

# Procès-verbal de l'Assemblée Sectorielle « Viande Bovine » du 15 mai 2024

## I. Identification du document

Type de document	PV
Titre du document	PV de l'Assemblée sectorielle « Viande Bovine » du 15 mai 2024
Responsable de la préparation du document	Quentin Legrand - Isabelle Monnart
Date de publication	10 06 24
Annexe(s)	Annexe 1 – 19ème Assemblée sectorielle Viande Bovine - 15 mai 2024  Annexe 2 - La contractualisation comment faire - Interbev - Collège des Producteurs 15 mai 2024

## II. Validation du PV de l'assemblée du 16 novembre 2023

Le PV est validé sans remarque.

## III. Analyse de l'évolution des prix dans la filière viande bovine et de la rentabilité des élevages bovins viandeux wallons - Quentin Legrand Collège des Producteurs (Annexe 1)

Quentin présente l'évolution à moyen et long terme de quelques données clés liées au cheptel, au revenu des exploitations, au prix des bovins viandeux et coût de production (graphes en annexe).

### 1) Evolution à moyen – long terme

#### a) Données de cheptel et de production

**Au niveau du nombre de troupeaux**, on constate une diminution constante passant de presque 11.000 en 2016 à un peu plus de 9000 en 2024 (- 16 % en 9 ans). Cette diminution s'observe au niveau du nombre de bovins femelles. On voit une baisse au niveau du nombre de femelles laitières et celle-ci est encore plus marquée en viandeuses (-10 % en 5 ans). La situation ne va pas s'améliorer donc il faut travailler pour endiguer cette baisse.



**Au niveau abattage**, on constate aussi une baisse de 21% d'abattages mâles sur 8 ans. On note aussi une baisse pour les vaches, les jeunes taureaux sont abattus plus jeunes et ont un cycle de production plus court.

**Au sein des abattoirs**, le volume d'abattage diminue depuis 2017. Au niveau de la consommation, celle-ci a baissé entre 2010-2017 pour se stabiliser depuis le Covid. L'écart entre la production-abattage et la consommation a tendance à se réduire, le marché tend à l'équilibre avec quelques tensions, ce qui fait craindre qu'à moyen terme on rencontre des soucis d'approvisionnement en viande bovine sur le marché belge par manque d'animaux.

b) Produits, charges, et revenu des exploitations spécialisées

Les chiffres sont issus des données du SPW et montrent les résultats mesurés jusque 2022.

**Les produits dégagés** par les fermes spécialisées en viande bovine proviennent en majorité de la vente des animaux suivie des aides PAC (pour 1/4). Selon la typologie des fermes (niveau de performance économique) on observe un écart de produit de 250 € / UGB qui s'explique par un nombre et un prix de vente des animaux plus importants. Les exploitations les plus performantes sont de plus grande taille (plus d'animaux et plus de terres).

Quant aux **aides liées à la nouvelle PAC**, le secteur bovins viande n'a pas trop perdu en moyenne en 2023, une partie de la baisse des soutiens couplés a été compensée par une hausse au niveau des éco-régimes. Il faut toutefois nuancer fortement ce message en prenant en compte la baisse des montants d'aide dans de nombreuses exploitations présentes en régions de polyculture élevage. D'ailleurs l'OTE « cultures et bovins » voit les montants des aides diminuer fortement avec des aides qui passent de plus de 30 000 € par exploitation à un peu moins de 25 000 € selon les chiffres provisoires. Le maintien d'aides pour le secteur bovins viandeux est indispensable.

**Au niveau des coûts de production (charges)**, ils ont augmenté de 50 % en 12 ans pour atteindre 2 100 € / UGB en moyenne. Les charges se composent de 3 gros postes : charges opérationnelles, charges de structure et main d'œuvre. Elles représentent chacune environ 1/3 du total. Les exploitations les plus performantes ont des charges de structure et de main d'œuvre moins importantes par rapport aux autres. Les charges totales passent de 2 260 € / UGB pour les exploitations les moins performantes à 1 710 € / UGB pour les plus efficaces. Si on analyse le rapport entre le produit et les charges, on est à 800 € produits (aides comprises) pour 1000 euros de charges imputées (tiennent compte des fermages réels ou estimés et des taux d'intérêts). Le secteur bio s'en sort un peu mieux (846 €) mais c'est problématique dans le secteur viande bovine.

**Au niveau du revenu**, on note une légère augmentation du revenu depuis 2017 pour le secteur bovins viandeux mais celui-ci reste faible (18.200 €) par rapport à d'autres spéculations. Ce qui ne favorise pas l'intérêt des jeunes pour le secteur. Cependant, les fermes les plus performantes arrivent à dégager un revenu du travail plus important (45.000 € en 2022) par rapport aux moins performantes (dont le revenu est quasi inexistant).

c) Evolution du prix des bovins viandeux et de la viande bovine

Le SPF économie mesure depuis 2011 le prix de la viande en Belgique au consommateur (prix relatif ramené par rapport à la valeur de mi-2013). On remarque que le prix consommateurs a augmenté de 10% entre 2013 et 2021. Ensuite il a fort augmenté en 2022 et était stable en 2023.



Si on regarde le prix carcasse des vaches E2 et des taurillons S2, on observe une baisse sur le long terme entre 2013 et 2020 pour les mâles et femelles une baisse d'environ 10 %, suivie d'une augmentation importante entre 2020 et 2023. Quant au prix de l'alimentation animale versus coût d'engraissement, les plus grands pics sont observés entre 2020 et 2023 avec une revalorisation plus importante pour les vaches que pour les mâles. En 2023 les prix carcasses ont eux aussi été stables.

d) Calcul du coût de production

Dans le cadre du plan stratégique de développement pour la filière, on a estimé pour 2022 des coûts de production d'un naisseur engraisseur en Wallonie avec du Blanc Bleu belge (60 vaches allaitantes) dans une ferme familiale spécialisée en viande bovine. On estime nécessaire une marge brute via la vente de bovins gras et les aides de 50 000 euros bruts avant impôts et charges sociales. On arrivait à un coût de production de 7.20 € / kg carcasse en 2022 mais cela devrait être sensiblement la même chose pour 2023 avec un prix de vente meilleur mais toujours en dessous des 7,20 €.

2) Evolution récente

Sur base de ces constats et des manifestations des agriculteurs, une concertation a eu lieu avec la grande distribution, les éleveurs, les syndicats agricoles ainsi que le Collège qui a permis d'augmenter le prix d'achat par les enseignes de 5 à 8% et en ferme une hausse de 15 à 50 centimes du prix d'achat pour les prix carcasses. Selon la mercuriale officielle, les prix début mai étaient supérieurs à ceux de début d'année d'environ 30 cents pour les mâles AS2 et 0,25 cents pour les vaches (DS2 et DE2). Les animaux maigres ont aussi vu leurs prix augmenter d'environ 15 cents / kg de poids vif pour les mâles culs de poulain et de 15 – 20 cents pour les vaches culs de poulain et assimilées.

Les producteurs représentants présents (Yves-Marie Desbruyères et Laurent Gomand) partagent leur ressenti par rapport à l'évolution récente des hausses de prix.

- Le prix payé aux producteurs a augmenté ces derniers mois à la suite des négociations mais elles ne sont pas suffisantes pour couvrir les coûts de production
- Le prix payé par les GMS doit être uniforme que ce soit à une coopérative ou un producteur individuel, tant dans le nord que dans le sud du pays. Un doute persiste au sein des producteurs et du terrain sur cet élément.
- Les GMS doivent prendre des garanties auprès de leurs fournisseurs pour s'assurer que la hausse du prix payé soit bien répercutée aux producteurs
- Il faut relancer un observatoire des prix afin de mieux détecter ceux qui respectent les règles du jeu
- Il faut plus de transparence et de communication au sein des maillons de la chaîne et connaître le prix payé par les GMS à leurs fournisseurs



## Questions - Réponses

- **Comment les producteurs bio peuvent gagner plus alors qu'ils n'ont pas la capacité de commercialiser l'ensemble de leur viande ?** Les exploitations bio suivies par le SPW sont la plupart des naisseurs qui vendent leurs bêtes maigres et pas des engraisseurs, ils ont moins de charges et les prix sont plus élevés. Le ratio de primes est aussi différent.
- **Est-ce que les fermes suivies par le SPW sont plus au nord ou au sud du sillon Sambre et Meuse ?** Parce qu'au nord, on a plus de fermes en polyculture élevage avec moins de terres fourragères, de prairies ou maïs qui ne peuvent être valorisées pour les UGB et il y a une limitation des primes. Beaucoup d'agriculteurs sont découragés dans le nord face aux primes insuffisantes.

## **IV. La contractualisation en filière viande bovine en France – Présentation du fonctionnement et retour d'expérience de l'application d'Egalim 2 par Franck Bellaca (Interbev Grand Est) (Annexe 2)**

De nombreuses pistes de travail ont été identifiées pour trouver des solutions au manque de rentabilité en viande bovine en Belgique. L'une des pistes à l'étude étant la contractualisation des relations commerciales. Nos voisins français ont mis en place une obligation de contractualisation à l'issue des états généraux de l'alimentation durable. La loi Egalim a été adoptée en 2018 avec mise en route des contrats en filière bovine depuis 2022 (Egalim 2). Celle-ci poursuit plusieurs objectifs et notamment d'équilibrer les relations commerciales dans le secteur agro-alimentaire. Explications du système, des avancées qu'il a permis et des failles par Franck Bellaca d'Interbev Grand Est.

Avant toute chose, Monsieur Bellaca tient à préciser que les produits issus de la viande bovine sont différents en France (limousine et charolaise R3) par rapport à la Belgique (S2), quant à la demande des GMS, elle se porte sur des petites carcasses avec des petits morceaux.

La base de la loi dit que tout producteur doit avoir avec son 1<sup>er</sup> acheteur un contrat de minimum 3 ans et les contrats qui se suivent entre maillons doivent tenir compte du prix de départ conclu plus un % de plus-value. C'est le producteur qui doit proposer un contrat qui comprend 7 clauses essentielles. A l'heure actuelle, il n'y a que 20 % de contrats mis en place car les producteurs ont l'impression de perdre la main en faisant des contrats, ils préfèrent négocier en dehors sur une base orale. Un observatoire a été mis en place pour suivre les taux de contractualisation mais cela reste déclaratif (quelques contrôles ont été réalisés mais cela reste faible).

Parmi les clauses obligatoires, celle du prix se base soit sur un prix déterminé (prix fixe) soit sur un prix déterminable qui prend en compte plusieurs indicateurs (coût de production, prix des produits sur le marché, qualité, composition). Un seuil minimum et maximum est aussi fixé incluant une clause de renégociation du contrat en cas de besoin. Pour aider les producteurs qui ne disposent pas d'un suivi étroit de leur exploitation, Interbev a créé un outil leur permettant d'avoir accès à leurs données de cheptel (critères, année, catégorie etc) et ainsi voir ce qu'ils produisent et si cela répond à la demande des enseignes en quantité / qualité / prix. Pour les éleveurs associés à des coopératives,



la contractualisation se fait via les statuts et règlements intérieurs au sein de la coopérative. Un guide de contractualisation a aussi été conçu disponible sur le site d'Interbev.

A l'heure actuelle, les constats sont les suivants :

- les éleveurs ont du mal à mettre en œuvre ces contrats malgré tous les outils développés car ils ont l'habitude de négocier oralement
- le premier acheteur ne répond pas toujours dans un délai raisonnable
- une équipe de médiateurs a été créée pour faciliter les relations entre parties mais ils ne sont presque jamais sollicités.
- il manque de la communication auprès de la filière sur la loi Egalim et il en résulte beaucoup de désinformation surtout du côté acheteur et cela fait peur au producteur
- La contractualisation permet de sécuriser le client et le vendeur

Une 4<sup>ème</sup> version de la loi Egalim est en discussion incluant la notion d'un prix minimum qui devrait couvrir les coûts de production mais vu que ceux-ci ne sont pas les mêmes d'une exploitation à l'autre cela ne permettra pas à certains de relever la tête.

Questions - Réponses

- **Est-ce que les indicateurs permettent à l'agriculteur d'avoir un repère qui l'aide dans sa négociation ? Est-ce une avancée ?** Certains agriculteurs se servent de ces indicateurs mais la difficulté rencontrée se situe au niveau du commerçant qui désire garder le pouvoir de négocier et les agriculteurs qui souhaitent garder la maîtrise du prix au centime près selon l'évolution au jour le jour. Ensuite, la notion de prix de revient est compliquée à calculer par un agriculteur, l'indicateur du coût de revient indiqué par Interbev est calculé sur base d'un certain nombre de fermes de références suivies mais il ne convient pas à tous. Il est possible de le calculer précisément pour un agriculteur lambda mais l'institut qui a conçu le logiciel pour le calculer impose une licence. De plus, la loi Egalim a manqué de communication ce qui a incité certains commerçants à faire de la désinformation en disant qu'à aucun moment le prix n'est fixe sur 3 ans et que contractualiser était risqué. On peut citer quand même l'exemple des contrats fixés avec la chaîne MacDo qui ont sauvé des éleveurs de jeunes bovins parce qu'il y avait un minimum de charolais à sortir toutes les semaines, cela a permis de réaliser des sorties régulières, de maintenir un marché et de passer la vague.
- **Par rapport à l'interdiction des promotions abusives dans les grandes surfaces, y a-t-il eu un impact sur l'agriculteur ?** Par rapport aux promotions, les entreprises se sont adaptées mais on ne sait pas dire si l'effet est positif ou négatif.
- **Par rapport aux contrats et aux prix, est ce que cela a sécurisé l'agriculteur par rapport aux conditions de vente et par rapport à des pratiques déloyales de vente ?** C'est une protection surtout en cas de crise. Il y a plein de situations où il n'y avait aucun contrat par exemple au sein des abattoirs, ceux-ci ont été demandeurs d'un contrat par rapport à leurs distributeurs. Cela a obligé certains acteurs à signer quelque chose. Dans la filière viande bovine, la négociation orale est encore fort présente.



- **Est-ce que les indicateurs du prix déterminable ont été disponibles avant les obligations de contractualisation ?** Oui tout à fait, Interbev avait déjà initié ce travail notamment avec l'indicateur de coût de revient sur des produits de qualité label rouge. Le gouvernement s'est appuyé dessus lors de la création de la loi.
- **Est-ce que la période de 3 ans est un élément bloquant, si la durée du contrat était moindre, est ce qu'il y aurait plus de contrats conclus ?** Cela dépend du contrat, avec la chaîne de burgers, la durée n'est pas un problème pour des bêtes qu'on va vendre dans 6 mois et qui n'existeront plus. Par contre, pour des bêtes qui ne sont pas encore nées, c'est plus compliqué mais il y a toujours moyen de renégocier. Aussi le contrat a une durée de 3 ans mais on peut préciser un volume qui sera atteint à un terme plus court. Par exemple un contrat portant sur 20 bovins avec 2 bovins par semaine sera conclu après 10 semaines.
- **Peut-on demander une plus-value sur les indicateurs de qualité ? Est que les plus-values sont calculées par les organismes professionnels ?** Oui, on peut ajuster le prix selon que le vendeur souhaite telle ou telle qualité. Ce sont les mêmes structures (organismes indépendants) qui vont calculer le prix de revient selon le cahier de charges. Le coût de production est calculé sur un échantillon national, l'institut de l'élevage fait son propre échantillon. Interbev essaie aussi que les lycées agricoles s'approprient la méthode et qu'on explique aux élèves cet outil de négociation.
- **Si les producteurs fixent un prix pour couvrir leur coût de production, n'y a-t-il pas un risque que l'acheteur dise qu'il a un autre agriculteur qui propose moins ?** C'est possible, certains éleveurs ont des discussions directes avec des GMS qui sont aussi en contact avec des coopératives. C'est ainsi qu'on constate que les prix d'achat dans la partie Est et en Bourgogne sont nettement inférieurs à l'ouest de la France. Mais la mise en concurrence à ses limites, on ne va pas transporter des bovins sur 600-700 km parce qu'ils sont moins chers.
- **Dans les contrats avec prix déterminé et prix déterminable, est ce qu'Interbev a les % d'exploitants qui utilisent l'un ou l'autre et dans le prix déterminable avez-vous les % de ceux qui utilisent les tableaux disponibles pour calculer eux-même leur volume de production ?** Non ils n'ont pas ce détail. Interbev a poussé pour utiliser davantage le prix déterminable (par exemple 80% du coût de revient, 20% pour le reste + les plus-values. Mais beaucoup ont traduit l'équation jusqu'au bout et sont partis du prix déterminable pour arriver à du prix déterminé. Il y a une crainte que le prix change mais en même temps, le coût de revient change tous les 6 mois si on le pondère avec le prix de marché, cela va se lisser dans le temps. Par crainte des fluctuations certains partent plutôt sur du prix déterminé avec les bornes inférieures et supérieures, en fin de compte les renégociations ont lieu tous les 2-3 mois.
- **Quel est le risque pour l'acheteur qui ne respecte pas le contrat ?** Il n'y a pas de décret sanction. Le gouvernement n'a pas les effectifs pour réaliser les contrôles ni pour traiter les plaintes qui lui sont remontées.
- **Est-ce que les 20% contractualisés ont un effet stabilisant sur le marché ?** La loi Egalim est obligatoire depuis 2022 et il y a tellement d'autres facteurs qui ont changé entretemps que c'est impossible de voir si le marché a été lissé, il n'y pas assez de recul.



- **Par rapport à l'identité VBF (viande bovine française) et la loi sur l'étiquetage, comment Interbev travaille en France ?** Sur l'Est, ils ont travaillé avec la marque « viande du terroir lorrain » qui existe depuis 1992 et qui a permis de mettre en avant une marque régionale disposant d'une production, d'unités d'abattage et de distributeurs, cela a permis de protéger le marché. Dans Egalim, il n'y pas de référence à VBF car cette loi s'est plutôt orientée sur des signes officiels de qualité et sur la certification environnementale.
- **Est-ce que la mise en place de ces contrats est positive pour les éleveurs ?** C'est une bonne chose mais il faut inciter plus de producteurs à passer les contrats car c'est une sécurisation pour toutes les parties.
- **Y a-t-il une différence entre les spéculations, par exemple pour le bovin qui a un cycle économique long par rapport au porc ?** Dans le secteur porc, il est plus naturel d'avoir des contrats car le cycle est plus court mais ce n'est pas pour cela qu'il y a plus de contrats. Quant à la filière ovine, il est difficile d'estimer le nombre d'animaux présents, leur date de sortie, et en plus par manque d'animaux en France, il y a beaucoup d'importations.

## V. Actualités du Collège des Producteurs

### a) Plan de développement filière viande bovine

Dans le cadre du plan de développement stratégique viande bovine, une fiche action concernant le soutien à des éleveurs wallons qui veulent développer l'engraissement dans des fermes de naisseurs-engraisseurs a été préparée. Cette fiche action a été reprise dans un des projets portés par le Collège dans le cadre du plan de relance et va bénéficier de moyens financiers pour démarrer dans quelques semaines. Les actions prévues consistent en : 1) la coordination, 2) un encadrement technique des éleveurs et le développement d'un outil d'aide à la décision pour le rationnement, 3) un encadrement commercial des éleveurs.

### b) L'interface producteurs-distributeurs

C'est un projet initié par le Collège dans le cadre du plan de relance et qui consiste à augmenter la part de produits locaux dans tous les segments de distribution BtoB. Une équipe de 6 personnes répartie par province démarque des points de vente pour faire du lien entre producteurs et distributeurs. L'interface travaille aussi sur la mise en place d'une logistique entre acteurs via une bourse aux transports assurée par « la charrette » et sur une harmonisation des différentes bases de données de produits locaux en lien avec GS1 afin que le producteur doive encoder ses produits à un seul endroit.

### c) Le Prix Juste

Le Collège continue à travailler sur la labellisation, le calcul du coût de revient, la communication et sensibilisation pour un prix rémunérateur au producteur.

### d) Celagri

C'est une plateforme d'information auprès du grand public et de la presse sur des sujets agricoles polémiques. Un évènement annuel est organisé et un magazine édité ainsi que des articles publiés



sur différents sujets. Lors des récentes manifestations, de nombreuses questions ont été posées par les citoyens auxquelles nous avons répondues. Un quizz pédagogique tourne lors de foires auxquelles le Collège participe. 2 conférences ont été organisées pour faire le lien entre des étudiants agronomes et vétérinaires et des producteurs afin de les confronter aux réalités du terrain.

**e) Easy agri**

C'est un site mis à disposition pour la vente des animaux de rente. Il y a 14 000 utilisateurs dont 15 à 20 % de professionnels inscrits. On compte pour les bovins viandeux 30-40 annonces.

## **VI. Elections des représentants au Collège des Producteurs**

Les mandats de 2 représentants sont venus à leur terme, il y a donc lieu de les remplacer. 3 candidats ont envoyé leur candidature : Sébastien Geens, Maxime Albanese et Baptiste Piron.

Chacun est invité à se présenter. Le rappel des règles de vote est expliqué et le vote au sein des producteurs.trices présent.e.s est lancé. A l'issue du vote, Maxime et Sébastien sont élus pour occuper respectivement les places d'effectif et suppléant. Quentin remercie vivement Yves Marie Desbroyères et Laurent Gomand pour leur investissement au long de leur mandat.



## Liste des participants

### Présents

ALBANESE	Maxime	Producteur
BAUDOIN	Roland	Producteur
BELLACA	Franck	INTERBEV Grand Est
BURON	Marie-Hélène	Awé groupe
BUXANT	Jennifer	ULiège - GxABT
DE LAMINNE	Béatrice	Producteur
DE LAMINNE	Vincent	Producteur
DELAITE	Martin	Producteur
DELFOSSÉ	Camille	SPW ARNE DAEA
DEMONTY	Thomas	FWA
DESBUYERES	Yves-Marie	Producteur
FLOYMONT	Geoffrey	Producteur
GAILLARD	Guy	Producteur
GEENS	Sébastien	Producteur
GEENS	Benjamin	Producteur
GOMAND	Laurent	Producteur
GROSJEAN	Emmanuel	Coordinateur Socopro
HURDEBISE	Julie	ULiège - CTA Strée
HUYBERECHTS	Thomas	Fugea
HUYS	Valentine	FJA
HYPACIE	Jean-Pierre	Producteur
LEGLISE	Pascal	Carrefour
LEKEUMO	Eloge	SPW ARNE
MARCHAL	Delphine	Socopro
MOREAU	Bertrand	Carrefour
OTJACQUES	Laurent	Producteur
PERREAUX	Yves	Producteur
PIRON	Baptiste	Producteur
POCHET	Pascal	SPF services extérieurs
RENKENS	Benoît	Libramont Cooperalia
SIMON	Katleen	Socopro
SON	Christian	Producteur
VANDEPUTTE	Amandine	APAQ-W
VERHAEGEN	Etienne	SPF économie

### Excusés

BILLA	Benoît	Producteur
HERMAN	Henri	Producteur
SERVAIS	Luc	Awé groupe – rédacteur Wallonie Elevage