

Filière viande bovine

La montée en puissance



Alors que les conversions s'intensifient en élevages bovins laitiers et allaitants, 2015 enregistre une montée en puissance des abattages. Tiré par une demande croissante, le potentiel du marché est en pleine expansion. Les débouchés se renforcent.

Selon les derniers chiffres de l'Agence Bio, entre le 1^{er} janvier et le 15 mai 2016, on compte 442 nouveaux élevages bovins laitiers et 551 fermes supplémentaires en vaches allaitantes, dont 312 à titre principal. Comment la filière va-t-elle gérer cet afflux dès 2018, alors que les conversions de 2015, déjà fortes, alimenteront les rayons de viande dès 2017 ? Scrutant les évolutions à la loupe, la filière se dit optimiste. "En élevage laitier, la règle des trois quarts de vie en bio sur la ferme va étaler sur plusieurs années, de 5 à 12 ans, l'entrée sur le marché de ces volumes, surtout destinés à la viande hachée, débouché très porteur", analyse Jean-François Deglorie, animateur technique d'Interbev bio. L'Agence Bio estime le cheptel laitier à plus de 22 000 nouvelles têtes en 2015 et 2016. En allaitantes, ce sont près de 45 000 nouvelles vaches passées en bio sur cette même période. "Mais compte tenu du tonnage abattu, on estime que 10 000 allaitantes seront mises en marché chaque année en 2017 et 2018." Pour Interbev bio,

Évolution des abattages de bovins en 2015

	Nombre de têtes		Tonnages abattus	
	2015	Évolution vs 2014 (en %)	2015	Évolution vs 2014 (en %)
Gros bovins laitiers	23 270	+ 25,82 %	7 059	+ 27,17
Gros bovins allaitants	28 343	+ 1,64 %	9 995	+ 2,84
Veaux	13 189	+ 20,78 %	1 852	+ 22,41

En vaches laitières, les conversions de 2009-2010 commencent à arriver sur le marché en 2015. Les prix bio, supérieurs de 12 à 15 % à ceux du conventionnel, sont incitatifs.

Source : Interbev Bio

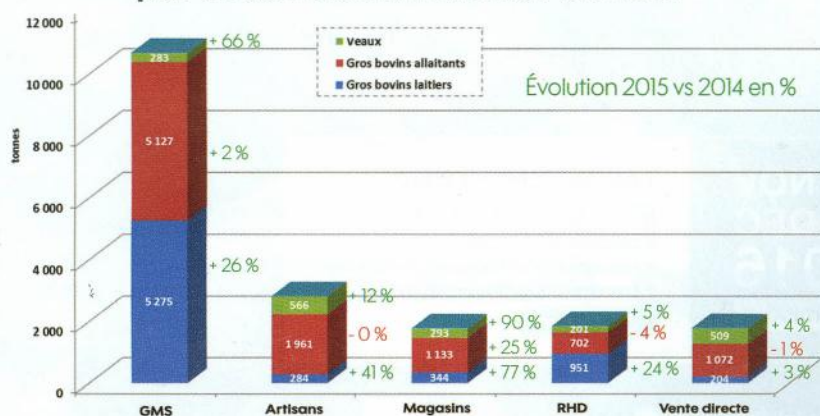
l'arrivée de ces volumes supplémentaires devrait être atténuée par l'existence des débouchés conventionnels en broutards, "que certains nouveaux convertis ne vont pas abandonner tout de suite".

Surtout, anticiper

Du côté de la distribution, les voyants sont au vert, et les groupements de producteurs s'organisent, avec comme consigne : anticiper. "Il faut surtout que les éleveurs bio prennent contact avec les filières organisées qui travaillent à sécuriser et renforcer les débouchés. C'est

essentiel pour équilibrer les marchés bio", insiste François Deglorie. Les ventes en GMS (grande et moyenne distribution) continuent à progresser, en barquettes, notamment en steak haché, mais aussi via les rayons traditionnels plus tournés vers des morceaux issus de gros bovins allaitants ; les magasins spécialisés développent également de plus en plus des rayons de découpe misant sur la qualité ; l'intérêt pour la bio des artisans bouchers progresse. "Le veau monte en puissance, en boucherie et magasins spécialisés et aussi en restauration scolaire, malgré la concurrence du local. En GMS, il faudrait qu'un distributeur s'engage..." Preuve du dynamisme de la filière viande, le nombre des transformateurs, dont les ateliers de découpe, est passé de 576 en 2014 à 605 en 2015. Une évolution qui tend à détourner les éleveurs de la vente directe. "Quand le marché se porte bien – les hausses de volumes sont absorbées, les prix sont stables –, les producteurs qui n'ont pas investi dans des outils de vente directe, repassent en filières longues", observe le spécialiste. ■

Répartition et évolution des tonnages par circuit de distribution en 2015



Source : Interbev Bio

Christine Rivry-Fournier