

La construction collective de la qualité sur un territoire : l'exemple de l'appellation d'origine contrôlée «Maine-Anjou» en viande bovine

J.-M. NOURY¹, G. de FONTGUYON², P. SANS³

¹ Université de Nantes, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, F-44000 Nantes

² INRA-LORIA, F-94205 Ivry sur Seine

³ INRA-LORIA, Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse, F-31076 Toulouse cedex 3

Courriel : fontguyo@ivry.inra.fr

Afin d'enrayer le déclin d'une race locale, un groupe d'éleveurs a fait preuve d'une démarche innovante, pour mieux faire reconnaître la spécificité de la viande issue d'animaux «Maine-Anjou» à l'aide d'un signe officiel de qualité.

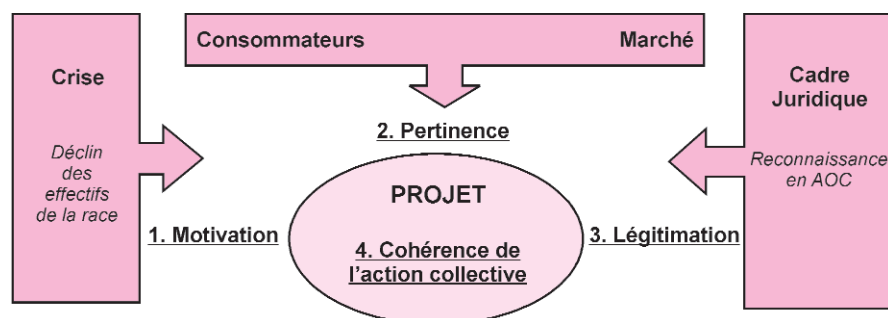
La présente étude s'inscrit dans le cadre d'un programme de recherche INRA-INAO sur les relations entre les systèmes d'élevage et la typicité des viandes liée à leur origine géographique. Les crises sanitaires de l'Encéphalopathie Spongiforme Bovine (1996 et 2000) ont constitué un choc exogène majeur pour la filière viande bovine (Sans et de Fontguyon 1999). Chaque crise a provoqué une forte baisse de consommation, suivie d'une reprise progressive et a entraîné une re-nationalisation durable de l'offre de la grande distribution. Ce contexte a contribué à la meilleure valorisation des animaux issus du cheptel allaitant national, du fait de l'étiquetage des viandes devenu obligatoire, mais aussi du fait des stratégies de segmentation par la qualité et l'origine au rayon boucherie des grandes surfaces.

Sur un plan théorique, de nombreux auteurs se sont intéressés à l'économie des filières de produits de qualité spécifique dans l'agro-alimentaire, empruntant à différents courants théoriques (Perrier-Cornet et Sylvander 2000, Raynaud et Sauvée 2000, Torre et Chia 2001, Sauvée et Valceschini 2003). Une partie de ces travaux visent à identifier quels sont les facteurs de réussite des produits sous Appellation d'Origine Protégée (AOP) ou Indication Géographique Protégée (IGP) en Europe, en réalisant des études de cas

ainsi que des analyses comparatives (Barjolle et Sylvander 2003, Sylvander *et al* 2003). En se situant dans le cadre de l'économie des conventions, qui pose comme principe que la qualité est une construction sociale («convention de qualité») permettant la coordination entre acteurs d'un système économique, Sylvander *et al* proposent une grille de lecture des filières de produits de qualité spécifique (figure 1). La motivation des initiateurs du projet (1) résulte d'une crise sur le produit, qui impose une réaction. Le degré d'adéquation des services apportés par le produit aux attentes des consommateurs détermine la pertinence de la réponse donnée par la filière (2). Enfin, la légitimation par les pouvoirs publics vient conforter la lisibilité et la crédibilité de la démarche (3) dont le développement ultérieur dépendra de la cohérence de l'action collective (4).

Cette contribution analyse la genèse et les conditions du succès économique de l'Appellation d'Origine Contrôlée (AOC) «Maine-Anjou» en vérifiant et complétant cette grille générale de lecture. Elle s'appuie sur une série d'entretiens en face-à-face, réalisés auprès des acteurs de la filière (acteurs de la production, abatteurs, distributeurs) et d'institutionnels entre juin et octobre 2004 : la méthode d'entretien est basée sur une analyse forces/faiblesses-opportunités/menaces, centrée sur la structure animatrice du projet, le Syndicat. Après une description de la situation de crise initiale, nous analysons la réponse apportée par les professionnels de la filière en terme de produit et de dispositif de reconnaissance. Enfin, nous proposons une analyse de la cohérence de l'action collective et formulons différents scénarios quant à l'impact de l'AOC sur le devenir de la race.

Figure 1. Eléments influençant le succès d'une filière de qualité (Sylvander *et al* 2003).



1 / De la motivation des acteurs à la légitimation d'une démarche

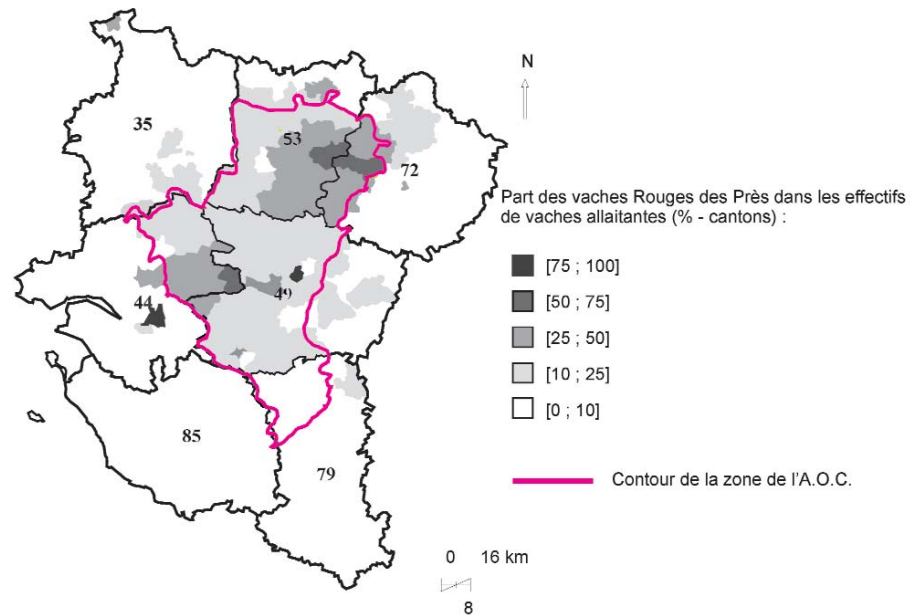
1.1 / La nécessaire réaction au déclin inquiétant de la race

La race Maine-Anjou (devenue Rouge des Prés) est issue du croisement entre la Mancelle locale et la Durham d'origine anglaise. Elle a peu quitté son berceau d'origine : 90 % des 57 000 vaches recensées en 2000 sont localisées dans les Pays de la Loire (Recensement de l'Agriculture 2000).

L'effectif des vaches Maine-Anjou a fortement diminué au fil de la modernisation de l'agriculture et du mouvement de spécialisation des cheptels laitiers et allaitants. La race a perdu ainsi plus de 40 % de ses effectifs entre 1988 et 2002 et son recul se poursuit depuis à un rythme d'environ 3 000 vaches par an. Elle ne représente plus que 12 % du cheptel allaitant des Pays de la Loire, contre 45 % en 1979 (figure 2). Elle n'a pas profité du fort développement du cheptel allaitant dans la région suite à l'instauration des quotas laitiers en 1984, qui a fait des Pays de la Loire un bassin allaitant important (11,5 % du cheptel allaitant national au Recensement Général de l'Agriculture pour 2000).

Plusieurs raisons expliquent le déclin de la race Maine-Anjou : certaines tiennent aux caractéristiques des produits (taux élevé de vêlages difficiles, spécialisation tardive de la race vers la production de viande, qualité bouchère moyenne comparée aux races allaitantes concurrentes) ; d'autres sont liées à

Carte 1. Aire géographique de l'AOC Maine-Anjou et importance relative des effectifs de vaches Rouges des Prés.



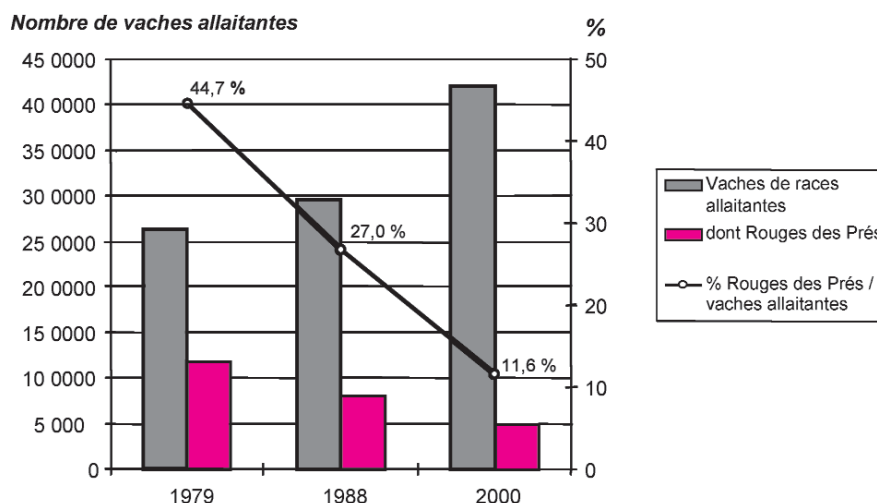
l'image de cette spéculation (tradition de vente en maigre, race associée historiquement au métayage, image dégradée auprès des professionnels de l'élevage et de nombreux responsables professionnels agricoles).

1.2 / L'AOC comme outil de relance de la race

Les éleveurs les plus attachés à cette race sont souvent des sélectionneurs, inquiets de ne plus pouvoir à terme valoriser. Face à la concurrence de la Charolaise en pleine expansion, une réflexion s'engage à partir de 1995 au sein de l'Unité nationale de sélection et de Promotion de la Race (UPRa) pour mieux faire reconnaître par le marché la spécificité de la viande

issue d'animaux Maine-Anjou à l'aide d'un signe officiel de qualité. La réflexion s'oriente en première intention vers un Label rouge puis, sur les conseils de l'antenne locale de l'Institut National des Appellations d'Origine (INAO) vers une AOC. L'AOC est préférée bien qu'il existe déjà dans la région le label «Bœuf Fermier du Maine» disposant d'une IGP dont la zone d'influence est peu différente de celle de la future AOC : ce label multi-racial présentait, pour les éleveurs de Maine-Anjou, l'inconvénient de ne pouvoir valoriser qu'une faible partie de leurs animaux, ceux dont la qualité bouchère était suffisante vis-à-vis des attentes d'une clientèle essentiellement constituée de bouchers détaillants.

Figure 2. Evolution des effectifs de vaches allaitantes en Pays de la Loire.



Source : Données des Recensements Généraux de l'Agriculture.

Comme pour toute AOC, le cahier des charges définit l'aire d'appellation (carte 1) ainsi que les conditions de production et de transformation (tableau 1). La viande AOC Maine-Anjou présente des spécificités qui en font un produit original par rapport à la demande habituelle de la filière et à contre-courant des évolutions générales de la demande des professionnels. Les carcasses des vaches sont lourdes à très lourdes (plus de 380 kg et idéalement plus de 440 kg), alors qu'en général l'aval de la filière demande plutôt un allègement des carcasses (moins de 400 kg). La définition des animaux à produire traduit la primauté de la recherche du goût, qui est un des atouts reconnus de la Maine-Anjou, sur la conformation ou le rendement en viande des carcasses. Ainsi, les

Tableau 1. Principales dispositions du cahier des charges de la viande bovine AOC Maine-Anjou.**Conditions de production**

Race	Rouge des Prés, ainsi que les ascendants.
Contrainte de zone	Animaux nés, élevés et abattus dans l'aire d'appellation.
Alimentation pendant la phase d'élevage	Pâturage essentiellement : au moins du 15 mars au 15 novembre (8 mois minimum), foin ; ensilage à volonté interdit. Aliments complémentaires : céréales autoconsommées, pulpes de betterave, tourteaux de lin (max. 3 kg/jour). Interdiction des OGM.
Chargement	Minimum 1 ha d'herbe par vache et sa suite (sa descendance n'ayant pas vêlé). Minimum 0,7 ha d'herbe par mâle castré de plus de 24 mois.
Elevage	Naisseur-engraisseurs : achats d'animaux uniquement pour constitution ou extension du troupeau (mâles : présents au plus tard à l'âge de 12 mois ; femelles : présentes au moins les 12 derniers mois, finition comprise).
Type d'animaux	Vaches et bœufs (pas de génisses), exclusion du caractère culard.
Age	Vaches de moins de 10 ans. Bœufs de plus de 30 mois.
Traçabilité	Déclaration de mise en finition : au moins 2 mois avant l'abattage.
Durée de finition	Au moins sur 2 mois avant l'abattage
Alimentation en finition	Herbe fraîche, foin (ensilage interdit). Complément énergétique et protéique de type mash entre 0,5 et 1,7 % du poids vif (MS), contenant au moins trois éléments différents.

Conditions d'abattage et de transformation

Transport	6 h maxi. Passage par un centre d'allotement interdit.
Abattage	3 h maxi après déchargement. Abattage en séquence continue. Refroidissement des carcasses « lent ».
Poids carcasse	Vaches : 380 kg minimum. Bœufs : 400 kg minimum.
Etat de gras	3 ou 4 (pas de contrainte sur la conformation).
Agrément des animaux et carcasses	Examen systématique en vif ; examen organoleptique par sondage. Grille d'évaluation sur carcasse et à la coupe (répartition gras externe/gras interne, tendreté, couleur, persillé).
Maturation	Pour les arrières : <ul style="list-style-type: none"> • 4 j minimum de maturation sur os en abattoir. • 9 j minimum, 10 j minimum pour la viande sous vide (sauf pour la hampe, l'onglet, le filet).

génisses et les animaux culards¹, très appréciés des bouchers traditionnels et présents en production Label rouge, ne peuvent prétendre à l'AOC. Enfin, les muscles doivent présenter un minimum de persillé, tandis que sur l'offre standard du fond de rayon les consommateurs cherchent plutôt une viande maigre.

Au niveau de l'élevage, le cahier des charges contraint à une surface minimum d'un hectare d'herbe par vêlage et sélectionne ainsi les systèmes d'élevage semi-extensifs ; il encadre de manière assez étroite les conditions de finition²

des animaux. L'AOC apparaît comme une «reconstruction» à partir de la tradition mais non à l'identique, puisque historiquement il s'agissait de bœufs vendus maigres à des engraisseurs d'autres régions : avec l'AOC, la finition s'effectue dans la zone d'élevage.

Les conditions de transport et de transformation relèvent d'un compromis laborieux avec l'aval de la filière : si les conditions de maturation, avec 4 jours minimum sur os, représentent un critère favorable à la tendreté, la définition de conditions de transport a tenu compte des contraintes des entreprises de col-

lecte (6 heures de transport maximum, contre 4 heures initialement proposées). De même, l'interdiction d'émousser³ les carcasses n'a pu être obtenue.

Aussi, la définition du cahier des charges a-t-elle tenu compte des évolutions dans les systèmes d'élevage par rapport à la tradition – l'ensilage de maïs est par exemple autorisé en dehors de la période de finition, sauf en distribution à volonté – et de celles des structures d'aval, afin d'assurer la faisabilité de la filière AOC.

Le long chemin de la négociation collective du cahier des charges, condition

¹ Ces animaux présentent une hypertrophie musculaire (davantage marquée sur les muscles des quartiers arrières) et de ce fait un excellent rendement en viande (poids de viande/ poids carcasse).

² Phase finale de l'élevage avant l'abattage, pendant laquelle l'animal reçoit une alimentation adaptée.

³ On entend par émoussage l'élimination à l'abattoir d'une partie des gras de couverture des carcasses.

indispensable à son éventuelle validation par l'INAO (Casabianca et Monin, 1999) aboutit en mars 2004 lorsque ce dernier se prononce pour la reconnaissance de la viande Maine-Anjou en AOC. La protection devient effective en novembre 2004 avec la parution des décrets et de l'arrêté au Journal Officiel (JORF, 2004a, 2004b et 2004c). La race change de nom (elle devient Rouge des Prés), l'appellation «Maine-Anjou» étant désormais réservée aux seuls animaux de race Rouge des Prés conformes au cahier des charges de l'AOC.

1.3 / Des débouchés en grande distribution

Une filière différenciée a préexisté à l'AOC, avec un industriel de la transformation bien implanté dans la région (Soviba), des enseignes de la grande distribution et des producteurs réunis au sein de l'UPRa. Ainsi, dès 1999 des vaches de réforme Maine-Anjou sont commercialisées auprès de supermarchés «Match» de l'Est de la France et d'hypermarchés «Cora» en Région Parisienne. Le débouché des Grandes et Moyennes Surfaces (GMS) est résolument préféré, face au désintérêt des bouchers détaillants : les vaches Maine-Anjou ont en effet une conformation et un rendement de découpe inférieurs à ceux des Limousines ou des Blondes d'Aquitaine, la différence étant moins marquée avec la Charolaise. De plus, en excluant les génisses et les animaux culards, la filière se prive d'animaux recherchés par les bouchers. Par la suite, l'enseigne «Match» se désengage, tandis que des hypermarchés «Cora» maintiennent leur approvisionnement. Soviba, arguant d'une prochaine AOC, propose alors la Maine-Anjou au groupe «Auchan», qui cherchait un produit adapté à la segmentation de son linéaire viande. Pendant deux ans, la viande est vendue sous certification de conformité et ce jusqu'au décret d'application de l'AOC en novembre 2004.

Les initiateurs de la filière ont été l'UPRa, Soviba et depuis 2001 le Syndicat de Défense de l'Appellation, qui fait appel à d'autres opérateurs et doit être interprofessionnel (figure 3). En amont, la collecte et le transport des animaux sont assurés par des groupements de producteurs et des négociants en vif. En aval, l'abatteur Sabim s'intègre progressivement à la filière, son client «Casino» commercialisant depuis quelques années de la Maine-Anjou sous sa marque certifiée.

En 2003, la filière différenciée a commercialisé 1361 vaches pesant en moyenne 458 kg carcasse. La production de bœufs n'est pas encore suffisante pour créer un flux commercial régulier. Sur le débouché «Auchan», une grille de paiement a été définie pour inciter les éleveurs à livrer des vaches lourdes (minimum 440 kg, de conformation minimale R=), le poids étant un des éléments fondateurs de la spécificité du produit. Jusqu'en novembre 2004, la viande Maine-Anjou était proposée dans des magasins «Auchan» du quart Nord-Ouest de la France (50 % des volumes), dans des hypermarchés «Cora» de la région parisienne (35 %) et les hypermarchés «Géant du groupe Casino» sur Angers et Tours. Cette filière différenciée Maine-Anjou permet de mieux valoriser une partie des animaux de la race Rouge des Prés, par rapport au marché «standard» de la vache allaitante où la majeure partie du cheptel de la race reste commercialisée.

De mars à novembre 2004, les opérateurs ont préparé le passage définitif à l'AOC : parmi les 336 producteurs inscrits en 2003 au Syndicat, progressivement, seuls ceux en conformité avec le cahier des charges ont pu valoriser leurs animaux dans la filière AOC, les autres doivent s'adapter ou renoncer à valoriser leurs animaux sous la mention Maine-Anjou. Cette logique de «club» inhérente à l'AOC (Valceschini et Torre 2002) fait que le nombre des adhérents est descendu à 225 éleveurs, avec une baisse des

volumes qui fait craindre que tous les clients ne puissent être correctement servis.

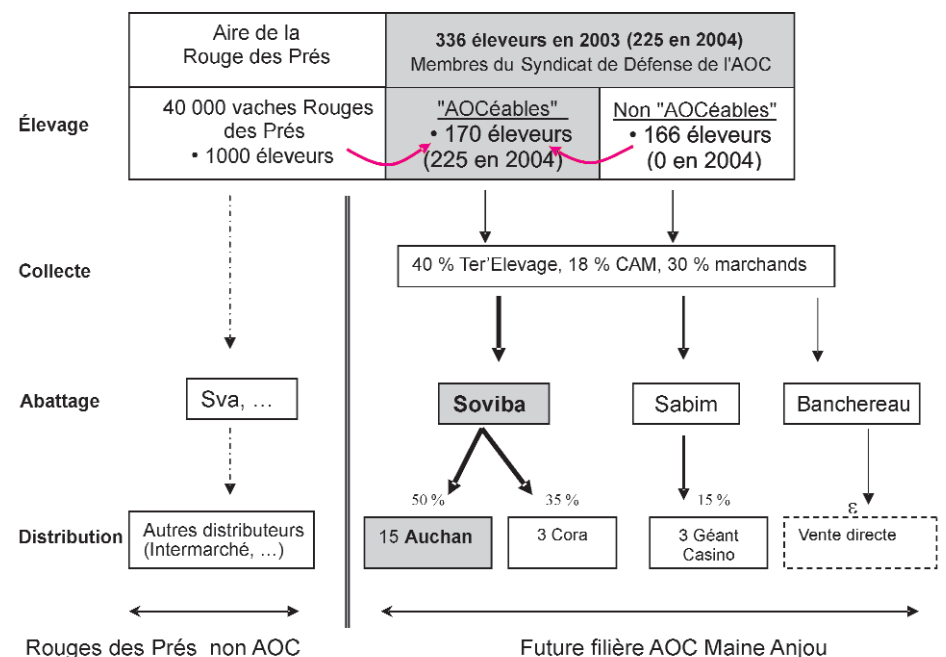
Ainsi la relance de la race locale s'est appuyée sur l'originalité de sa viande et la recherche du goût plutôt que du rendement. La négociation collective du projet d'AOC aboutit à des compromis entre le respect de la tradition et les pratiques en place dans les élevages ou dans les entreprises, mais aussi à l'exclusion d'élevages engagés dans des systèmes jugés trop intensifs. A défaut d'intéresser les bouchers détaillants, le produit a trouvé une valorisation auprès d'hypermarchés, recherchant ce type de viande pour segmenter leur offre.

2 / Pertinence du produit et cohérence de l'action collective

2.1 / La grande distribution : une opportunité et un choix assumé

L'offre Maine-Anjou ne s'envisage que dans une optique de segmentation du linéaire, vu les faibles disponibilités (environ 10 000 vaches en AOC) et le niveau de prix. Le produit intéresse rarement les supermarchés dotés d'un rayon à la coupe : ces magasins s'appuient davantage sur la présence et l'action des bouchers que sur une stratégie de démarcation par l'origine

Figure 3. Configuration de la future filière AOC Maine-Anjou.



des viandes. En revanche, les réseaux d'hypermarchés ont essentiellement des rayons boucherie en libre-service et certains ont segmenté leur offre avec de la Maine-Anjou. Ainsi, «Auchan» a repositionné son segment «Bœuf Sélection Auchan», dont le bilan était jugé insatisfaisant, en partie avec de la Maine-Anjou. L'initiative des éleveurs d'aller vers une AOC est perçue par le distributeur comme une volonté d'amélioration de la qualité de la viande.

Les deux hypermarchés «Géant (Casino)» à Angers, dans la zone d'appellation, et celui de Tours n'envisagent guère d'autre choix qu'une démarcation avec de la Maine-Anjou. Deux hypermarchés «Cora» en région parisienne utilisent la Maine-Anjou pour se différencier de la concurrence : il s'agit d'offrir un produit original dans une région de grande consommation, où le choix est très ouvert en matière de race et d'origine de la viande. L'hypermarché «Cora» de Massy est atypique puisque la Maine-Anjou constitue son fond de rayon : ce schéma très original s'appuie sur les bonnes qualités gustatives du produit mais aboutit à un niveau de prix relativement élevé.

Les trois enseignes n'ont cependant pas les mêmes niveaux d'engagement envers la Maine-Anjou. Seul «Auchan» l'a choisie dans la perspective de l'AOC avec une stratégie clairement définie et une progression envisagée du nombre de magasins ; de plus «Auchan» demande aujourd'hui des vaches lourdes, preuve qu'il adhère à cette façon de «cultiver» la spécificité du produit. Sa centrale d'achats incite les chefs bouchers à réaliser un tranchage plus épais de la viande Maine-Anjou, pour accentuer la différenciation et préserver jusqu'au consommateur la spécificité du produit. Chez «Casino», la centrale souhaite continuer à utiliser la mention valorisante Maine-Anjou dans les trois «Géant» concernés. Par contre, la dénomination est moins stratégique pour les «Cora» de la région parisienne, qui peuvent plus facilement se tourner vers d'autres origines (Charolaise, Rouge des Prés non AOC).

C'est la volonté de différenciation de ces hypermarchés, dans un contexte de vive concurrence, qui les pousse à mettre en avant une production limitée en volume, qui sinon n'aurait sans doute pas accédé à ce type de circuit. En effet, s'il s'agissait uniquement de proposer une viande de qualité supérieure, ces

distributeurs se seraient cantonnés aux races à grands effectifs pour lesquelles l'approvisionnement est plus flexible. Le corollaire est que le choix de ce produit très spécifique s'accompagne de la demande d'une certaine exclusivité, au moins localement. Quant aux éleveurs, après une période de doute, ils considèrent finalement la grande distribution comme une opportunité commerciale compatible avec l'AOC, mais ils doivent dès lors intégrer ses attentes en terme de service, qui sont supérieures à celles des bouchers détaillants. Ces distributeurs sont particulièrement vigilants à la régularité des livraisons et, même si l'originalité du produit les intéresse, ils tiennent à une qualité homogène et régulière dans le temps. Cette contrainte s'ajoute au respect du cahier des charges de l'AOC et réclame des capacités d'organisation collective de la filière et de ses opérateurs.

La pertinence du produit vient du service qu'il peut apporter à des distributeurs exploitant des hypermarchés afin de répondre aux attentes des consommateurs : en effet, cette viande bovine AOC répond bien à leur besoin de segmenter une offre en libre-service, en y insérant un segment relativement étroit mais fortement différencié par rapport à l'offre standard du fond de rayon.

2.2 / Une cohésion des acteurs plus que jamais nécessaire

L'AOC est un droit accordé par l'Etat à un ensemble donné de producteurs (au sens large) et elle constitue en cela un bien collectif. Si la cohérence entre les différents acteurs porteurs du projet constituait un des éléments nécessaires à son obtention (figure 1), la cohésion de la nouvelle filière AOC et sa régulation impliquent un réel effort de coordination entre les acteurs. La participation au collectif requiert un équilibre entre l'intérêt que chacun retire de l'AOC et ce qu'il apporte au collectif (Perrier-Cornet et Sylvander 2000). Aussi, une répartition judicieuse et unanimement admise des tâches est un gage important de cohésion de ce groupe interprofessionnel et de sa stabilité, ceci d'autant plus que l'AOC remet en cause certaines pratiques établies.

a) L'entrée en vigueur de l'AOC induit de profonds changements

L'application du cahier des charges de l'AOC exclut des élevages dont le chargement est trop élevé et sans adaptation viable possible de leur système de production. De plus, les contraintes imposées quant au mode de finition

(phase d'une durée de 2 à 3 mois) génèrent des surcoûts, essentiellement dus au remplacement d'une partie des fourrages de l'exploitation (ensilage) par des mélanges alimentaires du commerce (de type mash).

A court terme, les volumes produits pourraient diminuer de 20 à 25 %, ce qui fait peser deux risques sur la filière.

Le premier vient de la difficulté à amortir les surcoûts de la gestion particulière d'une petite filière : par exemple, l'obligation de conduire directement les animaux de l'exploitation à l'abattoir complique la collecte et les opérateurs concernés préconisent de retrouver assez vite un rythme hebdomadaire d'au moins 40 à 50 animaux (contre une vingtaine en ce moment). Actuellement, les groupements de producteurs facturent un coût de collecte élevé pour respecter l'interdiction de passer par un centre d'allotement. Si les volumes augmentaient, ces surcoûts diminueraient.

Le second risque est le mauvais ajustement de l'offre à la demande, en partie lié aux variations saisonnières de la production : les disponibilités seront trouvées pour «Auchan» mais il reste une incertitude pour les autres enseignes. Ce risque est d'autant plus aigu que traditionnellement les éleveurs Maine-Anjou ont des pratiques commerciales relativement indépendantes et font jouer la concurrence : on peut raisonnablement envisager que des animaux annoncés ne soient finalement pas commercialisés dans la filière AOC mais dans des filières où les surcoûts alimentaires de finition sont moindres et la valorisation finale intéressante.

b) Les intérêts individuels divergents s'estompent devant le challenge collectif

Le Syndicat de défense de l'AOC constitue une interprofession à l'échelle d'un territoire : il repose sur l'alliance entre les éleveurs réunis au sein de l'UPRa, les industriels Soviba et Sabim, des groupements de producteurs et des négociants en vif. La perception de l'AOC par les différents partenaires est cependant hétérogène :

– pour les industriels, la viande Maine-Anjou représente une très faible part de l'activité, mais elle participe à la constitution d'un portefeuille de produits (élargissement de la gamme) : l'industriel a un rôle d'interface entre les éleveurs et le distributeur, ce qui lui permet d'être une force de proposition

pour le client, d'être «prescripteur» de solutions (Néfussi 2004) et de traduire ainsi ses attentes sur des produits originaux et de qualité. C'est dans ce contexte et pour fidéliser un client qu'un industriel s'intéresse à une démarche aussi confidentielle ;

– les groupements de producteurs sont déjà impliqués dans des démarches de qualité. Ils se sont intéressés à l'initiative de l'UPRa car l'AOC permet de faire accéder leurs adhérents éleveurs de Rouge des Prés à une démarche qualité supplémentaire et aussi d'attirer des nouveaux adhérents, éleveurs de cette race. Comme pour d'autres démarches de qualité, leur inquiétude porte sur les volumes, qui doivent être suffisants afin d'amortir les surcoûts, d'où un certain attentisme qui en fait compromet dans un premier temps la pénétration de l'AOC chez leurs adhérents ;

– pour le Syndicat de Défense, comme pour toute interprofession, la question centrale est celle de la répartition des tâches entre les acteurs et des fonctions assumées par la structure collective. L'AOC étant un bien acquis dans le cadre d'un projet collectif, chaque éleveur ne peut plus décider seul de la mise en marché de sa production. Aussi, le Syndicat s'est investi dans un outil extranet centralisant les prévisions de sortie d'animaux et mis à la disposition des opérateurs. Cette transparence lui permet de contrôler, voire de planifier les flux ; elle permet aussi d'arbitrer utilement au niveau interprofessionnel l'attribution des animaux entre les deux industriels pour servir les clients jugés prioritaires. Les industriels approuvent ces initiatives et le rôle opérationnel joué par le Syndicat pour mieux organiser la première mise en marché et coordonner l'action des groupements de producteurs et des négociants. Il existe un bon équilibre entre l'intérêt des abatteurs pour l'AOC et ce qu'ils y apportent, à savoir une compétence commerciale et d'interface avec la grande distribution, qui facilite l'accès à ce circuit. De fait, les décisions relatives au fonctionnement de la filière ont été prises en concertation avec Soviba (caisse de désaisonnalisation, règle pour la vente directe⁴...) et acceptées par Sabim. De plus, il existe une complémentarité commerciale entre les deux abatteurs : les clients sont différents et les types d'animaux recherchés ne sont pas les mêmes.

La répartition des tâches entre le Syndicat et les groupements de producteurs se révèle plus conflictuelle. Ces derniers craignent de perdre leur rôle d'organisation et de gestion commerciale des flux d'animaux et d'être cantonnés à une fonction de prestataire pour leur transport. Par ailleurs, ils semblent en désaccord avec la convention de qualité de l'AOC : la qualité visée est jugée excessive et les contraintes correspondantes responsables d'un volume trop faible pour amortir les surcoûts. Au bilan, les groupements sont dans une situation inconfortable : ne pouvant contribuer à l'AOC comme ils le voudraient, ils se doivent d'assurer la mise en marché des animaux de leurs adhérents et ils sont incités financièrement par les pouvoirs publics de la région à s'impliquer dans l'AOC.

Si des tensions existent avec les groupements autour de la gestion commerciale des sorties d'animaux, le Syndicat n'a pas intérêt cependant à provoquer une opposition frontale : les groupements constituent en effet pour les éleveurs le principal débouché des animaux non AOC.

Ainsi, en reprenant notre grille de lecture initiale (figure 1), nous pouvons conclure que la force de la filière AOC Maine-Anjou résulte de l'originalité du produit et de l'intérêt des distributeurs pour celui-ci. En revanche, sa fragilité se situe dans la cohésion des acteurs, en particulier concernant l'évolution des relations avec les groupements de producteurs, ce qui tend à montrer que la cohérence du projet n'était pas totalement acquise entre les différents porteurs du projet avant sa légitimation par l'AOC.

Cette situation place la filière dans une situation paradoxale pour une AOC dans la mesure où ce sont en définitive les opérateurs locaux qui se montrent réticents vis-à-vis de la démarche et qui conservent une perception négative de la race locale. En d'autres termes, la cohésion du système tient davantage à une coopération «commerciale» qu'à une coopération «locale»⁵. Dans le cas de l'AOC Maine-Anjou, la motivation des acteurs est en grande partie liée à une demande exprimée par un distributeur moderne auprès d'un industriel : la filière AOC est le fruit de la rencontre d'un groupe limité d'éleveurs souhaitant valoriser leur production et de

distributeurs à la recherche de viandes spécifiques permettant une différenciation de leur offre en viande bovine.

3 / L'AOC Maine-Anjou : un distributeur au secours d'une race et de son terroir ?

3.1 / Le risque d'appropriation de l'AOC dans le cadre d'une relation privilégiée distributeur/éleveurs

A moyen terme, «Auchan» souhaiterait s'engager davantage avec les éleveurs : un partenariat tripartite entre les producteurs, l'industriel et le distributeur pourrait ainsi se mettre en place (figure 3). Dans cet accord de filière, les négociations se feraient directement entre le distributeur et les producteurs et le rôle de l'industriel serait moins stratégique : ainsi, des négociations ont débuté entre le Syndicat et «Auchan» pour garantir aux éleveurs un prix fixe annuel.

L'implication d'«Auchan» dans cette filière s'explique par la volonté d'offrir à côté du fond de rayon une offre très différenciée (sur 10 à 15 % des ventes), dans laquelle l'AOC Maine-Anjou peut trouver sa place. La recherche d'une relative exclusivité pour cette viande est la raison la plus plausible du rapprochement avec l'amont : elle procède d'une volonté de capter l'image de l'AOC (ce que confirment les communications sur le lieu de vente du type «les éleveurs et Auchan en démarche vers l'AOC»). Cette situation constitue une réelle opportunité pour les producteurs, même si elle peut faire craindre une forte dépendance vis-à-vis du distributeur. En réalité, le risque de désengagement nous paraît limité : d'une part, plus «Auchan» captera l'image de l'AOC Maine-Anjou, moins il sera intéressant pour lui de se désengager, les coûts de communication étant spécifiques et donc irrécouvrables. De plus, ce distributeur a récemment affirmé sa volonté d'appuyer davantage la différenciation de son offre en viande bovine sur des productions territorialisées.

Si un engagement plus fort d'«Auchan» peut constituer un atout pour le développement de la filière, il pose cependant la question de la ges-

⁴ Il a été convenu de commercialiser uniquement des bœufs dans le circuit de la vente directe, afin d'éviter de concurrencer les filières longues qui pour l'instant valorisent quasi-exclusivement des vaches.

⁵ A l'inverse, la demande d'A.O.C. «Fin Gras du Mézenc» (en cours d'instruction) nous semble relever d'une coopération locale.

tion du patrimoine commun que constitue l'AOC. Dans ce contexte, le rôle du Syndicat de défense reste essentiel : il communique sur l'AOC, il «réactive» sa notoriété, il cultive la spécificité du produit. C'est à son initiative que peuvent se développer d'autres débouchés comme la restauration de haut de gamme, début d'alternative au débouché unique de la grande distribution. La diversification des débouchés permettrait de modérer le pouvoir de négociation du grand distributeur et rassurerait certaines institutions publiques, inquiètes que le bien collectif soit accaparé par un opérateur.

3.2 / La réussite de l'AOC peut contribuer à enrayer le déclin de la race Rouge des Prés

Le maintien de la race et des éleveurs locaux qui y sont attachés était l'objectif fondateur de la réflexion ayant conduit à la demande d'AOC. Son obtention permet d'envisager une évolution «en deux temps» des effectifs de la race : à court terme, vu la baisse observée ces dernières années (-3 000 vaches/an depuis 2000, soit une diminution de 5 % par an environ), le cheptel continuera de diminuer. A moyen terme, la valorisation commerciale des animaux sous AOC fait espérer qu'au niveau des éleveurs concernés (225 éleveurs et 10 000 vaches actuellement) le déclin soit enrayeré et qu'un «noyau dur» de la race se constitue. Deux scénarios sont alors possibles :

Scénario 1 : seuls les éleveurs AOC conserveraient la race Rouge des Prés, les autres l'abandonnant progressivement. L'avenir de la race dépendrait alors uniquement de la dynamique de l'AOC, la sélection des exploitations

selon leur niveau de chargement restant le facteur limitant. Cette situation entraînerait une diminution importante des effectifs, car la dynamique d'abandon de la race sera sans doute supérieure à la dynamique de passage à l'AOC. Cette dernière sera liée à la capacité du Syndicat de défense à faire adhérer des éleveurs au projet collectif. Un appui technique lors de la finition, afin d'optimiser le taux de carcasses agréées, et une valorisation supérieure des animaux par la filière AOC pourraient convaincre des éleveurs relativement indépendants à s'engager au fur et à mesure du constat des succès de l'AOC ;

Scénario 2 : pour certains systèmes d'exploitation la race conserverait son intérêt même en dehors de l'AOC (par exemple pour les éleveurs exclus de l'AOC du fait d'un chargement excessif) et les animaux trouveraient un débouché satisfaisant. En élevage, l'orientation génétique de la race et les progrès réalisés (notamment sur les facilités de vêlage grâce à l'utilisation importante de l'insémination artificielle) en feraient une race progressivement mieux adaptée à la production allaitante régionale. La valorisation commerciale des produits semble plus problématique : l'AOC transforme une contrainte – des caractéristiques de carcasse pénalisées par le marché standard (lourde, grasse, rendement moyen, ...) – en un atout commercial sur un marché particulier. Un marché existe néanmoins pour les vaches Rouge des Prés non AOC : la bonne qualité gustative et l'aspect visuel de la viande peuvent servir de support à une différenciation dans un rayon. Si les prix des animaux AOC sont jugés trop élevés, certains distributeurs pourraient se tourner vers des animaux Rouge des Prés, non AOC mais bien finis. L'AOC contribuerait

alors, au delà de la filière AOC à une stabilisation de l'effectif total des animaux de la race Rouge des Prés.

Conclusion

La pertinence de la viande AOC Maine-Anjou sur son marché semble acquise, car elle répond bien aux attentes de certains distributeurs modernes. Ceux-ci ont un rôle d'interface crucial avec les consommateurs, puisque l'acte d'achat est très influencé par la stratégie d'implantation du produit dans le linéaire, la publicité faite sur le lieu de vente et le différentiel de prix avec le fond de rayon. La coopération entre des éleveurs et ces enseignes de la grande distribution permet ainsi à une initiative venue des producteurs d'outrepasser les handicaps de cette race, qui ont contribué à son rejet durable par la boucherie traditionnelle, et d'accéder à un marché prometteur pour la valorisation et l'avenir de cette ressource génétique. La cohésion de la filière autour de l'AOC gagnerait à être renforcée, entre le Syndicat de défense et les groupements de producteurs mais aussi au niveau des éleveurs, dont la capacité à respecter la discipline collective sera déterminante pour la réussite du projet.

Ainsi, la filière AOC Maine-Anjou représente un compromis opérationnel original entre une logique d'offre et une adaptation aux contraintes de la distribution moderne, ouvrant ainsi la voie à des initiatives de même nature mais concernant d'autres races du troupeau allaitant. La construction de cette filière est l'opportunité pour les éleveurs de consolider un débouché, à un moment où la puissance publique tend à se retirer de la gestion des marchés.

Références

Barjolle D., Sylvander B., 2003. Facteurs de succès des produits d'origine certifiée dans les filières agro-alimentaires en Europe : marché, ressources et institutions. INRA Prod. Anim., 16, 289-293.

Casabianca F., Monin G., 1999. Quelles perspectives pour les AOC en charcuteries ? Actes du séminaire INRA «Qualité des produits liés à l'origine», Paris, 10-11 décembre 1998, 94-104.

Journal Officiel de la République Française (JORF), 2004a. Décret n° 2004-1178 du 4 novembre 2004 relatif à l'appellation d'origine contrôlée «Maine-Anjou», 259, 6 novembre 2004, 18775.

JORF, 2004b. Décret n° 2004-1179 du 4 novembre 2004 relatif à l'agrément de la viande d'origine contrôlée «Maine-Anjou», 259, 6 novembre 2004, 18776.

JORF, 2004c. Arrêté du 4 novembre 2004 pris en application du Décret n° 2004-1179 du 4 novembre 2004 du 4 novembre 2004 relatif à l'agrément de la viande d'origine contrôlée «Maine-Anjou», 259, 6 novembre 2004, 18777.

Néfussi, J., 2004. La tertiarisation des filières agro-alimentaires. Economies et Sociétés, série «Systèmes agro-alimentaires», A.G, 26 (3), 613-629.

Perrier-Cornet P., Sylvander B., 2000. Firmes, coordinations et territorialité. Une lecture économique de la diversité des filières d'appellation d'origine. Economie Rurale, 258, 79-89.

Raynaud E., Sauvée L., 2000. Signes collectifs de qualité et structures de gouvernance. Economie Rurale, 258, 101-112.

Sans P., Fontguyon de G., 1999. Choc exogène et évolution des formes organisationnelles hybrides, les effets de la «crise de la vache folle» sur la filière viande bovine. Sciences de la Société, 46, février, 174-190.

Sauvée L., Valceschini E., 2003. Agro-alimentaire : la qualité au cœur des relations entre agriculteurs, industriels et distributeurs. In : Déméter 2004 – Economie et stratégies agricoles, Eds. Armand Colin/VUEF, Paris, 181-226.

Sylvander B., Belletti G., Marescotti A., Thévenod-Mottet E., 2003. Establishing a quality convention, certifying and promoting the typicity of animal products: the beef case. In :

EAAP, Livestock Farming Systems Working Group, International Livestock Farming system Symposium, Benevento, 26-29 août 2003, 23 p.

Torre A., Chia E., 2001. Pilotage d'une AOC fondée sur la confiance : le cas de la production de fromage de Comté. *Gérer et Comprendre*, 65, 55-67.

Valceschini E., Torre A., 2002. Politique de la qualité et valorisation des terroirs. In : Sylvestre J.P. (Ed.), *Agriculteurs, Ruraux et Citadins : les mutations des campagnes françaises*, Educagri, Paris, 348 p.

Résumé

L'Appellation d'Origine Contrôlée est un signe de qualité encore rare en viande bovine et les efforts d'un groupe d'éleveurs de Maine-Anjou pour l'obtenir relèvent d'une démarche innovante. Afin d'enrayer le déclin inquiétant de cette race locale au profit des grandes races à viande nationales, ces éleveurs sont parvenus à mieux valoriser les caractéristiques originales de leur viande et son lien au terroir à l'aide d'une AOC : leur force est d'avoir suscité l'intérêt durable d'un réseau d'hypermarchés, qui cherchait à mieux segmenter l'offre de ses rayons boucherie. Leur partenariat avec un distributeur moderne et un industriel de l'abattage apparaît comme un moyen de dépasser les réticences des organisations professionnelles agricoles de la région.

Abstract

Collective quality construction on a territory: the case of the Protected Denomination of Origin beef "Maine-Anjou"

The Protected Denomination of Origin (PDO) is still an unusual sign of quality in beef. The efforts provided by a group of the Maine-Anjou area breeders to obtain it constitute an innovating step. In order to stop a worrying decline of this local breed which is profitable to the main national cattle breeds in the Pays de la Loire area, these producers succeeded in getting a greater valorisation of the original characteristics of their meat and the link with its "terroir" using a PDO: they succeeded on a long-term basis in interesting a network of hypermarkets, which was looking for a better product segmentation of its butchery sections. Their partnership with a multiple retailer and an industrial processing firm should help them surpass the local agricultural professional organisations' reluctance.

NOURY J.-M., de FONTGUYON G., SANS P., 2005. La construction collective de la qualité sur un territoire : l'exemple de l'appellation d'origine contrôlée «Maine-Anjou» en viande bovine. *INRA Prod. Anim.*, 18, 111-118.



Photo : Divertiparc

Vache de race Rouge des Prés (ex Maine-Anjou) allaitant son veau