



*The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library*

**This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.**

**Help ensure our sustainability.**

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

[aesearch@umn.edu](mailto:aesearch@umn.edu)

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

*No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.*

## Le problème de la viande

A. Sauzin

---

**Citer ce document / Cite this document :**

Sauzin A. Le problème de la viande. In: Économie rurale. N°64, 1965. pp. 3-8;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1965.1886>

[https://www.persee.fr/doc/ecoru\\_0013-0559\\_1965\\_num\\_64\\_1\\_1886](https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1965_num_64_1_1886)

---

Fichier pdf généré le 08/05/2018

## Abstract

At a time when, on account of a relative shortage of meat, our attention is drawn to the meat problems, the author has considered it useful to search objectively for efforts and concessions that might bring a solution.

The meat producer wishes to enhance the prices, but that may discourage the consumer.

The expenses that encumber the meat processing and distribution seem exorbitant. The failure of the experiment with short marketing channels should be explained and the economic « recovery » which would be the result of the reform of the marketing channels should be put into figures. In the present production hypothesis, the breeder remain exposed to technical, economic and social constraints more important ' than those of corn producers, although their income is lower.

Does this mean that the breeding activity will progressively disappear ? The fact that certain areas remain unsuitable for cultivation, together with the power of a certain tradition, will delay this disappearing. But it is no doubt inevitable, unless an evolution — or even a revolution — of the regular techniques and changes of the marketing conditions brings a higher productivity and a better security that can be compared with those of the corn sector.

## Résumé

Au moment où, par suite d'une relative pénurie, l'attention se trouve attirée sur les problèmes de la viande, il a paru utile à l'auteur de rechercher objectivement quels efforts ou quels sacrifices pourraient apporter une solution.

Le producteur de viande souhaite une hausse du prix, mais cette hausse ne risque-t-elle pas de décourager le consommateur ?

Les frais qui grèvent la transformation et la distribution de la viande paraissent à certains exorbitants. L'échec des expériences de circuit court doit être expliqué et il convient de chiffrer l'économie dans la « reprise » que procurerait au producteur la réforme du circuit. Dans l'hypothèse actuelle de production, l'éleveur reste exposé à des sujétions techniques, économiques et sociales supérieures à celles du producteur de céréales, alors que son revenu reste plus faible.

Est-ce à dire que l'activité d'élevage doive progressivement disparaître ? Le fait que certains territoires restent impropres à la culture, la force aussi d'une certaine tradition, retarderont cette disparition. Mais, elle est sans doute inéluctable. A moins qu'une évolution — ou même une révolution — des techniques et des modifications réglementaires des conditions de mise au marché n'apportent au secteur de l'élevage une productivité et une sécurité accrues comparables à celles dont bénéficie le secteur des céréales.

# LE PROBLEME DE LA VIANDE

par A. SAUZIN

---

Au moment où, par suite d'une relative pénurie, l'attention se trouve attirée sur les problèmes de la viande, il a paru utile à l'auteur de rechercher objectivement quels efforts ou quels sacrifices pourraient apporter une solution.

Le producteur de viande souhaite une hausse du prix, mais cette hausse ne risque-t-elle pas de décourager le consommateur ?

Les frais qui grèvent la transformation et la distribution de la viande paraissent à certains exorbitants. L'échec des expériences de circuit court doit être expliqué et il convient de chiffrer l'économie dans la « reprise » que procurerait au producteur la réforme du circuit. Dans l'hypothèse actuelle de production, l'éleveur reste exposé à des sujétions techniques, économiques et sociales supérieures à celles du producteur de céréales, alors que son revenu reste plus faible.

Est-ce à dire que l'activité d'élevage doive progressivement disparaître ? Le fait que certains territoires restent impropres à la culture, la force aussi d'une certaine tradition, retarderont cette disparition. Mais, elle est sans doute inéluctable. A moins qu'une évolution — ou même une révolution — des techniques et des modifications réglementaires des conditions de mise au marché n'apportent au secteur de l'élevage une productivité et une sécurité accrues comparables à celles dont bénéficie le secteur des céréales.

---

## THE MEAT PROBLEM

*At a time when, on account of a relative shortage of meat, our attention is drawn to the meat problems, the author has considered it useful to search objectively for efforts and concessions that might bring a solution.*

*The meat producer wishes to enhance the prices, but that may discourage the consumer.*

*The expenses that encumber the meat processing and distribution seem exorbitant. The failure of the experiment with short marketing channels should be explained and the economic « recovery » which would be the result of the reform of the marketing channels should be put into figures. In the present production hypothesis, the breeder remain exposed to technical, economic and social constraints more important than those of corn producers, although their income is lower.*

*Does this mean that the breeding activity will progressively disappear ? The fact that certain areas remain unsuitable for cultivation, together with the power of a certain tradition, will delay this disappearing. But it is no doubt inevitable, unless an evolution — or even a revolution — of the regular techniques and changes of the marketing conditions brings a higher productivity and a better security that can be compared with those of the corn sector.*

---

Trois activités principales : la production, la transformation et la distribution constituent le circuit de la viande.

Chacune de ces activités pose des problèmes qui lui sont propres, mais ceux-ci ne sauraient être

résolus sans qu'il soit tenu compte des effets rétrogrades d'un des stades du circuit sur l'autre. Il importe donc, après avoir analysé chacun d'entre eux, d'examiner les techniques de leurs rapports respectifs. Ainsi, seulement, peut être dégagé le véritable effort à accomplir.

## LES CHAINONS DU CIRCUIT

### *La production*

Plus de 1.500.000 chefs de petites entreprises produisent, bon an mal an, plus de 2.500.000 tonnes de viandes de qualités hétérogènes, animaux de races diverses, de qualités bouchères différentes, bêtes élevées pour la boucherie ou vaches laitières réformées, veaux, moutons, chevaux, porcs, représentant une valeur de plus de 10.000 millions de francs, soit 1/3 du revenu agricole global.

La production bovine est tantôt activité principale, tantôt annexe de celle du lait.

L'aire géographique de production dessine, à travers la France, un V dont la pointe est en Bretagne.

La base de la nourriture des animaux est l'herbe. La France, à elle seule, a autant d'hectares de prairie que l'ensemble des autres pays du marché commun, mais ses rendements sont inférieurs de 1/3 et la densité animale des 2/3.

La densité d'animaux atteint (au poids de 500 kg par hectare) à peine 0,7 contre près de 2 en Hollande et en Allemagne.

La transformation des protéines végétales en protéines animales a donc un rendement étonnamment mauvais dont il importe de rechercher les raisons.

### *La distribution*

50.000 bouchers, dont les 3/4 n'ont pas plus de un employé, assurent la vente au détail.

Bouchers ruraux, ils achètent directement au producteur et ajoutent souvent, à leur activité locale, une activité d'expéditeur soit de viandes foraines, soit d'animaux vivants (en fonction des habitudes du marché de réception sur lequel les animaux vivants se valorisent quelquefois mieux — à qualité égale — que les carcasses).

Les statistiques montrent l'acheminement vers un petit nombre de régions déficitaires (Seine, Nord, Lorraine, Alsace, littoral méditerranéen) de plus de 25 % de la production globale à partir de quelques régions excédentaires (Bretagne, Normandie, Maine, Centre). Ce mouvement nécessite ou provoque l'intervention de professionnels successifs.

Les expéditeurs adressent leurs envois soit aux mandataires (ou facteurs sur les marchés de rassemblement) soit aux commissionnaires.

Les uns comme les autres fonctionnent dans le périmètre des marchés des grands centres.

Les mandataires ont un statut qui les soumet à certaines règles — commencer ou terminer les ventes à heures fixes, ne pas tenir un commerce portant sur des denrées similaires. Ils ont, en contrepartie, certains avantages (emplacement de vente).

Les commissionnaires sont en propriété privée. Ils ne sont pas exposés aux pénalités qu'encourent les mandataires. Ils peuvent agir en négociants et spéculer sur les cours. Ils sont une quarantaine à la Villette.

Les mandataires — et, en fait, le plus souvent les commissionnaires — ne prennent aucun risque commercial. Ils sont payés à la commission. Ils constituent une confrérie puissante qui dirige et oriente le marché.

Entre les bouchers au détail et les mandataires et commissionnaires, interviennent les bouchers-abatteurs en gros ou chevillards. La rémunération de ces chevillards dépend, pour une large part, de leur aptitude à juger du rendement et de la qualité d'un animal.

### *La transformation*

Il y avait en France, en 1954, plus de 1.500 abattoirs publics, 150 abattoirs industriels, 20.000 tueries particulières. 75 % des abattoirs municipaux ont une production inférieure à 500 tonnes par an, 10 % une production supérieure à 1.500 tonnes.

Ces abattoirs datent, pour la plupart, d'avant 1914 ; à peine 10 % ont été modernisés depuis 1940. La quasi totalité des tueries ont un équipement sommaire, treuil et barre le levage ; pas de local de stabulation, pas de salle de réfrigération et de stockage. Les règles les plus élémentaires de l'hygiène ne peuvent y être observées.

L'inspection sanitaire des animaux et des viandes est souvent très insuffisante et effectuée par un personnel non spécialisé et donc incompetent. Elle n'est ni permanente, ni instantanée.

## D'UN CHAINON A L'AUTRE : LA MISE AU MARCHÉ

A la production, « l'achat à la traverse » est le mode d'achat traditionnel. « L'achat en confiance » est moins répandu. Il n'est pratiqué que par quelques abattoirs industriels. Mais ces abattoirs, qui abattent et commercialisent des quantités importantes, doivent se spécialiser dans certaines qualités convenant à leur clientèle habituelle. Ils défendent mal des qualités ou plus basses ou plus hautes. Les producteurs leur reprochent alors de ne pas avoir su tirer le meilleur parti de la bête — toujours exceptionnelle selon eux — qu'ils viennent de leur livrer. Cette crainte d'être « roulé » fait que le producteur exige, même dans le cas d'une vente dite « en confiance », une estimation préalable attribuant à l'animal une valeur minimum.

D'une façon générale, le producteur reproche aussi à l'abattoir de ne lui apporter qu'un service : celui de la prise en charge des bêtes de boucherie. Il craint alors de vexer le marchand dont il utilise les services pour la fourniture de bêtes maigres ou d'un taureau de qualité.

Les agents les plus importants de l'achat à la ferme — qui supplante l'achat en foire — sont les bouchers ruraux expéditeurs ou les marchands de bestiaux. Ils achètent soit pour leur compte — en négoce — soit en courtage pour le compte des revendeurs (commissionnaires ou mandataires) installés sur les marchés de consommation.

Recevant des instructions précises d'achat, ils vont, pour conserver une marge bénéficiaire, agir sur la seule variable dont ils soient maîtres : le prix offert au producteur.

Ces marchands sont eux-mêmes en nombre limité et souvent s'entendent pour impressionner psychologiquement le producteur et le mettre en condition de céder à plus bas prix.

L'expéditeur qui aura pris le risque d'acheter et d'abattre, recevra de son mandataire une fiche de vente. Si le marché est mauvais, la viande expédiée, qui doit être vendue, le sera dans de très mauvaises conditions. L'expéditeur n'a aucun contrôle sur le mandataire qui est assez habile pour faire une péréquation des pertes entre ses divers expéditeurs. Déçu, il continuera, car ne pouvant être à la fois ramasseur et vendeur, il a besoin du mandataire, personnage puissant qu'il convient de ne pas indisposer.

Et puis, sur ces centres de grandes villes, la vente est certaine. Il n'y aura pas de retour.

Le paiement de la taxe à la circulation — 0,625 F par kg — par la procédure d'obligations cautionnées procure à l'expéditeur un crédit bon marché. Ce mode de paiement provoque une accélération des expéditions, même déficitaires, puisqu'elles sont génératrices de financement. Enfin, l'abattage en tuerie particulière, sans contrôle fiscal ou sanitaire, permet de tricher sur les poids et de trouver, dans cette fraude, une compensation aux aléas de la vente (compensation non négligeable puisque la fraude est évaluée à plus de 300.000.000 de francs).

Aussi longtemps que subsisteront les conditions d'une mise au marché aussi manifestement faussée, il n'y aura pas d'espoir que puisse se mettre en place un système d'abattoirs industriels dont le fonctionnement exclut toute participation à la manne que procure de telles pratiques.

Pourtant certains économistes ont vu, dans ce jeu apparemment naturel de la loi de l'offre et de la demande sur ces halles de grands centres, une illustration du marché concurrentiel parfait. En fait, comme l'a parfaitement exposé Monsieur R. de la Touche dans une étude remarquable qu'il conviendrait de citer intégralement :

« la totalité de l'offre est connue dès l'ouverture, cette offre ne pourra en aucun cas être ni retirée ni modifiée, à quelque prix que ce soit, dans un court délai, la vente doit être réalisée.

Les Halles sont des institutions destinées, par construction, à favoriser l'acheteur, à limiter les prétentions du vendeur. Ce sont des souricières dont le vendeur ne peut sortir qu'après avoir, à quelque prix que ce soit, vendu la marchandise. « L'art du pouvoir » qui a toujours eu le « souci de l'approvisionnement de Paris en raison tant de l'importance de la population que de son caractère turbulent » cherche à faire sur ce marché, « paraître l'abondance », à « provoquer dès l'ouverture l'effet physique de masse alors que la demande ne se manifestant que progressivement garde son caractère pulvérulent ».

Le vendeur est placé, dès le début, en position de subordination morale à l'acheteur ».

## REPARTITION DE LA MARGE ENTRE LES 3 SECTEURS : PRODUCTION, TRANSFORMATION, DISTRIBUTION

Cette répartition a été étudiée sur la vente d'une carcasse de 960 kg de bœuf de première qualité, vendue en mars 1964. Le prix moyen de la vente au détail est de 7,48 F, marge du détaillant et taxe incluses.

Déduction faite de la taxe de 0,65 F, le prix ressort à 6,83 F. Le prix d'achat de la bête a été de 5,60 F (base carcasse). Il est donc resté 1,23 F, plus la valeur du 5ème quartier (0,35 F) soit au total 1,58 F pour couvrir tous les frais des secteurs transformation-distribution.

Ces 1,58 F représentent 28 % de la valeur d'achat.

En 1957, on estimait la part du secteur transformation-distribution à plus de 40 %, dont 30 % pour le détaillant et 6 % pour les intermédiaires divers. (La taxation d'octobre 1963 a été établie sur ces bases puisqu'elle fixe le prix au détail en partant d'un prix d'achat à la production de 5,30 Francs).

Fin mai 1965, le prix à la production, pour la qualité en question, atteint 6,13 F. La marge tombe à 0,70 F, soit moins de 12 % du prix d'achat. Il est certain qu'à ce niveau la marge ne couvre pas les frais. Déjà avec un taux de marque de 30 % le boucher parisien moyen, qui commercialise 400 kilos par semaine, n'encaisse, s'il est respectueux des qualités, des catégories et des prix, qu'un bénéfice commercial brut de 100.000 francs. Sur ce bénéfice il doit payer sa patente, son loyer, ses ouvriers, ses frais généraux, et... vivre.

De plus, la taxation est basée sur une découpe naturelle et une vente de tous les morceaux au prix de boucherie. Elle méconnaît le fait que la demande porte sur plusieurs arrières pour un avant. C'est à l'abattoir de réaliser et supporter la péréquation.

L'on conçoit alors la malaise qui règne actuellement chez les professionnels de la viande qui ne voient pas, même dans une modernisation de leurs méthodes, une solution à leur problème.

## MARGE D'AMELIORATION DE LA PRODUCTIVITE DANS CHACUN DES SECTEURS

En 1939, la distribution par les chaînes à succursales multiples représentait, aux U.S.A., 8 % de la vente de denrées alimentaires. Fin 1960 elle représentait 70 %. Pour la France, en 1964 l'ensemble supérettes et supermarchés réalise en moyenne près de 50 % des ventes au détail de produits alimentaires. Mais en fait le pourcentage de répartition par produits entre les deux secteurs est très variable. L'intervention des supermarchés reste faible dans la distribution de la viande.

Les frais de distribution sont, semble-t-il, dans les supermarchés, inférieurs à ceux du secteur traditionnel de 30 % environ. Mais il est bien difficile de déterminer exactement la part de frais se rapportant réellement à chaque produit et notamment à la viande qui constitue un rayon d'appel et de publicité. Il est à penser aussi que le développement de la distribution concentrée se heurtera aux habitudes de la ménagère française, sous-équipée en moyens de conservation et qui préférera, encore longtemps sans doute, l'achat au jour le jour chez le « boucher du coin ».

Ce boucher, par les rapports directs qu'il entretient avec sa clientèle, est d'ailleurs à même, à certaines époques, d'assurer plus efficacement l'écou-

lement des morceaux de l'avant, et donc d'aider à cette péréquation indispensable des avants et des arrières.

Comparés aux frais de distribution d'autres produits, les frais de vente de la viande ne paraissent d'ailleurs pas exorbitants. Il ne faut pas aller jusqu'à considérer la distribution comme le poids lourd de l'économie. La raréfaction des points de vente et une trop grande concentration pourraient n'avoir d'autre conséquence que de créer des files d'attente à la porte des magasins.

Quoi qu'il en soit, la situation actuelle n'incite pas au développement des rayons viande dans les magasins concentrés, la marge ne couvrant pas les frais directs de distribution. Il ne faut donc pas attendre, dans ce secteur et à court terme, des progrès importants suscitant des économies profitables.

Quant à l'activité d'abattage, même sous la forme industrielle, elle est difficilement rentable. Ce qui a pu être économisé par une organisation rationnelle et méthodique est plus que compensé par la nécessité, pour l'abattoir, de moderniser sans cesse son installation, de prévoir des équipements de conservation, de traitement des petites

viandes, du 5ème quartier, etc... et d'amortir ses investissements. La gestion administrative de l'abattoir, nécessairement rigoureuse, exclut toute possibilité de tricher. Enfin, la rentabilité étant calculée sur un certain tonnage, il faut, coûte que coûte, réaliser ce tonnage c'est-à-dire trouver des fournisseurs et s'assurer des ventes.

Autrefois, lorsque la marge était suffisante, les abattoirs équilibraient 6 mois de pertes — époque de la soudure — par 6 mois de bénéfices. L'hiver était la période favorable. L'approvisionnement était facile et la consommation répartie sur « avant » et « arrière ».

Dans la plupart des cas, les abattoirs industriels fonctionnent en effet sans stock de matières premières ou de produits fabriqués, dans des conditions qui les rendent donc très dépendants du marché et du cours instantané qui s'y pratique.

## PRODUCTION ET PRODUCTIVITE

Dans sa forme traditionnelle en effet, l'élevage se caractérise par les très grandes différences qui existent entre la production brute de l'herbe et la quantité nette disponible à la bouche de l'animal, par le gaspillage d'énergie qu'entraîne le pâturage, par l'irrégularité du croît des animaux due aux moindres valeurs hivernales ou estivales de la ration alimentaire. Il en résulte un très mauvais rapport de transformation des protéines végétales en protéines animales et, partant, une densité très faible d'animaux à l'hectare.

La révolution fourragère, souvent évoquée, a provoqué une augmentation considérable des rendements en herbe. La production des mauvaises pâtures est passée de 1.000 à plus de 3.000 UF. L'hectare de luzerne produit 7.000 à 8.000 UF, celui de maïs 10.000 UF et plus.

Un animal ne consomme, suivant son âge et son poids, que 2.000 à 4.000 UF par an, et pourtant la densité animale par hectare est restée inférieure à 1. *Si l'on sait faire pousser l'herbe on ne sait donc pas la faire manger.*

Un animal consomme journalièrement une ration alimentaire qui peut être décomposée en ration d'entretien et ration de croît. En régularisant simplement le processus du croît, le poids de boucherie peut être atteint entre 12 et 18 mois au lieu de 24 à 36 mois et *l'on aura économisé les rations correspondantes d'entretien et accéléré la rotation des capitaux investis.* Pour cela il importe que l'animal reçoive en permanence une ration équilibrée et de qualité constante, sans considération d'hiver ou d'été. Le grand problème est donc *la conservation de la nourriture et son stockage dans un état optimum d'appétence et de valeur nutritive.*

Il est donc très illusoire de penser récupérer aux stades transformation et distribution de quoi améliorer le sort du producteur. L'augmentation de productivité qui résultera de l'industrialisation des abattoirs devrait permettre — tout au plus — de ne pas faire payer au consommateur la garantie d'hygiène, de qualité, de prix qui lui serait ainsi procurée.

La chasse systématique aux intermédiaires, si elle en supprime d'inutiles, peut aussi en supprimer d'utiles. Le jeu des rapports économiques a sans doute déjà eu pour résultat de rogner plus les marges des intermédiaires les moins indispensables. La récupération sera donc mince.

Est-il alors possible que l'éleveur trouve, dans une réforme de ses méthodes, une amélioration de ses techniques, une promesse de productivité accrue ? Quels en seront les moyens ? Quel en sera le prix ?

Le processus naturel de la *dessiccation solaire* a longtemps été la seule technique de conservation qui fût à la portée de l'agriculture. Il en était ainsi pour le foin et pour les céréales. En revanche, la technique de *l'ensilage* qui consiste à conserver à l'abri des agents de fermentation de l'air l'herbe récoltée, a fait, en quelques années, avec la mise au point du silo étanche, des progrès considérables.

La *déshydratation* et le séchage sont les autres méthodes de conservation de l'herbe.

Le choix de l'éleveur (céréales ou herbe, déshydratation ou ensilage), sera fonction de contingences climatiques et de structure de son exploitation et aussi du calcul économique qui lui permettra de déterminer *celles des UF qui, à la bouche de l'animal, sont les moins chères.*

Dans l'état de nos calculs et de nos réflexions, l'avantage paraît aller à l'ensilage, celui-là même que réalise la formule apparemment la plus coûteuse — silo tour hermétique type Harvestore. Elle permet un fonctionnement très sûr, quasi automatique en continu, avec des charges de main-d'œuvre réduites et une qualité optimum d'ensilage.

L'investissement est coûteux, l'amortissement est aisé. Le coût de l'UF ensilée, amortissement compris, ne dépasse pas environ 0,20 F contre 0,50 F pour l'UF déshydratée et 0,25 F à 0,40 F pour l'UF céréale — suivant qu'elle est hors quantum ou dans le quantum. L'ensilage de céréales en vert est possible. Un calendrier cultural bien conduit, faisant succéder sur le même sol des cultures diverses donne un rendement d'UF à l'hectare considérable.



Ce n'est plus une densité de une bête à l'hectare que permet le complexe stabulation-ensilage, mais bien 5 à 8.

L'augmentation de densité animale à l'hectare entraînera, de toutes façons, une nécessité d'investissement en granges et étables. La construction classique dans la conception traditionnelle de l'élevage serait coûteuse et difficile à amortir. Des hangars légers et des silos seront moins coûteux. De la suppression du gaspillage naîtra l'augmentation de productivité, la capacité de remboursement des prêts et l'assurance d'un profit.

## CONCLUSION

La solution du problème viande suppose donc à la fois une réforme administrative des règles du marché, une moralisation des méthodes commerciales et la poursuite de l'accroissement de la productivité dans les trois secteurs : production, transformation, distribution.

Si l'on doit conserver la méthode de production traditionnelle, alors le prix de la viande doit augmenter d'un quart, ou même d'un tiers. Mais cette hausse risque de décourager la consommation. Ce risque n'est pas imaginaire quand on note la baisse de 20 à 25 % des achats constatés au cours du premier trimestre de 1965.

Les économies à réaliser dans le secteur distribution n'auront qu'une incidence très limitée sur le revenu du producteur : quelques « pour cent » au maximum.

Reste la solution d'une augmentation très sensible de la productivité à la production de viande, techniquement possible si l'on sait résoudre le problème financier des investissements. La productivité viande peut atteindre le niveau de la productivité céréales et sans doute la dépasser.

Cet effort peut s'accomplir sans bouleversement profond des structures agricoles, mais tout au plus par une réforme des méthodes financières et des règles d'attribution du crédit à l'agriculture.

Mais un changement important doit intervenir : sans être pour autant concentrée, la production prendra un caractère industriel. La décision ne sera plus de savoir *si l'on doit ou non porter au marché*, mais bien de savoir *si l'on doit ou non produire*.

La continuité de l'élevage, si elle tient encore à une certaine tradition, peut, demain, être mise en question si le producteur ne trouve pas, dans cette activité, une sécurité suffisante de prix et de débouchés.

L'activité élevage, longtemps négligée, se trouve brusquement placée devant un problème de modernisation de ses méthodes. Des siècles de retard ont été pris dans la réalisation des investissements. La charge pour la génération actuelle en est, de ce fait, plus lourde.

Mais si les problèmes techniques et humains sont faciles à résoudre, il reste le problème financier. La méthode étant rentable, la solution de ce problème ne réside pas dans le don ou la subvention, mais dans la mise en place de formules de prêts adaptées à la technique mise en jeu.

Pour la viande, l'instabilité des prix demeure. La hausse actuelle ne doit pas faire oublier la possibilité de baisse qui est dans la logique du maintien de la taxation au niveau de 1963. Il importe que, dans ce domaine où le cycle de production varie de quelques mois à quelques années, le producteur sache, au moment où il entame son processus, que, comme pour les céréales, son produit trouvera preneur à un certain prix.

L'institution d'un prix minimum et la garantie de débouchés sont les éléments essentiels d'une organisation nécessaire du marché.

Le prix de vente évoluera alors dans une fourchette entre le prix minimum suscitant une intervention et un prix d'objectif déclenchant des importations. Dans la fourchette, l'objectivité du prix sera obtenue par une réforme de la réglementation des marchés et notamment des règles qui définissent la faculté d'apport ou de retrait. La définition des qualités permettra en outre, grâce à un langage commun et par osmose entre les marchés, la confrontation permanente d'une offre et d'une demande réelle.

L'efficacité de l'intervention reposera sur la permanence d'achat de tous les excédents de marché — de toutes qualités et de toutes catégories — en vue de leur commercialisation sur des marchés différents dans le temps ou dans l'espace.

L'intervention ne doit pas, dans ce secteur où les transactions font l'objet d'une multitude de petits contrats journaliers, être le fait d'un office lourd et centralisateur. Il sera plus efficace d'en charger quelques abattoirs conventionnés et certaines grosses collectivités.

Une telle construction perd évidemment en souplesse puisqu'elle ne comporte plus les amortisseurs de la fraude fiscale et du glissement de catégorie ou de qualité. Mais il faut maintenant savoir choisir entre cette actuelle « commodité » et l'avenir de la production de la viande.