

TECHNI Viande

Le bulletin des producteurs de viande bovine
des Hauts-de-France

EDITO

La qualité de la viande bovine : la tendreté certes mais pas uniquement

Tout le monde s'accorde à dire que pour satisfaire le consommateur final et maintenir les niveaux de consommation, il faut lui fournir un produit de « qualité ». Appliqué à la viande bovine destinée à la cuisson rapide cet objectif, pour ce qui est de la qualité gustative, passe par la recherche de la tendreté. Si cette tendreté repose sur de nombreux facteurs de variation et qui sont parfois contradictoires entre eux, il faut commencer par maîtriser les facteurs essentiels : le choix du muscle, le travail de la viande et la maturation. Le choix du muscle (un rond de tranche ne vaut pas un rond de gîte) et le travail de la viande (oublier un « nerf » peut rendre le bifteck dur) sont des facteurs pris en compte dans le cadre de la nouvelle dénomination bouchère, autrement appelé « les étoiles », appliquée en grande distribution. La tendreté de la viande proposée augmente avec le nombre d'étoiles (de une à trois) apposées sur les barquettes. La maturation quant à elle est prise en compte dans les cahiers des charges Label Rouge, qui contraint à un minimum de durée de stockage avant la mise en vente.

Soucieuse de s'adapter aux nouvelles exigences du consommateur la filière s'efforce d'intégrer d'autres demandes comme par exemple celles relatives au bien-être animal ou à l'environnement. C'est incontournable aujourd'hui, mais ces nouvelles dimensions de la qualité ne devront pas faire oublier les premières.



Paul Tribot Laspiere
Chef de projet Institut de l'élevage

mars 2020

#46

A chacun sa qualité

La qualité, c'est le leitmotiv de tous les bons pensants, l'eldorado pour tirer son revenu vers le haut. Foutaises! ce raisonnement ne tient plus la route pour la viande bovine.

Côté consommateur, 50% de la consommation de viande se fait sous forme hachée. Ce type de marchandise demande un animal sans trop de conformation, pas trop développé, avec un bon état d'engraissement et pas cher. C'est l'orientation de production demandée par les abatteurs pour compenser la baisse du troupeau laitier.

Reste la viande consommée de façon traditionnelle qui se doit d'être rouge, tendre, juteuse et goûteuse. Ce segment est engorgé par trop de poids et de conformation, et la qualité, c'est d'abord répondre au marché.

Côté éleveur, hélas, selon les nombreuses études de l'Institut de l'élevage, il existe peu de leviers pour influencer ces éléments si ce n'est

de soigner la finition des animaux pour préserver l'état d'engraissement.

Le levier primordial repose sur la durée de maturation qui agit assurément sur la tendreté. C'est ensuite au boucher de faire son travail avec une découpe adaptée selon les morceaux.

La qualité peut donc revêtir des formes différentes, selon que l'on est producteur, abatteur, boucher, industriel, consommateur. Ajouté à cela, un peu de bien-être animal, d'éthique, de non OGM, d'omega 3 et de « je ne sais quoi » pour contenter un imaginaire et créer ainsi les conditions favorables au commerce.

En même temps, une industrie puissante essaie de lancer un ersatz de viande, reconstitué avec des protéines végétales, du soja de l'huile de palme... Au final, une pâtée industrielle qui ne fait pas rêver, réalisée au mépris de l'environnement et aux antipodes du travail des éleveurs, pour séduire des consommateurs manipulables.

Les conclusions de ce techniviande ne feront peut-être pas l'unanimité mais enrichiront certainement le débat sur la qualité

SOMMAIRE

Viande bovine : la qualité c'est quoi ? p.2

Etes vous à jour sur la réglementation vente directe ? p.3

Les bonnes actions du printemps p.4

Le printemps arrive les tiques aussi p.4

Daniel PLATEL

VIANDE BOVINE : LA QUALITE C'EST QUOI ?

La consommation de viande bovine, veaux inclus, est passée de 32 kg équivalent habitant en 1984 à 23 kg en 2017. Les raisons de la baisse de consommation sont connues, mais cela ne doit pas nous empêcher de nous interroger sur la qualité de la viande. L'Institut de l'élevage travaille depuis longtemps sur ce sujet, notamment par l'intermédiaire de son service qualité des carcasses et des viandes de Villers-Bocage (Calvados) qui assure aussi de nombreuses formations sur le sujet et dont Techni-Viande s'est inspiré.

Comment mesurer la qualité : l'analyse sensorielle

Il existe peu d'outils de mesure adaptés au produit viande. L'observation des carcasses reste réductrice et l'analyse sensorielle est la méthode la plus objective. Elle mobilise un panel de 13 personnes réunies pour déguster des cubes de viande de 25 g prédécoupés issus de morceaux prédéfinis (côte - entrecôte - macreuse à bifteck). La cuisson monte à 200°C pendant 4 min 15 pour atteindre 57°C à cœur. Après dégustation, une notation de 1 à 10 sur la tendreté, la jutosité, la saveur, la satisfaction globale, est réalisée dans un isolement où chacun peut se concentrer et être à l'abri de toute influence.

Le gras : premier obstacle à la vente.

Quatre types de gras

- ▼ **Gras internes : gras à l'intérieur de la carcasse, gras périrénal, gras de bassin, grappé...**
- ▼ **Gras externes : gras de couverture ou sous-cutanés**
- ▼ **Gras intermusculaire ou marbré**
- ▼ **Gras intramusculaire ou persillé**



Journée viande bovine - CA Oise et Somme - 10 et 11 janvier 2018

Une forte croissance en finition avec des rations riches en énergie conduit à une augmentation des dépôts de gras. Mais c'est surtout l'allongement de la finition des animaux qui agit sur le marbré et le persillé. Une supplémentation en protéines n'a pas d'incidence sur l'engraissement.

La qualité des lipides, à savoir la teneur en acides gras polyinsaturés (oméga3), favorable à la santé humaine est plus forte avec une finition à l'herbe de printemps, mais elle diminue rapidement ensuite à l'étable. L'apport de 750 g de lin extrudé et non du lin aplati, pendant 100 jours avant l'abattage rivalise largement avec l'herbe. Avec 1,75kg/j de lin extrudé le niveau d'oméga 3 est multiplié par 3 par rapport au lot témoin. Tout cela est connu, mais il faut une valorisation adaptée pour amortir le surcoût alimentaire.

La couleur du gras vers le jaune sera influencée par une alimentation riche en beta carotène. Tandis que la conservation et la présentation de la viande seront favorisées par la présence de vitamines E.

La précocité des races va jouer sur la rapidité à prendre du gras. L'apparition sur nos prairies, des races Angus et Hereford va dans ce sens. La finition de ces animaux avec des risques d'excès de gras sera sous haute surveillance pour ne pas les rendre impropres au marché.

La couleur de la viande et le pH

C'est la pigmentation qui donne la couleur rouge de la viande. Sur les veaux elle sera blanche car ils sont volontairement anémiés. Mais la couleur n'est pas influencée par l'alimentation à l'état adulte.

Le pH est l'unité de mesure de l'acidité. A 7 le produit est neutre et c'est la norme à l'abattage. Après celui-ci, le pH descend pour être à 5.5 au bout de 24 heures. Sur un animal en forme, la réserve en glycogène des muscles va permettre, par sa transformation en acide lactique, une descente du pH favorable à une bonne conservation. A l'inverse, un animal mal fini, nerveux, stressé, fatigué par un long transport ou abattu tardivement va consommer sa réserve de glycogène avant l'abattage et risquera de donner une viande à pH<5.5, dite fiévreuse et d'une couleur foncée.

La tendreté : aptitude de la viande à se laisser mastiquer et déglutir.

Toute la journée, le boucher entend ses clients lui demander de la viande tendre ! Il ne peut agir que sur la durée de maturation sachant qu'elle peut varier selon les morceaux. C'est d'ailleurs un point souvent négligé, le stockage en chambre froide est coûteux. D'autre part, la durée de maturation ne doit pas dépasser 6 jours si une partie de la carcasse est destinée au haché. Un minimum de 10 jours (norme NF46001) est recommandé, sachant que la tendreté augmente avec le temps, jusque 60 jours et même au-delà.

Le boucher pourra aussi pratiquer la technique de l'affranchi qui consiste à différencier les parties tendres et plus dures d'un même muscle. C'est le collagène qui est à la base de la dureté d'un muscle. L'Institut de l'élevage, n'a pas établi de lien entre l'âge et la tendreté, ce qui justifie difficilement la décote de prix appliquée aux vaches de plus de 10 ans. Une vieille vache à condition d'être bien finie, peut passer en vente directe et donnera autant de plaisir aux consommateurs.

On ne sait toujours pas expliquer pourquoi un animal sera moins tendre, alors qu'il est élevé dans des conditions similaires à ses congénères. Un programme de recherche entre acteurs de la filière bovine et chercheurs de l'Inra s'est concentré sur l'utilisation de nouveaux outils d'analyse génétique sur les races Charolaise, Limousine et Blonde d'Aquitaine. L'objectif est d'identifier des déterminants responsables de la tendreté, puis de sélectionner des animaux porteurs afin d'obtenir une production constante de qualité élevée.



Des mythes tenaces !

Les essais réalisés par l'Institut de l'élevage, ne mettent pas en évidence que l'ensilage de maïs déprécie la qualité de la viande. De même, s'il est reconnu que le tourteau de lin améliore la qualité nutritionnelle de la viande, les tests de dégustations ne les différencient pas pour autant. Lors des concours, le jugement de l'animal évoque souvent la finesse du cuir en lien avec un bon grain de viande. Encore une fois, est ce que cela ne met aucunement en évidence une qualité quelconque? La réalité est que l'éleveur n'a pas beaucoup de leviers pour agir sur la qualité de la viande de ses animaux à l'exception de la maîtrise du gras et par conséquent sur la jutosité et le goût.

Daniel PLATEL

ETES VOUS À JOUR SUR LA RÉGLEMENTATION VENTE DIRECTE ?

Depuis des années, certains éleveurs de la région ont pris l'habitude de vendre tout ou une partie de leurs viandes « en direct ». Cette activité ne se gère pas à la légère, il convient de respecter la réglementation relative à l'abattage, la découpe, le transport et le stockage des viandes, l'hygiène, l'emballage et l'étiquetage...

Le mode de commercialisation est important car il définit la réglementation et les démarches à suivre.

On parle de « remise directe » lorsqu'il y a cession directe au consommateur final, que ce soit à la ferme, dans un point de vente collectif ou sur un marché (pas restriction géographique). Pour approvisionner des intermédiaires tels que des commerces de détails locaux, restaurants, traiteurs ou collectivités, soit on est sous un régime dérogatoire, soit on passe aux normes européennes avec une demande d'agrément qui laisse la possibilité de commercialiser sa production à des intermédiaires sans limite de quantité et sans limite de distance.

L'abattage, la découpe et la transformation de la viande se réalisant le plus souvent via un prestataire de service, il est nécessaire de suivre certains grands principes :

- L'abattage des animaux en abattoir agréé
- Le respect de la chaîne du froid de l'abattoir jusqu'au consommateur. Le transport de denrée (même de viande en caissette) fait appel à une réglementation précise (type de véhicule, distance à parcourir, températures...) qu'il est essentiel de respecter.
- Il est important de vérifier que le prestataire extérieur est bien un agrément décidé pour cette activité, il en va de même pour les ateliers mobiles.

- Le respect des règles d'hygiène de façon générale
- Le respect de l'étiquetage des produits préemballés ou livrés en caissettes

Cas particulier de la viande hachée

Comme pour la commercialisation, les définitions sont importantes.

- La viande hachée est une viande désossée, hachée qui a été soumise à une opération de hachage en fragment et contenant moins de 1% de sel.
- Concernant les « préparations de viandes », le règlement les définit comme étant les viandes fraîches, y compris les viandes qui ont été réduites en fragments, auxquelles ont été ajoutés des denrées alimentaires, des condiments ou des additifs ou qui ont subi une transformation insuffisante pour modifier à cœur la structure fibreuse des muscles et ainsi faire disparaître les caractéristiques de la viande fraîche.

La vente en remise directe de viande hachée (exemple des steaks hachés) est possible mais celle-ci doit être préparée à la demande et à la vue du client. Il n'est pas possible de préparer des steaks hachés à l'avance à moins de disposer d'un agrément spécifique. Il faut donc être vigilant et bien vérifier que les prestataires qui transforment votre viande soient bien en règle et que vous utilisiez les bons termes de vente. La législation est devenue particulièrement stricte en matière de dénomination des produits, il faut donc s'assurer que vous êtes en règle avec cette dernière.

Paul LAMOTHE

Sarah DUCQUEROIX, service Diversification
Chambre d'agriculture Nord-Pas de Calais

Mode de commercialisation	Obligations
Remise directe	<p>Du producteur au consommateur Soit il y a un atelier sur l'exploitation soit l'agriculteur passe par un atelier de découpe - prestataire de service (qui lui doit être agréé CE)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Déclaration de son activité auprès de la DDPP (direction départementale de la protection des populations) de son département • Suivi d'une formation à l'hygiène obligatoire dès lors qu'on manipule des denrées alimentaires • Mettre en place un plan de maîtrise sanitaire (PMS) • Application du protocole HACCP
Vente directe + Intermédiaires (commerce de détail)	<p>-> Dérogation à l'agrément CE</p> <p>+/- 30% de la production peut être cédée à des intermédiaires et dans un rayon de 80 km autour de l'exploitation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Déclaration son activité auprès de la DDPP de son département • Faire une demande de dérogation à l'agrément auprès des services vétérinaires (DDPP) • Suivi d'une formation à l'hygiène • Mettre en place un plan de maîtrise sanitaire PMS • Application du protocole HACCP
	<p>-> Agrément CE</p> <p>+ de 30% de la production ou à plus de 80 km autour de l'exploitation peut être cédée à des intermédiaires</p> <p>Demande d'agrément sanitaire à la DDPP Dossier à constituer</p>



Les bonnes actions du Printemps

L'Entérotoxémie : la vaccination est urgente.

La mise à l'herbe est un stress pour l'éleveur mais aussi pour les animaux. En effet ce stress peut provoquer un déséquilibre de la flore du rumen avec la prolifération de bactéries du genre *Clostridium* qui libèrent diverses toxines. La mort de l'animal est immédiate. A l'autopsie, les intestins sont congestionnés et violacés. Les animaux à forte croissance comme les veaux « les plus beaux spécimens » et les taurillons sont les plus exposés. Le stress peut venir à la suite d'un changement alimentaire (surtout si l'herbe est jeune et abondante), un déséquilibre alimentaire, le parasitisme, un changement climatique brutal, le sevrage...

Le seul moyen efficace de lutte reste la vaccination. Deux injections (rappel à 4 semaines) sont nécessaires. Pour les taurillons, un rappel un an après sera suffisant. Le coût est d'environ 1.3€ par injection (2.6€ par veau) pour des animaux de 100 kg soit pour un brouillard de 6 mois (environ 250 kg PV) moins de 10€. Le rapport coût/bénéfice est largement en faveur du vaccin. La mise à l'herbe étant proche, n'hésitez pas.



Paul LAMOTHE

LE PRINTEMPS ARRIVE LES TIQUES AUSSI

Un hiver sans gel est propice à un développement de la « vermine ». Avec l'arrivée du printemps, les températures vont augmenter et associées à une humidité encore présente, nous aurons des conditions requises pour le développement des tiques et autres culicoïdes (moucheons) vecteurs de certains virus ou bactéries.



On peut énumérer :

- la FCO
- la maladie de Schmallenberg
- la Babésiose ou piroplasmose bovine ou « pissement de sang ». Les animaux anémiés peuvent en mourir.
- l'Ehrlichiose que l'on a rencontré sur la vallée de l'Authie en 2019. Elle provoque de la fièvre, une diminution de la production laitière, de la toux, des avortements, un œdème au niveau des pâturons. L'incubation de la maladie dure huit à dix jours avant l'apparition des signes. Chez l'homme elle peut se traduire par un syndrome grippal estival. Le réservoir principal de cette maladie est constitué par les cervidés sauvages.
- l'anaplasmose ou « la piroplasmose blanche » est transmise par plusieurs espèces de tiques. Cette maladie ne semble pas très présente chez nous. Une fois la maladie transmise par morsure, les symptômes apparaissent après 15 à 30 jours, selon la charge infectieuse initiale. Une hyperthermie, une constipation et une anémie. L'urine peut être brune, mais sans hémoglobinurie à la différence de la piroplasmose, d'où son surnom de « piro blanche ». Sur les laitières, une baisse de la production soudaine pendant l'été est un signe d'alerte. La maladie est d'autant plus grave que les animaux sont âgés. On observe alors des atteintes rénales, voire des troubles neurologiques conduisant à la mort. La maladie peut passer inaperçue, les vaches s'immunisant après quelques jours, mais le passage transplacentaire de la bactérie peut déclencher un avortement.

- la fièvre Q. Si la transmission par les tiques est importante, la contamination se fait principalement par voie aérienne, lors de la manipulation des litières ou l'épandage du fumier. Chez les bovins, les symptômes majeurs sont des troubles de la reproduction et des métrites, les avortements étant sporadiques.

Selon les cas le traitement passera par la vaccination, l'antibiothérapie, l'utilisation de l'imidocarbe... souvent fait tardivement quand les dégâts sont déjà faits. La bonne conduite est de confronter les jeunes animaux aux problèmes afin de développer leur immunité. Néanmoins la surveillance régulière des animaux en prairie permet de repérer rapidement les animaux les plus atteints et en cas de doute de les rentrer pour une recherche sanguine et un traitement adapté.

Ce petit rappel est loin d'être complet mais doit vous mettre en vigilance, principalement dans le cas de prairies « à tiques » situées en lisière de bois avec des taillis ou la présence de haies.



Daniel PLATEL

Aude DELCOURT - Chambre d'agriculture de l'Aisne - 03 23 22 50 13 - aude.delcourt@aisne.chambagri.fr
Christian GUIBIER - Chambre d'agriculture de l'Aisne - 03 23 22 50 03 - christian.guibier@aisne.chambagri.fr
Paul LAMOTHE - Chambre d'agriculture du Nord-Pas de Calais - 03 21 60 57 70 - paul.lamothe@npdc.chambagri.fr
Daniel PLATEL - Chambre d'agriculture de la Somme - 03 22 33 69 73 - d.platel@somme.chambagri.fr
Pierre MISCHLER - Institut de l'Élevage - 03 22 33 64 73 - pierre.mischler@idele.fr
Didier ODEN - ACE - 03 23 23 61 44 - d.oden@a-cel.fr
Florent SAMSON - CIA Genes Diffusion - 06 86 42 60 99 - f.samson@genesdiffusion.com
Emmanuel CORNU - CIA GENES DIFFUSION - 06 32 18 08 45 - e.cornu@genesdiffusion.com