

## AVIS N°11

### "LES CONSOMMATEURS ET LES QUALITES ORGANOLEPTIQUES DE LA VIANDE BOVINE"

18 AVRIL 1991

#### **Présentation par M. J.J. BERNIER, Président du CNA**

La diminution de la consommation de la viande bovine est liée pour partie, au fait que les produits offerts aux consommateurs répondent moins bien ou de façon irrégulière aux attentes de ceux-ci.

Le CNA tient à souligner l'importance de la viande dans l'alimentation usuelle par ses apports en nutriments indispensables.

Le présent avis a pour objectif de faire évoluer de pair l'élévation de la qualité des produits et la clarification de leur présentation afin de rendre aisément perceptible par l'acheteur cette amélioration de la qualité.

La recherche d'un tel objectif entraîne l'examen de nombreux problèmes concernant autant l'élevage lui-même, les techniques d'abattage et les procédés de maturation que les pratiques commerciales et les données objectives qui devraient être à la base des contrats commerciaux.

Il apparaît possible que dans un avenir proche, 10 % de la viande bovine puisse être vendue sous le couvert du label rouge avec tous les contrôles qu'il comporte et 40 % le soit avec des garanties de qualité certifiées par un organisme tiers indépendant et compétent.

La mise en valeur auprès des consommateurs d'une élévation de la qualité de la viande et d'une plus grande constance de celle-ci (garantie par des contrôles) doit connaître sa traduction économique jusqu'au producteur. Il est légitime que de tels efforts soient rémunérés à leur juste prix à la condition que ce prix soit établi par des contrats clairs exigeant le respect de données objectives bien définies.

Le CNA tient à rappeler la solidarité de toute la filière. Le jugement que porte le consommateur sur la viande se reporte immédiatement sur la production et sur les différents partenaires de la filière.

La coordination des débats et la rédaction de cet avis ont été confiés à Monsieur GRISEL, du collège consommateurs (CSCV).

#### **Introduction**

La crise que connaît la consommation de viande bovine est liée pour partie au fait que les produits offerts aux consommateurs répondent insuffisamment ou de façon irrégulière à leurs attentes. Sont traités ici essentiellement les aspects organoleptiques ; les conséquences de la consommation de la viande sur la santé, souci majeur des consommateurs, n'ont volontairement pas été abordés. Cependant, le CNA tient à souligner l'importance de la viande dans l'alimentation courante, par ses apports en nutriments indispensables et très difficilement substituables.

Parmi les qualités organoleptiques, la tendreté est la plus recherchée par les consommateurs, celle-ci joue un rôle clé car, sans elle, les autres qualités organoleptiques (saveur...) ne peuvent être pleinement appréciées.

Le consommateur a besoin d'assurance quant à la régularité des produits qu'il choisit. Le présent avis a pour objet de proposer des mesures qui auront pour effet d'améliorer cette régularité.

L'objet du présent avis est également de :

- donner aux consommateurs des repères fiables afin qu'ils puissent établir sur de nouvelles bases leurs rapports avec les professionnels, afin également de répondre à leur demande d'autonomie ;
- faire évoluer de pair l'élévation de la qualité des produits et la différenciation et la clarification de l'offre, afin de les rendre aisément perceptibles par l'acheteur ;
- faire en sorte que les améliorations de la qualité bénéficient à l'ensemble de la filière, jusqu'à l'éleveur.

Enfin, le CNA tient à rappeler la solidarité de tous les maillons de la filière. En effet, le consommateur perçoit d'emblée la viande comme un produit de filière.

### I – Conditions générales

Quelle que soit la politique de différenciation de l'offre adoptée, un certain nombre de conditions doivent être développées dès maintenant afin de faciliter les relations entre les différents partenaires de la filière.

*Identifier les produits et leur qualité depuis la production jusqu'à la distribution :*

Un certain nombre d'informations sont nécessaires aux partenaires de toute la filière afin de leur donner les bases utiles à l'établissement des contrats et au respect de ceux-ci. Ces informations doivent être transmises sans altération aux différents professionnels tout au long de la filière.

Parmi ces informations, il faut distinguer :

- celles qui peuvent être fournies dès aujourd'hui à l'aide de données mesurables, telles que l'âge, le sexe, la race de l'animal, le pH (mesure de l'acidité de la viande, qui varie avec le stress subi par l'animal avant l'abattage et qui est l'un des indicateurs de la tendreté), la durée de maturation (processus interne aux muscles d'atténuation progressive de la rigor mortis).

Ces données, si elles ne permettent pas de prévoir de façon précise la qualité globale de la viande et encore moins celle de chaque morceau, en raison d'une forte variabilité, permettent néanmoins d'opérer une première différenciation entre les produits. La durée de maturation a un rôle essentiel dans l'obtention d'une tendreté optimale ; elle doit être cependant appréciée différemment selon les muscles.

- celles qui sont déterminées de façon subjective, telles que l'état d'engraissement.

- celles qui devraient pouvoir être déterminées de façon objective dans un avenir proche à condition que les recherches entreprises débouchent sur une application à grande échelle telles que la mesure de la tendreté. En raison de la variabilité soulignée plus haut, il s'agit là d'un instrument essentiel pour le développement de toute politique de qualité.

#### *Rémunérer la qualité tout au long de la filière :*

La manière dont les critères objectifs de qualité sont pris en compte dans les transactions est indispensable à l'efficacité du dispositif proposé. En effet, la mise en valeur auprès des consommateurs d'une élévation de la qualité et d'une plus grande constance de celle-ci, doit bénéficier à toute la filière jusqu'au producteur. Faute de quoi c'est la rétribution des efforts de chacun qui serait mise en cause et, à terme, la possibilité même d'exercer de tels efforts. Il faut noter le rôle fondamental de la production (sélection, méthodes d'élevage...) car aucune bonne pratique professionnelle ne peut améliorer une viande de qualité médiocre ou moyenne....

Il convient de distinguer :

- les transactions entre producteurs et acheteurs ;
- les transactions entre acheteurs et distributeurs (ces dernières concernant en dernier ressort le consommateur).

En ce qui concerne les transactions entre **producteurs et acheteurs**, il existe aujourd'hui le classement "E.U.R.O.P." qui concerne le rendement de la découpe et prend en compte la conformation et l'état d'engraissement. Mais il est lié de façon inconstante aux critères de qualité qui prévalent auprès des consommateurs. Une différenciation devrait d'ores et déjà pouvoir être faite par exemple, parmi les carcasses qui obtiennent la meilleure note (E).

Dans le cadre d'une politique de qualité, ce classement ne devrait pas être la seule référence au moment de la transaction éleveur-acheteur. D'autres critères doivent être pris en considération, parmi lesquels le CNA propose de retenir :

- les conditions de production ou d'origine, dès lors qu'elles font l'objet d'une valorisation commerciale explicite ou implicite ;
- la race ou les croisements de race ;
- le sexe ;
- l'âge.

Ultérieurement les critères de qualité retenus pour la fixation des prix entre **acheteurs et distributeurs**, devront inclure également le niveau de pH, la durée et les conditions de maturation.

Ces critères sont importants pour apprécier la tendreté de la viande, qualité particulièrement recherchée par le consommateur.

Le CNA propose que soient rédigées rapidement deux séries de contrat-type correspondant aux deux étapes mentionnées ci-dessus. Ces contrats-types permettront de généraliser la démarche contractuelle, comme cela existe dans d'autres professions, en évitant le morcellement des pratiques et d'éventuelles clauses abusives.

Cette base commune est indispensable à la transparence et à une extension rapide des contrats entre producteurs, industriels et distributeurs.

*Etendre et développer les bonnes pratiques professionnelles concernant l'abattage et la première préparation des carcasses :*

A ce niveau de la filière, plusieurs pratiques doivent être modifiées ou précisées afin de ne pas nuire à la qualité de la viande.

- ❑ - Les conditions de transport, ainsi que les conditions d'accueil à l'abattoir (alimentation et abreuvement adéquats) ont un effet sur le pH de la viande. La prise en compte de ce dernier indicateur dans les transactions à l'issue de l'abattage doit permettre de responsabiliser les partenaires.
- ❑ - Le refroidissement rapide des carcasses : il induit un raidissement des muscles et annule les efforts faits pour produire une viande tendre notamment quand la couverture graisseuse est insuffisante. La stimulation électrique peut pallier à ces inconvénients à conditions que des conditions strictes (intervalle après abattage, ventilation...) soient respectées ;
- ❑ - Le douchage des carcasses n'ayant pas d'effet décontaminant, doit être restreint à l'élimination des débris osseux après la fente de la carcasse.

Ces différents aspects doivent pouvoir faire l'objet d'un contrôle interne aux entreprises.

D'une manière plus générale, le développement d'une assurance qualité dans les différents types d'entreprises concernées est hautement souhaitable.

*Améliorer l'information du consommateur :*

Les travaux entrepris par les professionnels, notamment par le CETEVIC, en ce qui concerne l'appellation des muscles de viande bovine conditionnés sous vide doivent être repris et étendus aux autres modes de conditionnement, jusqu'aux dénominations commerciales.

Il est indispensable que les morceaux de viande soient désignés par des appellations identiques aussi bien par les professionnels eux mêmes que par les consommateurs et leur boucher. On ne peut dénoncer l'ignorance d'un certain nombre de consommateurs dans leurs relations avec leur boucher si l'on entretient par ailleurs une savante confusion par un langage "codé" réservé aux seuls initiés.

- ❑ - La dénomination de vente des morceaux est actuellement trop variable, de sorte qu'au lieu d'être un instrument d'information du consommateur et un facteur de transparence et de loyauté des transactions, elle est un élément de confusion pour le consommateur affectant ainsi les relations avec les professionnels.

Afin que les appellations commerciales soient simplifiées et codifiées, le CNA demande qu'une étude soit lancée rapidement, associant notamment les industriels, les salariés, les distributeurs, la DGAL, la DGCCRF et les consommateurs. Cet accord général devra faire l'objet d'une large publication afin qu'il puisse servir de base à toutes les transactions.

- Les données recueillies en amont sur le degré de maturation de la viande pourront être exploitées par l'indication sur l'emballage d'une "période optimale de consommation". La signification de cette indication devra être clairement présentée et expliquée afin de ne pas établir de confusion avec les dates limites de consommation ou dates limites d'utilisation optimale auxquelles les consommateurs sont habitués.
- Enfin, l'information générale sur la conservation et l'utilisation des produits carnés doit être développée.

*Renforcer la recherche, le développement et la formation des personnes :*

Les axes de recherches sur lesquelles le CNA attire l'attention des pouvoirs publics et des professionnels sont les suivants :

- la génétique et la sélection, non seulement pour les races bouchères, mais aussi pour la valorisation des vaches laitières puisque celles-ci sont finalement destinées à la boucherie ; la sélection doit être basée non seulement sur la productivité mais aussi sur les caractéristiques des fibres musculaires ;
- le développement de l'assurance qualité dans la filière, de l'élevage à la distribution, en coordination notamment avec CERTIVIANDE ; ce développement doit pouvoir concerner tous les types d'entreprises ;
- la mise au point et la production en grande série d'instruments de mesure objective des indicateurs de la qualité ;
- d'une manière générale la recherche appliquée, en liaison avec les professionnels, notamment en ce qui concerne les conditions d'élevage, de transport, l'amélioration de l'outil industriel d'abattage et de découpe ;
- l'aboutissement rapide des études sur la traçabilité dans la filière, menées notamment au CEMAGREF, est une condition absolument nécessaire à la réussite de toute politique, qu'il s'agisse des labels, de la certification de conformité, des marques, ou d'autres ;
- la formation des hommes est un élément prépondérant pour une bonne connaissance des qualités de la viande bovine ; elle doit être favorisée et renforcée tout au long de la filière.

*Assurer une politique active de normalisation :*

L'ensemble de la filière doit disposer de langages et de référentiels communs qui serviront à l'amélioration générale de la qualité, et sur la base desquels pourront s'appuyer les politiques de différenciation et d'authentification de l'offre.

La normalisation doit couvrir :

- les pratiques d'élevage ;
- les conditions de transport ;
- les bonnes pratiques hygiéniques aux différents stades ;

- la traçabilité ;
- l'appellation des pièces bouchères ;
- les méthodes d'analyse objectives des indicateurs de qualité ;
- le traitement des animaux avant, pendant et après l'abattage.

Cette normalisation doit répondre au moins à deux caractéristiques :

- Elle doit être différenciée, pour permettre la diversification de l'offre ;
- elle doit pouvoir servir de base à la certification.

## **II - La diversification et la garantie de l'offre**

Le respect des conditions générales développées plus haut doit permettre la diversification de l'offre; il est indispensable à sa réussite. Ce sont là deux aspects complémentaires de toute politique de développement et de qualité, aucun ne pouvant se substituer à l'autre.

La diversification de l'offre peut revêtir pour l'essentiel trois aspects : les politiques de marques, la certification de conformité, les labels.

Les politiques de marques sont entièrement à l'initiative des professionnels. Elles trouvent d'ailleurs un contexte favorable dans l'ensemble des mesures proposées dans cet avis.

Le CNA estime qu'il faut répondre aux attentes des consommateurs par une politique active de qualité, s'appuyant sur les signes de qualité que sont les labels et la certification de conformité. Ces procédures offrent au consommateur la garantie d'un engagement certifié par tierce partie.

### *Les labels :*

Pour constituer un repère visible pour les consommateurs, le Label Rouge doit couvrir une part significative du marché, en passant rapidement de 0,5 à 5, puis 10 %. Cette augmentation ne doit pas pour autant faire diminuer les exigences qui le justifient.

Le CNA demande que les obstacles au développement des labels (formation des agents de développement, communication, etc.) fassent l'objet d'une analyse de l'interprofession, du CERQUA (association des organismes certificateurs de labels) et des pouvoirs publics. Il demande que toute la distribution soit associée à ces recherches et développements.

### *La certification de conformité :*

Le CNA souhaite que la certification de conformité puisse devenir un moyen important de différenciation de l'offre.

La certification de conformité permet :

- de distinguer les produits présentant des caractéristiques objectives, mesurables et perceptibles,
- d'apporter la garantie d'une certification par un organisme tiers, indépendant et compétent.

Le CNA attire l'attention des partenaires concernés et des pouvoirs publics sur le fait que les produits bénéficiant de la certification de conformité doivent se différencier notamment par leur spécificité des produits régulièrement commercialisés et qu'ils ne doivent induire aucune confusion avec les produits bénéficiant du Label Rouge.

L'établissement des normes sociales est urgent car celle-ci constitue un préalable au développement de la certification de conformité.

Par ailleurs d'autres éléments comme certaines conditions d'élevage ou d'origine des produits doivent être pris en considération dans le cadre des contrats passés notamment entre éleveurs et industriels, dès lors qu'ils sont contrôlables et qu'ils font l'objet d'une valorisation justifiée auprès des consommateurs.

### **III - Suivi et coordination des travaux concernant la qualité de la viande bovine**

Le CNA propose qu'un groupe de travail représentatif de l'ensemble de la filière, du type de celui qui fut animé par M. BEDES (ministère de l'agriculture), avec la participation de représentants des ministères de l'agriculture de la consommation et de la santé, suivent les différents travaux mentionnés dans cet avis.

Le succès de la politique proposée repose en effet sur l'initiative et la responsabilité des partenaires concernés, sur une mobilisation accrue notamment en matière de recherche appliquée, sur la coordination des efforts de chacun.

Un tel groupe de travail permettrait à la logique de filière de s'organiser sans la prédominance d'aucun intérêt particulier. Son rôle serait de dresser un bilan des convergences et efforts de chacun, comme de réfléchir sur les problèmes de fond, avant qu'ils n'affectent les relations dans la filière.