

## L'abattage fermier en Corse : tensions entre normes réglementaires et légitimation d'une pratique socialement acceptée

LACOMBE N. (1), DELFOSSE C. (2), BOUTONNET J.-P. (3), F. CASABIANCA (4)

(1) INRA, LRDE, Quartier Grossetti, 20 250, Corte, France

(2) Université Lyon 2, Laboratoire d'études rurales, avenue Berthelot, 69 363 Lyon, cedex 07, France

(3) INRA, UMR SELMET, Campus Baillarguet, 34 398 Montpellier cedex 5, France

(4) INRA, LRDE, Quartier Grossetti, 20 250, Corte, France

### RESUME

En Corse, agneaux et cabris de lait ont occupé une place importante dans les traditions alimentaires locales. Pourtant, leur statut actuel d'objet patrimonial témoigne d'un double mouvement, de déprise et de réappropriation de ces produits. Ainsi se dessine une transition dans laquelle le « produit oublié » devient peu à peu un « produit de reconquête ». La certification de ces produits représente l'une des stratégies mobilisées dans cette transition. Elle implique un ensemble de changements sociotechniques venant redéfinir le rapport à la qualification du produit. L'abattage est au cœur de ces enjeux, la certification impliquant l'adhésion à un ensemble de normes réglementaires contradictoires avec les pratiques actuelles d'abattage fermier. Il s'agit d'interroger l'impact de la certification du produit sur la construction de la qualité, dans ses dimensions technique et marchande. Nous tentons de voir comment les dispositifs de certification permettent aux acteurs de se projeter sur leur environnement, et d'apprécier la diversité des formes d'appropriation et de résistance qu'ils suscitent.

## On-farm slaughtering in Corsica: competition between legal standards and legitimization of a socially accepted practice

LACOMBE N. (1), DELFOSSE C. (2), BOUTONNET J.-P. (3), F. CASABIANCA (4)

(1) INRA, LRDE, Quartier Grossetti, 20 250, Corte, France

### SUMMARY

In Corsica, lambs and goats compete for the market of sucking animal meat at Christmas and Easter. These two iconic productions belong to traditional consumption patterns, which gradually tend to crumble, due to their homogenisation. However, they remain largely associated to local food patrimony and contribute to the consolidation of the income of livestock farming. A collective discourse gradually emerges, in order to give a new status to these "forgotten products" through the certification of the product. These procedures have to face historical references, which came to give the product a special meaning, incompatible with standardised systems and existing merchants. The status of the on-farm slaughter will be approached in its technical and merchant dimension in order to understand what even motivates its existence, the constraints it faces, as well as the challenges and opportunities it may be carrying.

### INTRODUCTION

En Corse, les incertitudes qui affectent le devenir de la production laitière de petits ruminants font émerger une réflexion conjointe autour de la valorisation des agneaux et cabris de lait. Ces deux productions s'inscrivent dans une dimension patrimoniale comme en atteste le proverbe « *Agnellu pasquale, Caprettu in natale* »<sup>1</sup>. Ils sont ainsi tour à tour traditionnellement consommés à Noël et à Pâques. Toutefois, de nos jours, l'évolution des modes de consommation et l'introduction d'une nouvelle saisonnalité de la production, conduisent à réinterroger la chaîne de valorisation des produits.

La certification du produit est la piste la plus communément envisagée. Pourtant a-t-elle sa pertinence sur un marché où jusqu'à présent les relations interpersonnelles ont été privilégiées dans la construction de la qualité, sans que le besoin d'un signe formel de qualité se fasse ressentir ? Par ailleurs, de nouvelles formes de co-construction de la qualité émergent, introduisant de nouvelles normes et favorisant l'émergence de nouveaux intermédiaires marchands : quelles sont leurs implications au regard des modes de qualification actuels ? La certification et les contraintes qui y sont associées, ne risque-t-elle pas de se heurter à de nouvelles dynamiques marchandes telles que la vente directe et les circuits courts ? Nous tenterons d'éclairer ces questions par

l'étude des effets induits d'un dispositif de certification, sur la construction du rapport au marché, la gestion des itinéraires techniques et la qualité du produit.

Les agneaux nés en Corse sont actuellement majoritairement exportés en vif par des négociants privés et des coopératives vers la Sardaigne à des prix peu attractifs pour les éleveurs (3,50 euros/kg de poids vif, soit l'équivalent de 5,50 euros/kg de poids carcasse). Les cabris quant à eux restent largement consommés en Corse et leur prix est élevé (9 euros/kg de poids vif soit l'équivalent de 17 euros/kg de poids carcasse). L'abattage fermier est toujours largement pratiqué pour le commerce local notamment pour les cabris. Cette situation est liée aux nombreuses contraintes qui résultent, pour les éleveurs, du passage par les abattoirs agréés (délais de transport, gestion des lots, qualité). Ces difficultés constituent un obstacle important à la généralisation de la certification des produits, qui implique le passage par de telles structures.

La perspective de certification du produit nécessite un changement dans les modes de mise en marché et de construction de la qualité, faisant ainsi passer celui-ci de la cité « domestique » à la cité « industrielle » du fait de l'obligation de passage par des abattoirs agréés et des garanties d'hygiène qui y sont associées. Nous reprenons ici les travaux de Boltanski et Thévenot relatifs aux diverses acceptions de la qualité à propos de la qualification d'un bien, chacune faisant référence à des « cités », qui viennent stabiliser ces différents univers de justification (Boltanski et Thévenot, 1991). L'échange de productions agro-alimentaires

<sup>1</sup> Agneau à Pâques, Cabri à Noël

est marqué par des transitions durant lesquelles s'opère un basculement vers un « mode de fonctionnement industriel où l'application de normes et procédures standardisées, reposant sur des savoirs techniques et formalisés, remplace des activités peu codifiées, plus artisanales, et assure par là même une offre fiable de produits identiques » (Granjou, 2003).

L'enjeu est d'identifier les effets induits par la certification des produits et notamment la non neutralité de tels dispositifs (Lascombes, 2004). Dès lors, *quelle peut être l'implication à la fois technique, relationnelle et marchande d'une certification des viandes de lait vis-à-vis des mécanismes traditionnels de qualification du produit?*

## 1. MATERIEL ET METHODE

Cette recherche s'inscrit dans le cadre d'un doctorat réalisé auprès du Laboratoire de Recherche sur le Développement de l'Élevage (unité INRA de Corte). L'enjeu est de considérer, à propos de la qualification des produits, des interactions entre logiques marchandes et choix techniques. Afin de traiter de ces ajustements, les apports de la sociologie économique et de l'économie des conventions sont mobilisés afin de situer la question de la qualification des productions agro-alimentaires. Les conventions peuvent être appréhendées comme des cadres interprétatifs mis au point et utilisés par des acteurs pour procéder à l'évaluation des situations d'action et à leur coordination (Diaz Bone et Thévenot, 2005).

19 entretiens semi-directifs ont été effectués auprès d'acteurs de la filière viande ovine et caprine, parmi lesquels des professionnels (éleveurs, abatteurs, intermédiaires, distributeurs) ainsi que des institutions (vétérinaires, syndicats, chambres consulaires, organisme de défense). Des séquences vidéo avec auto-confrontation ont été réalisées lors de deux abattages fermiers, pratiques ensuite confrontées à celles observées lors de visites d'abattoir. Les résultats ont été comparés avec 12 entretiens effectués auprès des acteurs de la filière ovine en Sardaigne. Dans le cas sarde, l'agneau de lait s'inscrit dans une démarche de certification. Toutefois les choix retenus pour la valorisation marchande sont plus larges (agrotourisme, vente directe) et le statut de l'abattage est instruit de manière plus flexible (dégagements vétérinaires).

## 2. RESULTATS

Les crises sanitaires sont venues renforcer un corpus normatif exigeant en matière de sécurité sanitaire, qui rend aujourd'hui les pratiques d'abattage fermier illégales pour la viande faisant l'objet de commercialisation. La volonté d'obtenir une certification pour le produit suppose de s'inscrire dans ce champ réglementaire, elle implique dès lors des changements majeurs dans les modes de mise en marché du produit et la construction de la qualité qui lui est associée (2.1). Malgré le caractère illégal de l'abattage à la ferme, on peut remarquer qu'il est associé, en Corse, à un système d'échanges aujourd'hui en développement lorsque l'on évoque la vente directe ou les circuits courts (2.2).

### 2.1. DU « MARCHAND » A L' « INDUSTRIEL » : TRANSITIONS SOCIOTECHNIQUES LIEES A LA CERTIFICATION

Au-delà de son statut juridique discutable, l'abattage à la ferme permet d'appréhender à la fois la nature de l'échange marchand dans sa dimension sociale (2.1.1), ainsi que la place qu'il occupe dans la construction de la qualité des produits (2.1.2).

#### 2.1.1. Formes de légitimation des pratiques d'abattage à la ferme, dimension relationnelle du marché

L'abattage à la ferme des petits animaux (cabris et agneaux de lait) est illégal, mais toléré en Corse. Ce statut de tolérance répond à une légitimation sociale de la société locale. Elle se réfère à une tradition culturelle des formes d'échange, inscrites dans le cadre d'une relation de type domestique où le poids des relations interpersonnelles et des systèmes d'appartenances représentent des éléments centraux de la transaction marchande. Parmi les motivations qui expliquent ces formes d'échange, la référence à un même lieu, la proximité d'un membre de la famille, l'appartenance à une organisation professionnelle ou politique sont systématiquement mis en avant. L'inter-individualité de l'échange n'est ainsi pas déconnectée de cadres collectifs, au contraire elle prend souvent sa source dans des formes d'organisations préalables au marché. Il s'agit de différentes formes d'appartenances définies à partir de liens de types géographiques, affectifs, familiaux, politiques... (Grossetti, Bes, 2003).

Si la vente directe n'écarte pas la possibilité de passer par des abattoirs agréés, l'abattage fermier représente l'une des composantes de l'identité de l'éleveur, auquel le consommateur se réfère dans la construction de son jugement et de la confiance qui le lie à ce dernier. La vente directe d'animaux abattus à la ferme où le client se rend pour acheter la carcasse permet ainsi la reproduction des liens de solidarités et d'appartenances, « *la dimension traditionnelle de la consommation des viandes de lait est autant liée à son mode de mise en marché qu'à une culture alimentaire locale* » (citation éleveur corse). Un sentiment d'appartenance à une organisation sociale préalable au marché, agit ainsi comme un ciment venant sceller les coordinations marchandes.

Les apports de la nouvelle sociologie économique viennent fournir des éclairages afin de caractériser cette dimension relationnelle du marché. On évoque souvent la dépersonnalisation des transactions marchandes, c'est-à-dire leur relatif détachement vis-à-vis des relations sociales. Pourtant, si l'on observe le système d'échange traditionnel des viandes de lait, on peut identifier un relatif « encastrement du marché » (Granovetter, 1985). Cette dimension relationnelle est largement plus présente pour la vente des cabris, alors que les agneaux sont souvent achetés en grandes surfaces, où certains évoquent une « dépersonnification » de l'échange. La demande de ce type de produit en GMS est d'ailleurs assez faible, ainsi le produit passant par les abattoirs agréés ne trouve pas à l'issue un marché pertinent. La boucherie artisanale représente, quant à elle, un circuit intermédiaire dans lequel la justification de la qualité s'établit par une référence directe à l'approvisionnement auprès de l'éleveur, elle reste toutefois très marginale.

Les démarches envisagées de certification des produits, en introduisant une rupture dans le système d'échange traditionnel, viennent redéfinir la nature des relations interpersonnelles, dans le sens d'un « désencastrement » du marché. Les entretiens réalisés témoignent d'une faible sensibilité des consommateurs aux signes de qualité, privilégiant le rapport direct à l'éleveur qui prime dans la construction de la confiance, le signe de qualité peut à cet égard affecter le caractère relationnel de la transaction marchande. Les dispositifs collectifs de médiation peuvent ainsi se substituer aux relations sociales, et permettre aux acteurs de se comporter comme des individus indépendants les uns des autres. En redéfinissant les formes d'adhésion, caractérisées par un ensemble de procédures en vue de devenir « membre », la certification participe à la redéfinition de l'identité du groupe et du positionnement de ses membres,

réduisant ainsi les fonctions d'attachement et de dépendance.

**2.1.2. La certification, normalisation des pratiques d'abattage et usages de consommation** La certification suppose une adhésion explicite à un ensemble de normes parmi lesquelles la traçabilité et le respect de conditions sanitaires strictes impliquent un passage par des abattoirs agréés. Elle se heurte ainsi aux modes de mise en marché traditionnels qui sont venus définir un « espace social de l'aliment » (Tibère, 2004). La typicité du produit implique d'être revisitée au regard de ces nouveaux référentiels. Tête et fressure (poumon, foi, cœur) représentent des composantes essentielles des usages alimentaires traditionnels, destinés à la préparation des « curatella », « rivredda ». Il s'agit de pratiques alimentaires qui interviennent dans le processus de qualification du produit au sein duquel le consommateur agit activement. Ses capacités de jugement et d'évaluation sont mobilisées pour établir des différences pertinentes et les classer (Callon, 2000). « *En grande surface, on n'a pas la tête et la fressure, je préfère acheter chez le berger* » (citation éleveur corse).

Pourtant, les normes réglementaires sont venues introduire un ensemble de prescriptions sanitaires rendant délicate la commercialisation de ces pièces (âge, délais de conservation) du fait de leur déclassement en abattoir agréé alors qu'ils sont préservés dans le cas de l'abattage fermier. Malgré ces prescriptions, les pratiques et usages alimentaires ont intégré des modes de gestion des risques telles que les cuissons longues, ainsi que les faibles délais de conservation, permis par la vente directe associée à l'abattage fermier. L'engagement, ancien, des autorités publiques dans la gestion des risques a rendu de moins en moins pertinentes les différentes formes de compétences, cognitions situées des consommateurs en termes de maîtrise sanitaire. « *Celui qui sait n'a pas besoin de faire confiance, celui qui ne sait rien ne peut pas raisonnablement faire confiance* » (Simmel, 1999).

Le fonctionnement ainsi que la localisation des abattoirs peuvent également aller à l'encontre des enjeux qualitatifs. Un ensemble de contraintes viennent affecter la formation de la confiance liée aux relations interpersonnelles, tout autant que les exigences propres au commerce de détail, qui nécessitent une gestion des lots optimale. En effet, il n'existe que deux abattoirs agréés en Corse, un en Haute Corse et l'autre en Corse du Sud. Il s'agit d'abattoirs multi-espèces. Les chaînes de travail sont souvent saturées du fait des concurrences qui s'opèrent entre les ovins, porcins et bovins. De même, la saisonnalité de la production d'agneaux et de cabris fait que leur capacité à traiter les carcasses sur de courtes périodes est limitée. Cette contrainte technique se fait souvent au détriment de la qualité des viandes, la difficulté de faire abattre les animaux le jour souhaité va à l'encontre d'une gestion des lots compatible avec la typicité des viandes de lait. Par ailleurs, la localisation des structures induit un accroissement des coûts et du temps de transport, qui conjugué aux délais d'abattage, favorise un stress animal limitant les rendements carcasse et affectant la qualité organoleptique de cet animal très fragile.

Ainsi, le produit certifié, compte tenu des normes réglementaires qui s'y réfèrent, risque d'entrer en contradiction avec les usages traditionnels de consommation et les exigences liées à la qualité.

## **2.2. LE MARCHAND REVISITE, LA VENTE DIRECTE COMME NOUVEAU REFERENTIEL D'ECHANGE**

Parmi la diversité des circuits mobilisés, les éleveurs conservent une part importante de leur production à destination de la vente directe dans une perspective de flexibilité (2.2.1). Le cas de la Sardaigne témoigne d'une appropriation effective de cette question par la profession, qui a pu permettre une hybridation des normes de productions et de commercialisation (2.2.2).

### **2.2.1. La flexibilité marchande, enjeu stratégique pour l'éleveur**

Les éleveurs enquêtés font souvent référence à une gamme de marchés diversifiée. On peut parler de flexibilité relationnelle, elle désigne « *les sources d'adaptations que les éleveurs se donnent vis-à-vis de leur réseaux commerciaux et les circuits qu'ils construisent ou mobilisent pour vendre leurs animaux* » (Ingrand et al. 2009). Cette volonté de diversifier les circuits marchands représente une stratégie répondant à plusieurs objectifs : gestion des lots, saisonnalité de la consommation, calendrier laitier... Le prix des viandes de lait n'exprime pas uniquement une reconnaissance de la qualité du produit, il est aussi une résultante de conditions logistiques, de coûts intermédiaires qui agissent sur la consolidation de la valeur du produit. La vente directe associée à l'abattage fermier permet une meilleure maîtrise du prix payé à l'éleveur et une plus grande flexibilité dans un schéma où « l'homme filière »<sup>2</sup> (Casabianca et al. 1994) reste prédominant. « *On a des mises bas étalées, c'est pourquoi je mobilise plusieurs marchés, pour Noël je vends tout en direct, ça me permet de vendre à un meilleur prix et d'entretenir les relations avec mes clients* » (citation éleveur corse).

La certification du produit peut susciter un accroissement du rôle des intermédiaires marchands, qui deviendraient alors les principaux gestionnaires de la flexibilité marchande. Compte tenu des connaissances des consommateurs au sein du bassin d'origine du produit, le signe de qualité ne leur apporte pas d'information supplémentaire. Dès lors les signes de qualité connaissent souvent une notoriété plus élargie au-delà de leurs aires de production. Ils approvisionnent des marchés « faiblement informés » et notamment la grande distribution où le signe de qualité joue un rôle dans la construction de la confiance. Les opérateurs intermédiaires, négociants en vif et grossistes en viande privés et coopératifs, ciblent prioritairement ces marchés de masse. Compte tenu des exigences propres au fonctionnement de la grande distribution, la régularité des approvisionnements est une condition inévitable d'accès à ce type de marché. Les collecteurs (négociants ou coopératives) sont en mesure d'effectuer au niveau collectif les ajustements et régularisations pertinents. La contractualisation auprès de l'éleveur sur l'ensemble des naissances est alors un préalable pour la crédibilité des transactions. Elle réduit pourtant l'objectif de flexibilité marchande à laquelle l'éleveur est attaché. Les intermédiaires sont ainsi plus perçus comme des adversaires que comme des partenaires, ce qui incite souvent l'éleveur à gérer son marché de manière individuelle et notamment par le biais de l'abattage fermier, qui garantit une gestion efficace des lots, en accord avec son cycle laitier, la qualité des carcasses et le choix de marchés rémunérateurs.

Cette situation introduit une défiance à l'égard des dispositifs de certification, qui sont perçus comme un facteur d'accroissement du poids des intermédiaires marchands. Pour garantir l'équilibre des pouvoirs au sein de la filière dans une démarche de certification, la structuration de l'amont de la profession, au sein de collectifs organisés, est indispensable.

<sup>2</sup> Individu assurant à lui seul l'ensemble des fonctions d'une filière.

### 2.2.2. Commerce de détail, circuits courts, vers une hybridation des normes

En parallèle, des réflexions émergent sur la reconquête du commerce de proximité, avec une combinaison intégrée au marché touristique. Les nouvelles stratégies touristiques en Corse, visent à élargir les périodes d'accueil en dehors des périodes estivales. Pour ce faire, elles valorisent le territoire au travers de ses productions identitaires et favorise ainsi une nouvelle articulation entre les saisonnalités de production et flux touristiques. Cette stratégie participe de la redéfinition de l'économie locale, elle représente une opportunité pour la valorisation des viandes de lait. Toutefois, l'articulation avec les formes d'échange traditionnelles reste délicate. En effet, les nouveaux profils de consommateurs ne bénéficient pas des réseaux d'encastrement sociaux leur donnant accès au marché domestique, ni de connaissances suffisantes afin d'évaluer les modes de garanties de la qualité du produit.

L'Italie s'est dotée de dispositifs normatifs et institutionnels innovants qui permettent de répondre à ces attentes. L'abattage à la ferme est rendu possible par la réglementation, qui conditionne cette pratique à un ensemble de référentiels, contrôle vétérinaire pré et post mortem, mise aux normes des bâtiments, certification HACCP, obligation de formation aux règles d'hygiène et de sécurité. Il s'effectue au sein de microstructures dotées d'un circuit d'eau, d'un rail de déplacement des animaux pour la marche en avant, de chambres froides pour le stockage. Il permet aux structures d'agrotourisme d'approvisionner un marché de proximité et de répondre à leurs propres besoins. Les structures d'abattage peuvent servir de prestation de service pour d'autres éleveurs tandis que le produit peut être vendu auprès d'autres structures d'agrotourisme, ce qui permet de consolider un tissu économique local.

### 3. DISCUSSION ET CONCLUSION

En s'adressant à de nouveaux profils de consommateurs, une nouvelle qualification du produit s'impose et participe à la redéfinition de ses attributs. Le besoin de traçabilité et d'exigence sanitaire, dont le minimalisme suffisait pour le marché traditionnel, appelle ici à de nouvelles normes et procédures de contrôle voulues afin de restaurer la confiance dans ce qu'Ulrich Beck qualifie de « Société du Risque » (Beck, 2003). « *Aujourd'hui avec la clientèle touristique, il faut prendre des garanties, on a une accréditation publique qui est affichée pour que le client en ait connaissance* » (citation éleveur Sarde).

Le statut de « produit de reconquête » nécessite de positionner la question de la qualité dans un environnement marchand nouveau. En s'adressant à de nouveaux profils de consommateurs, les modes de jugement, processus de construction de la confiance, lieux d'usages, changent. Plusieurs choix possibles se manifestent alors pour la valorisation du produit : une qualification informelle par la société locale où le besoin d'un signe n'a pas réellement de sens ; le ciblage d'un marché d'export où le signe de qualité peut jouer un rôle dans la différenciation marchande ; enfin

un marché local constitué de nouveaux profils de consommateurs, axé sur la vente de détail. Les bouchers, restaurateurs, fermes auberges peuvent avoir dans cette stratégie de reconquête une place importante. Ce choix appelle de nouveaux modes de garantie de la qualité et sans doute à l'hybridation des normes en cours.

Plusieurs qualités en tensions s'expriment à propos de la qualification d'un bien. Le passage de la cité domestique à la cité industrielle fait ainsi l'objet de tensions. Il fait émerger des controverses provenant d'univers de justifications contradictoires. Des formes de compromis peuvent émerger à partir de la définition d'un principe supérieur commun. Entre interdiction et tolérance, il est possible d'investiguer de nouveaux régimes intermédiaires. En effet, leur mise en œuvre est justifiée par des circonstances particulières, définie dans le temps et/ou dans l'espace, et assortie de règles aptes à garantir, fût-ce par des moyens différents, les résultats attendus en termes de protection de la santé publique.

La transition du statut de « produit oublié » vers celui de « produit de reconquête », en permettant l'identification de nouvelles dynamiques de consommation, conduit ainsi à réévaluer le statut normatif de l'abattage.

**Beck U., 2003.** La société du risque, sur la voie d'une autre modernité, Flammarion, Champs, 521 p

**Boltanski L., Thévenot L., 1991.** De la justification. Les économies de la grandeur, Gallimard, Broché, 483 p

**Callon M., Meadel C., Rabeharisoa V., 2000.** Politix, Vol. 13, N°52, pp. 211-239

**Casabianca F., De Sainte Marie C., Santucci P., Vallerand F., Prost J., 1994.** In « Etud. Rech.Syst. Agraires Dev », 28 : 343-358

**Ingrand S., Astigarraga L., Chia E., David C., Coquil X., Fiorelli J.L., 2009.** In « L'élevage en Mouvement, flexibilité et adaptation des exploitations d'herbivores », Editions QUAE, 2008, 296p

**Granjou C., 2003.** In « La grande transformation de l'agriculture », Robert Boyer, Gilles Allaire, Editions QUAE, 1995

**Granovetter M.S., 1985.** « Economic action and social structure: the problem of embeddedness », American Journal of Sociology, vol. 91, pp. 481-510

**Grossetti M., Bes M.P., 2003.** In « Revue d'économie industrielle ». Vol. 103, 2e et 3e trimestres 2003. La morphogénèse des réseaux, pp. 43-58

**Lascoumes P., 2004.** « La Gouvernamentalité : de la critique de l'État aux technologies du pouvoir », Le Portique, 13-14

**Rainer Diaz-Bone R., Thévenot L., 2010.** « La sociologie des conventions. La théorie des conventions, élément central des nouvelles sciences sociales françaises », Trivium, 5–2010

**Simmel G., 1999.** Sociologie. Etude sur les formes de la socialisation, Paris, PUF, 1999

**Tibère L., 2004.** In « Sociologies de l'alimentation », Poulain. J.P, PUF 2002