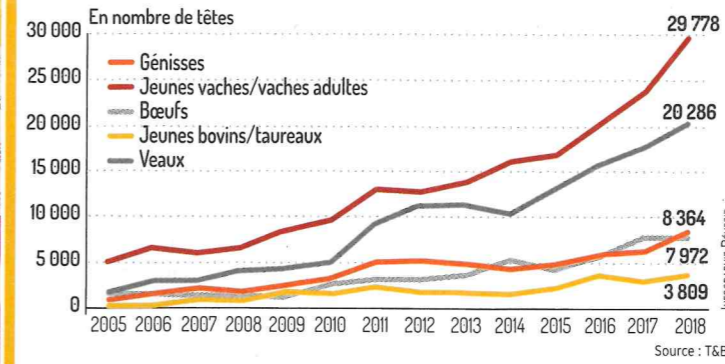


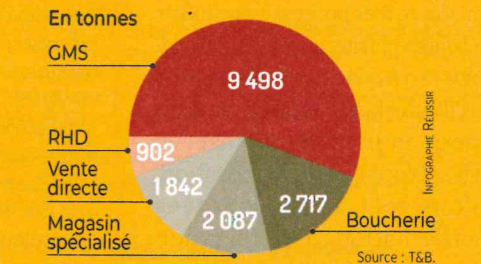


Bovins allaitants : forte progression des abattages de vaches et génisses depuis 2015

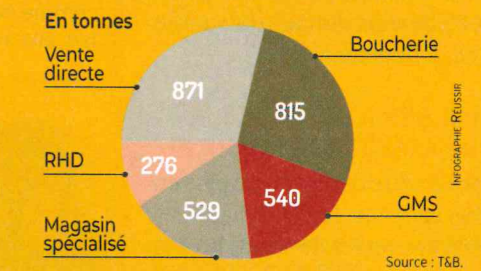


En bio, la progression des effectifs finis concerne principalement les femelles. La finition des mâles est une des problématiques majeures de l'élevage allaitant bio compte tenu du coût des céréales avec aussi des races qui nécessitent pour la plupart des rations d'engraissement suffisamment concentrées si on veut être en mesure d'avoir des bœufs correctement finis pour un abattage entre 30 et 36 mois.

Distribution des viandes bio de gros bovins allaitants



Distribution des viandes bio de veaux



Le fort développement de la production de ces dernières années bouscule la filière qui a quelques difficultés à absorber cet afflux. Mais, elle parvient à maintenir les prix.

La viande bovine bio doit franchir un nouveau palier

Situation compliquée cet automne sur le marché des bovins bio. Il fallait souvent compter un mois et demi d'attente pour livrer ses bêtes. La sécheresse a précipité des animaux sur le marché. Cet afflux a alourdi une offre plus importante de par les nombreuses conversions alors que la consommation s'est plutôt stabilisée depuis trois ans. « Quand on augmente la production de 20 % sur un an, on arrive à l'absorber, mais quand cette même évolution se poursuit depuis trois ans, dans un contexte assez négatif pour la viande, cela devient plus difficile, analyse Philippe Cabarat, président de la commission bio d'Interbev. Il faut laisser le temps à la filière de consolider ses marchés et de continuer à construire. C'est un problème temporaire. La filière a

déjà connu ce type de situation. » « La situation actuelle ne va pas perdurer, assurait Myriam Loloum, coordinatrice filières à Unebio, lors du salon Tech&Bio, en septembre à Valence dans la Drôme. Nous mettons tout en œuvre pour qu'elle se résorbe et nous maintenons les prix d'achat. Le fait d'être unis permet d'avoir de la mutualisation pour gérer les aléas de marché. » « La filière bio n'est pas dans une logique de baisse des prix mais dans une logique de gestion de l'offre, confirme Philippe Cabarat. Mais, il n'est pas évident de dire aux éleveurs, surtout aux nouveaux entrants : 'gardez vos animaux un mois et demi de plus', alors qu'ils font face à des pénuries de fourrages. » La filière doit donc relever des défis pour passer ce palier. La viande bio n'est pas épargnée par les attaques antivies. Cette

La viande bio ne représente que 2,4 % du marché global de la viande.

sensibilité est même exacerbée dans cette frange de consommateurs quand bien même l'image de la viande bio reste très positive selon le sondage annuel d'Interbev.

LA VIANDE BIO N'EST PAS ÉPARGNÉE PAR LES ANTIVIANDES

De plus, en grandes surfaces (GMS), la viande bio est souvent « noyée » dans le rayon de la viande conventionnelle. Elle est peu visible et quand le consommateur veut réduire sa consommation, il se détourne aussi bien de l'une que de l'autre. Myriam Loloum perçoit en bio des tendances de consommation qui se rapprochent du conventionnel. D'un côté, « une demande encore dynamique sur des produits élaborés (steak haché, plats cuisinés) poussée par des consommateurs jeunes qui ne cuisinent pas mais très sensibles au prix ». De l'autre,

« des consommateurs avertis qui veulent manger moins de viande mais de qualité, de terroir, qui raconte une histoire et porte des valeurs ». Des consommateurs à fort pouvoir d'achat qui se dirigent plutôt vers les boucheries. « Un gros bovin n'est pas vendu dans un seul circuit, poursuit-elle. Sur un animal, il y a 40 pièces à valoriser. Il faut donc être présent sur tous les marchés pour assurer l'équilibre matière et pouvoir tenir de bons prix en ferme. C'est de la haute couture. Nous devons convaincre les bouchers et les commerçants que la filière bio est en capacité de livrer des produits de qualité et réguliers toute l'année. »

PAS ASSEZ D'ANIMAUX TRÈS CONFORMÉS POUR LA BOUCHERIE

La viande bio est majoritairement vendue en GMS (55 % toutes viandes confondues mais 64 % pour les gros bovins) et les volumes y sont en forte progression (+ 28 % en 2018/2017). Des grandes surfaces où le steak haché est le produit phare. En face, la boucherie traditionnelle, indispensable pour valoriser les pièces nobles, n'assure que 13 % des débouchés de la viande bio. Seulement 200 boucheries

PLANIFIER ET CONTRACTUALISER LA PRODUCTION

« Pour pouvoir construire la commercialisation de la viande bio, les producteurs doivent entrer dans la planification et la contractualisation de l'offre, martèle Philippe Cabarat. Sinon, la durabilité du système ne tiendra pas. » Les éleveurs de bovins

bio non adhérents à une structure seraient de l'ordre de 30 %. Luc Mary se fait encore plus précis : « pour que la viande bio soit bien valorisée, les producteurs doivent planifier, s'engager à produire un type de viande pour un type de marché et produire toute l'année. Nous

disons cela depuis vingt ans. C'est fondamental. Surtout en bio. » Et, le directeur de Sicaba de regretter le manque de production au printemps. « On ne peut pas engraisser les animaux qu'à l'herbe. Les consommateurs veulent manger de la viande toute l'année. »



C'est par un engagement tripartite - producteurs, transformateurs, distributeurs - que nous développerons la filière. Philippe Cabarat, président de la commission bio d'Interbev

(sur 20 000) en proposent et il est très difficile de recruter de nouveaux bouchers. « Beaucoup de bouchers font du très haut de gamme, explique Luc Mary, directeur de Sicaba, dans l'Allier. En bio, on n'a pas suffisamment d'animaux de très haute conformation pour répondre à cette demande. » Entre les deux, les magasins bio spécialisés (16 % de parts de marché) continuent de progresser (+ 17 % en 2018/2017). Le réseau Biocoop (600 magasins) ouvre par exemple 20 boucheries par an (il en détiendra 145 en 2020). « Quand un magasin lance un rayon traditionnel et que le boucher fait bien le boulot, le développement du volume est spectaculaire », note Luc Mary. Beaucoup d'espoirs sont fondés sur la restauration collective mais

les volumes sont encore faibles (7 %) alors que la demande est forte pour qu'il y en ait davantage. La RHD est « un segment indispensable pour atteindre l'équilibre matière. Il permet de valoriser les bas-morceaux (sautés...) dans la restauration publique et les pièces nobles à bons prix dans la restauration commerciale », affirme Myriam Loloum. Où se situe donc le blocage ? Dans la restauration publique (ou collective), la coordinatrice des filières d'Unebio estime que les appels d'offres ne sont pas calibrés pour la viande bio. « Le frein budgétaire est énorme et les critères sont de plus en plus contraignants, en termes d'origine locale (animaux élevés, abattus, transformés dans le département), de date limite de consommation, de formats... »

... Quant à la restauration commerciale, elle nécessite une gestion logistique très pointue pour livrer de toutes petites quantités sur un large territoire. » La commission bio d'Interbev a engagé un plan d'actions pour sensibiliser la RHD (Trophées de l'innovation, salons spécialisés, journées d'information...). L'obligation d'introduire 20 % de produits bio en restauration collective d'ici à 2022 devrait donner du souffle à ce débouché.

QUEL BONHEUR D'ÊTRE SUR UN MARCHÉ EN CROISSANCE!

Face à cette demande de plus en plus axée sur le steak haché – 60 % des ventes de viande bovine bio – et les produits élaborés, l'offre n'est pas totalement en adéquation. Les races allaitantes représentent les trois quarts des approvisionnements pour un quart de races laitières et l'écart s'accroît. Un rapport 50/50 correspondrait mieux au marché. La filière comptait sur des animaux laitiers suite aux récentes et nombreuses conversions. Mais, beaucoup d'éleveurs ont fait une conversion non simultanée des terres et du cheptel. Le troupeau est converti un an après les terres, ce qui permet de vendre le lait en bio au bout de 18 mois au lieu de deux ans quand la conversion est simultanée. Mais, en contrepartie d'une conversion non simultanée, les animaux doivent avoir passé les trois quarts de leur vie en bio pour pouvoir être commercialisés comme tel. Ce qui a retardé considérablement l'arrivée des vaches laitières sur le marché du bio. Quant aux veaux, si le consommateur accepte plus facilement la couleur rosée, il ne pardonne pas un état d'engraissement insuffisant. Néanmoins, conclut Luc Mary: « en bio, la progression n'est plus à deux chiffres, mais quand on voit comment on galère sur les autres viandes, notamment en label rouge, quel bonheur d'être sur un marché en croissance! »

Bernard Griffoul

UNEBIO : FORMER, INNOVER, SE DIFFÉRENCIER, INVESTIR

Pour développer ses marchés, Unebio, qui commercialise près de 28 000 gros bovins et 3 000 veaux (pour 2 800 éleveurs), a lancé un certain nombre d'initiatives. Notamment pour recruter de nouveaux bouchers. Une plateforme de formation a été ouverte pour les inciter à se convertir et les accompagner. Des animations sont organisées avec des éleveurs dans les points de vente. Pour se différencier auprès des consommateurs comme étant une filière d'éleveurs 100 % bio, elle a rédigé une charte et créé des

marques, soit avec des partenaires soit en propre. Pour répondre aux attentes des consommateurs, elle développe sa gamme de produits élaborés et des présentations de produits en éco-emballage avec DLC longue. Unebio investit enfin dans de nouveaux concepts de distribution, en développant notamment le réseau Ma boucherie bio du coin, en partenariat avec des bouchers, et des outils de transformation régionaux pour valoriser la production locale sur les marchés de proximité.



« Nous sommes à l'aube d'une nouvelle marche à monter. Mais, il y a une marge de développement énorme. »

Myriam Loloum, coordinatrice des filières chez Unebio.

Luc Mary, directeur de Sicaba. « Se convertir à la bio sans savoir à qui et comment vendre ou pour produire du maigre, comme on le voit encore trop souvent, c'est une hérésie totale. »

Par le dialogue, l'abatteur est parvenu à développer des relations solides avec la restauration collective.

Succès de Sicaba en restauration collective

Il est une structure qui mise depuis plus de 15 ans avec succès sur la restauration collective. Sicaba, à Bourbon-l'Archambault dans l'Allier, qui abat 30 à 50 gros bovins par semaine et autant de veaux, écoule 35 % de sa production de viande bio de cette manière-là. Spécialisé dans les viandes sous signes officiels de qualité, l'abatteur a noué petit à petit des partenariats avec de gros faiseurs et installé une relation de confiance. Il a aussi travaillé avec l'interprofession bio d'Auvergne qui a entrepris dès 2003 de faire manger de la viande bio dans les cantines scolaires. « Nous nous sommes adaptés à leurs besoins en termes de quantité, qualité et saisonnalité », explique son directeur, Luc Mary. Pour lui, tous les freins peuvent être levés par le « dialogue. Nous faisons l'effort de comprendre leurs problèmes et eux de comprendre les nôtres. » Quant au surcoût, « on peut le gérer en travaillant intelligemment ». Les quantités peuvent être réduites parce qu'avec de la bonne viande, il y a moins de gaspillage et moins de perte en eau. On peut adapter la portion à chaque convive plutôt que de



faire des parts standard. « Le prix matière n'est qu'un petit composant du prix du repas. En gérant mieux, on peut absorber le surcoût. Ils doivent aussi être capables de changer leurs appels d'offres, ne pas vouloir faire par exemple du sauté de bœuf avec du paleron mais avec du collier basse-côte, il y en a 40 kg par bovin. Ceux qui sont motivés y arrivent. » La Sicaba congèle également de la viande pour pouvoir en fournir aux périodes où elle n'a plus de production. Luc Mary avoue néanmoins butter sur la restauration commerciale (5 % des volumes). « Il y a un trou dans la voilure. Tous les secteurs s'intéressent au bio sauf eux. Ils ne font pas l'effort intellectuel d'y aller. »

Photos : B. Griffoul, F. d'Alterroche

Les solutions Corteva Agriscience pour lutter contre le taupin en maïs et tournesol.

MIEUX CONNAÎTRE LE RISQUE TAUPIN DANS VOTRE PARCELLE

Réussir l'implantation de son maïs et de son tournesol est une étape primordiale pour sécuriser son rendement. À ce stade de leur développement, vos cultures sont confrontées à un risque majeur : les taupins, dont les dégâts peuvent fortement affecter le potentiel de votre culture. Avec l'application TAUP'INFO, évaluez en quelques clics et gratuitement le risque d'attaque de taupins dans votre parcelle et obtenez des préconisations personnalisées de solutions de protection pour préserver efficacement votre rendement.



Le taupin est le premier nuisible souterrain de vos cultures de maïs et de tournesol !

Les dégâts de taupins ont un impact direct sur la rentabilité : 1% de nuisibilité sur maïs peut correspondre à une perte de 1 quintal/ha de rendement !

La disparition de solutions de protection contre le taupin bouleverse la protection contre les ravageurs du sol et entraîne une augmentation des attaques de taupins sur les parcelles non protégées par un insecticide du sol.

La plante agressée par le taupin va présenter les symptômes suivants : jaunissement des feuilles ; dessèchement des feuilles centrales ; tallage ; retard de croissance ; mort de la plante. Même si les dégâts ne sont pas toujours visibles au niveau de la plante, les taupins peuvent aussi fortement affecter le système racinaire.

TAUP'INFO, une application permettant d'évaluer gratuitement le risque taupin personnalisé à votre parcelle.



DÉCOUVRIR NOS SOLUTIONS POUR LUTTER CONTRE LE TAUPIN

Présent sur le marché depuis plus de 10 ans, Belem®0,8MG/Daxol® est la solution insecticide du sol de Corteva Agriscience en maïs et tournesol pour lutter contre le taupin, le vers gris et la chrysome. Belem®0,8MG/Daxol® agit comme un bouclier de protection entre la graine et les ravageurs du sol, depuis le semis jusqu'à ce que la plante soit capable de se défendre seule. Cette solution est appliquée dans la raie de semis à l'aide des diffuseurs QDC-DXP®, spécifiquement conçus pour positionner de manière optimale le micro-granulé et sécuriser pleinement votre implantation. Pour une efficacité optimale, Belem®0,8MG/Daxol® doit être utilisé à la dose de 12 kg/ha.

Le seul insecticide du sol sans contrainte réglementaire :

- Une application possible tous les ans
- Une ZNT (Zone Non Traitée) de 5 mètres
- Pas de Dispositif Végétalisé Permanent



Le diffuseur QDC-DXP®, l'équipement indispensable pour l'utilisation de Belem®0,8MG/Daxol® et la protection de vos semis

Le diffuseur QDC-DXP®, installé à la descente du micro-granulateur, permet le bon positionnement et une répartition homogène de Belem®0,8MG/Daxol® autour de la semence dans la raie de semis.



Les diffuseurs QDC-DXP® sont spécialement adaptés à la densité et donc exclusifs à l'utilisation de Belem®0,8MG/Daxol®. Disponibles pour tout type de semoir (à disques ou à socs), ils sont indispensables pour une efficacité optimale de Belem®0,8MG/Daxol®.

Rendez-vous sur : www.belem-sav.com

NOS CONSEILS POUR LUTTER CONTRE LE TAUPIN

Lutter contre le risque taupin, ce sont aussi des bonnes pratiques à adopter depuis l'utilisation des diffuseurs jusqu'au bon réglage de votre semoir.

Lors du semis, suivez ces quelques recommandations pour optimiser l'efficacité de Belem®0,8MG/Daxol®

- Favorisez un lit de semences bien préparé (3 à 5 cm de terre fine et petites mottes)
- Semez vos grains à maximum 4 cm de profondeur
- Utilisez les diffuseurs QDC-DXP® conçus spécifiquement pour Belem®0,8MG/Daxol®
- Appliquez Belem®0,8MG/Daxol® à la dose de 12 kg/ha
- En cas de pression de taupins modérée à forte, ajoutez un engrais starter au moment du semis pour accélérer la croissance de la plante (à 5 cm en-dessous et 5 cm à côté de la graine)



Un semoir bien réglé est indispensable à l'utilisation des insecticides du sol



Un semoir en mauvais état, mal réglé ou avec le mauvais diffuseur, conduira à un mauvais dosage et un mauvais positionnement de votre produit insecticide du sol dans la raie de semis pouvant impacter la protection de votre culture.



Un bon entretien du semoir et un bon réglage de vos micro-granulateurs sont indispensables pour s'assurer de la diffusion de Belem®0,8MG/Daxol® à la dose de 12 kg/ha.

Attention. H410 - Très toxique pour les organismes aquatiques, entraîne des effets néfastes à long terme ; EUH401 - Respectez les instructions d'utilisation pour éviter les risques pour la santé humaine et l'environnement. P273 - Éviter le rejet dans l'environnement ; P102 - Tenir hors de portée des enfants ; P262 - Éviter tout contact avec les yeux, la peau ou les vêtements ; P280 - Porter des gants de protection/des vêtements de protection ; P391 - Recueillir le produit répandu ; P501 - Éliminer le contenu/récipient comme un déchet dangereux.

Belem®0,8MG/Daxol® : MG - microgranulé, contenant 8 Grammes par Kilo de Cyperméthrine (substance active brevetée et fabriquée par SBM Company), AMM N° 2090050 - Dow AgroSciences SAS. Responsable de la mise en marché : Dow AgroSciences Distribution S.A.S, 6 rue Jean-Pierre Timbaud, Immeuble Le Compus, 78180 Montigny-le Bretonneux. N° d'agrément PA00272 : Distribution de produits phytopharmaceutiques à des utilisateurs professionnels. N° Vert 0 800 470 810. © Marque de SBM Company. Avant toute utilisation, assurez-vous que celle-ci est indispensable. Privilégiez chaque fois que possible les méthodes alternatives et les produits présentant le risque le plus faible pour la santé humaine et animale et pour l'environnement, conformément aux principes de la protection intégrée, consultez <http://agriculture.gouv.fr/ecophyto>. Pour les usages autorisés, doses, conditions et restrictions d'emploi : se référer à l'étiquette des produits et/ou sur www.phytodata.com.



© Marques déposées de DuPont, Dow AgroSciences et Pioneer et de leurs sociétés affiliées ou de leurs propriétaires respectifs. Visitez www.corteva.fr

PRODUITS POUR LES PROFESSIONNELS : UTILISEZ LES PRODUITS PHYTOPHARMEUTIQUES AVEC PRÉCAUTION. AVANT TOUTE UTILISATION, LISEZ L'ÉTIQUETTE ET LES INFORMATIONS CONCERNANT LE PRODUIT.