LE POINT TECHNIQUE ÉLEVAGE

OVINS VIANDE BIO

DES PERSPECTIVES INTÉRESSANTES

Par Goulven MARÉCHAL *(Chargé de mission filères à la FRAB)* et **Guillaume MICHEL** *(Technicien élevage au GAB 22)*

On dénombrait 1342 élevages d'ovins viande bio en France en 2014 (dont 134 étaient encore en phase de conversion à l'AB). Cela représente un cheptel national de près de 150.000 têtes, en hausse de 64% depuis 2006. En comparaison, la filière viande ovine conventionnelle compte quant à elle 7 millions de têtes (brebis, agneaux et béliers) et plus de 65.000 élevages (Interbev, 2014), mais ses effectifs sont en baisse depuis plusieurs années : -7% de femelles entre 2011 et 2013 selon Agreste, en lien avec la baisse de la consommation.

Pour la filière viande ovine bio, les perspectives sont encourageantes : les tonnages abattus en 2014 ont augmenté de 15% par rapport à 2013 et les années précédentes, la progression des volumes a notamment été freinée par un manque de volumes disponibles.

On trouve les viandes d'ovins biologiques dans tous les circuits de distribution. En premier lieu en GMS (28%) et en boucherie (27%). La vente directe représente environ 23% des tonnages vendus. Les producteurs bio sont particulièrement présents dans l'organisation de la filière, puisque 26 organisations économiques de producteurs rassemblent 37% des exploitations ovines bio et « drainent » 62% des agneaux abattus en bio (CASDAR Agneau Bio).

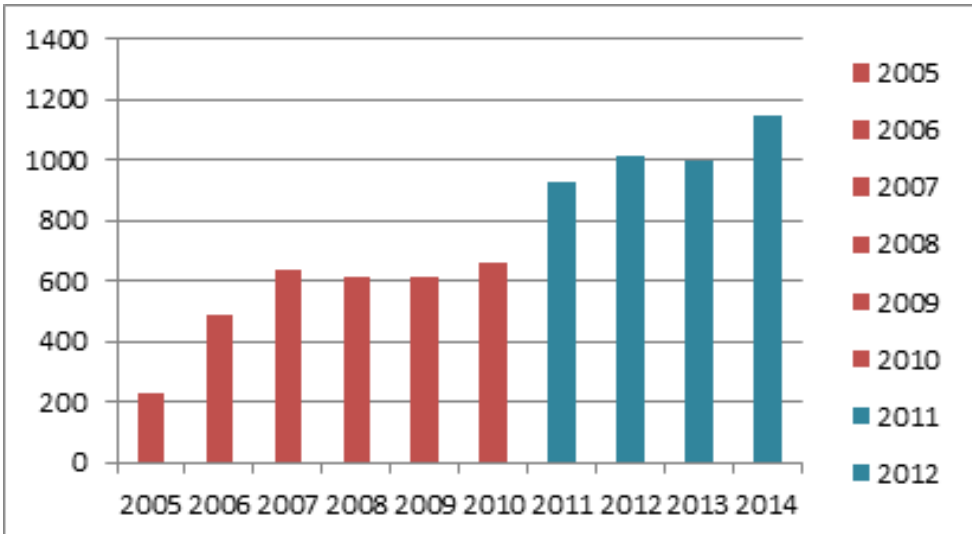
La Bretagne, avec 5243 brebis et 84 élevages d'ovins viande bio et en conversion, représente 3% du cheptel national bio. Le secteur de production est prometteur : 5 élevages bio ont été créés entre 2014 et 2013 (+6%) et les GAB sont régulièrement sollicités pour des projets d'installation/conversion avec un atelier ovins viande. Peu de fermes bio bretonnes sont cependant spécialisées en production d'ovin viande. En 2013, environ la moitié des élevages d'ovins viandes bio régionaux présentaient un effectif inférieur à 50 brebis. Ces « petits » élevages sont généralement associés à une autre production : maraîchage, porcs, bovins laitiers... Les élevages avec un effectif supérieur à 100 brebis représentent environ 20% des élevages régionaux.

Près de la moitié des éleveurs d'ovins viande bio bretons n'ont recours qu'aux circuits courts pour commercialiser leurs animaux et un tiers des éleveurs associent vente en circuits courts et en circuits longs. Au final, seule une grosse dizaine d'éleveurs bretons commercialisent leurs agneaux uniquement en circuits longs (Observatoire des circuits-courts bio bretons, FRAB, 2012).

BVB, groupement économique 100% bio qui rassemble des producteurs, artisans-bouchers et transformateurs bretons, est pourtant confronté à un manque d'agneaux entre janvier et juin. La forte saisonnalité de cette production est la principale difficulté à laquelle doit faire face la filière : c'est à Pâques que la demande en agneaux est la plus forte, or il s'agit de la période naturelle des agnelages.

Est-il alors possible de concilier performance techniques et économiques dans la production d'agneaux bio, notamment en circuit-longs ? Nous reviendrons sur cette question à travers le témoignage de différents acteurs de la filière : Sabrine Ponthieu, directrice de BVB ; Jean-Michel Boiron, éleveur d'ovins viande bio en Ille-et-Vilaine et Christophe Guillerand, commercial chez Ovi-Ouest, coopérative qui commercialise des agneaux bio et conventionnel.

ÉVOLUTION DES VOLUMES (TONNES) DE VIANDE OVINE BIO ABATTUS DEPUIS 2005, TOUS CIRCUITS CONFONDUS.



Attention : à partir de 2011, intégration de la vente directe dans le graphique.

Source : Observatoire des Viandes BIO 2014 - INTERBEV

LE PROJET CASDAR AGNEAU BIO

Ce projet, piloté par l'ITAB depuis 2013, vise à faire progresser l'ensemble de la filière agneaux bio techniquement et économiquement. Différents axes y sont travaillés : développement de références adaptées à la production d'agneaux bio, mise en place d'outils pour améliorer la valorisation des élevages, meilleure connaissance des circuits de vente et de distribution des animaux, observatoire national des volumes d'agneaux biologiques...

Un guide technique « produire des agneaux en agriculture biologique » sera mis en ligne début septembre 2015 sur le site de l'ITAB, regroupant des informations techniques et économiques.

FAISABILITÉ TECHNIQUE ET ÉCONOMIQUE DE LA PRODUCTION D'AGNEAUX BIO EN CIRCUITS-LONGS

LA FILIÈRE OVINE BIOLOGIQUE VUE PAR SABRINE PONTHIEU BRETAGNE VIANDE BIO

•Pouvez-vous nous présenter la place de cette filière dans les activités de BVB ? Ses spécificités ?

Une vingtaine d'éleveurs fournissent 1200 agneaux par an. Ce sont donc en moyenne 25 à 30 agneaux par semaine qui sont abattus (approvisionnement d'une quinzaine de points de vente). Les éleveurs livrent eux-mêmes leurs agneaux à l'abattoir le plus proche.

•Quels sont les profils d'éleveurs travaillant avec BVB ? Quels sont leur type de système et leur répartition?

Parmi la vingtaine d'éleveurs, 3 ont plus de 200 brebis. La majorité a entre 50 et 100 brebis. Pour 50% des éleveurs, la production ovine est une activité secondaire, souvent couplée à du maraîchage.

•Comment caractériseriez-vous les besoins en viande ovine biologique ? Sont-ils couverts quantitativement ? Qualitativement ?

Les commandes des bouchers de BVB sont régulières toutes les semaines avec un pic à Pâques (100 agneaux) et à Noël. Aujourd'hui, les besoins sont couverts de juillet à décembre (6 mois). Il manque des agneaux de janvier à juin, même si les clients bios sont attentifs à la saisonnalité, un manque de plusieurs mois pose des difficultés dans le commerce. Ainsi, le client pourra aller sur une autre viande sauf à Pâques où il ira à la concurrence.

La qualité des carcasses est variable et cela pour différentes raisons : climat humide de la région pour cette production, un nombre restreints d'éleveurs, et une technicité perfectible dans certains cas (alimentation non adaptée, méconnaissance de l'estimation d'un agneau fini).

• Vous évoquez un décalage de l'offre avec la demande. Pouvez-vous nous en expliquer les raisons ? Et nous présenter les adaptations techniques envisageables ?

Le cycle des chaleurs des brebis qui agnèlent en début d'année permet d'engraisser les agneaux principalement à l'herbe, ce qui explique une commercialisation entre juillet et décembre. Les pistes techniques envisageables sont la pratique du désaisonnement en choisissant des races spécifiques et en pratiquant plusieurs agnelages par an. Aussi, des éleveurs peuvent faire du stockage sur pied afin d'étendre la période de sortie. Enfin, nous travaillons également sur la castration des mâles afin de pouvoir abattre l'agneau un peu plus vieux.

•Vous évoquez également des problèmes de qualité des carcasses par rapport aux débouchés en boucherie. Pouvez-nous préciser ce que cela signifie ? Et nous présenter les adaptations techniques envisageables dans les élevages ?

BVB travaille avec plus de 20 éleveurs qui ont chacun des races différentes. Cette diversité correspond au souhait de BVB dans sa démarche de développement de l'AB. Cependant, nos bouchers peuvent se retrouver avec des carcasses très différentes d'une semaine à l'autre (poids, classement ou qualité d'engraissement).

Plusieurs leviers peuvent être actionnés. Ainsi, le suivi par un technicien spécialisé qui pourrait accompagner la ferme mais surtout favoriser les échanges entre éleveurs sur leurs pratiques, leurs connaissances est un des leviers. Enfin, la mise en place d'une charte de qualité devrait permettre de formaliser une démarche collective répondant aux enjeux de la filière.

•Ces adaptations sont-elles réalistes techniquement et rentables économiquement pour les éleveurs ?

En 2014, BVB a augmenté ses prix payés aux producteurs de façon significative (+16% en hiver, +8% en été). Le prix d'un agneau classé R est de 9,5 €/kg en hiver et de 8,7 €/kg en été.

Depuis la mise en place de cette nouvelle grille de prix, des éleveurs ont frappés à la porte de BVB. Les bouchers ont donc fait l'effort au niveau économique, maintenant il faut améliorer la répartition sur l'année et la qualité. Les éleveurs vont donc travailler sur la mise en place d'une charte de qualité comme nous l'avons déjà fait en veau.

•Qu'elles sont les autres leviers sur lesquels vous pensez travailler dans les prochains mois pour dépasser ces difficultés ?

Au-delà du travail avec ses éleveurs, BVB va également étudier la possibilité de se tourner vers des consommateurs sensibles à la saisonnalité et ainsi de trouver un fonctionnement différent de la boucherie artisanale.

DESSAISONNER ET PRODUIRE DES AGNEAUX « GRIS » POUR FOURNIR LA FILIÈRE TOUTE L'ANNÉE

Témoignage de Jean-Michel BOIRON, éleveur ovin biologique en association avec Pierre et Fabrice sur la commune de Thourie (35).

QUELQUES ÉLÉMENTS D'HISTOIRE

Les orientations techniques prises sur cette ferme pour répondre à cet enjeu d'approvisionnement régulier et continu de la filière sont le fil conducteur de son évolution.

Un système très conventionnel pour débuter : installation de Jean-Michel en 1989 sur 30 ha et 350 brebis dans un système peu autonome et qui ne privilégiait pas la qualité du produit.

Une conversion bio dès 1993 pour retrouver plus de cohérence et d'éthique dans la pratique du métier. La ferme s'articule alors autour de 54 ha et 300 brebis, avec dans un premier temps la vente des agneaux à BVB puis en direct via le groupe de producteurs Brin d'herbe.

Pierre arrive en 2012 en vue de reprendre la ferme. La mise en place d'une petite activité poules pondeuses devait permettre d'assurer la transition jusqu'au départ de Jean-Michel. Finalement, cette activité va perdurer, et Fabrice, troisième associé, est arrivé en janvier 2015.

La ferme compte donc trois associés pour pérenniser cette activité : depuis janvier 2015, la ferme s'articule donc autour de 110 ha, 450 brebis (vente à Brin d'herbe + BVB dans les prochains mois) et 1 500 poules pondeuses. Jean-Michel sera remplacé en avril 2016 par Lise.

UNE LOGIQUE D'ÉLEVAGE À REPENSER POUR VALORISER SON TRAVAIL

Jean-Michel explique qu'il faut retourner la logique conventionnelle qui résume un « bon agneau » à un poids carcasse, à une conformation et qui se traduit par une grille de prix induisant des marges par brebis très faibles. En effet, ce schéma implique une prolificité importante, des temps d'engraissement très courts, une autonomie alimentaire très faible (achat de concentrés) et des charges d'élevage élevées.

Il part donc du principe que le cahier des charges de l'AB a un sens (limitation de la part de concentrés et coût des concentrés) et qu'il faut donc s'en servir comme un atout. Concrètement, tout son système a été construit pour que les agneaux produits valorisent au mieux les fourrages grossiers, que leur croissance soit « lente » et que tout ce qui est consommé provienne de la ferme. Aussi, par le choix de la race (Vendéenne) et la conduite de la reproduction (plusieurs lots mis en reproduction à partir d'Août), les agnelages sont étalés sur 4-5 mois.

C'est part cette approche que Jean-Michel et ses associés réussissent à produire des agneaux qualitativement différents et cela 10 mois sur 12 environ.

DES AGNEAUX À CROISSANCE LENTE ENCORE APPELÉS AGNEAUX « GRIS »

Jean-Michel pense que la filière ovine biologique devrait s'orienter vers cette stratégie, ce qui lui permettrait de répondre à la contrainte de la saisonnalité d'une part et de produire des agneaux qualitativement supérieurs d'autre part.

● *Zoom sur la conduite des agneaux*

• Des brebis en bon état à la mise à la lutte et à la mise bas pour permettre un bon développement de l'agneau (prévoir des apports de concentrés en amont et/ou pendant ces périodes)

• Castration des mâles indispensable pour éviter les luttes non prévues et surtout ne pas nuire à la qualité de la viande car les animaux vont rester plus longtemps sur la ferme (pose d'un élastique à la naissance)

• Sevrage le plus tardif possible (120 à 150 jours) pour que les agneaux bénéficient au maximum des atouts du lait maternel en complément de l'herbe pâturée ou du foin.

• Privilégier l'ingestion et la valorisation des fourrages (pâturage ou foin selon la saison), et quand cela est nécessaire compléter avec des concentrés fermiers (maximum de 400 à 500 g/jour de triticale-pois).

• Faire de la croissance lente un atout : pour que la viande soit « mâture », Jean-Michel considère que les animaux doivent être finis : « L'agneau doit avoir fait son gras ». Cela se traduit par un abattage à partir de 4,5 – 5 mois, certains agneaux pouvant avoir jusqu'à 10-11 mois.

● *Zoom sur la durée de ressuage*

Jean-Michel considère que tout comme la viande de bœuf, la période de rassissement de la viande d'agneau avant la mise en rayon

est indispensable. Cette phase de ressuage permet à la viande d'exprimer toutes ses saveurs. Il considère que 5 jours est la durée minimale (5 à 10 jours).

Finalement, selon lui, cette stratégie permet des qualités carcasse très bonnes, avec de bons acides gras, riches en Oméga 3. Pour l'éleveur, la conformation de la carcasse n'est pas la priorité, car les races privilégiant la conformation des animaux auront trop de viande maigre et pas assez de gras. Et gustativement, le client ne se trompe pas !

ET L'ÉCONOMIE DANS TOUT CELA ?

Le premier élément de réponse apporté par Jean-Michel est le suivant : « Le prix de vente est la conséquence de toute cette approche, il faut donc calculer son prix de revient ». Concrètement, le prix de vente doit couvrir ce prix de revient et donc valoriser les orientations techniques prises, qui sous certains aspects peuvent paraître plus coûteuses. Aussi, il précise que malgré des durées d'engraissement longues, le système alimentaire très autonome permet de limiter le coût de production. Ainsi, par cette approche la rémunération de l'éleveur est au rendez-vous.

Ensuite, la filière courte via le magasin de producteurs Brin d'herbe permet de proposer un produit au consommateur bien souvent en-deçà de ce qu'il peut trouver en GMS et cela pour une qualité produit bien supérieure.

De plus, Jean-Michel considère que sur sa ferme, un travail sur la conduite du pâturage, la réduction de la mortalité des agneaux permettrait d'améliorer encore cette efficacité économique. Enfin, ses nouveaux associés vont introduire des animaux de race Limousine (1/4 environ), race qui a une capacité à dessaisonner un peu plus importante que la Vendéenne, ce qui devrait permettre de vendre des agneaux toute l'année (combler les manques ou déficits d'Avril/Mai/Juin).

EN GUISE DE CONCLUSION...

« Il ne faut pas faire de passerelle avec la filière conventionnelle tant dans la conduite technique que dans la définition du prix »

« Il faut que nous, éleveurs bio, ayons conscience que nous produisons un produit différent et que la clé est de bien finir les animaux, ne pas hésiter à les laisser vieillir »

« La technique doit être un outil, la vraie performance c'est l'économie »

« Mon plus grand plaisir, c'est d'entendre les clients qui se réconcilient avec la viande d'agneau ! »

• ***Pour plus d'informations sur la conduite technique de cette exploitation, consultez la fiche élevage N°18 sur www.agrobio-bretagne.org***

FAISABILITÉ TECHNIQUE ET ÉCONOMIQUE DE LA PRODUCTION D'AGNEAUX BIO EN CIRCUITS-LONGS

3 QUESTIONS À... CHRISTOPHE GUILLERAND, COMMERCIAL CHEZ OVI-OUEST

Ovi-Ouest est une coopérative basée à Chateaubourg (35) spécialisée dans la commercialisation d'agneaux et de chevreaux de boucherie. Ovi-Ouest rassemble une centaine d'éleveurs ovins (viande et lait) et une cinquantaine d'éleveurs caprins sur la Bretagne, la Mayenne, la Manche et l'Orne.

•Pouvez-vous nous présenter Ovi-Ouest et la place du bio au sein de la coopérative ?

Ovi-Ouest assure le ramassage et la commercialisation d'agneaux, d'agnelets et de chevreaux. Nous faisons également du conseil aux éleveurs et nous sommes habilités à faire des contrôles qualité, dont des certifications à l'abattoir. Nous essayons de faire rentrer autant que possible nos éleveurs dans des démarches de qualité (70 agneaux labels abattus chaque semaine) : Label Rouge, AOP Pré Salé, Bio, Agneaux de Belle-Ile.... Nos agneaux bio sont commercialisés via Unebio et abattus à Thouars (79). Le bio représente une part encore assez faible de nos activités (environ 400 agneaux bio abattus par an), mais nous sentons une demande des bouchers et un intérêt clair des éleveurs pour ce mode de production. Trois conversions à l'AB sont en cours chez nos adhérents, sur des fermes de taille relativement importantes.

•Quels sont les critères attendus pour des agneaux bio et les difficultés rencontrées dans leur commercialisation ?

Le problème avec les agneaux bio, c'est leur qualité variable. Il y a aussi le manque de volumes les 6 premiers mois de l'année, mais le problème ne se pose pas qu'en bio. Par contre, la production « hors saison » est beaucoup plus complexe à gérer en bio : c'est plus cher de garder des animaux sur les fermes, il y a peu de marges de manœuvre sur le désaisonnement...

Je vois plusieurs leviers possibles pour développer la filière viande ovine bio :

• Trier les agneaux après abattage pour augmenter la qualité globale de la filière (avec la mise en place d'un cahier des charges spécifique bio par exemple)

• Mettre en place une collecte locale pour sécuriser l'approvisionnement des bouchers (à l'étude)

• Développer l'appui technique aux éleveurs, pour améliorer la qualité des bêtes produites et aiguiller les éleveurs dans leurs choix commerciaux (certaines races sont plus propices à faire des agneaux dessaisonnés par exemple).

•Ces leviers sont-ils réalistes économiquement pour les éleveurs ?

C'est clair que si l'on veut augmenter les normes de qualité des agneaux bio et donc trier les animaux commercialisés sur ce marché, il faudra aussi un prix suffisamment rémunérateur, ce qui n'est pas le cas actuellement ! Les groupements de producteurs, comme BVB ou Ovi-Ouest, peuvent permettre d'aller dans ce sens.

Il me semble également indispensable de communiquer auprès des bouchers et des consommateurs sur ce qu'est l'agneau bio. On a été capables d'expliquer qu'il ne faut pas manger de tomates en hiver, pourquoi ne pourrait-on pas faire de même avec l'agneau bio ? Des groupements comme le nôtre peuvent permettre de faire le lien entre éleveurs et bouchers, avec des garde-fous sur le plan technique et économique.