

Colloque Interbev

Regards croisés sur la stratégie de reprise de la consommation de viande bovine

Vérone - Vendredi 2 février 2018

En France, quelles pistes pour enrayer la baisse de consommation de viande bovine ?

- *Jérôme NORMAND – Institut de l’Elevage – Lyon*
jerome.normand@idele.fr
☎ +33 (0)4 72 76 13 21

Service Qualité des Viandes de l'Institut de l'Elevage



Recherche & Développement
Diagnostic/audit
Appui technique
Formations



NOTRE CHAMP D'EXPERTISE

Abattage



Conditions de pré-abattage
Bien être, propreté
Process d'abattage
Classements carcasses

Découpe et transformation



Process et cahiers des charges
Choix des muscles, travail des viandes, maturation
Innovations produits

Distribution



Circuits de valorisation
Adéquation offre/ demande
Formation ou prix des viandes
Gestion des achats

Consommation



Traçabilité
Etiquetage
Préparation et cuisson
Satisfaction consommateurs

Contact : C. Denoyelle
christophe.denoyelle@idele.fr
☎ +33 (0)1 40 04 53 02

Quelques éléments de contexte

- Une érosion progressive et durable de la consommation de viande bovine : -18 % en 25 ans
- Des causes multiples :
 - Economiques
 - Evolution des lieux d'achat et de consommation de viande
 - Attentes sociétales des consommateurs : préoccupations nutritionnelles, écologiques, éthiques...
- Des réponses de la filière via Interbev
 - Le Pacte d'engagement sociétal (bien-être animal, nutrition, écologie)
 - Un groupe de travail sur la qualité des viandes
 - Des travaux de Recherche/Développement

Une obligation pour la filière : satisfaire les attentes du consommateur sur les qualités organoleptiques de la viande

- Des reproches sur la tendreté, la flaveur...
 - Le persillé et le conditionnement sous vide :
2 leviers bien connus pour influencer sur la qualité,
mais peu utilisés à ce jour
 - Problèmes d'acceptabilité par les consommateurs ?
 - Persillé : aspects diététiques, déchets dans l'assiette
 - UVC sous vide : couleur sombre de la viande
- ➔ Qu'en est-il réellement ?

Colloque Interbev

Regards croisés sur la stratégie de reprise de la
consommation de viande bovine

Vérone - Vendredi 2 février 2018

Perception du persillé et du conditionnement sous vide des viandes par les consommateurs



En collaboration avec :



Des enquêtes auprès de 420 consommateurs

Persillé

- Faux-filet / Entrecôte
- 3 niveaux de persillé (faible / moyen / élevé)
- 7 j de maturation

UVC sous vide

- Faux-filet
- 2 conditionnements : barquette sous film étirable (9 j de maturation) / UVC sous vide « skin » (19 j de maturation)

Jury de 300 consommateurs

- 3 régions (Paris / Lyon / Caen)

Jury de 120 consommateurs

- 2 classes d'âges (+ / - de 40 ans)

Analyses sensorielles consommateurs



Présentation en cru

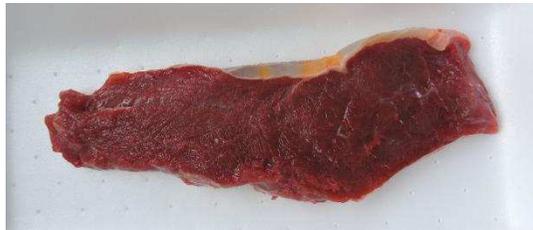
« Osez le persillé pour une viande tendre et savoureuse »

Avec ou sans messages explicatifs

Dégustation

« Viande conditionnée sous vide pour une meilleure tendreté / une conservation plus longue »

Quelle perception du persillé de la viande ?



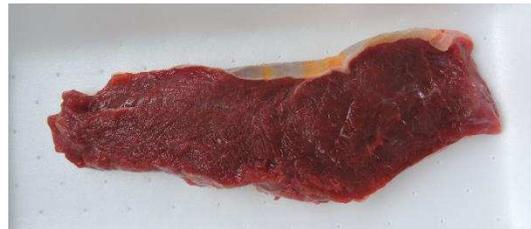
Intention d'achat par les consommateurs des faux-filets persillés

Niveau de persillé du faux-filet

En barquette
(visuel cru)

Après
dégustation

Faible



75 %

35 %

Moyen



75 %

55 %

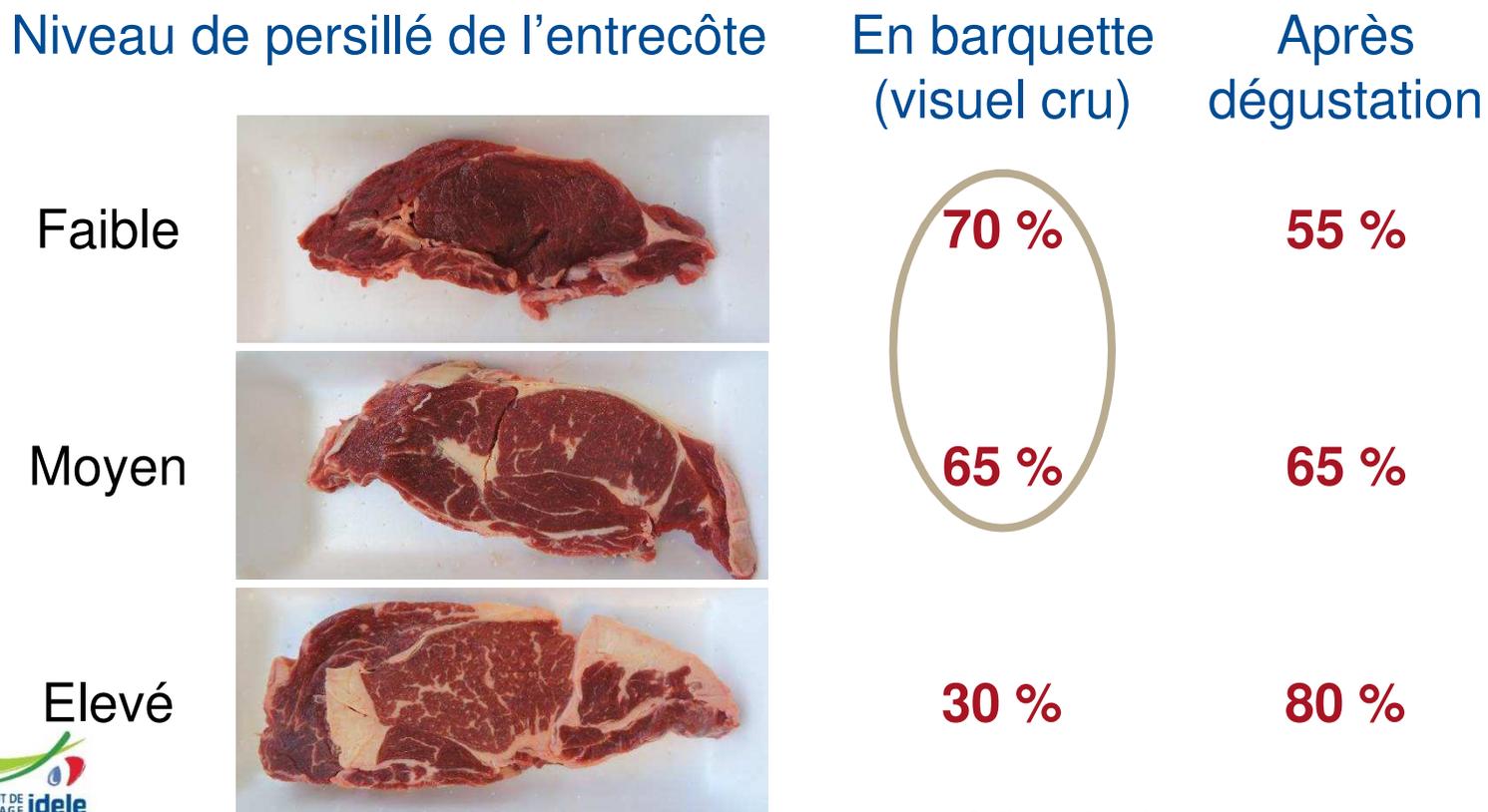
Elevé



40 %

65 %

Intention d'achat par les consommateurs des entrecôtes persillées



Conclusion : retour en grâce du persillé

- Le niveau de persillé élevé est mal perçu lors de la présentation des produits crus mais améliore les qualités perçues en bouche
- Le niveau de persillé faible est plébiscité « en cru » mais ne donne pas satisfaction en bouche
- **Le niveau de persillé intermédiaire : un bon compromis ! Bien perçu « en cru », il améliore les qualités perçues en bouche**
- **Un impact des messages explicatifs (5-10%)**

Quelle perception des Unités de Vente aux Consommateurs (UVC) sous vide ?

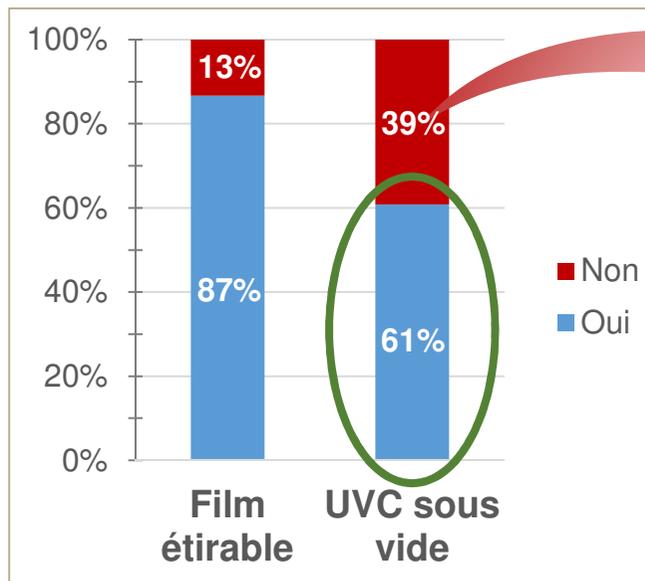


Barquette sous film étirable
En France, conditionnement
le plus fréquent, en libre service

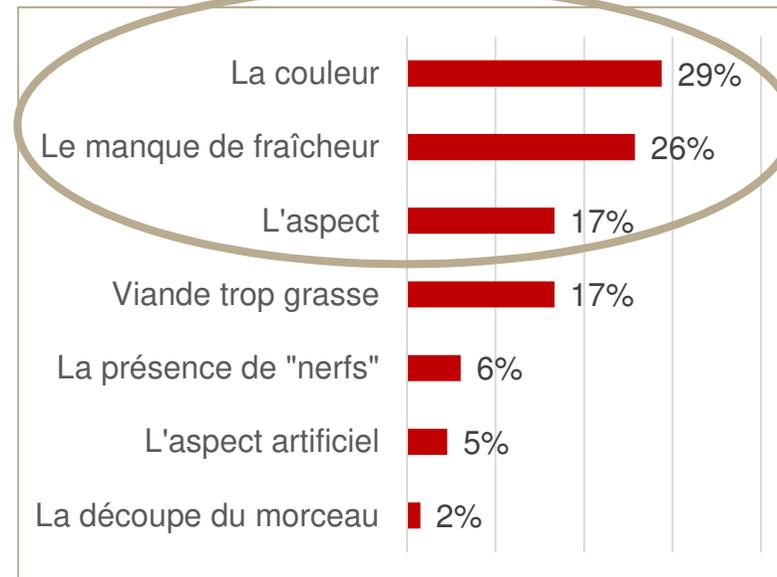


UVC sous vide skin

Intention d'achat des UVC sous vide

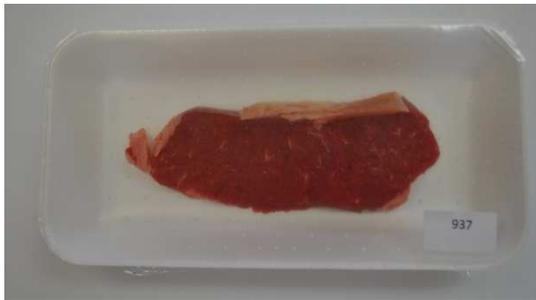
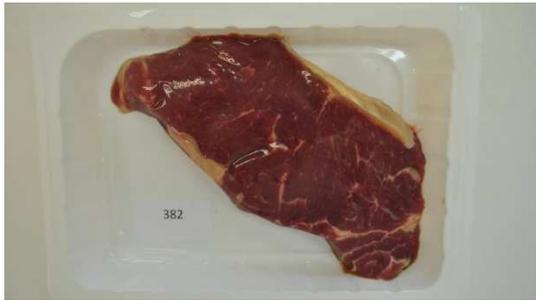


Pourquoi ces refus d'achat ?



Verbatim : « Couleur trop foncée », « La couleur ne m'attire pas », « Couleur pas assez rouge », « Aspect ne semble pas frais », « Couleur qui me fait penser à une viande avariée », « Aspect peu appétissant »...

Intention d'achat par les consommateurs des UVC sous vide

Mode de conditionnement		En barquette (visuel cru)	Après dégustation
Film étirable		87 %	54 %
UVC sous vide		61 %	67 %

Conclusion : pas si mal perçu, le sous vide !

- **61 % d'intention d'achat pour les produits crus présentés en UVC sous vide**
- « En cru », les viandes en UVC sous vide sont moins bien perçues que celles sous film étirable
 - Problème de la couleur brune de la viande perçue comme un manque de fraîcheur
- **Le conditionnement en UVC sous vide améliore les qualités perçues en bouche**
- **Un impact des messages explicatifs (~10%)**
- Pas d'impact de la classe d'âge des consommateurs

Quelles perspectives pour la filière ?

- « L'éducation » du consommateur
- L'apport d'information avec le produit

Persillé

- Privilégier des niveaux de persillé intermédiaire
- Quel pilotage du persillé dans la filière ?
- Comment mesurer le persillé ?
- Un produit adapté à la restauration
- Le suremballage

UVC sous vide

- Un marché en développement : l'avenir pour le conditionnement des viandes ?
- Organisation générale du rayon viande
- Travaux sur le choix des films : couleur, perméabilité, odeur
- Pré-traitement des viandes au monoxyde de carbone

D'autres travaux engagés par la filière

- Suivi dans le temps du niveau de tendreté de la viande bovine perçu par le consommateur
- ➔ **Mise en place d'un baromètre tendreté**
 - Une étude réalisée en 2008/2009
 - Une nouvelle étude en 2018/2019
 - Collecte de viande dans les différents circuits de commercialisation fréquentés par les français (hypermarchés, supermarchés, boucheries artisanales, hard discounts)
 - Dans 6 villes françaises
 - Analyse sensorielle consommateurs

Colloque Interbev

Regards croisés sur la stratégie de reprise de la consommation de viande bovine

Vérone - Vendredi 2 février 2018

Merci de votre attention !

