

S O M M A I R E

Pages

LISTE DES PERSONNES ET ORGANISMES CONSULTES

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

PRESENTATION DE L'OPERATION

1.	<u>SITUATION ACTUELLE DES MARCHES EN VIF EN FRANCE ET PERSPECTIVES D'EVOLUTION</u>	6
	<u>1.1 Principaux critères de classement des grands marchés en vif</u>	6
	11.1 Le critère de l'offre par catégorie d'animaux	6
	11.2 le critère nature des opérateurs	9
	11.3 Les critères de gestion et de situation financière	10
	11.4 Les différents services offerts	11
	<u>1.2 Les différentes fonctions des marchés en vif</u>	12
	12.1 Les fonctions techniques	12
	12.2 Les fonctions commerciales	13
	<u>1.3 Les perspectives d'évolution des grands marchés en vif</u>	13
	13.1 Les grands axes d'évolution de la filière vivante	13
	13.2 La politique des opérateurs	16
	132.1 Les négociants en bestiaux	16
	132.2 La politique des abattoirs industriels	16
	132.3 Le secteur coopératif	17
	132.4 Les éleveurs	17
	13.3 La circulaire du 30.12.1982 sur les financements publics des grands marchés en vif	17
2.	<u>CARACTERISATION DE LA COMMERCIALISATION EN VIF SUR LA PLACE DE BOURG EN BRESSE</u>	19
	<u>2.1 Evolution des apports sur le foirail de BOURG depuis 1973</u>	19
	<u>2.2 Autres formes et lieux de commercialisation en vif sur la place de BOURG EN BRESSE</u>	21
	<u>2.3 Les différents agents économiques concernés</u>	23
	23.1 Les négociants en bestiaux	23
	23.2 Le secteur coopératif	24

23.3	Le secteur aval industriel	25
23.4	Les petits producteurs	26
23.5	Les acheteurs italiens	26
2.4	<u>Caractéristiques et mode de gestion actuel du marché-foire</u>	26
3.	<u>ETUDE SYNTHETIQUE DES CAS DE TROIS MARCHES EN VIF MODERNE</u>	27
3.1	<u>Le premier grand marché en vif de FRANCE : SANCOINS</u>	27
3.2	<u>Un exemple de transfert d'un marché en vif : CORBAS (LYON)</u>	28
3.3	<u>Un marché de taille équivalente, récemment équipé : AGEN</u>	29
4.	<u>ETUDE DES BESOINS ACTUELS, DES OBJECTIFS ET DES PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT DU FUTUR MARCHÉ</u>	31
4.1	<u>Etude des besoins théoriques actuels</u>	31
4.2	<u>Objectifs et perspectives de développement du futur marché</u>	32
42.1	Caractéristiques et tendances évolutives des systèmes d'élevage dans l'AIN, et en RHONE-ALPES	32
42.2	Impact régional potentiel du futur marché	36
	422.1 Zone d'influence	36
	422.2 Objectifs de fréquentation du futur marché	36
42.3	Les atouts du futur marché : autres fonctions et images à développer	40
	423.1 Un marché régional d'intérêt communautaire européen, spécialisé pour l'exportation sur l'ITALIE	41
	423.2 Un marché de MONTBELIARDES où on trouve des génisses prêtes	42
	423.3 Un grand marché moderne de cotations avec gamme complète de services	42
	423.4 Un marché moderne transparent où il y a garantie de paiement	43
42.4	L'importance du jour du marché et sa fréquence hebdomadaire	44

42.5	L'engagement des utilisateurs : garantie de réussite de l'opération	44
4.3	<u>Conclusion : dimensionnement raisonné d'une première tranche d'aménagement</u>	45
5.	<u>ETUDE DE L'AMENAGEMENT ET DES EQUIPEMENTS</u>	47
5.1	<u>Cadrage du futur marché par rapport aux autres projets et équipements communs de la Z.A.C de BOURG - VIRIAT - ST DENIS</u>	47
5.2	<u>Etude de la conception du futur marché</u>	49
52.1	Dimensionnement des équipements pour une première tranche d'aménagement	49
521.1	La halle	49
521.2	Le bâtiment administratif	50
521.3	Embranchement S.N.C.F	50
521.4	Aires de parking et de circulation	51
52.2	Plan masse du futur marché au 1/2000è	53
52.3	Aspects fonctionnels et organisationnels	54
523.1	Rappel des normes d'équipements stipulés par la circulaire du 30.12.1981	54
523.2	Autres recommandations	54
523.3	Estimation des besoins en personnel	55
523.4	Règlement intérieur type	55
6.	<u>EVALUATION FINANCIERE ET ELEMENTS DE FACTIBILITE</u>	56
6.1	<u>Première estimation de l'investissement (aménagement et équipements)</u>	56
6.2	<u>Estimation des coûts de fonctionnement du futur marché</u>	58
6.3	<u>Schéma de financement proposé</u>	60
6.4	<u>Hypothèse de tarification envisageable</u>	61
64.1	Recettes fixes	
64.2	Droits d'entrée	
6.5	<u>Recettes prévisionnelles</u>	61
6.6	<u>Budget prévisionnel jusqu'à l'horizon 1999</u>	65

6.7	<u>Ratios et rentabilité économique et financière</u>	65
6.8	<u>La maîtrise de l'ouvrage : participation des différents agents économiques et structure gestionnaire</u>	69



LECTEUR PRESSE

4.2	<u>Objectifs et perspectives de développement du futur marché</u>	32
4.3	<u>Dimensionnement raisonnée d'une première tranche d'aménagement</u>	45
6.	<u>EVALUATION FINANCIERE ET ELEMENTS DE FACTIBILITE</u>	56

LISTE DES PERSONNES ET ORGANISMES CONSULTES

Au plan National

- MINISTERE DE L'AGRICULTURE - D.I.A.A - Bureau des stockages
Conditionnements, Mises en marché, entrepos frigorifiques
et abattoirs publics M. MILLON
- O.N.I.B.E.V (Office National Interprofessionnel du Bétail
et des Viandes) : M. FOURICHON
- F.N.C.B.F (Fédération Nationale des Commerçants en Bestiaux
de France) : M. PORCHET
- F.N.M.B.F (Fédération Nationale des Marchés aux Bestiaux
de France) : M. PORCHET
- F.N.C.B.V (Fédération Nationale de la Coopération Bétail
et Viandes) : M. DAVID
- Syndicat Mixte du Parc des GRIVELLES - (Grand Marché en
vif de SANCOINS) : M. CALDI et
M. PAGE
- Société Nimoise d'Aménagements Communaux :
Dr P. MAUBON Directeur du Complexe Bétail et Viandes.

Au plan Régional et Local

- Direction Départementale de l'AIN (D.D.A) = MM ROCHE Directeur,
VEAUPRE et MAYEUX
- Syndicat Intercommunal de la ZAC de BOURG-VIRAT-ST DENIS : M. FROMONT
Président ;
- Municipalité de BOURG-EN-BRESSE : M. GODIN - Maire-Adjoint ;
MM MAZUIR, PACCAUD, MAZILLER, ARDITO, BENOIT, FORISSIER, RIDET.
- Direction des Services Vétérinaire de l'AIN : Dr AZZOULAI

- Syndicat des Négociants en Bestiaux de l'AIN : M. BELLON Président,
MM JUILLET, RICHONNIER, BAUDRAND, NIEL, MILLET, PEILLON
- Chambre d'Agriculture : MM DUMONT et MASURE
- Chambre de Commerce et d'Industrie de BOURG : MM DEVAUX et GIRARD
- U.D.C.A (Union des Agriculteurs et Coopératives Agricoles d'Approvisionnement, de vente et de stockage) - Section production bovine :
M. OLIVIER
- S.N.C.F : M. FAURE
- Direction Départementale de l'Equipement (D.D.E) : MM

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- . *La commercialisation en vif et les marchés aux bestiaux* - R. LAPORTE in "La viande bovine" n° hors série de la revue "L'élevage bovin - ovin - caprin" - 1978 - Pages 152 -158
- . *L'activité de la coopération dans les circuits des bovins vivants et de la viande bovine* - M. LESTOILLE in "La viande bovine" n° hors série de la revue "L'élevage bovin - ovin - caprin" 1978 - Pages 159 - 162
- . *La coopération agricole dans la filière bétail - viande* - Dossier FVCBV avril 1979 - extrait de la revue "Agriculture et coopération"
- . *Analyse typologique des marchés en vif d'animaux de boucherie* - GRESA 53 p. 1978 ?
- . *Analyses structurelles des grands marchés en vif* - GRESA - 63 p. 1978 ?
- . *Les perspectives d'évolution des marchés en vif* - GRESA - 34 p. 1978 ?
- . *Les marchés vifs en France en 1980* - INRA-RUNGIS - mai 1981 - 40 p.
- . *Le marché aux gros bovins de PARTHENAY* - AREAR - 1977
- . *Tableau de bord de l'élevage bovin Rhône-Alpes 1979* - ARER RHONE-ALPES décembre 1980 - 35 fiches
- . *Viande bovine* - EPR RHONE-ALPE - ARER THONE-ALPES - décembre 1976 - 2 vol.
- . *Evolution des prix de quelques produits agricoles* - (janvier et décembre 80) Chambre d'Agriculture de l'AIN - Bureau d'Etudes Economiques et de Documentation - juin 1977 - 20 p. ronéo.
- . *Fichiers statistiques des apports sur le foirail de BOURG EN BRESSE* - Régie Municipale
- . *Recensement général de l'agriculture* - 1979 (RGA) des départements : AIN, ARDECHE, ISERE, LOIRE, RHONE, SAVOIE, HAUTE-SAVOIE, DOUBS, COTE D'OR, JURA, HAUTE-LOIRE, SAONE ET LOIRE.

PRESENTATION DE L'OPERATION

La ville de BOURG-EN-BRESSE est le lieu d'une foire aux bestiaux séculaire qui se déroule tous les deux mercredi du mois sur la place du marché, en plein centre de la ville.

Ce Foirail traditionnel en plein air et non clos, jouxtant un fameux marché aux volailles, autour duquel s'agrègent à la belle saison des camelots de toute sorte, est pris en étau au coeur d'une maille urbaine dense provoquant ainsi des encombrements, voire des risques d'accident au contact d'une population de non professionnels.

Par ailleurs la gamme des services offerts aux usagers est réduite à sa plus simple expression et ne correspond absolument plus aux critères d'un grand marché en vif moderne.

Ces inconvénients, et le caractère bi-mensuel de la foire aux bestiaux, expliquent en grande partie le déclin relatif des transactions s'y pratiquant, avec transfert de celles-ci en dehors du Foirail par des négociants de la place.

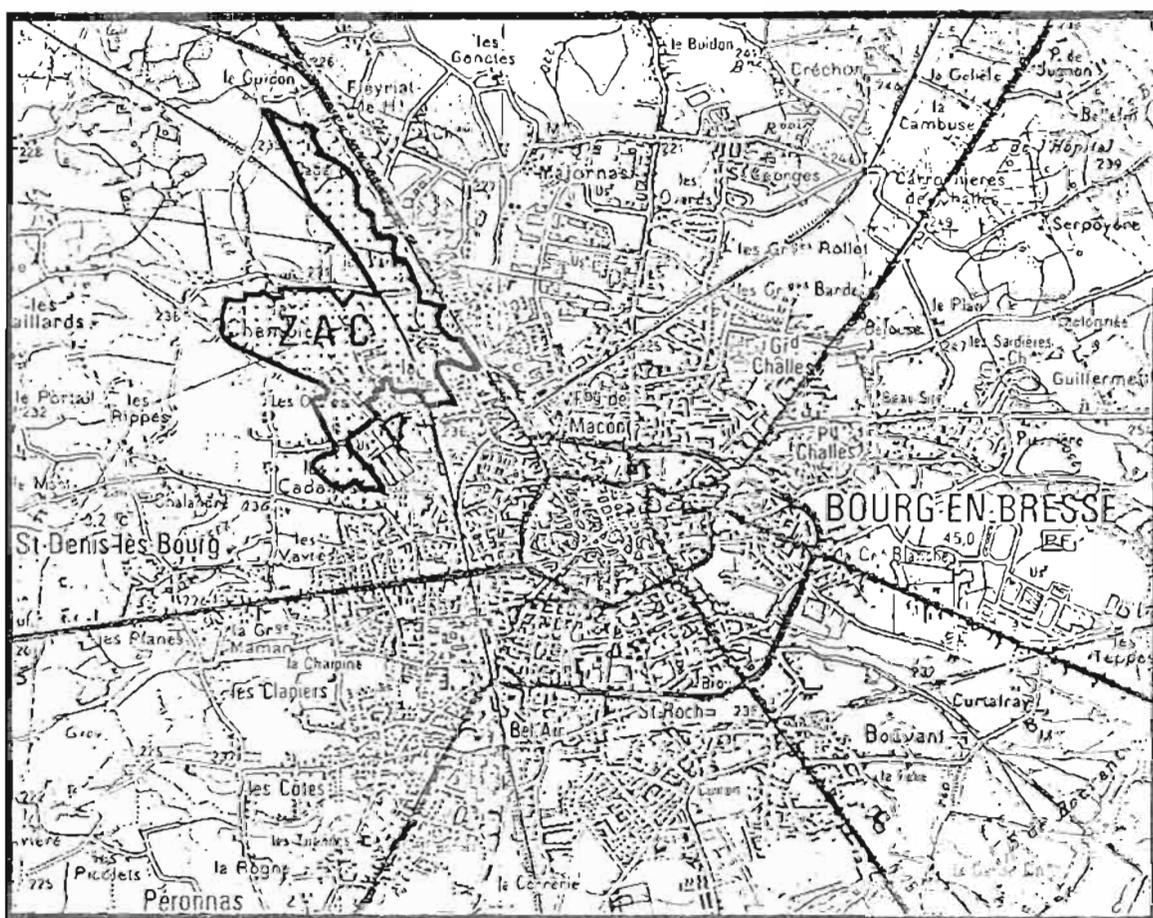
Pourtant BOURG-EN-BRESSE occupe une place privilégiée pour le développement d'un grand marché en vif moderne, c'est pourquoi les différents acteurs socio-économiques concernés ont décidé du transfert du Foirail traditionnel à la périphérie Nord-Ouest de la ville ; sur la Z.A.C (1) Intercommunale de BOURG-VIRIAT-ST DENIS.

Ce transfert permettra d'installer et de re-développer un marché en vif hebdomadaire moderne, de dimension internationale, dans des conditions d'espace et de services confortables.

(1) Z.A.C : Zone d'Aménagement Concertée.

Ce projet de transfert du Foirail est d'ailleurs un des projets "moteurs de la Z.A.C de BOURG-VIRIAT-ST DENIS, dont la création et l'aménagement participent d'une politique régionale et locale visant à faire en sorte que l'agglomération reste un pôle pilote de développement économique départemental, en particulier dans la zone nord de la ville, sans destruction socio-culturelle et socio-économique du centre de BOURG en particulier et de la BRESSE en général.

Fig 2 - PLAN DE SITUATION DE LA Z.A.C. INTERCOMMUNALE DE
BOURG - VIRIAT - ST DENIS



1. SITUATION ACTUELLE DES MARCHES EN VIF EN
FRANCE ET PERSPECTIVE D'EVOLUTION*

Les marchés en vif ont connu ces vingt dernières années une évolution mouvementée et rapide. La commercialisation en vif étant la forme la plus ancienne, la plus traditionnelle du commerce de la viande. Cette évolution a suivi deux directions principales : le déplacement des grands marchés des centres de consommation sur les régions de production, et un vaste mouvement de modernisation pour s'adapter aux nouvelles exigences de la filière viande.

1.1 PRINCIPAUX CRITERES DE CLASSEMENT DES GRANDS MARCHES EN VIF

Un grand marché en vif est une place où s'échangent plus de 30 000 têtes de bétail, toutes catégories confondues dans une année. C'est-à-dire, sans tenir compte des variations saisonnières, plus de 500 têtes par semaine.

Selon ce critère BOURG-EN-BRESSE apparaît donc comme un grand marché en vif, d'autant qu'il n'est actuellement que bimensuel alors que les autres grands marchés modernes sont hebdomadaires.

11.1 Le critère de l'offre par catégorie d'animaux

Trois classes de marchés sont identifiables (cf tableau 3 page suivante)

Les marchés polyvalents, où s'échangent des quantités significatives de toutes les catégories d'animaux : veaux, broutards, gros bovins et ovins-caprins. L'exemple type et quasi-unique est le marché de SANCOINS. En effet en 1980 SANCOINS a présenté

193 083 gros bovins
126 064 veaux
218 326 ovins

* Ce chapitre s'inspire largement de l'étude GRESA 1978 et de l'étude INRA RUNGIS 1979, citées toutes deux dans les "Références Bibliographiques".

Tableau 3 - APPORTS PAR CATEGORIE D'ANIMAUX EN 1981

SUR LES MARCHES EN VIF DE FRANCE

LOCALITES - DEPARTEMENTS	Gros Bœufs	dont J.B. et Broutards	Vaches	Deux Caprins	Porcs	Chevaux	Total	JOUR DU MARCHÉ
AGEN 47000	37 500		123 781				161 281	Mercredi
ALBI 81000	1 717		10 771	22 903	555		35 946	Mardi
ARRAS 62000	40 920		1 777	41		7	42 745	Jeudi
BOURDEAUX 33000	25 648		89	34 816		40	60 593	Jeudi
BOURG EN BRESSE 01000	19 459		5 345	2 733	6 613	726	34 976	Mercredi (1er et 3e)
BOUSSAC 23800	250			500	50 000		50 750	Jeudi (1er et 3e)
CALLAC DE BRETAGNE 22160			35 986				35 986	Mercredi
CANDE 49440	20 149						20 149	Lundi (1er et 3e)
CARENTAN 50500	14 945		186		427		15 558	Lundi
CHATEAUBRIANT 44840	95 761		4 562				100 323	Mercredi
CHATEAU GONTIER 53200	1 979		788 509	77 084	9 905		877 477	Jeudi
CHEMILLE 49120	46 736		30				46 766	Jeudi
CHOLET 49300	67 295	15 761					83 056	Lundi
CLISSON 44150	109 337	14 231	12 029			208	121 564	Vendredi
DIJON 21000	41 330	943	18 415	433	503	91	60 712	Lundi
FORGES LES EAUX 76440	40 854		1 012	139		174	42 179	Jeudi
FOUGERES 35300	154 183	22 603	53 331			636	208 150	Vendredi
GOUAREC LANISCAT 22570	7 403		907	113			8 423	Lundi
LA GUERCHE DE BRETAGNE 35130	500				76 325		76 825	Mardi
L'AIGLE 61300	22 043		13 598	16 146	1 911	96	53 794	Mardi
LAISSAC 12310	54 280	20 379	9 986	94 395	6 645	343	165 024	Mardi
LAVAL 53000	77 129	997					78 126	Mardi
LE CATEAU CAMBRESIS 59360	9 500			200	250	150	10 100	Mercredi (1er et 3e)
LEZAY 79120	6 209	3 400	196 000	79 900		170	282 779	Mardi
LISIEUX 14100	32 207		9 043	260		137	41 647	Vendredi
MOULINS AVEHMES 03000	28 541		1 460	27 646	3 185		59 832	Vendredi
NANCY 54000	79 436	6 590	5 687	10 768	32 119	570	131 080	Mardi
NIMES 30000	7 718		760	31 610			40 088	Mercredi
PARTHENAY 75200	126 685	41 829	8 094	155 076	7 003	580	292 436	Mercredi
PUYLAURENS 81700	12 850		8 647	7 814	6 124		35 435	Mercredi
RABASTENS DE BIGORRE 65140	36 052	12 168	78 702	140	18 670	237	133 861	Lundi
RETHEL 08300	58 300	2 798	29 749	773		401	89 221	Samedi
ROUEN TOURVILLE 76350	58 407			6 500			64 907	Mardi
ST-CRISTOPHE EN BRIONNAIS 71121	47 950		50 783				98 733	Jeudi
ST HILAIRE DU HARCQUET 50600	162		36 822	7 887	7 742	35	52 648	Mercredi
ST-MARTIN DE CRAU 13310				5 000			5 000	Mercredi
SAINTE MERE EGLISE 50480	107		30 361		938		31 406	Jeudi
SAINTE YRIEIX LA PERCHE 87500	32 764	16 523	12 329	26 403	1 818		75 247	Vendredi
SANCOINS 18600	195 082		126 064	218 376	4 847		542 379	Mercredi
THIL SUR BAISE 65220					184 416		184 416	Mardi
VALENCIENNES 59300	56 369		221		94		56 684	Vendredi
VILLERS BOCAGE 14310	25 678		11 007	1 519	793		38 997	Mercredi
TOTAL	1 712 217		1 189 643	780 125	415 943	4 656	4 101 984	

Les marchés à catégorie leader

Cette classe regroupe tous les marchés qui présentent une offre significative dans deux des trois catégories d'animaux de boucherie, mais dont une des espèces est nettement dominante : la majorité des marchés français se trouvent dans cette catégorie. On peut distinguer les marchés à catégorie faiblement leader, et les marchés à catégorie fortement leader.

FOUGERES est un marché faiblement leader en gros bovins :

154 183 gros bovins et 53 331 veaux en 1980.

CLISSON est un marché fortement leader, de type spécialisé, en gros bovins :

109 337 gros bovins et 12 029 veaux en 1980.

Les marchés spécialisés

Pour ces places, la prédominance d'une espèce est très nette, on peut parler de spécialisation.

CHATEAU-GONTHIER est un marché spécialisé en veaux :

288 509 veaux, 22 084 ovins et caprins, 1 929 gros bovins,
9 965 porcins en 1980.

Cette spécialisation tient bien sûr aux types d'élevage pratiqués dans la zone d'influence, mais aussi à la reconnaissance traditionnelle de ces places comme des marchés spécialisés.

Les critères de l'offre en gros bovins peut lui même être divisé en bovins gros et bovins maigres. Pour les marchés, proposer des quantités intéressantes de bovins maigres peut être un atout pour se démarquer des concurrents régionaux, ainsi que pour répondre aux besoins d'une clientèle potentielle.

Le marché de BOURG-EN-BRESSE pouvait être classé jusqu'en 1978 comme un marché faiblement leader en veaux.

En effet, 34 268 veaux ont été présentés en 1978

pour 21 863 gros bovins

et 11 486 porcs.

Depuis cette date, les veaux ont progressivement disparu de la place pour des raisons que nous analyserons ultérieurement.

11.2 Le critère : nature des opérateurs

Le marché en vif est un outil pour deux catégories d'opérateurs : les apporteurs d'animaux et les acheteurs.

Ils se regroupent en trois familles :

- les éleveurs
- les intermédiaires : marchands de bestiaux et commissionnaires,
- les "utilisateurs" : exportateurs, acheteurs étrangers, chevillards, SICA d'abattage, bouchers.

Les apporteurs d'animaux

- L'éleveur apporteur : la disparition (apports inférieurs à 10 % des animaux) de ce type d'opération est une des caractéristiques des grands marchés) sauf cas particuliers.
- Les apporteurs marchands ou commissionnaires : pour foirails traditionnels, et les marchés en veau.
Pour la majorité des marchés, l'offre de ces apporteurs représente plus de 80 % des apports.
- Les groupements : la filière organisée contribue faiblement aux apports sur les marchés. Néanmoins, le durcissement de la conjoncture du marché des viandes oblige les groupements à rechercher plus de souplesse dans leur fonctionnement.

<u>Exemple</u> :	CHATEAU-GONTRIER	:	20 %	des apports par groupements
	ST CHRISTOPHE	:	15 %	des apports par groupements
	LYON	:	15 %	des apports par groupements.

Les acheteurs d'animaux

- Les éleveurs acheteurs : ces achats représentent 2 à 10 % des transactions.
Exemple : CALLAC : 28 % et LE CATEAU : 48 %.
- Les intermédiaires acheteurs : les marchands représentant dans certains cas de 55 % à 100 % des achats, pourtant la pression de l'aval se fait très nettement sentir, surtout de la part des abatteurs.

Cette pression est d'autant plus grande que certains marchands ou commissionnaires travaillent pour le compte quasi exclusif de gros abatteurs.

- Les utilisateurs acheteurs : regroupent les chevillards privés, les SICA d'abattage, les exportateurs et acheteurs étrangers. Ils sont acheteurs de gros et leur présence s'affirme sur les places.

Le marché de BOURG-EN-BRESSE est un marché d'intermédiaires, qui représentent la majorité des apporteurs ; et dont les utilisateurs sont en majorité les abatteurs et exportateurs - (près de 100 % des achats en 1979).

Outre ces critères économiques de classification, il faut tenir compte de la dimension fonctionnelle des marchés, et ceci sur deux plans :

- le mode de gestion du marché,
- les services offerts par rapport aux attentes des utilisateurs.

11.3 Les critères de gestion et de situation financière

Ce critère mesure le mode gestion du marché, selon sa plus ou moins grande dépendance par rapport aux collectivités locales, et les résultats d'exploitation du marché : en équilibre ou en déficit.

On peut distinguer :

- 1 - Les marchés de statut purement privé, responsabilité personnalisée, exploitation équilibrée.
Exemple : RETHEL
- 2 - Les marchés public affermés : la collectivité n'est pas responsable des résultats d'exploitation.
Exemple : SANCOINS et FOUGERES
- 3 - Les marchés gérés par un syndicat mixte : responsabilité partagée entre collectivités locales et chambres consulaires par exemple.
Exemples : LAVAL et CHATEAU-GONTHIER
- 4 - Enfin les marchés en régie municipale directe avec ou sans responsabilité personnalisée et en exploitation soit équilibrée, soit déficitaire.

Le marché de BOURG-EN-BRESSE est actuellement en régie municipale. Il est envisagé de créer une Société d'Economie Mixte, pour assurer la gestion du futur outil.

11.4 Les différents services offerts

Outre la fonction première d'assurer la confrontation de l'offre et de la demande en animaux vivants, les marchés se doivent d'apporter des services exigés par un métier en pleine évolution. Ils sont de quatre natures :

- Les services à caractère fonctionnel :

- . règlement intérieur *
- . marché couvert et clos *
- . attribution de barres de présentation d'animaux
- . cotation
- . accès et situation

- Les services à caractère logistique :

- . téléphone et/ou telex *
- . salle de paiement couverte
- . bureaux réservés aux opérateurs
- . liaison S.N.C.F
- . sanitaires *
- . pesée *
- . éventuellement restaurant, buvette.

- Les services à caractère financier :

- . garantie de règlement
- . agence bancaire sur place ou très proche

- Les services à caractère sanitaire :

- . marché sanitaire
- . station de désinfection *

* (Services inscrits dans les normes applicables aux marchés aux bestiaux obligatoire pour l'attribution des aides nationales).

Le marché actuel de BOURG-EN-BRESSE fait partie de la catégorie des marchés proposant des services notoirement insuffisants.

En conclusion, la situation actuelle du marché de BOURG le classe donc parmi les grands marchés en vif de FRANCE, à catégorie faiblement leader en veaux jusqu'en 1979. C'est un marché d'intermédiaires à utilisateurs, abatteurs et exportateurs, comme la majorité des grands marchés. Sa gestion se fait en régie directe, et il offre une gamme de services notoirement insuffisants.

1.2 LES DIFFERENTES FONCTIONS DES MARCHES EN VIF

Les marchés en vif assument à l'intérieur de la filière viande des fonctions techniques et commerciales.

12.1 Les fonctions techniques

Elles sont multiples :

- Contribuer à regrouper l'offre locale : les marchés en vif ont pour fonction d'offrir une infrastructure d'échange entre marchands collecteurs de la zone et les abatteurs de cette même zone.
- Contribuer au tri des animaux : pour constituer des lots homogènes, pour répartir les lots entre les différents demandeurs de la zone, et, pour choisir entre l'utilisation locale ou régionale et les expéditions en vif. Ils ont donc une fonction d'adaptation de l'offre et de la demande.
- Contribuer aux échanges inter-régionaux en vif : soit en expédiant ou exportant la production régionale, soit en recevant directement une offre lointaine.
- Contribuer à la valorisation des animaux de qualité.
- Contribuer à la régulation de la filière ainsi que de l'activité des entreprises : en absorbant des quantités excédentaires et en fournissant des quantités manquantes aux acheteurs en saison creuse.
- Constituer une vitrine permanente de présentation en "vraie grandeur" du cheptel national avec ses différentes races.

12.2 Les fonctions commerciales

- Contribuer à la formation et à l'expression des prix. Les cotations expriment le sens des variations et l'amplitude des transactions réelles même si une certaine inertie en retarde l'expression des variations d'une semaine ou deux.
- Contribuer au maintien de la concurrence : en offrant aux vendeurs et acheteurs une multiplicité des possibilités de ventes et d'achats.

Si le marché en vif n'est pas indispensable sur le plan technique les marchands l'utilisent fréquemment et intensivement, il représente donc une nécessité commerciale. Les abatteurs utilisent le marché puisqu'ils achètent beaucoup aux marchands, mais l'utilité du marché pour les abatteurs est moins déterminante et moins stable à long terme. Enfin, le coût spécifique du passage sur marché, environ 1 à 1,5 % de la valeur du produit, va aussi peser sur leur évolution.

1.3 LES PERSPECTIVES D'EVOLUTION DES GRANDS MARCHES EN VIF

L'évolution des marchés en vif dépend de l'évolution de la filière viande bovine toute entière. Les modifications structurelles aux différents stades sont fondamentales pour l'élaboration de scénarii sur le rôle croissant ou décroissant de ces marchés pour l'avenir.

13.1 Les grands axes de l'évolution de la filière viande

La figure 4 ci-après résume la variété des circuits de la filière viande bovine depuis le producteur jusqu'au consommateur.

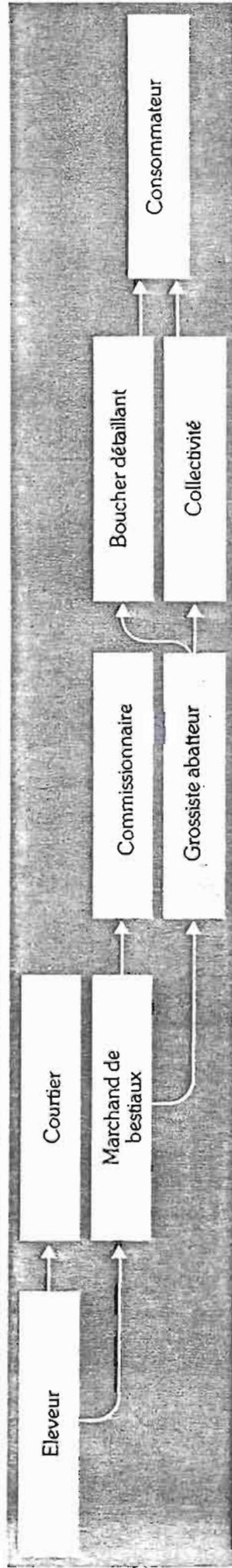
La complexité des différents circuits correspond à la nécessité d'adaptation de l'offre à la demande dans des conditions techniques et socio-économiques elles-mêmes très variées dans l'espace et dans le temps :

- . *Le circuit rural* traditionnel, le plus court, est en régression,
- . *le circuit en vif traditionnel* comporte l'acheminement du bétail vivant des lieux de production vers les lieux de consommation (grandes villes).
- . *Le circuit mort* est caractérisé par l'abattage des animaux sur les lieux de production avec transport des viandes vers les lieux de consommation.

Figure 4 - LES TROIS TYPES DE CIRCUIT ET DE MISE EN MARCHÉ

DANS LA FILIÈRE VOLAIVE BOVINE

LE CIRCUIT VIF ← ANIMAL VIF → TRANSPORT DE L'ANIMAL VIF DES LIEUX DE PRODUCTION
VERS LES LIEUX DE CONSOMMATION ← ABATTAGE SUR LES LIEUX DE CONSOMMATION



LE CIRCUIT MORT ← ANIMAL VIF → ABATTAGE SUR LES LIEUX DE PRODUCTION ← TRANSPORT DE LA CARCASSE DU LIEU DE PRODUCTION
VERS LES LIEUX DE CONSOMMATION MARCHÉ DE GROS DES VIANDES VERS LES LIEUX DE CONSOMMATION



LE CIRCUIT RURAL



Dans le circuit mort, tous les opérateurs peuvent intervenir :

- Négociants en bestiaux.
- Groupements de producteurs : on a alors un circuit coopératif avec abattage par des SICA ou des abatteurs privés.
- Abatteurs privés : on a alors un circuit industriel en développement.

En résumé à travers ces différents circuits trois types de mise en marché coexistant actuellement en FRANCE :

- 1) La mise en marché traditionnelle où l'agriculteur vend en ferme à un négociant ses produits, qui sont revendus avec ou sans intermédiaire à un transformateur.

Très menacée il y a une dizaine d'années par la création de groupements de producteurs et de SICA d'abattage, elle persiste encore à la suite des déceptions provoquées par les autres voies. Un certain renouveau des formes traditionnelles de transaction provient de l'évolution d'abattoirs qui travaillent avec des marchands salariés ou quasi-salariés achetant en ferme.

- 2) L'intégration industrielle, où les agriculteurs le plus souvent regroupés au sein d'un groupement de producteurs ou de coopératives, vendent la totalité de leur production à une entreprise transformatrice selon les termes d'un contrat.

Cette filière a manifestement mieux réussi au niveau de la transformation que de la production. La maximisation du revenu à court terme des éleveurs qui devait logiquement découler de la suppression d'intermédiaires ne leur est pas apparue à tous comme évidente, malgré le contrôle théorique qu'ils avaient sur les structures.

- 3) La création de marchés, reconnus susceptibles de regrouper l'offre.

Cette forme de mise en marché permet par une concurrence accrue et une meilleure connaissance des transactions, à l'opérateur indépendant d'échapper aux contraintes de l'isolement de la vente en ferme. Cette volonté de renverser le rapport de force en leur faveur se traduit par la forme ultime du marché au cadran organisé par les producteurs. De fait il existe un courant parmi les éleveurs qui ont la volonté de maintenir une filière libérale autre que l'intégration industrielle coopérative.

L'évolution de tous les stades de la filière depuis l'amont jusqu'à l'aval, montre une progression continue du processus de spécialisation. Les grands marchés n'échappent pas à cette tendance. A terme, les deux grandes catégories de marchés sont les animaux gras de bonne qualité et les animaux maigres, en particulier destinés à l'exportation et aux échanges entre régions de naisseurs et régions d'engraisseeurs.

Cette spécialisation conférerait aux grands marchés, outre le rôle de simple mise en marché, celui de vitrine et de leadership en matière d'animaux, en particulier de races à viande.

13.2 La politique des opérateurs

L'avenir des grands marchés est lié de très près à la politique des différents opérateurs de la filière viande vis-à-vis de cet outil.

132.1 Les négociants en bestiaux

Si la fonction technique (cf § 12.1) des marchés ne semble plus, à moyen terme, aussi indispensable à l'aval industriel que par le passé, elle le reste pour les négociants à bestiaux qui demeurent le principal soutien de ces outils. Les deux tiers des animaux vendus par le négoce le sont sur le marché. Mais une trop grande identification entre négociants en bestiaux et l'outil est un handicap pour les marchés qui doivent rester neutres en eux-mêmes.

La profession souhaite le développement d'un important réseau de marchés en vif couvrant l'ensemble des zones de production et constituant des centres d'allotement pour l'exportation directe d'animaux vivants.

Au niveau des circuits intérieurs leurs principaux arguments restent un meilleur ajustement offre-demande et la mise en concurrence à la commercialisation.

132.2 La politique des abattoirs industriels

Les abattoirs industriels continueront-ils à s'approvisionner à hauteur de 45 % sur ces marchés ? En fait un bon nombre de grands abattoirs industriels ne semblent pas décidés à accroître leurs achats sur de tels marchés. Ce qui est d'autant plus inquiétant que les abattoirs qui travaillent le plus avec ces outils sont aussi les plus vulnérables : taille moyennes et difficultés chroniques.

132.3 Le secteur coopératif

Dans un premier temps la réaction de groupements de producteurs bovins a pu assainir le marché en créant une filière témoin, dans un deuxième temps, face aux négociants, la différenciation par les éleveurs, des différentes formes de mise en marché s'est faite par la compétence professionnelle. En effet, la marge moyenne des négociants est faible, à charges des structures inégales certains groupements n'ont pas su créer un dynamisme ni se doter d'une souplesse de fonctionnement qui sont les principales caractéristiques du métier.

132.4 Les éleveurs

Les éleveurs en sont donc venus à douter de la bonne valorisation des animaux de groupements de producteurs, et à préférer la négociation avec les marchands. Ceci est renforcé par leur volonté profonde de garder la maîtrise de l'acte de vente de leurs animaux. Cependant, des groupements indépendants de structures d'aval offrent une alternative en négociant directement leurs animaux avec les abatteurs.

En clair cela signifie que l'avenir des marchés en vif dépend de la compétition entre les groupements de producteurs et négociants en bœufs. Les premiers bénéficient toutefois de l'appui des grands abattoirs, et de l'aide des pouvoirs publics dans leur fonctionnement et dans leur activité commerciale, mais pour combien de temps encore ?

13.3 La circulaire du 30/12/81 sur les financements publics des marchés en vif

Cette circulaire du Ministère de l'Agriculture répond aux soucis de modernisation de l'outil qui représente le marché en vif, et de cohérence nationale et régionale des investissements en ce domaine. Par l'intermédiaire de conditions à remplir pour obtenir les aides de l'état, les pouvoirs publics se donnent ainsi les moyens d'une politique de développement raisonnée de grands marchés en vif :

- Les financements de l'état sont réservés aux marchés dont les apports potentiels se montent à 50 000 gros bovins ou équivalents, par an. Ce seuil est supérieur dans le cas de marchés spécialisés.
- Les marchés devront faire preuve d'une organisation et d'un fonctionnement satisfaisant : en particulier :
 - . clarté des transactions
 - . réglementations sanitaires
 - . garantie de paiement.
- Ces marchés ne devront pas concurrencer d'autres équipements analogues, mais au contraire s'insérer dans l'organisation de la filière viande comme un complément, au niveau régional et national.
- Enfin, on ne présentera que des projets dont l'équilibre financier est assuré.

En définitive, les objectifs du ministère de l'Agriculture sont de plusieurs ordres mais répondent à une unique finalité : doter la filière viande d'un outil moderne et adapté aux nouvelles exigences des différents opérateurs.

Pour cela, on ne permettra pas dans l'avenir que se crée une pléthore de marchés en vifs, on aidera les marchés existants à se moderniser, que ce soit au niveau de l'équipement ou au niveau du fonctionnement.

(cf texte de la circulaire en annexe).

Signalons par ailleurs que l'ONIBEV a effectué récemment une étude sur l'opportunité d'un marché à terme pour les bovins.

Les principales conclusions de cette étude sont que :

- 1) La création d'un tel marché est tout à fait envisageable,
- 2) La meilleure cotation possible est sur le vif et non pas la carcasse (contrairement à ce que l'on pourrait imaginer à priori).