

# « L'alimentation des abattoirs en viande devient un sujet préoccupant »

Par [Alice Peucelle](#) - Publié le 15/10/2024



A la tête du numéro un français de la viande, Jean-Paul Bigard mise sur la loi de l'offre et de la demande pour dessiner un avenir à la filière. (©Terre-net Média)

À l'occasion du congrès de Culture viande, le syndicat des entreprises des viandes, Jean-Paul Bigard a évoqué la nécessaire restructuration de la filière. Avec une baisse du cheptel allaitant de 14 % en 7 ans, les abatteurs peinent à faire tourner leurs outils à plein régime.

« L'alimentation des outils d'abattage devient un vrai sujet, particulièrement dans la filière bovine », lance Ludovic Paccard, directeur de la coopérative Sicarev à l'occasion du **congrès de Culture viande**, le syndicat des entreprises d'abattage et de découpe. En 7 ans, la Ferme France a perdu un million de vaches, et la baisse du cheptel pèse sur l'aval de la filière.

Les **fermetures d'abattoirs** ne datent pas d'hier. « La France est passée de 270 à 180 abattoirs entre 2010 et 2020 », rappelle Boris Dufлот, responsable du service économie de l'Institut de l'élevage. Mais la cadence va bon train. « **Actuellement, on ferme un abattoir par mois** », déplore Yves Fantou, président de Culture viande. Difficile de maintenir à flot des entreprises qui, pour certaines, ne fonctionnent que trois ou quatre jours sur cinq.

## Fermeture de l'abattoir Charal de Sablé-sur-Sarthe

À chaque région sa structure bancaire... En juin, c'est l'**abattoir** de Quintin dans les Côtes-d'Armor qui fermait ses portes. Dans le Gard, c'est celui d'Alès qui menace de fermeture. Les poids lourds du secteur ne sont pas épargnés. Début octobre, **Charal** annonçait la restructuration de son site historique de Sablé-sur-Sarthe. La filiale du groupe Bigard devrait fermer son abattoir sarthois d'ici l'été 2025 pour rediriger les volumes vers d'autres de ses structures. « Il n'y a pas de fatalité à disparaître, mais une obligation à s'adapter », résume Jean-Paul Bigard, président du groupe éponyme.

Les difficultés rencontrées par les professionnels de la viande sont multiples. Le directeur de la Sicarev évoquait, entre autres, un « mur de charges ». **Hausse du prix des gros bovins** de près de 30 % en 2022, flambée du **coût de l'électricité**... Les transformateurs regrettent la faible répercussion des hausses de coût de production sur l'aval dans un contexte inflationniste. Les questions sociétales et normatives ne jouent pas en leur faveur « il faut quand même se rendre compte qu'on tourne à peu près à un audit par semaine actuellement dans les abattoirs », poursuit Ludovic Paccard.

## Des restructurations inévitables

Alors, quelles solutions pour sortir de l'impasse ? Pour le président de la Sicarev, le **jeune bovin** constitue un gisement à exploiter. « Il faut capter une partie du million d'animaux qui franchissent les Alpes ou les Pyrénées chaque année. » Et pour cause, si l'autosuffisance française en **viande bovine** frise les 90 % en 2023, le taux d'autoapprovisionnement incluant les bovins vifs approche les 105 %. Mais la proposition ne fait pas consensus. Pour le capitaine du groupe Bigard, « attention au trompe-l'œil », avec une viande peu adaptée aux standards de consommation des ménages français.

L'**adaptation des formats d'animaux** produits apparaît également comme un enjeu. Restauration hors domicile, essor du haché... Jean-Paul Bigard insiste sur la nécessité de conformer la production aux attentes du marché pour permettre aux éleveurs de maintenir leurs marges. « Lorsqu'on donne nos besoins, on nous répond qu'il manque de viande et qu'il va falloir faire avec ce qu'il y a. Mais ça n'est pas comme ça qu'on construit de la valeur. »

Ça a toujours été la guerre.

D'autres voient le salut de la filière dans la loi **Égalim**, via la mise en place de **contrats**. Mais la contractualisation peine à convaincre le capitaine d'industrie. « Ça a toujours été la guerre », lance Jean-Paul Bigard, en évoquant ses relations entre l'amont et l'aval. Pour lui, la loi du marché reste la meilleure manière d'établir un prix de vente. Reste ensuite à la filière tout entière d'adapter ses outils industriels à la conjoncture. « On ne peut pas travailler comme avant avec des volumes de viande en moins. Il y a des restructurations, et il faut avoir le courage de s'y attaquer ».