



Filière

# Le cuir, un coproduit en recherche de valorisation

“ Acteur mondial au quatrième rang de la filière cuir, la France occupe une place de choix dans cette industrie. L'Observatoire économique du conseil national du cuir révèle même une hausse de 22 % des exportations entre 2022 et 2023. Mais les éleveurs restent majoritairement en marge de ces échanges et bénéficiaires. Certaines associations ou filières spécifiques tentent tout de même d'inverser la tendance, tout en répondant aux nouvelles attentes de la filière du luxe. ”

**Robert Ameteau**, PDG de Co.Vi.Co SAS, l'un des principaux exportateurs de cuirs et de peaux brutes salées (bovins, ovins, caprins et équidés) provenant des abattoirs français et Frank Boehly, président d'Alliance France Cuir, nous ont accordé une interview pour parler de la filière cuir en France.



Robert Ameteau, PDG de Co.Vi.Co.



Frank Boehly, président d'Alliance France Cuir.

**Qui sont les différents clients de la filière cuir ?**  
**Robert Ameteau**, PDG de Co.Vi.Co : « Au total, 7 % de nos cuirs de veau sont destinés à la filière luxe, contre 1 % des gros bovins et 3 % des ovins. Finalement, le luxe représente une faible quantité de la production. Pour les tranches de qualité intermédiaire, nous sommes obligés d'aller chercher de nouveaux usages et de nouveaux clients à l'exportation. Le produit brut intéresse notamment des tanneurs étrangers, surtout situés en Asie. Ce marché nous permet d'écouler la grande majorité des peaux françaises. »

**Quel est le poids des régions Auvergne-Rhône-Alpes et Bourgogne-Franche-Comté pour la filière ?**  
**Frank Boehly**, président d'Alliance France Cuir : « En France, la filière cuir pèse 25 milliards d'euros (Md€) de chiffres d'affaires et regroupe 13 000 entreprises et 130 000 emplois. La plus grosse dynamique est celle réalisée à l'export, avec 19 Md€ et une balance positive de près de 5 Md€. La région Auvergne-Rhône-Alpes est la seconde région la plus importante en termes de chiffre d'affaires, derrière l'Île-de-France, puisque le secteur de la maroquinerie y est extrêmement développé. En réalité, ce territoire englobe 12 % du chiffre d'affaires du secteur de la maroquinerie et les tanneries (bovins) et mégisseries (ovins et caprins) sont certes, pas très nombreuses, mais sont néanmoins très actives. Viennent ensuite les régions

Nouvelle-Aquitaine, Bourgogne-Franche-Comté et Pays de la Loire. »

**La baisse du cheptel bovin français vous inquiète-t-elle ?**  
**Frank Boehly** : « En France, l'industrie du luxe utilise principalement des peaux de premier choix. Or, nous sommes incapables de satisfaire les besoins de cette activité. Nous sommes en train de mettre en place un outil de traçabilité, afin de pouvoir identifier l'origine de la peau et suivre sa régularité. Cet outil nous permet aussi d'intervenir auprès de l'éleveur et de l'informer de problèmes survenus sur la peau. »

**Quels critères définissent une peau de premier choix ?**  
**Robert Ameteau** : « C'est un enchaînement de valeurs. En France, nous avons de bons élevages, des abattoirs qui travaillent plutôt bien, mais nous rencontrons des problèmes liés aux techniques d'abattage, ou encore de salage ou de stockage. »

**N'est-il pas possible de rattraper cette baisse du cheptel avec l'usage de peaux d'ovins ou de caprins ?**

**Robert Ameteau** : « En 2023, nous avons abattu 4 millions d'ovins. Mais malgré ce chiffre, nous sommes déficitaires, puisque deux agneaux sur trois consommés en France sont importés. Nous ne disposons pas des volumes et des races authentiques pour intéresser durablement des clients. Rappelons que les éleveurs produisent des animaux pour leur viande et pas pour le cuir. Ces dernières années, les producteurs ont amélioré la génétique des animaux, ce qui a également changé la structure de la peau. Elle ne répond désormais plus aux attentes et aux outils des mégisseries françaises. »

**Ce manque de volume n'est-il pas aussi lié à un problème de juste rémunération des éleveurs ?**  
**Robert Ameteau** : « La question de la rémunération des éleveurs n'est pas liée à la filière du cuir mais aux cahiers des charges et aux réglementations

qu'ils leur sont imposés, ainsi qu'aux problèmes rencontrés avec les habitants qui n'acceptent plus certaines odeurs ou bruits. Le fait que la France, berceau européen de l'élevage, se désagrège, a pour cause un enchevêtrement économique et pas une problématique de rémunération des peaux. Comment voulez-vous que nous aidions des éleveurs qui se portent mal, alors que nous allons perdre des abattoirs et que les collecteurs de cuir se réduisent ? »

**Frank Boehly** : « Le plus gros problème de la rémunération des éleveurs réside dans le fait qu'ils ne puissent pas vendre leur viande au prix qu'ils le souhaiteraient. La filière cuir récupère un coproduit en sortie d'abattoir pour le travailler. Ce qu'il se passe en amont, dans l'élevage comme à l'abattoir, sort de notre champ d'action. »

**Quels outils utilisez-vous afin de garantir la traçabilité du produit fini ?**

**Frank Boehly** : « Dorénavant, la quasi-totalité des peaux de veau est tracée. C'est en cours de développement pour les jeunes bovins et cela viendra dans un second temps pour les gros bovins et les ovins. Cette traçabilité est réalisée à l'aide d'un marquage au laser sur les peaux en sortie d'abattoir. Ce marquage peut ensuite être lu par un lecteur automatique dans les tanneries équipées. Ces informations vont ensuite dans une base de données, afin de connaître la nature et les défauts de chaque peau. Pour les plus petites structures, cela fonctionne avec un système d'étiquettes. »

Propos recueillis par Léa Rochon

\* Ancien Conseil national du cuir en France, l'organisation de représentation de la filière regroupe 21 fédérations du secteur du cuir réparties en production, transformation, fabrication et distribution.



En France, la filière du cuir pèse 25 milliards d'euros (Md€) de chiffre d'affaires et regroupe 13 000 entreprises et 130 000 emplois.

INSOLITE / Jorge Soler, tanneur de peau d'autruche



Jorge Soler, tanneur de peau d'autruche dans le Cantal.

Unique dans son domaine en France, Jorge Soler est fondateur et dirigeant de la tannerie Soler, dans le Cantal. Depuis 2019, il a diversifié son savoir-faire au travail de la peau d'autruche : une peau caractéristique et exigeante, particulièrement fragile, appréciée par les maisons de luxe.

Avant de s'aventurer en terre inconnue, Jorge Soler, taxidermiste de métier, travaillait le cuir de mouton et de vache. Originaire de Barcelone, il finit par trouver son bonheur dans les anciens abattoirs de Neussargues sur Pinatelle (Cantal). « Un beau jour, en 2019, un éleveur d'autruches de l'Aveyron vient me voir. Il voulait que je tanne ses peaux d'autruche, car personne ne le fait en France et il ne souhaitait plus les envoyer à l'étranger. Je lui ai répondu que je ne savais pas faire ! » reconnaît Jorge Soler. Mais le Cantalien se laisse convaincre et décide de tanner la peau d'autruche. Jorge Soler échoue sur les premiers essais, jusqu'à trouver la bonne technique, quelques mois plus tard. « La peau de l'autruche est très compliquée à travailler. Elle comporte des picots, qu'il ne faut surtout pas casser, elle est très grasse et très fragile », explique le tanneur. Il faut trois mois environ pour tanner cette peau singulière, perlée, ce qui lui confère une valeur toute particulière dans le monde du luxe.

Un cuir haut de gamme

« Après la peau de crocodile, la peau d'autruche est la plus chère et la plus recherchée », affirme Jorge Soler. Ce dernier travaille aux côtés de quelques éleveurs français. « J'achète les peaux directement aux éleveurs. Je les travaille ensuite selon les demandes de mes clients, sur le type de tannage, la couleur... », précise-t-il. Maroquinerie, bagagerie de luxe, sellerie, aéronautique, les demandes sont pointilleuses et nécessitent un savoir-faire impeccable. « Je passe parfois six mois à respecter le cahier des charges. J'ai une capacité de production de 4 000 peaux à l'année, mais je n'en produis pas plus de 1000 », assure-t-il. Un travail de longue haleine mais un résultat qui satisfait. D'après Jorge Soler, « le cuir d'autruche reste un cuir exceptionnel, d'une rare beauté ». ■

Charlotte Bayon

VALORISATION / À Clermont-Ferrand, le Domaine des Massifs, partenaire de LVMH, développe une filière de veaux français élevés sur paille. Outre une meilleure valorisation de la viande et de la peau, la société propose un système de traçabilité partant de l'élevage jusqu'à l'abattoir.

## En Auvergne, le Domaine des Massifs mise sur la traçabilité

En matière de cuir, Olivier Antignac est loin d'être un novice. Au fil des années, l'ancien directeur des Tanneries du Puy-en-Velay (Haute-Loire) a constaté qu'il devenait difficile de trouver de très bons cuirs de veau de façon récurrente et sourcée. « La diminution de la consommation de viande, dont celle de veau, a fortement impacté la disponibilité des peaux, surtout en termes de qualité », relate le professionnel. En 2016, accompagné par son frère Laurent qui est éleveur de salers dans l'Allier, Olivier Antignac a fait le choix de créer le Domaine des Massifs, sa propre société partenaire de la marque LVMH. Située à Clermont-Ferrand (Puy-de-Dôme), l'entreprise s'engage à suivre les veaux dès leur engraissement. Associé à des éleveurs intégrateurs, le Domaine des Massifs touche entre 30 000 et 40 000 veaux par an non élevés sous la mère. Ces derniers sont engraisés jusqu'à leurs cinq mois, principalement dans des fermes situées en Auvergne-Rhône-Alpes, dans le Limousin, en Occitanie et en Nouvelle-Aquitaine. La sélection se tourne vers des fermes d'intégration d'une capacité de 80 à 120 places. L'intégrateur met à disposition de l'éleveur un certain nombre de veaux, ainsi que la nourriture nécessaire à leur développement. La construction du bâtiment reste néanmoins à la charge de l'éleveur, tandis que les soins et les frais vétérinaires incombent à l'intégrateur. Côté races, « le Graal reste la limousine, puisqu'elle donne de la bonne viande et du bon cuir en même temps »,



Le suivi des veaux est réalisé à l'aide d'un téléphone, d'un ordinateur et d'un logiciel de traçabilité issu du projet FARM.

confie le responsable. Selon lui, les races croisées comme la charolaise et la salers fonctionnent également ; tandis que les races laitières comme la prim holstein donnent un cuir trop fin.

Répondre à la demande des grandes maroquineries

Afin de valoriser la viande et de garantir un cuir de qualité à ses clients, le Domaine des Massifs

s'engage à respecter quelques critères. Les veaux doivent être élevés essentiellement sur paille, nourris avec un lait proche de la consistance du lait maternel et avec 50 % de poudre de lait écrémé. L'abattage doit se dérouler à moins de 250 km de la ferme d'intégration. « En fonction de la qualité du cuir, nous allons payer des primes de qualité à l'intégrateur. Libre à lui de redistribuer ensuite aux éleveurs ou de les aider à investir dans du matériel, comme des pistolets automatiques de distribution de lait ou des voiturettes qui tirent le tuyau pour ramener le lait dans les seaux et diminuer la charge. » La société met à la disposition des éleveurs un système de traçabilité composé d'un ordinateur et d'un téléphone. L'objectif est de suivre l'alimentation, les maladies et les soins apportés au veau. « Ce logiciel remplace le carnet d'élevage et est mis ensuite sur la base de données FARM, dont la plateforme se situe à Saint-Gaudens, en Haute-Garonne. » En suivant l'ensemble de la filière d'élevage et d'abattage, tout en intégrant la qualité de la viande et du cuir, ce logiciel de traçabilité répond aux attentes des grandes maroquineries, qui ne représentent néanmoins qu'une niche. Les cuirs de qualité inférieure, qui recouvrent en réalité 90 % de la production, sont essentiellement destinés à l'ameublement ou au revêtement. Deux secteurs d'activité moins attentifs à la provenance des peaux et au traitement des animaux. ■

Léa Rochon

ÉLEVAGE / Des associations s'engagent pour rémunérer les agriculteurs qui produisent un cuir de haute qualité. C'est le cas du projet Fecna (filière excellence cuir de Nouvelle-Aquitaine) qui valorise l'exigente filière de veaux sous la mère.

## Rémunérer les éleveurs pour leur production de cuir

Certains éleveurs qui produisent un cuir très qualitatif peuvent prétendre à une plus-value, grâce à une traçabilité et une redistribution des bénéfices. C'est le projet Fecna, lancé par Reso Cuir. « Nous souhaitons remettre tous les éleveurs au sein de la course », affirme Félix Lafleurie, directeur de l'association Reso Cuir. Le projet Fecna s'appuie en effet sur des volontés de développement local, d'économie circulaire et de maintien des surfaces en herbe avec une place importante donnée au pâturage. La filière souhaite avant tout valoriser la part de l'éleveur dans la production de cuir et cela commence par une mise à disposition de la traçabilité de ses peaux. « Nous avons mis en place une base de données solide, unique en Europe, de l'éleveur à l'abattoir, puis des tanneries jusqu'aux maroquineries », explique le directeur. Ce qui n'était pas initialement le cas, ou seulement de manière partielle. La plupart des éleveurs n'avaient aucune idée de la valeur ni de l'issue de cette production. Chaque éleveur adhérant au



Félix Lafleurie, directeur de Reso Cuir, association engagée dans les métiers du cuir et fondatrice du projet Fecna.

projet reçoit désormais un bilan deux fois par an, qui lui permet de savoir si les outils mis en place pour garantir la qualité du cuir sont efficaces. Car pour

obtenir des cuirs de qualité, les éleveurs doivent protéger les animaux de tout ce qui peut provoquer des marques sur la peau. « Les prix sont déterminés en fonction de la qualité du cuir. C'est aussi pour cela que l'on fait uniquement du veau sous la mère, pour obtenir la crème de ce que recherchent les marques de luxe, ce que soit en maroquinerie, sellerie ou autres », assure Félix Lafleurie. D'autant plus que ces dernières sont en déficit de cuir de veau de qualité.

Remettre les éleveurs dans la chaîne de valeur

« Initialement, ce qui nous intéresse, c'est d'avoir un veau conforme, gras, de la bonne couleur, pour pouvoir valoriser sa viande. On ne pense normalement jamais aux problématiques du cuir, c'est le cadet de nos soucis ! » explique Franck Terrieux, éleveur en Corrèze. La production de veaux sous la mère en label rouge représente seulement 5 % du marché de veaux actuel. Et jusqu'ici, le cuir restait l'affaire des abattoirs. « Les abattoirs en ont besoin, surtout au vu de leur posture

actuelle. Et je vois difficilement comment cela pourrait changer », constate-t-il. Pourtant, en tant qu'éleveur, Franck Terrieux aspire à bénéficier d'une partie de la plus-value générée par le cuir. C'est en rejoignant le projet que le président de l'interprofession des veaux sous la mère (Civo) a reconnu l'intérêt d'une traçabilité précise, et que réaliser un bénéfice sur ses cuirs était une réelle opportunité. « C'est la première fois que l'on obtient un retour de plus-value sur le cuir, cela n'était jamais arrivé », précise-t-il. Et au-delà d'un élevage exigeant qui nécessite de garder les veaux en bâtiment, nourris seulement au lait de leur mère, des peaux sans aspérités ne sont également pas simples à garantir : entre parasites (mouches, teignes, poux...) et bâtiments inadaptés, les grattages provoquent des traces irréversibles sur les peaux. « Il existe quatre ou cinq catégories de qualité du cuir », précise Franck Terrieux. « Vous n'obtiendrez une plus-value seulement si votre produit est sans défaut, d'une qualité quasiment parfaite. C'est la qualité de votre cuir qui est reconnue », ajoute-t-il. Un défi



Franck Terrieux, éleveur en Corrèze.

difficile à relever, donc, mais le projet Fecna permet tout de même de donner une précieuse place aux éleveurs dans la chaîne de valeur de la filière. ■

Charlotte Bayon