



## **La vache nantaise : Etat des lieux filière**

### **Synthèse et préconisations**

# SOMMAIRE

<b>SOMMAIRE .....</b>	<b>2</b>
<b>AVANT-PROPOS .....</b>	<b>3</b>
<b>II- SYNTHÈSE ET MISE EN PERSPECTIVE DES EDL .....</b>	<b>4</b>
1.    LE SYSTÈME VN : RACE/MILIEU/ELEVEUR.....	4
2.    L'IMAGINAIRE DE LA VN : LES REPRÉSENTATIONS CROISÉES DES ACTEURS .....	5
4.    LE PROJET FILIÈRE : ATTENTES, MOTIVATIONS/DOUTES ET DÉCISION FINALE.....	7
<b>III- LES PRÉCONISATIONS FILIÈRE SUR LA BASE DU SCÉNARIO 2 .....</b>	<b>9</b>
1.    LE FONCTIONNEMENT INTERNE DU COLLECTIF VN.....	9
2.    LA COGESTION DE LA FILIÈRE ET LES RISQUES DE CONFLITS AVEC LES PARTENAIRES LOCAUX.....	9
3.    LES PISTES D'ACTION EN COURS ET CELLES À ENGAGER .....	10

## Abréviations

SIQO : Signe d'Identification de la Qualité et de l'Origine

AB : Agriculture Biologique

AOP : Appellation d'Origine Protégée

IGP : Indication Géographique Protégée

STG : Spécialité Traditionnelle Garantie

BPN : Bretonne Pie Noir

CA : Chiffre d'Affaires

EDL : Etat des Lieux

GMS : Grande et Moyenne Surfaces

IPBES : Plateforme intergouvernementale scientifique et politique sur la biodiversité et les services écosystémiques

NM : Nantes Métropole

VD : Vente Directe à la ferme ou en point-relais

VN : La Vache Nantaise

## AVANT-PROPOS

---

### **L'état des lieux de la VN pour comprendre, décider et agir ensemble**

L'EDL est la résultante d'un dispositif méthodologique hybride mené entre avril 2022 et juillet 2023, alternant les temps d'enquête et de traitement des données quantitatives et qualitatives et les temps participatifs d'échanges et de décision - 3 réunions/ateliers avec le collectif d'éleveurs et plusieurs points filière avec les 3 référents. Autant de données utiles pour se connaître, comprendre, décider et pouvoir agir ensemble. Cela représente au total 43 entretiens individuels et plus de 65 heures d'enregistrement. Ces données pourront servir ultérieurement, par exemple pour l'élaboration de support de communication ou de guide ou de référentiel sur la VN.

### **L'étude qualitative approfondie : le cœur du dispositif**

L'investigation a permis de collecter et d'analyser un matériau riche et diversifié en deux temps :

- De mai à octobre 2022 : enquête auprès de l'échantillon principal constitué de 27 éleveurs situés dans l'aire historique de la VN, 18 entretiens ont été transcrits et analysés intégralement ;
- D'octobre 2022 à juin 2023 : 16 entretiens ont été administrés avec la participation d'éleveurs référents auprès d'un échantillon d'opérateurs économiques connaisseurs/intéressés par la VN : 3 opérateurs de filière longue, 8 artisans bouchers et 1 atelier fumoir, 2 grossistes et 3 responsables de cantines scolaires.

Sur la base de questions ouvertes laissant une certaine liberté de réponse au sujet enquêté, la trame d'entretien s'articule selon les 3 volets suivants : I- Connaissance de la structure et des activités, II- Représentations sur le système VN (race, éleveur, viandes), III- Recueil des motivations/attentes sur le projet filière.

**Limite des résultats** : la restauration commerciale et les distributeurs (GMS) notamment en bio n'ont pas été interrogés dans le cadre de l'EDL. Il en est de même des résidents du pays nantais acheteurs en VD et/ou mangeurs de viandes. Les résultats sont à consolider et à préciser sur ces publics.

### **Quelques chiffres-clés sur les éleveurs enquêtés VN (n=26)**

70% des éleveurs sont en Entreprise Individuelle ou en EARL

77% des élevages VN sont certifiés AB

70% des éleveurs ont créé l'atelier VN depuis 2015

Part VN en moyenne : 26 % en CA et 39 % en Temps

Troupeau moyen de 16 mères, effectifs en progression (12/26) ou stable (13/26)

La majorité des éleveurs ont 3-4 ateliers, 1 seul élevage est 100% VN.

## II- SYNTHÈSE ET MISE EN PERSPECTIVE DES EDL

### 1. Le système VN : race/milieu/éleveur

L'EDL éleveur permet de dégager les éléments du système VN travers les indices convergents et les points de variations recensés.

	Points de convergence	Écarts recensés
<b>Un système herbager en prise avec les enjeux du vivant et du territoire</b>	Des pratiques douces (non poussées), le respect des cycles, prairies permanentes, certification AB	Variations dans les pratiques d'élevage, d'alimentation et de finition avec des incertitudes sur la finition des bœufs
	La conduite des veaux avec les mères, la saisonnalité des productions (printemps et automne)	Choix d'orientation des mâles 2 types de veaux <6 mois et 6-8 mois Incertitudes sur qualité des bœufs et vaches âgées
<b>Des pratiques et une vision de l'agriculture indépendantes</b>	La recherche d'autonomie (alimentation, financière, commerciale...)	Diversification des ateliers Double activité
	La pratique quasi-systématique de la VD surtout en veau	Dynamisme et investissement dans la VD variables (matériel, compétence, temps). Les ventes de proximité sont limitées aux plus entrepreneurs

#### **Les éleveurs en VD ont un regard critique sur les acteurs de la chaîne :**

L'atelier de découpe en tant que prestataire-clé de la VD ne donne pas entièrement satisfaction tandis que les choix de collecte-transport-abattage sont souvent contraints et sources d'inquiétudes. La piste de l'abattage à la ferme est plébiscitée. Hors VD, les ventes d'animaux en filière longue sont opaques et peu rémunératrices.

**La faible visibilité de la VN auprès mangeurs locaux :** des effectifs faibles, peu de PLV collective sur les points de vente. Malgré la connaissance incomplète des mangeurs et des usagers de la VD, **deux types de clients sont identifiés** avec des attentes différentes :

Dans NM, les locavores citadins (le nom de la race et AB sont centraux) vs  
Hors NM, les viandards traditionnels (confiance éleveur)

#### **Trois profils/parcours d'éleveurs et trois visions de la VN**

Trois sortes de parcours sont identifiés en lien avec le degré d'antériorité et le projet agricole (figure n°1). Ils donnent à voir trois visions différentes de la VN : agronomique/critique (G1) ; écologique/idéaliste (G2) et G3 opérationnelle/créative (G3). A travers eux, le système VN contribue aux trois piliers de la biodiversité telle qu'elle est définie par l'IPBES : la diversité génétique au sein de l'espèce bovine (tendance G1), la diversité des espèces vivantes (G2) et la diversité des écosystèmes (G3). En outre, les différents profils d'éleveurs participent de la diversité sociale et culturelle.

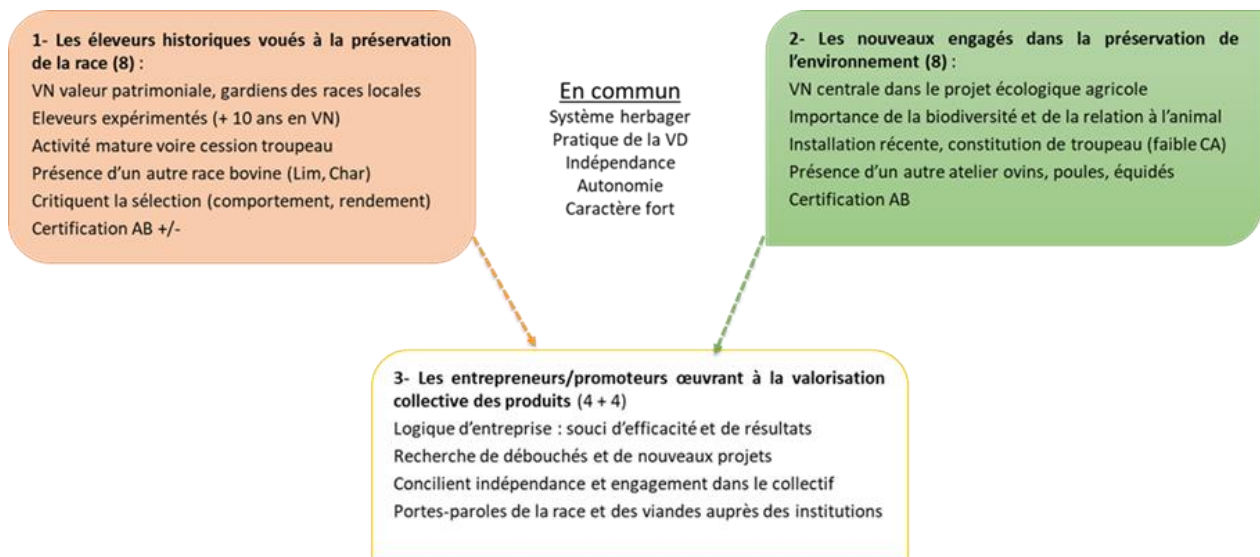


Figure n°1 : les trois profils/parcours d'éleveurs de la VN

**La diversité de profils et de compétences répartie au sein du collectif VN constitue une véritable richesse écologique, sociale et culturelle à faire fructifier, à incarner et à partager avec les acteurs et citoyens du territoire nantais.**

## 2. L'imaginaire de la VN : les représentations croisées des acteurs

*Les opinions des opérateurs de filière sur la VN (EDL opérateurs) viennent confirmer et parfois nuancer les propos des éleveurs sur les aspects suivants.*

### **L'ancrage local de la race, les pratiques douces et l'engagement des éleveurs au service la VN fait consensus**

- La race ancienne, rustique, attachée à son territoire, vive, esthétique, de petit format
- Des pratiques d'élevage douces : animaux non poussés, génétique non optimisée
  - Du côté des opérateurs : les pratiques hétérogènes et le manque de finition sont pointés ; la croissance lente des animaux est peu connue ;
- Des éleveurs indépendants, engagés pour leur race et sur le plan politique
  - Les bouchers déplorent l'éloignement éleveurs-bouchers, la VD est mal perçue et plus rarement, la récupération politique.

### **Des viandes de caractère dont les variations déstabilisent les opérateurs voire les mangeurs**

- Consensus : un rendement boucher moyen et une conformation irrégulière, des viandes qui demandent du soin et de la compétence (finition douce, maturation)
  - Du côté des éleveurs : des viandes parfois surprenantes pour les mangeurs avec des caractéristiques affirmées (couleurs, saveurs, jus) et une tendreté incertaine ;
  - Pour les opérateurs : la tendreté peut être problématique de même que le gras ; le persillé est insuffisant pour les bouchers traditionnels.

### **Avec un déficit d'image notable auprès des différents publics**

- Une race méconnue de la plupart des opérateurs viandes

- Des idées reçues sur le bœuf et des expériences parfois décevantes
- Un manque de communication et de visibilité auprès des consommateurs
- Une absence de mise en récit sur le volet écologie

Les élus et les décideurs métropolitains qui soutiennent la VN savent les services écosystémiques qu'elle peut rendre pour le territoire nantais, sa contribution à l'aménagement du cadre de vie, à la production d'une alimentation durable et au rayonnement touristique nantais. En revanche, la race, et surtout ses viandes, restent peu visibles donc méconnues des opérateurs de filière, des résidents et des consommateurs nantais.

**La VN est un élément important du patrimoine agricole nantais. Son élevage contribue à la durabilité de l'alimentation et du cadre de vie. Pourtant, ses viandes sont méconnues.**

### 3. Mise en perspective des EDL : bilan des forces/faiblesses et des opportunités/menaces

L'EDL opérateurs a permis de confirmer, préciser et parfois nuancer les propos des éleveurs sur le contexte sectoriel difficile des viandes. La matrice ci-dessous regroupe l'ensemble des forces et des faiblesses propres au système VN et celles liées au contexte économique et social.

	Interne à la VN	Externe lié au contexte socio-économique	
<b>Forces</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Atouts environnementaux, ancrage local de la race, certification bio prédominante</li> <li>2. Motivation et implication des éleveurs pour la race</li> <li>3. Diversité des profils et compétences</li> <li>4. Disponibilité des productions à venir</li> <li>5. Force de frappe et créativité des éleveurs</li> <li>6. Viandes authentiques de caractère : couleurs et saveurs intenses</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Forte demande des acteurs vers le local, donner du sens, envie de découverte...</li> <li>2. Complémentarité des débouchés avant/arrière (cantine, restaurants) et temporalité favorable</li> <li>3. Soutiens politique, financier, médiatique NM VAN</li> <li>4. Volonté de coordination des acteurs locaux pour tendre vers équilibre matière</li> <li>5. Coopération avec les cuisiniers et les bouchers pour la définition de recettes/produits attractifs</li> </ol>	<b>Opportunités Motivations</b>
<b>Faiblesses</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Faible effectif, petits volumes, production saisonnière</li> <li>2. Indépendance des éleveurs en VD (individualisme, conflits)</li> <li>3. Hétérogénéité des carcasses selon éleveur (âge, alim), et incertitudes sur la qualité viandes (tendreté, gras...)</li> <li>4. Manque de visibilité des produits</li> <li>5. Communication faible ponctuelle, dispersée</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Contexte viande en crise : baisse de conso, image déqualifiée, prix en hausse</li> <li>2. Faible valorisation des animaux en filière</li> <li>3. Inertie des acteurs de la viande, prise de risques minimale</li> <li>4. Méconnaissance et idées reçues (bœuf)</li> <li>5. Problèmes de personnel et d'équipement</li> <li>6. Exigences élevées des opérateurs (qualité, régularité, volumes)</li> <li>7. Localwashing, effet de mode ?</li> </ol>	<b>Obstacles Menaces</b>

En outre, l'EDL a contribué à :

- **Clarifier les débouchés** confirmant les productions prioritaires tout en précisant leurs destinations principales :

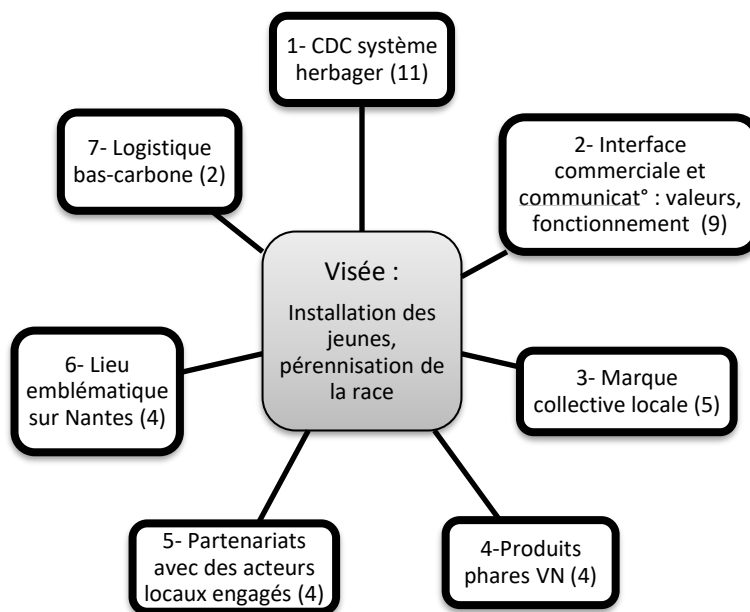
- Veau → RHD (cœur de gamme) voire artisan boucher (haut de gamme)
- Bœuf → RHD, restauration scolaire notamment, GMS locales, artisan boucher (HDG)
- Vache selon disponibilités

**- Mettre au jour des pistes de segmentation des produits selon les débouchés :**

- Les quartiers avants à destination des collectivités ou pour transformation en produits élaborés
- Les quartiers arrières maturés pour la restauration commerciale voire l'artisan boucher
- Les petites carcasses à destination des GMS et les grosses carcasses pour les artisans bouchers.

**4. Le projet filière : attentes, motivations/doutes et décision finale**

*A plusieurs reprises lors du processus participatif, les fondamentaux ont été pointés par les éleveurs et des pistes d'action collective proposées (figure n°2 ci-après).*



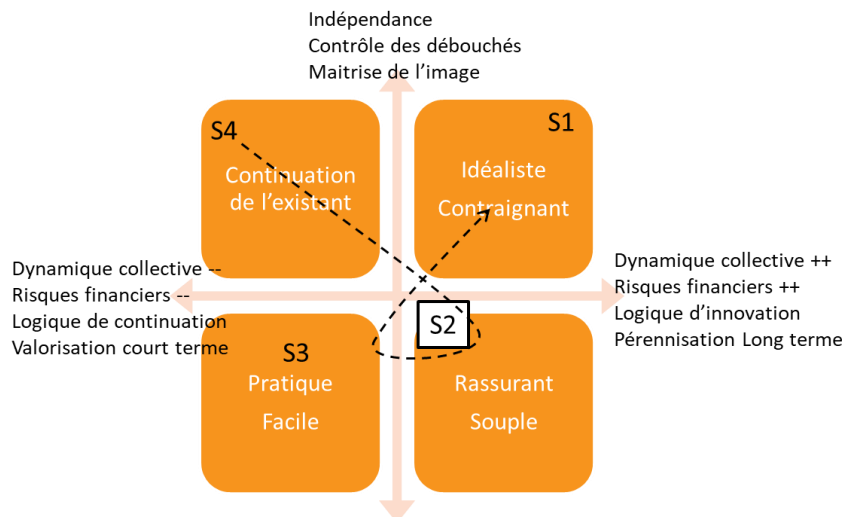
*Figure n°2 : les propositions d'outils collectifs pour la filière*

Dans le même temps, des doutes sur l'engagement des éleveurs dans le collectif sont exprimés. Pour autant, sur le terrain, l'implication des jeunes éleveurs s'est concrétisée par leur participation aux trois comités de pilotage mis en place : filière, communication, produit de qualité.

**Prise de position finale : choix du scénario 2 « filière cogérée avec des partenaires locaux »**

A partir des EDL éleveurs et opérateurs, quatre situations projectives sont présentées aux éleveurs pour évaluation ; elles se fondent sur l'hypothèse de la relocalisation des filières viandes et impliquent le collectif VN de façon décroissante de S1 à S4. Après recueil des motivations / risques propres à chaque scénario, les éleveurs se sont prononcés individuellement pour leur.s scénario préféré.s. Le scénario 2 « Filière cogérée avec des partenaires locaux » est largement plébiscité devant S3 (« Partenariats avec des opérateurs en circuit long ») et S1 (« L'asso gère tout »).

La cartographie de positionnement établie à partir des réactions des éleveurs permet de visualiser le cheminement à opérer par le collectif filière (trajectoire pointillée, figure n°3) : il s'agit de passer de S4, situation proche de l'existant, à S2 en intégrant des apports de S3 tout en s'inspirant pour le moyen long terme du scénario idéaliste (S1).



Sur l'axe 1, S1 « l'asso gère tout » s'oppose à S4 « Les éleveurs en vente directe » sur les plans de la dynamique collective engagée, des risques/charges économiques y afférentes et de la dimension de rupture par rapport à l'existant en VD ; S2 « filière cogérée locale » et S3 « Partenariats avec des opérateurs en circuit long » se positionnent de façon intermédiaire sur cet axe. L'axe 2, relatif à l'autonomie, la maîtrise de l'image et des débouchés permet de différencier les couples S1-S4 en haut vs S2 et S3 en position intermédiaire basse.

Figure n°3 Positionnement des différents scénarios de filière

### Les 10 arguments en faveur du S2

1. C'est un choix en adéquation avec les objectifs de la filière d'aide à l'installation des jeunes et à la commercialisation de leurs viandes (*tremplin*).
2. Il s'appuie sur les fondamentaux de la VN : l'indépendance, les pratiques douces, la saisonnalité.
3. Il correspond aux attentes partagées par le collectif d'éleveurs de nouer des partenariats avec des acteurs locaux qui s'engagent pour la mise en valeur des produits, de la race et du territoire.
4. Il plaît aux nouveaux éleveurs qui représentent l'avenir de la VN : le partenariat avec la restauration et la collaboration avec les cuisiniers semble mieux convenir aux jeunes éleveurs que celle avec les artisans bouchers (S3).
5. Il ouvre la possibilité de mettre en œuvre des opérations commerciales, de communication et d'éducation ainsi que des manifestations socio-culturelles à fort impact comme il sied aux éleveurs VN.
6. Il est en adéquation avec les faibles effectifs de la VN et dans le même temps, il s'appuie sur les disponibilités de production à venir notamment pour les filières mâles (veau, bœuf).
7. Les exigences de la RHD semblent compatibles avec les caractéristiques des viandes disponibles et avec leur saisonnalité (eu égard aux périodes scolaires).
8. Il a un côté pratique et rassurant alliant souplesse par rapport à la VD, sécurité des débouchés et déléguant le délicat équilibre carcasse à la structure collective partenariale.
9. Il s'inscrit en continuité des tests commerciaux effectués avec Berjac.
10. C'est donc un premier pas dans la gouvernance collective qui offre une marge de manœuvre et des possibilités de progression/apprentissage dans la commercialisation et l'identification de la qualité produit.



### III- LES PRECONISATIONS FILIERE SUR LA BASE DU SCENARIO 2

---

S2 est un choix stratégique raisonné et raisonnable qui s'appuie sur les principales forces de la VN afin de tirer profit des opportunités offertes par la loi Egalim et par la présence d'acteurs locaux grossiste-RHD prêts à s'investir dans la relocalisation de la chaîne des viandes (cuisine centrale, restauration nantaise). Cela, tout en minimisant les risques économiques et financiers et en laissant le temps de l'apprentissage collectif, en particulier de progresser sur les points faibles de la VN. Au demeurant, la filière cogérée soulève des interrogations et suscite des propositions. Ces éléments sont synthétisés et discutés dans le présent volet.

#### 1. Le fonctionnement interne du collectif VN

Les risques énoncés par les éleveurs concernent d'une part l'engagement des éleveurs en filière, d'autre part le financement du collectif VN. Sur ces deux aspects, il convient de soigner la communication interne ainsi que la délibération participative des éleveurs comme effectuée jusqu'à présent.

**L'engagement des éleveurs dans la filière** : deux types d'engagement sont à distinguer :

- L'apport de temps et de compétences : l'implication des nouveaux éleveurs dans le fonctionnement des 3 comités de pilotage en place (filiale, communication, produit phare) est prometteur de ce point de vue ;
- L'apport d'animaux : les enquêtés s'y sont déclarés majoritairement favorables : reste à confirmer et à préciser leur déclaration d'intention. Un contrat d'engagement pourra être rédigé après consultation afin de définir la hauteur de l'engagement et de la rémunération de l'éleveur ainsi que les règles à respecter.

**Le financement du collectif VN** : le financement du collectif VN dépend de la rémunération du collectif pour la gestion de la collecte des animaux en filière en fonction des volumes apportés et du niveau de qualité exigée. Il dépend aussi de la capacité du collectif à trouver des ressources auprès des financeurs publics et privés (subventions, montage de projets). Une feuille de route incluant le budget prévisionnel pour les années à venir est à établir et à partager en interne. Pour alléger les charges, il est également possible d'opérer un regroupement avec une race locale voisine (voir 2. ci-après).

#### 2. La cogestion de la filière et les risques de conflits avec les partenaires locaux

Plusieurs craintes sont exprimées par les éleveurs à ce sujet. Elles concernent la sincérité et la durabilité de l'engagement des acteurs (vs effet de mode, localwashing), le risque d'emprise économique d'un partenaire national tel que Pomona ainsi que la perte de contrôle sur l'image et la communication. Pour prévenir ces risques, trois suggestions sont formulées :

→ **S'inspirer du S3 pour diversifier les débouchés** :

Il est possible comme suggéré par les éleveurs de tirer parti des opportunités offertes par des contrats ponctuels avec des opérateurs de filière longue comme Charal.

→ **S'engager dans des actions et des projets en commun pour souder le partenariat**

Pour la réussite et la cohésion du partenariat, il paraît essentiel trouver des motifs de collaboration et des intérêts en commun au-delà des opportunités ponctuelles. Il s'agit

d'apprendre à se connaître entre acteurs qui n'ont pas forcément l'habitude de travailler ensemble eu égard au cloisonnement des secteurs d'activités.

La durabilité de l'engagement entre les partenaires locaux pourrait être facilitée par le montage et la mise en œuvre d'actions et de programmes collaboratifs entre :

- Éleveurs, artisans bouchers et cuisiniers pour la mise au point de produits/recettes ;
- Éleveurs et opérateurs de filière pour concevoir une chaîne des viandes plus vertueuse : logistique bas carbone, abattage à la ferme, rémunération équitable... ;
- Éleveurs et grossistes pour l'obtention de marché public (cuisine centrale de Nantes) lequel permettrait de sécuriser les débouchés dans la restauration collective.

→ **S'allier en amont avec les races locales voisines** (Maraichine, BPN) :

Une autre suggestion consiste à opérer une alliance avec des acteurs ayant des valeurs et des pratiques proches en vue de bénéficier de ressources en commun (volumes, largeur de gamme, compétences...) et de mutualiser certaines charges : partage d'un salarié par exemple. Créer une structure commerciale en commun permettrait ainsi d'avoir davantage de poids dans les négociations ou encore d'élargir les perspectives commerciales.

Pour autant, cette association n'est pas sans risque. Il convient au préalable d'être clair sur ses propres atouts/limites, d'identifier les complémentarités possibles, de même que les points de concurrence et les sources d'antagonismes ou de conflits. Au-delà des aspects contractuels, dès qu'il y a du collectif, se pose la délicate problématique de la gestion des relations humaines (entente vs mésentente entre éleveurs et/ou salariés...) ainsi que l'ont expérimentée les éleveurs engagés dans le fonctionnement d'entreprises collectives.

### **3. Les pistes d'action en cours et celles à engager**

*Les recommandations sont classées d'après les pistes proposées par les éleveurs (Fig. n°2 p.7)*

→ **Définition de cahiers des charges :**

- En priorité pour la filière cogérée : veau rosé, bœuf à l'herbe...
- Définir les conditions de productions entre éleveurs selon un niveau de qualité soutenable : ne pas viser trop haut dès le départ pour pouvoir tenir en régularité voire progresser à MLT ;
- Laisser aussi une marge de manœuvre aux opérateurs d'aval (bouchers, cuisiniers) pour qu'ils puissent exprimer leur savoir-faire le cas échéant.

→ **Echanges/formations sur les aspects techniques et la connaissance des produits**

L'hétérogénéité des pratiques d'élevage et celles des carcasses qui en découlent ont été pointées à plusieurs reprises comme une faiblesse du système VN. Les incertitudes sur la tendreté et le gras (externe et persillé) sont les principaux facteurs limitants de la qualité des viandes. Selon ce constat, il s'agira donc à moyen terme :

- Améliorer la régularité des animaux (resserrer les écarts) ;
- Identifier et évaluer les spécificités des carcasses/viandes selon les saisons et les pratiques d'élevage et d'alimentation ;

→ **Rendre la chaîne des viandes plus vertueuse**

- Abattage à la ferme, logistique bas carbone (programme PIA4)

- Approfondir la relation entre niveau de gamme, débouchés et technologie à mettre en œuvre : tri des carcasses, sélection des morceaux, modalités de découpe, maturation et élaboration des produits en fonction des attentes des clients finaux.

→ **Conception de produits phares** (copil actif, projet en amorce)

- Les pistes suggérées : viande séchée fumée, saucisson cuit, cuisson basse température, recettes d'abats ;
- L'expertise des artisans bouchers en matière de découpe et de qualité est la bienvenue.

→ **Communication** (copil actif, action en cours)

Beaucoup de suggestions portent sur ce volet.

- Combler le manque de notoriété de la race auprès des publics nantais : donner à voir la pluralité des services que la VN peut rendre au territoire : les services écosystémiques (éco-pâturage, entretien des zones humides...), les services socio-culturels (éducatif, événements festifs, patrimoine...) et les services nourriciers (alimentation de qualité) ;
- Combler les déficits d'image des viandes de veau pour les jeunes publics (cantines) et les idées reçues sur le bœuf du côté des opérateurs. Pour les professionnels, insister également sur les aspects écologiques à prendre en considération dans la valeur des viandes.

→ **SIQO – marque collective** :

- Individuellement, certification AB des élevages ;
- Collectivement, il n'y pas de volonté de la part des éleveurs de s'engager dans une démarche d'obtention d'un SIQO jugé trop lourde et il n'y pas non plus de piste produit qui se dégage clairement ;
- A ma connaissance, aucun SIQO européen existant (AOP, IGP, STG) ne permet de valoriser les trois services d'ordres écologique, socio-culturel et alimentaire dont la VN peut se prévaloir. A voir donc du côté d'une marque collective.

Au final, quelques recommandations peuvent être rappelées comme suit :

- Veiller sur les fondamentaux de la race et sur la cohérence des projets ;
- Mettre en place des outils simples et rentables destinés à des éleveurs entrepreneurs ;
- Croiser les regards, s'appuyer sur la diversité des compétences pour favoriser la cohésion interne, la pertinence des décisions et la créativité.