa part de valeur ajoutée dans une filière soutenue par des prix de marché globalement élevés. La production française de gras en revanche, pourtant compétitive en termes de coûts de production et bénéficiant de soutiens PAC plus élevés, n'a pas su mettre en place les stratégies lui permettant de se développer durablement sur ce marché.

Cattle meat in Italy and positioning of the French dies

G. HANUS

Institut de l'Elevage

SUMMARY - Italy is, in Europe, the second consumer of cattle meat, particularly of baby-beef, and its important shortage of production makes it a main market for the valorization of French males, whether they are exported as finished meat, or as lean animals to be fattened in Italy. Whereas this sector gains in professionalism, the development of the Great Organised Distribution accelerates the standardisation of the request and the pressure on the margins. The sector of lean French meat, based on suckling breeds with recognized qualities, has learned how to make use of this context. It has been able to increase its value-added part in a die supported by overall high market prices. On the other hand, the French production of fat meat, however competitive in terms of production costs and profiting from important PAC subsidies, has not been able to develop strategies in order to win position within this market.

INTRODUCTION

Avec près de 25 kg / habitant / an, l'Italie est au niveau européen le second consommateur de viande bovine. Avec un taux d'autoapprovisionnement d'environ 65%, ce pays connaît une situation largement déficitaire qui en fait un marché privilégié pour l'ensemble des pays excédentaires en Europe, notamment la France. L'Italie connaît actuellement des évolutions fortes et rapides sur fond d'intégration européenne : normalisation fiscale et professionnalisation accrue du secteur, croissance de la grande distribution et mise en place de cahiers des charges de filière. Dans le contexte de la nouvelle PAC, et après un rapide panorama de l'aval de la filière, cette étude vise à cerner les évolutions en cours des systèmes de production italiens de viande bovine, et notamment leur compétitivité sur l'activité d'engraissement. Ceci afin d'apprécier les perspectives offertes à la production française, tant en maigre qu'en viande finie.

LA CONSOMMATION

Traditionnellement, le consommateur italien recherche une viande jeune et rosée, plutôt maigre, veau (*vitello*) ou jeune bovin (*vitellone*). Selon les opérateurs, la tendreté est devenu un critère particulièrement important qui supplanterait même la couleur de la viande. De nombreuses nuances existent quant aux habitudes régionales de consommation : dans le Piémont, carcasses plutôt lourdes, jusqu'à 420 kg, mais très maigres, la Lombardie acceptant des animaux moyennement gras. La Toscane et la Ligurie sont la zone d'élection du « veau d'Aveyron », avec des poids pouvant aller jusqu'à 280 kg de carcasse, ce qui en fait un produit complémentaire du label rouge valorisé sur les marchés français (210 - 220 kg). La région de Rome consomme des carcasses lourdes (jusqu'à 500 kg) et grasses dans, alors que le Sud recherche des animaux de très bonne conformation, maigres, éventuellement plus colorés, avec des limousins ou charolais de 380 à 400 kg de carcasse. Plus récemment, la GDO (Grande Distribution Organisée), développe des segments originaux comme la génisse de qualité, charolaise ou limousine, engraisée en Italie, ou encore la viande rouge irlandaise, alors que la boucherie traditionnelle évolue également vers de la viande haut de gamme, à partir d'animaux très bien conformés, de races locales (*piémontaise* au premier chef), ou « garonnaise » (blonde d'Aquitaine). Néanmoins, sous l'impulsion de la grande distribution, la demande s'oriente de plus en plus vers des lots homogènes et réguliers, composés d'animaux standards de bonne qualité : carcasses de type U à R 2, 400 kg maximum (voire moins), soit 650 kg vifs. L'animal type pour ce marché est le charolais pur, ou le croisé, pour ses aptitudes de croissance, sa conformation, l'abondance de l'offre, et aussi la renommée de la race. A ces caractéristiques intrinsèques s'ajoutent depuis la vache folle (« *mucca pazza* ») une demande croissante de sécurité sur le produit, aujourd'hui apportée par des cahiers des charges (« *capitulati* ») et des agréments d'élevages, traçabilité à l'appui, mettant en avant des contrôles effectués aux différents stades (pour l'instant limités à la période « italienne » de la vie de l'animal) plutôt que des signes officiels « à la française ».

UN AVAL EN PLEINE ÉVOLUTION

En matière de distribution, l'Italie suit en quelque sorte les évolutions françaises avec 10 ans de retard, d'abord dans les régions du Nord, mais aussi plus récemment dans le Sud. La GDO conserve des spécificités italiennes : peu de grands groupes (si l'on excepte... les groupes français), trouvant encore difficilement à l'amont de véritables industriels capables de leur apporter les services dont ils ont besoin, et de nombreuses enseignes de proximité, trop petites pour mettre en place une organisation logistique propre. La progression de la GDO serait de 10 à 30 % sur les dix dernières années, la plaçant maintenant devant la boucherie traditionnelle en termes de volume de viande distribuée.

Les grandes enseignes comme PAM ou UNICOOP mettent toutes en place une Marque de Distributeur (MDD) s'appuyant sur une politique de qualité pour coller à COOP ITALIA, leader pour la promotion de la « qualité italienne » qui a été le

premier, dès 1990, à introduire dans le secteur de la viande bovine une démarche de ce type. Elles exigent à la fois une viande de bonne qualité, et des prix attractifs. Privilégiant l'offre nationale, elles ne sont pratiquement pas importatrices de jeune bovin.

Tableau 1
Nombre de points de vente par types de distribution

	1985	1991	1995
Super	1736	4213	5654
Hyper	21	96	162
Boucheries	68000	50000	36000

Source : ISTAT

Les enseignes de taille moyenne du Nord, très présentes et situées au cœur des bassins de production, ne disposent pas de plate formes logistiques. Elles s'approvisionnent localement avec des carcasses entières de 400 kg maximum avec une tendance vers les 350 kg et ont intégré des génisses dans leur approvisionnement, notamment dans le Nord Est : charolaises et limousines de bonne conformation (270 à 290 kg, E 2-2+). Elles n'ont pas de MDD et communiquent directement sur le point de vente.

On rencontre des enseignes importatrices, bien sûr en Sicile, historiquement tournée vers la France, où les poids de carcasse sont plus élevés, au delà de 400 kg et jusqu'à 450, mais aussi dans le Nord, avec la viande allemande et irlandaise en catégoriel.

Les abattoirs : historiquement nombreux et de petite taille, en symbiose avec le tissu dense de production et de consommation locale, ils se concentrent sous la pression des mises aux normes sanitaires et de l'essor de la grande distribution, repercutent vers leur amont la demande d'homogénéité et de régularité de la distribution (programmes) et mettent en place les cahiers des charges.

Les spécialistes bovins orientés vers le grand commerce, de façon prioritaire comme COLOMBEROTTO ou SCHELINO, voire exclusive comme REALFOOD ou CREMONINI, intègrent leur amont en créant des élevages en propre, ou bien le contrôlent à travers des cahiers des charges et des programmes (terme définissant la relation contractuelle quoique généralement orale entre le producteur et l'abatteur). Ceci leur permet de maîtriser leur approvisionnement et ses caractéristiques, voire de proposer à leurs partenaires commerciaux une « solution filière » complète. L'approvisionnement de ce type d'opérateur est italien à plus de 80 %, l'import - lorsqu'il existe - étant destiné à la restauration hors foyer et à l'industrie. A l'inverse, les opérateurs tournés vers le commerce traditionnel sont généralement plus petits et ne pratiquent pas l'élevage. L'importation représente une part significative de leur activité - voire la totalité pour quelques uns - et concerne une grande diversité de produits : des jeunes bovins charolais de 400 kg UR2 aux veaux d'Aveyron, en passant par les jeunes bovins espagnols légers très bien conformés, ou les génisses irlandaises.

LA VIANDE IMPORTÉE

La viande importée a pour atout premier sa disponibilité : après la crise de la vache folle, ce sont les importations qui ont accompagné la reprise de la consommation. Elle a bien entendu aussi pour elle des prix attractifs, inférieurs de 1,50 à 3 F/kg aux cours italiens. Pour autant, la France ne bénéficie que très relativement de ce mouvement de reprise des importations et subit durement la concurrence de ses partenaires européens. En effet, avec 81 000 tec exportées en Italie en 1998, elle ne retrouve pas son niveau de 1995 (100 000 tec), alors que l'Allemagne est en progression de près de 40 % à 78 000 tec (Tab 2). L'Irlande et l'Espagne, nouveaux venus sur ce marché, réalisent une belle percée en 4 ans : respectivement +60 % avec 19 000 Tec et +300 % avec 28 000 Tec. Les opérateurs d'aval formulent en effet à l'encontre de notre production des critiques nombreuses, et convergentes. La viande française est jugée inadaptée car issue de carcasses non seulement trop lourdes, mais aussi très hétérogènes tant en poids

qu'en qualité....Les Italiens y voient le résultat d'une production éclatée entre de nombreux ateliers de petite taille, sans programmation commune des objectifs de produits et des itinéraires techniques. Il s'agirait en somme d'une production de cueillette et non d'une production décidée et mise en place pour le marché italien, et qui ne peut effectivement passer que grâce à son prix « décroché ». Cette production est d'ailleurs en danger sur ses marchés traditionnels du sud, où la progression de la GDO offre de nouvelles opportunités aux engraisseurs du Nord avec lesquelles celle-ci a l'habitude de travailler.

Tableau 2
Importations de viande fraîche en milliers de TEC

	1995	1998
France	100	81
Pays Bas	69	74
Allemagne	56	78
Irlande	12	19
Danemark	33	24
Espagne	7	28

Source : douanes italiennes

LES SYSTÈMES DE PRODUCTION : UNE RÉALITÉ CONTRASTÉE

Lors de l'enquête Structures de décembre 1997, on dénombrait 117 000 exploitations détenant un peu moins de 2 millions de jeunes bovins mâles de moins de un an. Si l'OTEX « spécialisés élevage et viande » domine avec 40 % des effectifs de jeunes bovins et de veaux, la production bovine est aussi présente en association, avec les grandes cultures notamment (plus de 25 % des effectifs). Les associations avec d'autres productions animales - OTEX lait ou ovins - sont plus marginales, mais regroupent encore 20% des animaux.

Selon notre estimation, le nombre d'ateliers « significatifs » (estimés par le critère nombre de jeunes bovins présents au jour de l'enquête > 50) est légèrement inférieur à 6 000, et rassemble 55 % des effectifs de jeunes bovins. Les plus petits - 50 à 100 places - peuvent être évalués à 3 500, et sont en régression. Les 1 500 plus gros ateliers du nord de l'Italie détiennent 40 % des effectifs de jeunes bovins présents à l'enquête (mais avec un taux de rotation dans les ateliers plus élevé que dans les petits ateliers), les spécialisés hors sols étant en recul au profit des combinaisons cultures - élevage. Les engraisseurs spécialisés de plus de 500 places ne sont tout au plus que 500 environ. Il s'agit d'exploitations limitées en surface, 23 ha en moyenne, d'où le recours obligatoire aux achats extérieurs pour nombre d'entre elles.

LES MOTEURS DE L'ENGRAISSEMENT

L'engraissement s'inscrit dans une logique d'intensification généralisée à toute la plaine du Pô : dans des structures petites à moyennes à fortes potentialités où le coût très élevé du foncier (150 à 300 000 F) reflète les nombreuses concurrences tant urbaines qu'industrielles ou agricoles qui s'exercent sur le sol, la recherche d'un résultat par hectare élevé est une obligation. Les « *stalle sociali* » - coopératives de production - où les sociétaires gèrent un atelier collectif et sont rémunérés sur la base de leurs apports en maïs ensilage, illustrent parfaitement la recherche d'une valorisation supplémentaire au maïs.

L'utilisation des « clairs obscurs » de la loi a largement contribué au développement de l'engraissement : il en a été ainsi de l'évasion de la TVA sur l'achat du maigre, via des sociétés importatrices éphémères, ou de l'attrait du régime agricole pour les investisseurs industriels et financiers ayant des bénéfices à recycler. Critères de Maastricht obligent, l'Etat a depuis modifié ses dispositifs fiscaux de telle sorte que l'impact de ces phénomènes est devenu marginal. De même en matière monétaire, les périodes de forte inflation qui ont pu faciliter certains investissements sont aujourd'hui révolues. Quant aux hormones, le développement des cahiers des charges et des contrôles limitent leur utilisation, même s'il se

dit que l'usage d'activateurs de croissance indécélables à l'analyse reste largement répandu.

La compétitivité des engraisseurs italiens par rapport aux français ne repose pas non plus sur de fortes différences de coûts de production. Les charges d'alimentation, qui en sont le poste essentiel, sont plus élevées en Italie, de 1 à 2 F environ par kg de croît pour un animal de type charolais, car la conduite du maïs irrigué permet une forte productivité à l'hectare, mais au prix de charges élevées. Les charges fixes sont en revanche inférieures aux niveaux observés en France dans le cas d'exploitations familiales avec bâtiments amortis, mais supérieures pour les structures basées sur la main d'œuvre salariée (1 UTA pour 700 jeunes bovins) et ayant des investissements en cours. Enfin, le coût d'achat du maigre ramené au kilo de carcasse est plus élevé qu'en France, en raison des différences de poids à l'achat (300 kg en France, 400 kg en Italie). L'achat du maigre représente d'ailleurs 70 à 75 % du prix de revient des animaux engraisés en cycle court, ce qui explique l'attention portée au prix de ces animaux par les engraisseurs. Au final, nous estimons le prix de revient du kilo de carcasse à 23 - 24 F en Blonds et Limousins, 21 à 23 F en Charolais, soit des niveaux supérieurs de 2 à 4 F au prix de revient français.

Quand à la PAC, elle n'est pour les éleveurs italiens pas un sujet de préoccupation. Plutôt que de viser des primes bovins mâles contradictoires avec les systèmes techniques mis en place, les gros engraisseurs spécialisés préfèrent en laisser le bénéfice aux français, tout en espérant se rattraper sur le prix. Dans des systèmes maïs à plus de 18 T de MS par ha, le seuil d'écurement des 2 UGB PAC / ha contraint de toute façon les italiens et les amène à une déclaration « petit producteur » : 25 primes bovins mâles maximum, surfaces en SCOP. Tous comptes faits, ces primes représentent un peu moins de 0,90 F / kg de carcasse pour les ateliers de 500 JB, et 1,40 F pour 90 JB, un niveau comparable à celui des ateliers français. Quant à l'enveloppe nationale, elle confortera la filière italienne dans ses points forts avec une prime à l'abattage des jeunes bovins qui pourrait atteindre 180 F en 2002, voire 360 F dans l'hypothèse d'un ciblage sur des critères de qualité et de traçabilité.

Finalement aujourd'hui, c'est bien la capacité des éleveurs italiens à répondre au mieux à la demande qui constitue le meilleur moteur de l'engraissement : s'appuyant sur un professionnalisme indiscutable, travaillant sur des lots importants et triés à l'achat, ceux-ci sont en effet les plus aptes à répondre aux attentes de l'aval en termes de type de produit, d'homogénéité et de régularité, et les plus prompts à s'inscrire dans les démarches de qualité « à l'italienne ». C'est d'ailleurs bien ce que nous montre, à l'envers, le différentiel de prix existant pour la viande finie entre ces deux pays, de 1,50 à 3 F / kg de carcasse selon les périodes.

La moralisation du secteur et la pression de la GDO renforcent cette professionnalisation des engraisseurs italiens. Ils se recentrent sur des structures familiales et ajustent leurs équilibres d'exploitations. Les plus petits - jusqu'à 200 JB / an - engraisseurs engraisseurs de races italiennes (piémontaise) ou engraisseurs spécialisés (garonnaise), se spécialisent sur le haut de gamme en cycle long (de 220 à 700 kg), la main d'œuvre disponible permettant de gérer les phases délicates du sevrage et du début d'engraissement. Les plus gros - 500 à 1000 JB / an et plus - recherchent au contraire une simplification du travail par des cycles courts (150 à 180 jours), dans le cadre de programmes établis avec la grande distribution. Avec des marges unitaires faibles, la rentabilité dépend pour eux étroitement du taux de rotation effectif des places d'étable, et de la maîtrise des coûts dont au premier chef l'achat du maigre.

PERSPECTIVES POUR LA PRODUCTION FRANÇAISE

MAIGRE : BAISSÉ DES PRIX ET DES POIDS

Avec un taux d'autoapprovisionnement de 60 %, le déficit commercial italien en viande bovine est d'un peu plus de 12 milliards de francs. Face à ce marché, la production

indigène de veaux allaitants - ceux qui correspondent le mieux à la demande italienne - reste très insuffisante. Celle-ci disposerait pourtant d'atouts certains : les zones de collines et les pâturages alpins, mais aussi les reconversions laitières dans les zones plus intensives. Pourtant, le cheptel italien allaitant avec 700 000 têtes fin 1998 reste encore inférieur à son niveau de 1994, phénomène entériné par un recul de son quota de primes vaches. Aussi, et pour encore longtemps, l'Italie devra pour son approvisionnement en viande bovine recourir à l'importation, composer et arbitrer entre importation de viande et engraissement de maigres. Sur ce créneau, les races allaitantes françaises sont réellement plébiscitées, tant pour leurs aptitudes de croissance et de conformation que pour l'abondance de l'offre et son étalement.

Si une baisse du prix de la viande en Italie paraît inéluctable, conséquence de la baisse générale des prix d'orientation programmée au niveau européen et de la pression croissante de la GDO, le différentiel de prix positif observé en faveur de la viande italienne devrait subsister. En effet, celui-ci correspond finalement au prix que l'aval - et le consommateur - est prêt à payer pour une viande adaptée à sa demande, avec des garanties, et un produit jouissant encore d'une forte valeur culturelle pour lequel n'apparaît pour l'instant pas d'alternative crédible. Le développement de la GDO a aussi pour conséquence une pression à la baisse des poids de carcasses, y compris au Sud. Ceux-ci se situent globalement dans la tranche 380 - 420 kg, mais les objectifs annoncés par la GDO figurent plutôt dans le bas de cette fourchette. Le développement actuel de la génisse, outre qu'il apporte une différenciation du produit, répond aussi à cette recherche de carcasses plus légères.

À l'avenir, baisse du prix de la viande et diminution des poids de carcasses ne peuvent qu'accentuer la tendance à l'érosion de la marge chez les engraisseurs et, par conséquent, la pression à la baisse sur les prix du maigre, notamment pour les animaux dont la destination finale est la grande distribution. Dans nos modèles « grande distribution, cycle court », une baisse de 5 F / kg de carcasse amènerait à une baisse de 3 F / kg vif pour les brouillards de 400 kg, voire plus pour les taureaux d'herbe ou d'alpage. Mais d'autres facteurs peuvent contrecarrer cette tendance, notamment la segmentation de la demande par périodes qui contribue à soutenir les cours en période de rareté, sans oublier le dynamisme de la demande intérieure. La production allaitante française semble ainsi avoir encore de beaux jours devant elle, à condition toutefois de veiller à préserver voire développer encore l'étalement de l'offre, éviter des poids excessifs, prendre en compte dans les choix génétiques l'évolution de la demande vers des carcasses bien conformées mais légères. Enfin, si les cahiers des charges mis en place par les distributeurs s'arrêtent pour l'instant à la frontière italienne, ils pourraient « remonter » vers l'amont dans le cadre des certifications produit ISO 9002 qui se mettent en place en Italie.

GRAS : PRODUIRE POUR DES MARCHÉS

Le développement de la GDO renforce la pression sur les prix et le besoin en produits plus élaborés : moins de carcasses entières, plus de sous vide et de catégoriel. Face à cette demande, les importations restent globalement une solution d'ajustement et ne remettent pour l'instant pas en cause la primauté dont bénéficie la viande italienne. Cette situation ne contribue pas au maintien de la production française de jeunes bovins, qui ne cesse de s'éroder. Elle est, on l'a vu, la conséquence de l'absence de positionnement de notre production vis-à-vis du marché italien : produits inadaptés à la demande notamment en poids, hétérogénéité des lots, y compris qualitative.

Pourtant la nouvelle PAC, en apportant à la viande française issue du troupeau allaitant un soutien supérieur à la viande produite en Italie, renforcera sa compétitivité : globalement,

les « primes animales » ramenées à la Tec gros bovins étaient en France 2,6 fois celles de l'Italie en 1999, ratio ramené à 1,9 environ en 2002.

Le contexte présent et futur qui voit progresser la GDO tant au Nord qu'au Sud de l'Italie est potentiellement favorable à des opérateurs étrangers qui seraient capables de proposer une offre abondante et attractive en termes de prix. Mais ceci suppose de structurer cette offre, de la « programmer » pour proposer des produits bien définis, capables de prendre place sur un marché par ailleurs valorisateur. En dehors du réapprovisionnement, pour lequel la filière italienne est encore peu équipée, et sans pour autant rêver à une reprise massive de l'engraissement en France, la production française de viande finie peut se positionner sur différents créneaux : d'abord sur le « produit standard » demandé par la GDO, avec des carcasses de 350 à 400 kg bien conformées ; mais aussi sur des segments plus spécifiques, notamment autour des jeunes bovins légers, jusqu'au très léger type « veau d'Aveyron ». Dans tous les cas, ceci suppose une démarche de filière construite avec : en aval une démarche de définition du produit, voire d'insertion dans un cahier des charges et une marque distributeur ; en amont, la mise en place d'une politique de production définie et suivie.

À l'opposé d'un simple tri effectué par des acheteurs qui sont alors en position de force, il s'agit pour l'amont de décider d'une stratégie où l'on vise à se rapprocher du standard de qualité de la demande italienne, et donc de son prix, et de la traduire en une démarche volontaire combinant démarche commerciale, politique de production et certification.

DANS TOUS LES CAS : DES RACES ALLAITANTES RECONNUES

En définitive, producteurs français et italiens peuvent sembler en concurrence, tant entre engraisseurs pour la conquête des marchés que entre naisseurs et engraisseurs pour le partage de la valeur ajoutée. Aujourd'hui, les engraisseurs italiens sont maîtres sur leur marché, et soutiennent le prix du maigre à un niveau qui pousse l'érosion continue de l'engraissement en France, renforçant plus que jamais la solidité du schéma naisseur français - engraisseur italien.

Mais face aux concurrences qui peuvent s'exercer aux différents stades de la filière, comme par exemple les animaux maigres en provenance d'Irlande et des pays de l'Est, ou les animaux finis en provenance d'Allemagne ou d'Espagne, l'intérêt des filières françaises et italiennes n'est-il pas de jouer ensemble la carte de la qualité, en s'appuyant sur les races allaitantes avec lesquelles travaillent les uns et les autres ? Ces races sont reconnues pour leur bonne adaptation à la demande d'un marché qui reste pour l'instant rémunérateur. Ceci supposerait de faire évoluer l'offre française d'animaux finis par rapport au marché final et sa demande, développer la maîtrise de la conduite de ces races par rapport aux produits demandés, et renforcer la confiance du consommateur, en jouant l'insertion dans les cahiers des charges pilotés par les distributeurs de ce pays... distributeurs bien connus des filières françaises puisque ce sont en grande partie les mêmes en France et en Europe du Sud.

And, Cahiers de l'OFIVAL. 1997. La distribution des viandes en Italie.

CFCE. 1999. Filière bétail et viande bovine. Marché italien, quel positionnement pour la France ?

I Quaderni di Agrisole. 1999. Carni bovine.

Institut de l'Elevage. 1995. Le marché des bovins maigres.

Institut de l'Elevage. 1999. Viande bovine en Italie et positionnement des filières françaises.

ISMEA, 1998. Filera Carni.

EUROSTAT Databases. 1997. Newcronos.