



Quel avenir pour l'élevage allaitant bio ?

■ Dans les Pyrénées-Atlantiques, 549 exploitations étaient certifiées en agriculture biologique en 2019, soit 6,8 % des exploitations. Parmi elles, 77 avaient un atelier de bovins viande et 1 514 vaches étaient conduites dans le respect du cahier des charges, soit seulement 1,41 % des effectifs contre une moyenne de 3,78 % sur la région. Sur ce cheptel, 1 018 mères étaient en bio et 496 en conversion ce qui traduit une dynamique importante. Mais quels sont les profils des exploitations ayant converti leurs troupeaux, quelles sont les stratégies des éleveurs, quel est le devenir des animaux élevés en bio et quelles sont les perspectives pour cette filière ? La chambre d'agriculture a souhaité faire le point sur l'élevage de bovins viande bio du département. Pour cela, Agnès Testut, formée à VetAgro Sup, est donc venue réaliser son stage de fin d'études de cinq mois.

Un tiers d'élevages spécialisés

Sur les 77 élevages allaitants, seuls 58 ont plus de 3 vaches en bio, le plus gros cheptel en ayant 61 et 26 % ont moins de 11 vaches comme en conventionnel. Sur ces 58 élevages, 12 % sont spécialisés en vaches allaitantes avec uniquement des surfaces herbagères, 21 % sont spécialisés en bovins viande mais ont également des grandes cultures en complément et 67 % ont un autre atelier que les vaches allaitantes qui sont souvent secondaires.

Concernant les races présentes sur les élevages bio, 72 % ont des Blondes d'Aquitaine (contre 97 % en conventionnel), 3 exploitations ont des Béarnaises, 3 autres des Angus, 2 autres des Limousines. Enfin, on rencontre également des animaux de race Hereford, Pireneica, Bazadaise, Aubrac, Gasconne, Highland... Certains élevages ont 2 races pour en tester une autre différente de la principale ou faire des croisements. En termes de localisation, les troupeaux bio sont répartis de façon homogène entre plaine/coteaux et montagne, Béarn et Pays basque ou que les zones soient à forte présence d'élevage ou bien sans autre élevage allaitant aux alentours.

Concernant les débouchés, seuls 43 % des animaux sont en sortie élevage contre 67 % en conventionnel. Cela signifie que près de la moitié des animaux ne finissent pas leur vie en bio. En effet, le marché du maigre n'existe pas en AB et seuls les animaux finis sont commercialisés en bio.

Concernant les sorties boucherie en bio, 33 % sont des animaux de moins de 8 mois, 6 % des animaux de 8 à 28 mois et 18 % ont plus de 28 mois. Les circuits de distribution des animaux de boucherie sont à 50 % de la vente directe, à 26 % réalisés par Bioskaria, association d'éleveurs créée au Pays basque et alimentant principalement la restauration collective. Les sorties vers les organisations de producteurs (Lur Berri, Euralis bovin et Unébio) ne représentent que 13 % des sorties boucherie.

À noter, l'arrivée d'Unébio sur le département depuis 2018-2019. Il s'agit d'une organisation de producteurs exclusivement bio présente depuis 20 ans sur le marché national de la viande. Elle souhaite développer son marché sur le Sud-Ouest. Pour cela, elle a créé EBSO, l'association des Éleveurs du Sud-Ouest avec une entrée bovin viande.

Agnès Testut s'est ensuite adressée aux abattoirs de Mauléon et de Saint-Jean-Pied-de-Port représentant, à eux deux, 72 % des abattages bio. Dans ces établissements, la majorité des carcasses de vaches bio sont classées entre U-3 et R= à 458 kg/carcasse. Les veaux sont à 55 % en 3R2 (veaux rosés) et 26 % en 3U2.

Il ressort de l'enquête menée auprès des opérateurs que la demande du marché correspond à des vaches de moins de 10 ans (R+, U-3 pour les rayons boucherie traditionnelle), des vaches et bœufs à moins de 480 kg/carcasse ou des génisses de 3 ans pour la boucherie de plus de 380 kg carcasse et de bonne conformation. Les vaches de plus de 10 ans ou R-, R= sont vendues en catégoriel.

Typologie des élevages

Le profil des éleveurs rencontrés a permis de les classer en 3 types. Pour 30 % des éleveurs, l'atelier de bovins allaitant est secondaire avec

moins de 10 vaches. Le troupeau sert à valoriser les refus et les parcelles moins productives. Les IVV et le taux de veaux sevrés par vache montrent une conduite peu technique sans objectif de production. La moitié de ces élevages élèvent en bio leurs animaux mais les valorisent en maigre (système naisseur). Les autres font de la vente directe.

Le second profil rassemble 22 % des éleveurs. Ils ont un troupeau de 25 vaches en moyenne et un chargement de 1 à 1,5 % UGB/ha et 100 % d'herbe. Ils sont autonomes sur les fourrages et cherchent la valorisation économique du troupeau et sa rusticité. De fait, les résultats techniques sont plus satisfaisants que le groupe précédent (mais peuvent être améliorés) avec des IVV à 439 jours et 75 % de veaux sevrés par vache. Ils ont des modes de commercialisation variés. 60 % d'entre eux valorisent leurs animaux en vente directe, 20 % en gras, maigre et vente directe et 20 % en maigre et vente directe.

Le dernier profil correspond aux 48 % d'éleveurs restant. Ils sont en polyculture/élevages avec un troupeau de 25 mères en moyenne (de 15 à 40 mères). Ils sont généralement passés en AB pour les grandes cultures et dans le cadre de la cohésion du système ont converti leur atelier allaitant. Pour la moitié d'entre eux, cela leur permet de rentrer les prairies — avec leurs avantages agronomiques — dans les rotations de grandes cultures. Ils finissent leurs animaux grâce aux céréales de l'exploitation. Leurs résultats techniques sont satisfaisants avec une IVV de 384 jours et 75 % de veaux vivants sevrés par vache. Malgré les céréales de l'exploitation 60 % sont en système naisseur, 20 % font de la vente directe et 20 % font à la fois des animaux gras et des animaux maigres. La question principale que se posent ces éleveurs est : vaut-il mieux vendre mes céréales en bio ou engraisser mes vaches avec ?

Nous pouvons donc constater des systèmes proches de ceux observés en conventionnel. Toutefois, on notera la prévalence de la vente directe par l'exploitation ou en collectif (via Bioskaria) pour les animaux finis en bio (76 % des ventes d'animaux finis). Des stratégies différentes ont été mises en place par les producteurs selon leur contexte et la place du troupeau sur l'exploitation. Nombreux se posent la question de la pertinence de l'engraissement en bio. Cela implique soit d'acheter les céréales bio, soit de vendre celles produites sur l'exploitation car elles sont très bien valorisées sur le marché de la bio.



Ludvine Mignot, conseillère bio
chambre d'agriculture
des Pyrénées-Atlantiques