



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

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

*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.

Les entreprises personnelles et familiales dans la filière viande de boucherie

Pascal Mainsant, J.F. Soufflet

Citer ce document / Cite this document :

Mainsant Pascal, Soufflet J.F. Les entreprises personnelles et familiales dans la filière viande de boucherie. In: Économie rurale. N°169, 1985. pp. 46-53;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1985.3191>

https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1985_num_169_1_3191

Fichier pdf généré le 08/05/2018

Résumé

La filière viande de boucherie est un bon point d'observation pour comprendre les modalités de passage d'un système artisanal à un système industriel. Il s'agit surtout d'un changement d'organisation productive, incluant, certes, des changements techniques et organisationnels tels que la grande entreprise y deviendra sans doute le pôle central, mais aussi changement dans le système de régulation, de prix, de définition et de valorisation des produits. Dans ce changement, la position des entreprises personnelles et familiales ne peut pas s'analyser seulement en terme de résistance à l'industrie. Les EPF sont fortement déterminées dans leur forme, leur activité, par la logique du système dans lequel elles s'insèrent : élevage et ville dans le système artisanal d'hier ; élevage concentré, villes modernes avec leur périphérie, leurs formes modernes de distribution concentrée dans le système artisanal-industriel d'aujourd'hui. Même si de nombreuses voies s'ouvrent pour sauvegarder le caractère familial d'un nombre non négligeable d'entreprises de la filière, le « métier » qu'elles exerceront aura, plus ou moins profondément, changé, tout simplement parce que le monde a changé. L'atout des EPF n'est pas seulement dans la capacité de résistance ; il est aussi dans la capacité d'adaptation.

Abstract

The French beef and livestock production and marketing system is a very interesting case study to understand changing from an artisanal to an industrial system. It is not only a changing in the patterns of the firms ; it is also a changing of the regulation, price system, kind of products... The place of small firms cannot be analysed only as a resistance to industry. Of course, small firms may disappear as large industrial firms become more efficient. But small firms also change, in their technics, size, activities, because the whole world is changing : farms are more concentrated, towns are different... Many opportunities are still open to them if they are able to keep closely adjusted to the system they belong to

LES ENTREPRISES PERSONNELLES ET FAMILIALES DANS LA FILIÈRE VIANDE DE BOUCHERIE

P. MAINSANT*, J.F. SOUFFLET**

Résumé :

La filière viande de boucherie est un bon point d'observation pour comprendre les modalités de passage d'un système artisanal à un système industriel. Il s'agit surtout d'un changement d'organisation productive, incluant, certes, des changements techniques et organisationnels tels que la grande entreprise y deviendra sans doute le pôle central, mais aussi changement dans le système de régulation, de prix, de définition et de valorisation des produits. Dans ce changement, la position des entreprises personnelles et familiales ne peut pas s'analyser seulement en terme de résistance à l'industrie. Les EPF sont fortement déterminées dans leur forme, leur activité, par la logique du système dans lequel elles s'insèrent : élevage et ville dans le système artisanal d'hier ; élevage concentré, villes modernes avec leur périphérie, leurs formes modernes de distribution concentrée dans le système artisanal-industriel d'aujourd'hui. Même si de nombreuses voies s'ouvrent pour sauvegarder le caractère familial d'un nombre non négligeable d'entreprises de la filière, le « métier » qu'elles exerceront aura, plus ou moins profondément, changé, tout simplement parce que le monde a changé. L'atout des EPF n'est pas seulement dans la capacité de résistance ; il est aussi dans la capacité d'adaptation.

Summary :

SMALL FIRMS IN THE FRENCH BEEF AND LIVESTOCK PRODUCTION AND MARKETING SYSTEM

The French beef and livestock production and marketing system is a very interesting case study to understand changing from an artisanal to an industrial system. It is not only a changing in the patterns of the firms ; it is also a changing of the regulation, price system, kind of products... The place of small firms cannot be analysed only as a resistance to industry. Of course, small firms may disappear as large industrial firms become more efficient. But small firms also change, in their technics, size, activities, because the whole world is changing : farms are more concentrated, towns are different... Many opportunities are still open to them if they are able to keep closely adjusted to the system they belong to

La présentation de types d'entreprises familiales, artisanales ou commerciales, est toujours délicate dans la mesure où le qualificatif évoque immédiatement des représentations très sommaires qui nuisent à la compréhension réelle de leur rôle.

Les entreprises artisanales ne sont pas des fossiles vivants, issus intacts du passé par quelque phénomène étonnant de résistance à l'industrie triomphante (même s'il est vrai que le métier de boucher remonte au Moyen-Age, et celui de chevillard au 19^e siècle). Elles sont capables d'adaptation, de progrès, par le développement de leur technique artisanale, mais aussi tout simplement par l'industrialisation, c'est-à-dire l'assimilation des composants d'une société globalement industrielle. Les artisans et petits commerçants d'aujourd'hui peuvent utiliser voiture, camion, chèque, téléphone, peut-être informatique, machine-outils etc. ; ceci a beaucoup d'impact sur la nature de leur activité et leur place dans la société.

Le phénomène est bien connu des économistes ruraux qui voient depuis plus d'un siècle les exploitations agricoles et le statut du paysan se transformer sous l'impact du progrès sans que la nature artisanale et familiale des exploitations ait été véritablement remise en cause. Cependant, dans certaines filières agroalimentaires, on a vu apparaître de véritables industries (produits laitiers, conserves,...) et l'appareil de distribution alimentaire, avec les hypermarchés et les supercentrales, est atteint de gigantisme.

Pour comprendre la place réelle que peuvent encore tenir les entreprises personnelles et familiales, la nature des métiers qu'elles peuvent exercer, il faut les situer d'emblée dans une dynamique. Nous tenterons de le faire en définissant d'abord la « petite entreprise », puis la dynamique et l'enjeu technique et organisationnel de la filière aujourd'hui. L'étude de quelques repères d'évolution de la place des petites entreprises permet de cerner la nature des activités des EPF aujourd'hui, ainsi que leurs atouts et leur place à venir.

QUE FAUT-IL ENTENDRE PAR « PETITE ENTREPRISE » ?

« Petit », « familial », « artisanal », « commercial » ne sont pas synonymes, même si ces qualificatifs s'associent pour définir des types de petites entreprises. Nous proposons d'utiliser l'appellation consacrée « d'entreprise personnelle et familiale » (EPF) pour désigner celles dont l'activité est plutôt basée sur le commerce et l'artisanat, dans lesquelles le patron est impliqué directement dans le travail (et pas seulement la gestion), avec, dans l'ensemble du collectif de travail, une place prépondérante du travail familial (surtout en terme d'organisation, cette définition n'excluant pas l'emploi de quelques salariés qui peuvent même être un peu plus nombreux que les membres de la famille ; ceci rend difficile l'édition d'un seuil précis) ; dans ces entreprises, le capital est contrôlé par la famille, ce qui n'exclut pas le recours à des capitaux extérieurs (emprunts, subventions...).

* INRA Rungis, 3, rue du Caducée, BP 333, 94153 Rungis Cedex

** ENSSAA Dijon, 26, bd du Dr Petitjean, 21100 Dijon.

Selon cette définition, les EPF de la filière viande de boucherie sont les éleveurs, les marchands de bestiaux, courtiers, commissionnaires, les chevillards et grossistes en viande, mandataires, petits salaisonniers, enfin les bouchers détaillants (bouchers, bouchers-charcutiers).

Cette acception différencie les EPF des PME ou PMI familiales (qu'on trouve principalement dans l'abattage, souvent par croissance d'anciennes EPF), et des entreprises de statut juridique différent (association, syndicat, coopérative, SICA,...) qui peuvent cependant exercer des activités très voisines dans la pratique. Cette remarque est très importante car, dans la filière viande bovine, une partie de la régression relative des EPF tient d'une part au glissement de certaines vers le type PME, et, d'autre part, à la percée du mouvement coopératif à partir des années 62-66.

LA DYNAMIQUE DE LA FILIÈRE AUJOURD'HUI ; SON ENJEU TECHNIQUE ET ORGANISATIONNEL

Plusieurs chocs ont marqué l'évolution de cette filière depuis la Seconde Guerre Mondiale : la concentration et la spécialisation de l'élevage (et la lutte pour le pouvoir paysan qui les a accompagnées), la rénovation et la nouvelle localisation des abattoirs, et enfin, dans les villes, la révolution du système de distribution alimentaire avec le développement de la restauration collective et l'apparition des grandes surfaces (bref, dans la ville, une redistribution géographique de la distribution et de nouveaux débouchés, plus concentrés, aux exigences différentes).

Il n'y a donc pas une source unique de changement. Les différentes composantes de l'évolution ne sont ni totalement indépendantes, ni fatalement liées.

Dans l'ensemble, la filière utilise une organisation technique qui reste très artisanale. Elle est basée sur la valorisation bouchère de la carcasse. C'est l'évolution du couple découpeur-FMD qui, par son organisation, porte en germe la remise en cause de la technique bouchère de valorisation des animaux en viande, avec, comme corollaire, l'abandon progressif de la carcasse comme produit central de négociation, une attention plus marquée des agents industriels au rendement en muscle, donc à terme un changement des produits demandés aux éleveurs ; sans doute aussi un changement dans le mode d'élaboration des prix de la viande au détail ; enfin un changement dans la prise du risque commercial à l'intérieur de la filière. Cet enjeu est aujourd'hui central ; il faut l'expliquer.

L'apparition du tandem « découpeur de gros - formes modernes de distribution »

Les FMD apparaissent dans les années 60 et se développent depuis sans discontinuer.

Ces formes modernes de distribution recouvrent deux réalités :

- d'une part, la vente en libre-service, qui s'exerce dans trois types de magasins : supérettes, supermarchés, hypermarchés ;
- d'autre part des sociétés (« commerce intégré non spécialisé ») qui, régionalement ou nationalement, exploitent soit les trois formes de magasins, soit une forme privilégiée (supermarchés, ou hypermarchés, pour les plus impor-

tantes). Elles distribuent une gamme complète de produits alimentaires (qui représentent la part principale de leur activité). Leur puissance vient de leur surface financière, très grande par rapport à celle des entreprises du secteur agroalimentaire, et à leur tendance à regrouper leurs achats dans des centrales. Mais ce phénomène joue de façon très variable selon les produits ; à l'heure actuelle, la viande fraîche passe (physiquement) relativement peu en centrale, ce qui n'exclut pas les négociations centralisées.

Par la vente en libre-service, ces sociétés cherchent à minimiser le personnel nécessaire, et en particulier le personnel qualifié. Dans la pratique commerciale des produits alimentaires très périssables, et en particulier la viande fraîche, c'est une rupture importante avec le système artisanal dans lequel la compétence de l'artisan-commerçant et le contact direct avec la clientèle permettent une adaptation aux besoins, qui s'accompagne aussi d'une assez forte pression persuasive. Les formes modernes de distribution misent au contraire sur le « libre choix » du consommateur, perdu dans l'abondance, pour des produits élaborés, stabilisés, standardisés, prévendus (marque, publicité).

Cependant, cette logique n'a pas pu se développer également pour tous les types de produits, ni pour tous les types de magasins. En particulier pour les viandes fraîches, la présence d'un boucher (salariné) reste la règle dans la plupart des supermarchés ; dans les hypermarchés, le piéçage des viandes (à partir de muscles, mais encore fréquemment à partir de carcasses) demeure très largement utilisé sur les points de vente. Néanmoins, la pièce de viande est prédécoupée (et plus découpée à la demande du client) et présentée en barquettes ; le libre-service prépare ainsi le consommateur à un autre type de relation d'achat, à une autre présentation, à d'autres produits « viandes » que ceux du boucher. Le comportement devient de plus en plus conforme aux conditions de production et de vente de produits industriels.

Cette situation montre que, si les FMD restent très pragmatiques, la tendance longue est à développer la vente de produits élaborés par des industriels. Or les abatteurs ont développé largement les activités de découpe (en muscles sous vide vendus à la distribution), et certains se sont lancés dans la fabrication de produits frais, élaborés, vendus sous marque (steak haché, portions consommateur, brochettes, paupiettes...).

Les abatteurs, pour répondre à la demande des FMD, ont développé des activités de découpe.

Les FMD n'existaient pratiquement pas avant 1960 ; or, elles vendent aujourd'hui 50 % de la viande bovine fraîche achetées par les ménages. Elles ont donc absorbé toute l'augmentation de la consommation des 20 dernières années, et entamé la position des bouchers traditionnels. La croissance des abatteurs ne pouvait donc se réaliser qu'en prenant principalement pour cible les FMD (et la restauration collective). Ces deux clients demandaient qu'on réalise pour eux les opérations réclamant une certaine qualification : d'abord découpe de la carcasse en muscle, puis, de plus en plus, élaboration de portions (surtout en steak haché surgelé, pour la restauration collective).

Pour répondre à ces besoins nouveaux de produits élaborés, certains abatteurs installent dans leurs abattoirs des ateliers de découpe de gros vers la fin des années 60. Dans les années 70, ces ateliers de découpe vont proliférer dans presque tous les abattoirs (on en recense près de 600 à l'heure actuelle) pour aboutir aujourd'hui à un tonnage découpé équivalent à 45 % des abattages de gros bovins et 80 % des abattages de porcs.

Cette évolution a permis aux abatteurs concernés d'augmenter la valeur ajoutée de leur activité, et ceci avec des investissements relativement modestes et en utilisant des travailleurs manuels moins qualifiés et moins coûteux que le personnel employé sur les points de vente. Cette orientation « découpe », au moins pour les entreprises qui l'ont choisie clairement, a stimulé leur croissance en volume et encore plus en chiffre d'affaires : en volume puisqu'ils se sont trouvés entraînés par la croissance en volume de leur client FMD ; en chiffre d'affaires grâce à leur valeur ajoutée contenue dans les produits élaborés, valeur ajoutée qui elle-même a tendance à croître.

Ainsi, même si l'activité de découpe de gros ne dégageait pas de marge confortable (c'est une observation courante), ce sous-ensemble d'entreprises s'est trouvé conforté dans sa fuite en avant ; il augmente sa part de marché et accède facilement aux financements bancaires pour ses investissements.

Les conséquences globales de cette évolution au niveau des abatteurs-découpeurs sont assez défavorables aux EPF. La concentration des entreprises est rapide depuis 15 ans avec l'émergence de groupes régionaux ou nationaux ; la privatisation des abattoirs publics est très nette, surtout depuis une quinzaine d'années et surtout dans les bassins de production ; la coopération agricole s'implante très nettement au niveau abattage-découpe.

Le système de valorisation bouchère

Le système traditionnel d'échange qui achemine le produit de l'éleveur au consommateur pourrait être baptisé « système de valorisation bouchère ». Dans ce système, c'est la carcasse entière qui est négociée et acheminée jusqu'au détaillant, lequel la découpe intégralement en portions consommateur. La valeur de cette carcasse s'apprécie en fonction de ses rendements techniques dans les différentes catégories de portions vendues au consommateur.

La compétence de l'artisan détaillant s'exerce d'abord à ce niveau : savoir estimer la valeur d'une carcasse, étant donné l'importante variabilité des rendements techniques (selon catégorie, âge, classement, individu) ; savoir extraire de chaque carcasse le maximum de portions de valeur unitaire élevée.

Elle s'exerce aussi au niveau de la relation directe et individualisée qu'il maintient avec ses clients.

La découpe artisanale est plus adaptée à l'extension de découpe.

Le détaillant artisanal remplit lui-même toutes les fonctions de son entreprise, à savoir l'achat, la découpe et la vente ; à chaque instant il est directement intéressé à son

profit. Toute sa force vient de sa souplesse pour maximiser sa marge brute ; il optimise ses achats carcasse en fonction de ses ventes, il maximise la valeur globale de ses ventes en optimisant la destination de chaque muscle ou morceau de muscle. Cette dernière technique est appelée « extension de découpe ».

Une carcasse est composée d'un ensemble de muscles dont les valeurs au kg varient en fonction de leur destination culinaire, par exemple et en simplifiant : très tendre à tendre : à griller (50 à 100 F/kg) ; peu tendre : à bouillir (30 à 50 F/kg).

La destination de chaque muscle est connue à partir de sa destination courante (il existe une grille a priori de destination de chaque muscle). Mais dans la pratique, la variabilité individuelle des carcasses et des muscles laisse une marge de manœuvre pour reclasser certains muscles ou morceaux de muscles dans une catégorie supérieure. Tout l'art de l'artisan est de pratiquer ce reclassement à bon escient au fur et à mesure de sa découpe. Cette compétence typique de l'artisan est d'ailleurs souvent limitée à certaines catégories de carcasses, d'où la complexité des circuits carcasses qui doivent les trier en amont en fonction de la compétence de chaque détaillant : les uns ne découpent que des génisses E et U, d'autres que du bœuf U et R, etc.

On comprendra aisément que l'artisan est plus apte à pratiquer l'extension de découpe que la main-d'œuvre salariée d'un atelier de découpe. Il s'agit d'une multitude de petites décisions dont la motivation essentielle est l'intérêt individuel. A l'inverse, la main-d'œuvre salariée en atelier de découpe ne sait faire que ce que l'on appelle la « découpe classique » ou des variantes rigides de la découpe classique.

En revanche, l'industrie peut obtenir des valorisations très intéressantes pour certains types d'animaux, en particulier la valorisation des avants de vaches de réforme laitières par le steak haché.

On voit donc se dessiner deux types de valorisation, bouchère et industrielle, et des types d'animaux plus ou moins adaptés, selon leur conformation, leur rendement réel en viande et surtout leur prix relatif, à l'un ou l'autre système de valorisation. Assez paradoxalement, l'industrie utilise prioritairement le type d'animal le plus hétérogène qui soit : la vache de réforme laitière, alors que « logiquement » chacun voyait dans le taurillon le produit industriel par excellence. C'est que celui-ci reste trop cher, comparativement à la vache de réforme, pour permettre une utilisation industrielle.

L'atout essentiel du système de valorisation bouchère tient donc à l'aspect artisanal de sa découpe associé au fait qu'il existe une grande variabilité de composition des carcasses (cette variabilité n'est pas aussi forte en porc et en ovins). La viande bovine reste donc le principal support du système de valorisation bouchère.

Le détaillant traditionnel influence sa clientèle.

Par le contact direct avec chacun de ses clients, le détaillant traditionnel peut prescrire, dans une certaine mesure, les achats de cette clientèle. Ce faisant, il dispose d'une

souplesse supplémentaire par rapport aux ventes en libre-service. En effet la gestion de l'équilibre entre les différentes parties de la carcasse reste un problème délicat, car la périssabilité du produit provoque la perte des invendus. Ce taux de pertes pèse sur la marge brute et le rôle de prescription du détaillant contribue donc à alléger ces pertes. Le procédé utilisé par le détaillant consiste à conseiller le client indécis pour écouler les produits qui risqueraient d'être invendus tout en évitant bien entendu tout désagrément chez le client. On comprendra aisément que là encore l'artisan est plus motivé que le salarié pour pratiquer ce rôle de prescription à la vente.

Les chevillards sont les grossistes typiques du système de valorisation bouchère.

Le plus souvent ces entreprises achètent des animaux vivants, les font abattre en abattoirs publics, et les vendent en carcasse ou quartier à des détaillants. La base de leur activité est surtout de nature commerciale puisque leur rôle spécifique consiste à négocier les prix et à trier les animaux en fonction de leur clientèle de détaillant. Ces entreprises sont historiquement issues de deux populations pépinières : les marchands de bestiaux ou les bouchers détaillants abatteurs. Elles se sont développées conjointement avec les abattoirs publics qui leur fournissent l'infrastructure industrielle. Le mouvement actuel de privatisation des abattoirs publics les remet en question. Par ailleurs, le développement de l'abattage coopératif, de la découpe de gros et la concentration générale des entreprises d'abattage-découpe sont autant de facteurs qui menacent l'existence du chevillard traditionnel.

Le couple chevillard-boucher gère le risque commercial.

La viande est un produit hautement périssable et son marché assez fluctuant.

Le chevillard achète des animaux pour fournir des bouchers qu'il connaît très bien, et qui lui sont relativement fidèles. La qualité est donc très suivie. La régulation se fait essentiellement par les prix. Pour son approvisionnement, le chevillard utilise un réseau basé principalement sur le marché annexé à l'abattoir (cas général des villes d'une certaine importance, jusqu'aux années 70) ou des achats directs auprès d'éleveurs ou de négociants, avec un rééquilibrage sur les marchés (à moins que le rééquilibrage ne soit réalisé par le marchand fournisseur).

Le chevillard traditionnel ne prend donc que le risque d'abattre une certaine quantité d'animaux. C'est le boucher, au contact direct du consommateur, qui prend celui de porter le contenu dans la carcasse. Sa technique artisanale et commerciale lui permet d'écouler chaque semaine une carcasse entière (ce qui, lorsqu'on y réfléchit, est assez remarquable).

Tout le système de régulation : marchés, classification des animaux, système de prix, est encore le reflet de ce système de valorisation bouchère. L'émergence d'un système de valorisation industrielle bouleverserait donc bien des choses dans ce domaine. L'industriel achevé achètera des bovins, et vendra des produits élaborés ou des portions, en prix et quantités fixés, sans pouvoir d'action directe sur le consommateur. L'essentiel du risque pèsera donc sur lui.

Pour qu'un tel système soit possible, il faut qu'il fonctionne sur une autre régulation, donc qu'il échappe à la redoutable concurrence du système de valorisation bouchère.

QUELQUES REPÈRES D'ÉVOLUTION DE LA PLACE DES PETITES ENTREPRISES

Part de marché et activité absolue

L'évolution sur la période 1965-1985 est tout à fait notable. D'une prééminence absolue, la position des EPF exprimée en part de marché passe à : 50 à 80 % pour la collecte des animaux (maigres et gras), suivant les types ; moins de 50 % de l'abattage pour les véritables EPF, mais près de 60 % pour les EPF et PME familiales ; environ 50 % de la distribution de détail pour les bouchers.

Cependant, jusqu'en 1978, l'évolution des parts de marché s'est réalisée dans un contexte de croissance rapide de la production et de la consommation. Depuis, la réduction de la part de marché des EPF prend une autre signification puisque la consommation est stagnante : il devient alors certain qu'on assiste à une modification notable de l'organisation productive et distributive dans la filière. Exprimée en nombre d'entreprises, l'évolution se traduit par une concentration à tous les étages de la filière (même si les sources statistiques rendent difficile le chiffrage exact de cette réduction).

Concentration très forte dans l'élevage

La concentration la plus forte touche incontestablement les « producteurs de viande » (en fait les exploitations ayant des bovins), aussi bien producteurs laitiers, producteurs de maigre ou de gras, polyculteurs-éleveurs : réduction de près de moitié du nombre d'exploitations ayant des bovins entre 1966 et 1980, diminution de la proportion des exploitations ayant des bovins par rapport aux exploitations totales, concentration plus forte des troupeaux laitiers que des troupeaux allaitants, très forte concentration régionale du troupeau laitier et diffusion du cheptel allaitant, le cheptel total étant très légèrement croissant sur la période. Même si cette concentration est globalement moins forte que celle constatée dans les élevages avicoles et porcins (mais elle est très forte dans l'élevage du veau de boucherie), elle est suffisamment profonde, et lourde de conséquences sociales pour être considérée comme l'un des pôles principaux de l'évolution.

En regard, les autres EPF de la filière paraissent beaucoup plus stables, même si la preuve chiffrée est difficile à administrer, tant les problèmes de correspondance entre chiffres d'entreprises ventilées entre des fichiers « commerce », « artisanat », et « industries agro-alimentaires » d'une part, et activité réelle des entreprises d'autre part, est délicate à établir.

Régression modeste des marchands ?

Pour les marchands, les 7 155 entreprises de commerce de bestiaux recensées au fichier SIREN INSEE au 1^{er} janvier 1984 sont-elles significativement moins nombreuses que les 8 459 du recensement général de la distribution de 1966 ? (dont 6 200 correspondent au commerce des bovins). Il existe de multiples ambiguïtés :

— sur la définition du marchand de bestiaux, notamment par rapport aux éleveurs (les deux activités sont souvent très voisines, assez fréquemment liées), un peu aussi par rapport aux bouchers (qui peuvent posséder des terres), et à certains transporteurs ;

— sur l'activité réelle : beaucoup de commerçants inscrits au registre du commerce, ou aux fichiers TVA, ou BIC, n'exercent en fait que très peu, et occasionnellement. Dans deux cas précis, nous avons pu établir le rapport entre fichiers INSEE ou administratif et activité réelle. En Bourgogne, en 1974, malgré 450 entreprises inscrites au fichier TVA au titre du commerce des bovins (donc source très fiable), l'activité réelle était concentrée sur environ 170 marchands, dont 50 principaux. A l'exportation, en 1979, et pour la France entière, nous avons montré que, pour 2 600 entreprises ayant réalisé au moins une opération d'exportation de bétail vivant, le nombre d'opérateurs réguliers était inférieur à 240 et celui des principaux exportateurs était de 100.

On peut comprendre, dans ces conditions, qu'il soit très hasardeux de s'avancer sur les variations d'activité au cours du temps, surtout pour les 20 dernières années où la politique de l'élevage, et les règles anticumuls, ont contraint pratiquement tous les jeunes marchands à s'installer d'abord comme éleveurs. Comme, pendant la même période, le courtage et la vente à la commission se sont considérablement développés, la nature de l'activité des marchands a changé d'une façon difficilement perceptible par les statistiques.

Quoi qu'il en soit, et malgré un dynamisme évident, les difficultés de cette profession sont manifestes de même que sa décroissance. Celle-ci, beaucoup moins marquée que certains ne l'avaient imaginé, s'est montrée d'ailleurs dans nombre de régions, beaucoup plus précoce, notamment dès après la Seconde Guerre mondiale, et jusqu'en 1970.

Glissement d'activité des abatteurs

La diminution du nombre de chevillards et de commerçants en gros des viandes (c'est-à-dire des EPF abatteurs et grossistes du système « traditionnel ») est, elle, encore plus difficile à chiffrer du fait du glissement de l'activité « artisanale » (moins de 10 salariés) à une activité « industrielle » (plus de 10 salariés, et usage de plus en plus fréquent d'un outil « industriel » d'abattage ou de découpe). Or, seule cette seconde activité est recensée avec précision. Pour les chiffres, on passe, d'après les statistiques INSEE, de 3 048 entreprises d'abattage ou grossistes « viande » artisanaux - plus 517 « industriels » au sens EAE en 1966 (c'est-à-dire 75 « abattoirs », et 465 entreprises « industrielles » de charcuterie-salaisons, conserves de viande) - à 3 019 « commerces de gros des viandes sans abattage » (chiffre très étonnant et sans doute dépourvu de signification), plus 932 « industriels » au sens EAE en 1982 (dont 397 entreprises d'abattage de bétail et 535 de charcuterie, salaisons, conserves de viande).

Pour le début des années 80, le laboratoire de Rungis a estimé le nombre d'entreprises de gros en viande fraîche (bovins, ovins, porcs...) 500 entreprises petites et moyennes abattant plus de 1 000 tonnes par an, et 400 très petites entreprises abattant moins de 1 000 tonnes.

Régression-résistance des bouchers

Enfin les bouchers et bouchers charcutiers (mais à l'exclusion des charcutiers et vendeurs de plats-cuisinés) sont passés de 42 000 en 1966 à 36 000 en 1981. Certaines autres sources indiquent une disparition plus rapide des établissements (ce qui, formellement, n'est pas la même chose que les entreprises), de l'ordre de 800 par an sur les 10 dernières années (alors que les chiffres de l'INSEE correspondent à une diminution nette d'entreprises de 550 environ par an, qui tient compte des fermetures, mais aussi des ouvertures, des changements d'activité, etc.). Bref, le nombre des bouchers décroît, mais peut-être moins vite que l'impressionnante croissance des grandes surfaces n'en donne l'impression.

D'autre part, le nombre de vendeurs de plats cuisinés a considérablement augmenté. Parmi eux, combien de bouchers reconvertis ?

Croissance globale de l'emploi, sauf dans l'élevage

Cet essai de chiffrage de l'évolution étant fait, et malgré son imprécision, il faut en tirer immédiatement une conclusion d'ensemble fort importante : **à l'exclusion du secteur élevage, l'emploi dans l'ensemble de la filière viande n'a vraisemblablement pas décliné pendant les 20 dernières années, et a sans doute même augmenté**, les pertes d'emploi dans les EPF ayant été très largement compensées par l'emploi dans la grande distribution et la découpe industrielle.

Cette augmentation globale d'emploi est d'ailleurs explicable par le fait que la consommation de viande bovine, donc le volume global travaillé, a augmenté pendant la période.

La productivité apparente du travail, exprimée en tonnage de viande par unité de travail, a donc augmenté modérément dans le secteur transformation distribution, en tout cas très modestement par rapport à ce qui s'est passé dans l'élevage.

Globalement, et au moins jusqu'en 1975-1980, c'est bien le signe d'une filière encore profondément artisanale et commerciale dans ses techniques, et pourtant parfaitement capable de progrès, puisqu'en matière de coût et de croissance de la production de viande, elle a suivi le rythme imposé par une société développée et industrielle. L'apparition de très grandes entreprises d'abattage, de découpe et de distribution traduit plutôt un stade « manufacturier », réalisant les conditions d'apparition d'une industrie.

NATURE DES ACTIVITÉS DES EPF, AUJOURD'HUI

Deux traits sont fondamentaux, pour bien comprendre le rôle des agents du système artisanal :

— par nature et par origine, ces agents sont insérés dans des systèmes économiques et sociaux complexes : le système de production et d'échange « élevage » pour les marchands de bestiaux ; le système d'approvisionnement de la ville, pour le chevillard et le boucher (et le commissionnaire des marchés des grandes villes) ;

— en tant qu'agents artisanaux, ils sont dominés par la logique de ces systèmes qui s'imposent à eux ; leur force vient donc d'abord de leur capacité d'insertion dans ces systèmes. A l'inverse, on peut considérer que la forme

industrielle est un modèle d'organisation propre, qui tend à s'affranchir de la « ville » et de la « campagne », et à imposer sa logique à son environnement.

Quelques exemples rapides permettront de montrer que le problème, pour les EPF, ne vient pas seulement de la concurrence des formes industrielles, qui les évincent du marché ; le métier lui-même change, parce que l'élevage a changé, parce que la ville a changé, exigeant des EPF des adaptations qu'elles ne sont pas toujours capables de réaliser comme telles, ou qui les rendent commercialement, financièrement vulnérables à l'absorption par des groupes concentrés.

Les marchands de bestiaux

Si l'on excepte les commissionnaires, qui, à partir de 1880 et jusque vers 1960 prennent en main et dominent les grands marchés des grandes villes (comme la Villette, Lyon-la-Mouche, Nancy...), les marchands sont des agents de l'élevage ; ils y sont profondément intégrés, et le métier prend le profil des besoins d'échange entre éleveurs, entre élevage et ville, caractéristiques de chaque région, de chaque époque.

Il y a eu les « toucheurs » de bœufs, qui accompagnaient les bestiaux sur les lents trajets qu'ils réalisaient à pied avant l'avènement des chemins de fer ; les marchands de bœufs de trait avant la traction motorisée, les marchands de vaches, de génisses, les marchands-sélectionneurs, pendant les périodes de changement d'orientation productive de l'élevage ; les bâtonniers apparus vers 1930 avec les premières bétailières, qui ramassent en ferme les animaux pour les conduire sur les marchés, tandis que régressent les foires, où les paysans amenaient eux-mêmes leurs bêtes. Plus récemment, le ramassage des petits veaux, multipliés par l'intensification laitière, et leur expédition vers les ateliers d'engraissement français ou étrangers, a permis le démarrage, ou le développement de nombreux commerces.

Mais depuis les années 70, la concurrence est devenue très vive ; les cours des bovins ont cessé de monter, les grandes mutations dans l'élevage se sont ralenties. Les marges sont faibles ; il n'y a plus de possibilité d'accumulation rapide ; les marchands sont obligés de rationaliser leurs activités. Plusieurs attitudes caractéristiques apparaissent.

La symbiose entre l'élevage et le commerce reste l'une des clés de la prospérité. A l'heure actuelle, les grands éleveurs engraisseurs sont des marchands. Mais de notables différences apparaissent entre les marchands qui ont déjà atteint un certain niveau d'accumulation et les autres (en particulier les jeunes marchands : l'activité ne se transmet que partiellement de père en fils, et, même dans ce cas, la transmission du patrimoine pose toujours les problèmes spécifiques aux EPF). Les premiers semblent développer l'engraissement et réduire leur activité commerciale aux opérations les plus sûres. Ceux qui n'ont pas accumulé s'installent comme éleveurs, pour bénéficier des aides réservées aux jeunes agriculteurs. Mais c'est le commerce lentement développé qui permet, s'il réussit, l'accumulation du cheptel et des terres, grâce aux bénéfices, ou tout simplement au revenu complémentaire qu'il apporte.

Dans la pratique commerciale, l'achat suivi de revente se raréfie ; les fonctions distributives (ramassage, tri, allotement, transport) prennent le pas sur les fonctions commerciales dans la constitution de la marge. Pour l'approvisionnement des ateliers d'engraissement de veaux ou de taurillons, pour l'approvisionnement des chevillards ou autres abatteurs, le système le plus répandu est celui de la **commission**. Le marchand achète pour le compte de son client. Il choisit l'animal, en fixe le prix, le paie et assure son expédition. Il facture au client le prix payé, augmenté d'une commission fixe. Cette méthode témoigne de relations solidement établies, et d'une très bonne connaissance des besoins du client. On remarque que cette méthode nécessite encore une trésorerie (de l'ordre de 3 semaines de chiffre d'affaires) et suppose la prise d'un risque commercial (si le client, en difficulté ou malhonnête, ne paie pas). Une pratique très proche sans risque commercial ni trésorerie, consiste à faire le même travail, mais comme courtier ou salarié d'une grosse maison.

L'évolution a donc rendu les marchands très vulnérables sur le plan financier. L'élevage aujourd'hui (cheptel, bâtiment) est assez largement aidé, et surtout financé par emprunt. Mais tout cela est réservé à l'éleveur-paysan ; or le marchand a une taille très supérieure à l'éleveur moyen. Pourra-t-il emprunter, concentrer terre et cheptel, alors qu'il est souvent perçu comme accapareur, ennemi du monde paysan ? D'autre part, la concurrence dans la filière, l'allongement des délais de paiement ont entamé la trésorerie de nombreux marchands. Resteront-ils indépendants des grands groupes concentrés, alors que leur spécificité s'amenuise, par rapport au travail des commissionnaires et courtiers ?

Chevillards et bouchers

La constitution de ce couple typique des grandes villes remonte au 19^e siècle, avec la croissance de la consommation de viande, et l'instauration de l'obligation d'abattre les animaux en abattoirs publics (mesure qui permettait de régler plusieurs problèmes de contrôle : sanitaire, fiscal, entrée dans la profession). Au contraire, pour les petites villes, le boucher fait lui-même l'abattage, dans sa tuerie particulière. Cet abattage ne régressera que très lentement, si bien qu'en 1960-1970 encore dans la plupart des villes sauf les très grandes, l'abattage des bovins est réalisé en abattoir public par quelques chevillards et salaisonniers, auprès desquels opèrent des bouchers abattants détaillants pour une part non négligeable (25 % de l'abattage à Dijon, en 1974).

Le boucher-détaillant : de l'artisan au commerçant.

Le système de valorisation bouchère, expliqué plus haut, ne fonctionne bien que si le boucher peut écouler, sans trop de difficulté, la totalité de la carcasse. Or ce beau rouage s'est grippé.

Peut-être est-ce le résultat de la taxation ? Après-guerre, le goût de la clientèle pour le bifteck s'affirme, et, malgré l'amélioration notable de la qualité des animaux qui permet d'écouler de plus en plus de muscles en bifteck, il apparaît un « déséquilibre avant arrière », croissant jusqu'en 1978. Des steaks plus chers, et un pot au feu moins cher auraient peut-être rétabli l'équilibre ; le système

de la taxation rigide ne permettant pas de lutter ainsi contre le déséquilibre, il sera combattu, et réduit, par le développement du steak haché, l'une des bases de la technique industrielle de transformation.

La deuxième faille, dans le système, vient d'une évolution divergente de la marge tirée de la découpe de la viande (de l'ordre de 17 % dans le début des années 70) par rapport à la marge globale que doit dégager un petit commerce alimentaire spécialisé en ville pour couvrir ses charges et dégager un revenu (de l'ordre de 23 à 25 % du chiffre d'affaires à la même époque).

Les bouchers ont réagi en se déspecialisant (vente de produits élaborés comme la charcuterie, les surgelés, les conserves...); ils ont créé des groupements pour acquérir ces produits à prix raisonnable. D'autres, peu nombreux, se sont spécialisés dans la découpe et le débit de masse de la viande fraîche. Mais le rayon boucherie des grandes surfaces, ou les ateliers de découpe font cela tout aussi bien, sinon mieux.

Dans cette affaire, les bouchers subissent le contrecoup de la modification de l'urbanisme commercial, apparu dans les années 60, avec le développement de la périphérie des villes, la généralisation de la voiture individuelle, la nouvelle localisation du pouvoir d'achat etc. Par rapport aux épiciers et crémiers, ils ont beaucoup mieux résisté.

Du chevillard à l'entreprise d'abattage et de commerce en gros.

Le métier du chevillard a évolué avec la concentration et la relocalisation des abattoirs publics.

Traditionnellement, le chevillard n'a aucun équipement propre, sauf une batterie de couteaux. En particulier, il n'a pas de camions : il travaille pour les bouchers de la ville, qui viennent chercher les carcasses. En revanche, il a des commis, pour manipuler les animaux en amont de la salle d'abattage, et les carcasses en aval.

Après guerre, il était nécessaire de moderniser les abattoirs publics, très vétustes. On les a équipés de couloirs de contention, de chaînes d'abattage et d'une équipe d'abatteurs. Le chevillard et les commis n'ont plus de place dans l'abattoir : on paie une redevance pour faire exécuter les opérations. D'autre part, la géographie de la production et de la consommation a changé, si bien qu'il faut expédier une part croissante de l'abattage vers les villes consommatrices éloignées. De même que le boucher est devenu plus commerçant qu'artisan, le chevillard a dû se convertir dans une activité d'expédition, ou d'abattage (avec privatisation de l'outil) et de vente et d'expédition.

LES ATOUTS DES EPF ET LEUR PLACE A VENIR

Dans la situation actuelle, le scénario le plus plausible de l'évolution consiste à imaginer une filière fonctionnant sur deux systèmes de valorisation. Cette hypothèse laisse une place importante aux EPF non seulement dans le cadre de la valorisation bouchère, qui resterait basée sur l'artisanat, mais aussi vraisemblablement dans le système « industriel » dont plusieurs fonctions resteraient artisa-

nales ou commerciales. Enfin, très souvent, l'apparition d'une industrie crée de nouvelles fonctions, dévolues à des petites entreprises plus ou moins satellisées.

Le développement partiel d'une industrie et le maintien du système boucher

Comme nous l'avons expliqué, l'industrie ne sait pas pratiquer l'extension de découpe. Or, les expériences montrent que cette technique, appliquée aux animaux adéquats, qui représentent malgré tout un bon tiers de la production française, reste très efficace : il est possible de gagner jusqu'à 9 à 10 points en viande à cuisson rapide, par rapport à une découpe classique ; de plus, les animaux de forme ont, par eux-mêmes, proportionnellement plus de viande nette commercialisable et une viande en moyenne plus tendre que celle des vaches de réforme, prises comme référence.

Même s'il est évident qu'une industrie a intérêt à utiliser des animaux qui, eux aussi, ont un rendement en viande nette plus élevé que les vaches de réforme, ils restent à l'heure actuelle plus chers, et on ne peut imaginer une reconversion rapide de l'élevage permettant de dégager des gains de productivité susceptibles d'entraîner une baisse substantielle du prix de ces animaux. Il faudrait en outre des gains de productivité élevés dans le processus industriel pour annuler l'effet concurrentiel de l'extension de découpe.

Pour les années à venir, on peut imaginer ainsi la logique de fonctionnement de la filière :

— *un noyau dur artisanal*, basé sur la transformation bouchère des bêtes de forme,

— *un noyau dur industriel*, basé sur le rendement en viande, et la transformation en produits élaborés.

Chacun des systèmes s'épanouira totalement chaque fois que les conditions propres seront remplies. Mais il reste encore beaucoup de variations dans les types d'animaux, de situations régionales différentes, notamment dans la concentration de la production, de l'abattage, et de la consommation. Il y aura donc une part importante du marché où ni l'artisanat, ni l'industrie n'auront les conditions d'une prééminence absolue. La structuration y dépendra essentiellement des autres éléments de rentabilité : concentration financière, coût du transport, maîtrise de la logistique commerciale, stratégie des grandes firmes de distribution par rapport à l'urbanisme commercial des villes, dynamisme des chefs d'entreprise...

Relations des EPF avec l'industrie

Raisonnons maintenant strictement sur la sous-filière industrielle. En analysant son fonctionnement, on s'aperçoit très vite que de nombreuses fonctions restent artisanales ou commerciales. Nous l'avons déjà évoqué avec, par exemple, la collecte des animaux. On pourrait généraliser le raisonnement à tout le problème de régulation en amont et en aval de la firme industrielle. L'expérience montre en effet que ce type de firme a, par nature, beaucoup plus de rigidité que l'entreprise artisanale et que, de plus, son système d'information fonctionne différemment.

Pour ces deux raisons, l'entreprise artisanale semble plus prompte à réagir aux fluctuations, aux désajustements. La filière « industrielle » ne sera vraisemblablement jamais constituée uniquement de firmes industrielles. Autour d'elles, on trouvera beaucoup de petites entreprises travaillant sur des créneaux négligés par les grandes, se spécialisant dans des activités de service que leur bonne connaissance du marché local leur permettra de détecter, et leur souplesse de remplir : réassortiment, travaux à façon ou saisonniers...

D'ailleurs, nombre de techniques industrielles sont accessibles, sinon aux EPF, du moins aux PME, et pourraient être utilisées comme arme contre les groupes trop concentrés. Certains le prouvent actuellement avec la surélévation sur place, à la demande.

Quant aux fonctions strictement commerciales, dans beaucoup de cas, nous l'avons vu, le problème est seulement de savoir si un certain nombre d'agents agiraient comme salariés de quelques grands groupes, ou comme « indépendants ».

Compte tenu du maintien quasi certain d'un noyau boucher, et de l'existence de nombreuses fonctions artisanales et commerciales dont l'intégration aux noyaux industriels n'est pas évidente, il est certain que la filière viande de boucherie n'aura pas, dans un avenir prévisible, la physionomie de la filière lait.

Les nouvelles fonctions et les nouveaux métiers

Même dans l'hypothèse d'un développement rapide du noyau industriel (c'est-à-dire d'un axe grandes entreprises

d'abattage-découpe, grande distribution, groupe concentré de restauration collective), l'expérience des filières très industrielles (épicerie, conserves, produits laitiers...) montre que certaines fonctions techniques ou marketing peuvent être accomplies par des indépendants. On trouve des exemples de petits entrepreneurs reconvertis dans des fonctions de conseiller technique pour la gestion de rayons d'hypermarché, de formateur d'employés. Certains métiers nouveaux apparaissent, tels les « merchandisers » qui se chargent de la promotion d'une marque dans les linéaires. On peut en imaginer d'autres : agents indépendants se chargeant de promouvoir des gammes de produits marqués, auprès des grandes surfaces, des grossistes entrepôts, des plateformes d'éclatement...

En effet, dans l'artisanat, le métier est fondé sur l'association de la technique proprement dite et du commerce, pour réaliser un ajustement aux besoins du client. Au contraire, le système industriel spécialise et divise les fonctions qui éclatent en postes techniques, administratifs, commerciaux. Tout ce qu'il n'est pas vital d'intégrer à l'organisation industrielle peut être dévolu à des agents indépendants.

Bien entendu, les métiers changent et ceux-là seraient sans doute considérés comme extérieurs à la filière. Il s'agirait aussi d'un autre rapport des EPF à l'industrie, les fonctions étant fortement déterminées par la logique industrielle, et les « indépendants » plus ou moins sous la tutelle des grands groupes.

BIBLIOGRAPHIE

COQUART D. (1981). — Processus d'industrialisation de la filière viande bovine. Thèse de doctorat d'Etat de Sciences Economiques, Université de Rennes, décembre 1981.

ERRECART M., FONTGUYON G. de, HY G., MAINSANT P. (1979). — Situation et fonctionnement du secteur de gros des viandes de boucherie. De l'artisanat à l'industrie, août 1979, 23 p.

ERRECART M., FONTGUYON G. de, MAINSANT P. (1981). — Les marchés vifs en France en 1980. Rungis INRA-LEIAA, mai 1981, 40 p.

ERRECART M., MAINSANT P. (1980). — Le déséquilibre avant-arrière français de viande bovine de 1965 à 1980. Rungis INRA-LEIAA, mars 1980, 72 p.

FONTGUYON G. de (1983). — Evolution quantitative et qualitative des différents types de production de viande finie en gros bovins. Rungis INRA-LEIAA, 1983, 65 p.

LEROUX E., SORNAY J. (1984). — En production bovine, quel avenir pour les animaux de forme ? Viandes et produits carnés, vol. 5 (4), août 1984, pp. 131-137.

MAINSANT P. (1983). — Artisanat-industrie : une coexistence nécessaire. Filière Viande n° 55, avril 1983, pp. 29-33.

MAZENC L. (1972). — Le marché de la viande bovine. Thèse de 3^e cycle, Faculté de Droit et de Sciences Economiques, novembre 1972, 470 p.

SOUFFLET J.F. (1980). — La pratique de l'exportation des bovins et de la viande bovine peu transformée. Rôle des petites et moyennes entreprises familiales. DGRST, INRA Dijon, Doc. de recherches n° 22, juin 1980.

SOUFFLET J.F. (1983). — La filière dite « viande bovine » dans ses rapports avec l'élevage : types d'entreprises, concurrence, évolution à long terme. Economie Rurale n° 158, nov.-déc. 1983, pp. 51-60.

SOUFFLET J.F. (1984). — L'approvisionnement d'une agglomération moyenne (Dijon) en produits alimentaires frais (viande et fruits et légumes). Communication au IV^e Congrès de l'AEEA. Kiel septembre 1984 (communication résumée in Economie Rurale, n° 167, Actes du Congrès de Kiel, Marchés et prix agricoles).