



# Procès-verbal de l'Assemblée Sectorielle Viande bovine du 03 novembre 2025

## I. Identification du document

Type de document	PV
Titre du document	PV de l'Assemblée sectorielle Viande bovine du 03 novembre 2025 - <b>Version provisoire</b>
Responsable de la préparation du document	Quentin Legrand et Katleen Simon
Date de publication	08 01 26
Validé par	Chargé de mission et <b>participants de l'AS</b>
Annexes	Annexe 1 - Liste des présences Autres annexes - PDF Présentations 22 <sup>ème</sup> AS VB - PDF Présentation APAQ-W 22 <sup>ème</sup> AS VB

## I. Ordre du Jour et introduction

L'ordre du jour est approuvé.

## II. Validation du PV de l'Assemblée Sectorielle précédente

Le PV de l'Assemblée Sectorielle du 19 mai 2025, disponible sur le site internet du Collège des Producteurs, <https://collegedesproducteurs.be/publication/pv-de-lassemblee-sectorielle-viande-bovine-2025-s1/> est approuvé sans remarque.

## III. Point promotion – Présentation du plan de promotion 2026 de l'APAQ-W par Amandine Vandeputte - chargée de mission filières viande

*Les diapositives qui ont été présentées sont reprises dans le document : « Présentation APAQ-W 22<sup>ème</sup> AS VB ».*

### Contexte

L'APAQ-W a plusieurs missions d'intérêt public (appui commercial, promotion et sensibilisation, analyse et conseil et outils digitaux) pour lesquelles elle reçoit de l'argent de la Région Wallonne et prélève des cotisations auprès des acteurs des secteurs.

Ces **missions** s'inscrivent dans des tendances macro-économiques qu'il faut prendre en compte pour adapter la stratégie de l'Agence et les campagnes de promotion. Afin de mieux comprendre ces tendances et identifier des profils de consommateurs, l'APAQ-W travaille à la Prospective via son Observatoire de la consommation.

Sur la viande, la façon de communiquer évolue mais il faut continuer à communiquer vers les différents publics cibles ; journalistes et médias, enseignants, diététicien et médecin, HoReCa et cantines, GMS et franchisés et, enfin, comm'Acteurs. Les objectifs spécifiques de la campagne Viande de Chez Nous sont présentés à la diapositive 9.



## Actions réalisées en 2025

### Actions Viande de chez nous réalisées en 2025 ;

- Rencontres sur le terrain entre écoles et producteurs et entre restaurateurs et producteurs.
- Barbecue annuel avec invitation de journalistes et influenceurs food.
- Charte des bouchers sur l'appro local.
- Dégustations lors de nombreuses manifestations.
- Actions vers les bouchers.
- Actions vers les consommateurs pour les sensibiliser à la consommation locale.
- Création d'outils pédagogiques afin de sensibiliser les enfants et de vidéos sur le bien-être animal.
- Messages sur les RS.
- Actions en GMS (en 2025 campagne steaks, frites salades avec le Vlam).
- Diffusion de vidéos sur la cuisson des viandes sur les TV locales.

### Au niveau des actions spécifiques au secteur bovin ;

- Campagne Européenne sur la durabilité avec comme partenaire Provacuno (interprofession espagnole). Durée de 3 ans.
- Sensibilisation des jeunes avec le concours BeBoeuf, qui cible les écoles hôtelières et Media training (concours European Young Breeders).
- Association de la consommation de la viande rouge, et le sport avec les Openlakes.
- Promotion au niveau national en collaboration avec le Vlam.
- Soutien sectoriel sous forme de subsides.

### Au niveau des actions transversales ;

- Observatoire de la consommation avec notamment une étude sur la viande
- Graines d'agri avec la création de supports sur le bien-être des animaux.
- Actions envers l'Horeca via le réseau table de terroir

## Propositions d'actions pour 2026

### Pour Viande de chez nous ;

- Rencontres sur le terrain entre écoles et producteurs.
- Rencontres sur le terrain entre restaurateurs et producteurs.
- Barbecue annuel Viande de chez nous.
- Dégustations de viande de chez nous en GMS.
- Dégustations et interview des producteurs pendant les foires et salons (Libramont, Battice) .
- Mise en place de l'outil pédagogique.

### Pour le secteur bovin ;

- Campagne européenne sur la durabilité en partenariat avec PROVACUNO, interprofession espagnole (séminaires dans les universités et hautes écoles, publications, présence à un salon sur la durabilité, ...)
- Promotion nationale : Partenariat avec le VLAM via Belgian Meat Office (en discussion) ou balade gourmande à Bruxelles, ...
- Concours BeBoeuf 2026 avec une nouvelle mécanique.
- Media training à la demande
- Impression brochure updatée.
- Participation événements/conférences (événement nutrition, événement sportif, ...)
- Production de bâches pour la promotion de vente de colis à la ferme.
- Soutien sectoriel



**Budget 2026** avec pour la campagne Viande de chez nous 140 000€ et pour les actions spécifiques au secteur bovin 720 000€ (dont une bonne partie pour la campagne EU).

#### IV. Actualités du Collège des Producteurs

*Les dias qui ont été présentées sont reprises dans le document : « Présentations 22ème AS VB ». Les points de contacts sur ces différents projets sont repris dans le dias pour tout info.*

##### Projet soutien à l'engraissement

Projet que le Collège des producteurs mène en partenariat avec Elevéo, financé dans le cadre du PRW avec deux volets :

- 1) **Accompagnement à la commercialisation** des éleveurs - géré par le Collège et
- 2) Elevéo qui s'occupe de l'**accompagnement technico-économique** des éleveurs qui souhaitent engraisser.

Principales **réalisations** :

- Une **enquête** a été menée auprès des éleveurs sur l'engraissement en Wallonie, pour identifier et confirmer les freins, les leviers, les opportunités, les besoins d'accompagnement exprimés par les éleveurs. Ce qui a permis d'orienter les actions à mener dans le projet.
- Un **Benchmark des opportunités de commercialisation** a été réalisé pour déterminer avec les filières existantes quelles sont les attentes et les demandes en termes de bovin gras, et quels sont les types d'animaux recherchés (labélisations, catégories, races, etc.).
- Elevéo a travaillé sur un outil d'aide à la décision, appelé le **Bilan de sortie** dont l'idée est de pouvoir sur base des données disponibles dans la ferme, exprimer la valeur économique des animaux qui ont été vendus sur les dernières semaines/mois (mâles ou femelles). Ce service est proposé par Elevéo à tous les éleveurs.
- Des **espaces et moments de rencontres** ont été créés entre débouchés et éleveurs, pour aborder des thématiques technico-économique et commerciales, et amener ainsi les débouchés pour exprimer leurs attentes. Ceci s'est fait au printemps lors de 2 soirées, les premières « Rencontres de l'engraissement ».

##### Projet Wallbovinut

Ce projet est mené par le **CRA-W** et cofinancé pour l'Union Européenne. Il a pour but de **proposer aux éleveurs bovins un outil de rationnement ergonomique** qui facilite le partage d'informations automatique entre différentes plateformes déjà existantes.

##### Evènement Celagri

Celagri.be est une plateforme d'information auprès du grand public, et surtout de la presse sur des sujets agricoles polémiques.

Un **évènement annuel est organisé et un magazine** édité à cette occasion. **Cette année le thème abordé sera : « Pourquoi, Pour qui encore produire en Wallonie ? »**

##### 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.

#### V. Election de 2 représentants pour le secteur viande bovine

**Les mandats de 2 représentants sont venus à leur terme** : Henri Herman et Benoit Billa. Il y a donc lieu de les remplacer.

**3 candidats ont envoyé leur candidature** : Martin Delaite, Benoit Billa et Florent Pirard. Chacun est invité à se présenter en quelques mots (qui êtes-vous ? quelles sont vos motivations ? ...).



Le rappel des règles de vote est effectué, et le vote au sein des producteurs.trices présents(es) est lancé.

**A l'issue du vote, Benoît et Martin sont élus pour occuper respectivement les places d'effectifs et suppléants.**

## VI. Table-ronde – Quel avenir pour les abattoirs de bovins en Wallonie ?

### **Quelques éléments de contexte – Quentin Legrand – Collège des Producteurs**

Le **nombre d'abattoirs** a diminué fortement en Région Wallonne.

En Wallonie, Il y avait une 60aine d'abattoirs en 1985, toutes espèces confondues contre en 2025, **19 abattoirs (plus que 3 abattoirs publics) en 2025 dont 10 font de l'abattage de bovins pour tiers.**

Les 10 outils se situent : 2 à Mouscron (Debaenst et EMG), Ath, Virton, Ciney, Liège, Rochefort, Aubel, Gedinne et St Vith.

On est dans un contexte de **décapitalisation bovine en Belgique**, en passant en 25 ans d'un peu plus de 3 millions de bovins à 2.153.000 en 2024, au niveau national cheptel allaitant et laitier confondus.

**La Belgique est un pays fort actif au niveau du commerce et du commerce de bovins vivants** avec toujours des imports/exports de bovins vivants qui pourraient permettre de limiter l'impact de la décapitalisation du cheptel belge. Mais **au niveau de l'UE à 27, on observe également une diminution du cheptel bovin** qui est passé de 2016 à 2024 de 80 millions à 72 millions.

Il en résulte que, selon les données Statbel de **poids abattus en Belgique**, on constate une baisse depuis 2017 avec -14% d'abattages de vaches et de mâles adultes. On a cependant observé une hausse en 2023 et 2024 (+ de 4%). Par contre, depuis début 2025, c'est une baisse de 7,5% sur les 7 premiers mois qui a été mesurée.

**Le manque d'animaux et le relatif maintien de la demande (consommation) a engendré une forte hausse des prix des bovins.** + 40 % en 1 an (novembre 25 vs novembre 24). Pendant le même laps de temps, le prix de vente consommateur moyen de la viande bovine a lui augmenté de 17,3%

### **Aides aux abattoirs publics - Aline Dejonckheere - SPW ARNE – Direction de la Recherche et du Développement**

Les **3 abattoirs encore publics** sont ceux d'Aubel, Gedinne et Virton.

**Que peut-on subventionner pour les abattoirs publics ?** L'achat de terrain, l'acquisition d'immeubles et de biens meubles, la construction, l'agrandissement, la rénovation et la transformation.

Pour que la demande soit complète, il faut que la commune détermine les objectifs à atteindre, grâce à l'investissement : la mise aux normes, la diminution de la consommation d'énergie, le bon fonctionnement de l'abattoir, le développement de certaines techniques d'innovation et l'amélioration du bien-être animal.

La subvention octroyée entre dans le **cadre des « aides de minimis »** : c'est un cadre juridique qui est déterminé par l'UE, et qui permet aux états membres d'octroyer des aides publiques à des structures privées ou publiques et qui détermine le **montant maximum d'aide fixé à 300.000 € sur 3 ans. Le taux d'intervention est de maximum 50% du montant de l'investissement.**

Aline est en contact avec les outils concernés pour les accompagner et reste disponible pour toute question.

### **PAC 2023-2027 – Aides à l'installation, et aux investissements concernant les secteurs agricoles, à destination des outils de transformation (aide TRACO – 354) - Youri BARTEL – SPW ARNE - Direction des Structures Agricoles.**



Il existe des **leviers publics** dans le cadre de l'intervention 354 de la PAC pour la transformation et la commercialisation, et dans ce cas pour la transformation de viande. Ces aides sont allouées à la **diversification agricole et non agricole** en tant que producteurs, éleveurs, PME de transformation et de commercialisation et sous forme de coopérative pour 12 millions €.

Pour ces aides reprises dans la catégorie Aide 354, **différentes conditions et taux de subventionnement sont définis et dépendent du mécanisme choisi ainsi que du profil du demandeur** (producteur, coopérative de producteurs, PME de transformation, etc.). Ces éléments sont présentés dans les dias 36 à 49

L'aide 354 peut être allouée à des agriculteurs (diversification agricole ou non agricole), **coopératives de producteurs** mais aussi à des PME de transformation de produits agricoles (la viande en fait partie). Dans ce dernier cas il s'agit de l'aide 354 PME TRACO AGRO. Elle est destinée à des personnes qui ne produisent pas la matière première, qui achètent la matière première et la transforment et la commercialisent. Ces entreprises doivent être en PME, pas grande entreprise, avoir un n° d'entreprise à la BCE, être inscrite au SIGEC, et avoir l'objet social principal qui est la transformation ou la commercialisation de produits agricoles. **Le montant max de la subvention est de 500 000 € sur la période 2023-2027.**

Les jurys de sélection sont trimestriels, c'est à dire que s'il y a assez d'argent, les aides sont données à tout le monde. En revanche, s'il n'y a pas assez d'argent, il y a un classement effectué. Pour pouvoir avoir cette aide 354, il faut un minimum de 8 points. Tandis que pour l'aide CUMA et l'aide TRACO AGRO, il faut minimum 5 points.

Il existe également des aides classiques aux entreprises qui sont gérées par le SPW EER. Pour les entreprises privées, ces mécanismes sont souvent plus intéressants, ce qui fait que très peu d'entreprises vont vers l'aide 354 gérée par la DSA (dont aide 354 TRACO).

## Aides aux entreprises du secteur de la viande – Wallonie Entreprendre - Résumé

Différents mécanismes d'accompagnement sont proposés par Wallonie Entreprendre (WE) => toujours en cofinancement : **il faut au moins 50 % de financements privés en plus.** Les aides gérées par WE ne sont pas des subsides.

WE propose plusieurs mécanismes :

- **Prise de part de capital**
- **Prêts au taux du marché** : complémentaires à des prêts privés. Des allègements sont possibles sur délai de remboursement du capital.
- **Garanties bancaires**
- **Prêts de particuliers vers des entreprises (prêt coup de pouce)** : cadre expliqué sur le [site](#).

Depuis 2012, 13 millions € qui ont été confiés par la Région Wallonne à WE, pour soutenir le secteur de la viande (prêts et augmentations de capital).

## Table ronde : Quel avenir pour les abattoirs de bovins en Wallonie ?

Panélistes ayant accepté l'invitation ;

- Aurélien Durant et Jean-Pierre Deconinck – Eleveurs membres de la coopérative WAPIMEAT (Abattoir d'Ath)
- Marcel Peters - Directeur Général de PEMA Meat Group (Abattoir de St-Vith)
- Benoît Dorthu – Echevin de la Commune d'Aubel - agro-alimentaire, abattoir et agriculture
- Patrick Schiffers – Directeur Général de Jean Gotta SA à Aubel.

## Présentation des panélistes

Jean-Pierre Deconinck – Eleveur membre de Wapimeat



Eleveur de bovin dans la région de Tournai. Il y 3 ans, ils ont fait partie de la création d'une coopérative de découpe jouxtant l'abattoir d'Ath « Wapicowp ». En 2025, ils ont eu l'opportunité de créer une coopérative pour essayer de continuer l'abattoir d'Ath (démarrage).

Question : vous avez repris la gestion de l'abattoir récemment ?

⇒ oui, le 23 septembre 2025, la reprise effective est faite et n'a pas été simple.

#### **Aurélien Durant – Eleveur membre de Wapimeat**

Fils d'agriculteur dans la région d'Ath, il fait partie des 15 fondateurs de la création de Wapimeat, coopérative qui a repris l'abattoir communal d'Ath. Beaucoup de défis au niveau de cette reprise d'abattoir, car il faut y faire beaucoup de rénovations.

Question : Combien y a-t-il de membres dans la coopérative ?

⇒ Ils sont 15 fondateurs et au total dans les parts utilisateurs, ils sont 160.

Question : Pour pouvoir utiliser les services de l'abattoir, il faut être coopérateur ?

⇒ Non, pas nécessairement, il y a des différences de prix si vous êtes coopérateur ou non.

#### **Patrick Schiffers – Directeur Général Jean Gotta SA à Aubel.**

Société Jean Gotta installée à Aubel depuis 1989, cette société fête ses 50 ans cette année. Ils ont la particularité d'être l'infrastructure contigüe avec l'abattoir communal d'Aubel, et ils sont en collaboration et actifs au niveau de la chaîne bovine en amont.

La société Jean Gotta fait partie du groupe JG&V qui inclut également la société VLEVIA. Celle-ci a une collaboration avec Euro Meat Group (abattoir à Mouscron) sous la même forme à Mouscron.

Par ailleurs, Patrick est président de la commission bovine de la Febev (fédération belge des abattoirs et ateliers de découpe).

#### **Benoît Dorthu – Echevin de la commune d'Aubel pour l'agro-alimentaire, l'abattoir et l'agriculture**

1er Echevin de la commune d'Aubel, commune de 4 200 habitants, mais qui a la particularité d'être un concentré d'acteurs agro-alimentaire (Stassen, Meurens, Detry, Abattoir Lovenfosse, l'Abattoir communal et Jean Gotta SA).

L'abattoir d'Aubel est un abattoir de service, et leur plus grand client, c'est Jean Gotta. C'est donc un partenariat entre un acteur public et un acteur privé. Ils abattent aussi pour d'autres professionnels et des particuliers.

#### **Marcel Peters - Directeur Général PEMA Meat Group**

PEMA Meat Group présente 3 sociétés :

- L'abattoir PEGRI depuis 1985 : les bêtes viennent de 40 % de la Belgique, 40 % du Luxembourg et 20 % d'Allemagne, de Hollande et de France. Ils tuent toutes sortes de bovins.
- L'usine de découpe P&M Eifeler Fleischbetrieb où ils travaillent avec 100-120 tonnes de bovins, et 70 tonnes de viande de porc.
- La société de transport Eurobetail qui gère +/- tous les transports et l'administratif, et qui est stationnée pas loin de St Vith à Weiswampach au Luxembourg.

### **Situation et défis actuels**

#### **A) Quels sont les enjeux de votre outil ou du secteur, de manière plus générale ?**

⇒ **M. Peters**

Pour chaque abattoir, c'est différent. Leur problème actuel, c'est la problématique du personnel, et en étant proche du Luxembourg, c'est un challenge de garder le personnel, au vu du salaire (pas assez élevé).

Le manque de volume de bétail cette année, il manque du bétail partout, ce qui engendre que les coûts d'abattage augmentent. De plus, il n'y a pas beaucoup d'abattoirs qui tuent tous les jours. Leurs jours d'ouverture à St-Vith sont



le mardi, le jeudi et le vendredi. Quand il manque du bétail, c'est aussi compliqué de donner du travail au personnel, et de le garder.

Au niveau politique, il y a toujours des problématiques. Quand ils ont commencé dans leur secteur à l'abattoir de St Vith, ils ont travaillé sur le Halal, et depuis 2019, le Halal a été interdit, et ils ont perdu de 20 à 30 % de CA.

⇒ **M. Dorthu**

Sur Aubel, ils ont un abattoir vieillissant, il a une 40aine d'années, il vieillit mais, performe toujours. La fermeture des abattoirs voisins a fait qu'ils ont eu un transfert des abattages chez eux.

Ils sont face à des grands défis : outil vieillissant et personnel qu'il faut parfois chercher et conserver. L'équipe est plus ou moins stable : une 30aine d'emplois directs sur l'abattoir, 15 emplois sont du personnel communal, et sur les 4 dernières années, il n'y a eu que 2 départs. On sent que le personnel jeune veut un équilibre entre la vie professionnelle et vie privée, et ils ne veulent plus travailler 12, 15h, et s'ils le font, ils veulent récupérer.

Le défi du bien-être animal où ils ont dû installer des systèmes de caméras pour que le BEA puisse vérifier que les animaux sont bien traités. Ils ont dû réduire leur heures d'ouverture de livraison des bêtes vivantes, pour avoir un opérateur sur place à la suite d'un PV de l'Afsca.

Ils sont bien cotés au niveau de l'Afsca, où ils ont été abattoir pilote pour un audit de « l'Afsca Européen ».

Plus d'exigences, plus de normes, et donc augmentation du personnel pour faire face aux heures supplémentaires. Avec des labels à obtenir : Bio, Halal, certification des GMS. Ils ont en plus 500 petits clients, avec des petits bouchers, des bouchers à la ferme où il faut prévoir le dégraissage, la gestion des abats, ce qui complique la gestion.

⇒ **M. Schiffllers**

Ils ont vécu une diminution de la disponibilité du bétail, c'est une problématique dans laquelle ils vont être encore confrontés. Il faut la mettre aussi en balance, avec un besoin de modernisation des outils, avec des nouvelles obligations, engagements. Il faut donc pouvoir réussir cet équilibre, entre moins de disponibilités au niveau des abattages, la nécessité d'avoir des outils de pointe qui continue à s'améliorer, et la nécessité d'améliorer une série de valorisation (des produits et sous-produits). Et ne pas perdre de vue le bien-être animal.

Faudra t'il en arriver encore à une réduction des outils, pour pouvoir rester à niveau d'abattage suffisamment élevé, en trouvant l'équilibre avec celui de la disponibilité des abattages, et de la distribution dans le pays ?

**B) Il y a une tendance à la réorganisation, restructuration du secteur de manière macro, dû au fait qu'on a moins de volume pour amortir tous ces investissements ?**

⇒ **M. Schiffllers**

C'est une équation difficile, parce qu'il faut trouver un équilibre entre tous les facteurs, et surtout ce sont des outils qui nécessitent des rénovations permanentes. Sans oublier au niveau durabilité, d'avoir un regard aussi sur les consommations d'énergie, le bien-être animal et l'environnement.

⇒ **MM. Durant et Deconinck**

L'abattoir d'Ath tue les 3 types d'espèces (Bovin, Ovins / Caprins et Porcins) en Wallonie, et il faut savoir gérer toutes les espèces dans un seul outil. Ils touchent dans cet abattoir que les petits clients, c'est un abattoir de proximité, et ils tuent toujours des bovins 2x/sem, des porcs 1x/sem et des moutons 2x (une société qui vient tuer un jour et un autre ce sont les équipes de l'abattoir). Le défi d'Ath est de garder sa 1<sup>ère</sup> place en termes d'abattage d'ovins en Wallonie et il y a du travail à faire.

Le personnel est difficile à trouver, et au niveau de l'AFSCA, tous les problèmes qui en découlent, et les solutions qu'il faut y apporter.

Ils rencontrent aussi des difficultés pour avoir des aides publiques. Il y a beaucoup de dossiers à remplir et la procédure est longue. Ils sont suivis par le Parc Naturel du Pays des Collines.

Le bâtiment reste propriété communale, un bail emphytéotique va être fait, et ils ont la jouissance du bien. Ils ont les mêmes contraintes qu'un propriétaire sans l'être.



## Quels modèles de rentabilité ?

- C) **La pérennité des abattoirs de bovins en Wallonie et en Belgique est-elle menacée ? Si oui, par quels facteurs, et quelles pistes de solutions identifiez-vous ?**

### M. Peters

Oui, les abattoirs sont menacés car il y a beaucoup d'abattoirs en Wallonie qui ont besoin de rénovation. D'où cet argent peut venir pour faire cette rénovation ? Un abattoir, c'est une entreprise de service. Mais beaucoup d'abattoirs en plus de ce service, font du commerce de viande, ils tuent et ils vendent les carcasses.

Il faut aussi trouver le personnel pour suivre tout. Heureusement pour nous, le volume d'activités de l'entreprise est important pour garder le personnel.

### M. Dorthu

Dans le public, on est régit par des barèmes, donc on ne sait pas récompenser un bon travailleur. De ce côté, il faut trouver des autres solutions : l'ambiance du travail et le sens qu'on donne au travail.

Ils sont service d'intérêt économique général (SIEG), ce qui leur donne accès aux aides de la Région Wallonne. C'est important en tant qu'abattoir de service public de pouvoir accueillir tout le monde. Le mixte qu'on a, entre grands et petits acteurs, est un mixte qui permet d'abattre entre 600 et 700 bovins par semaine. L'outil devient un peu juste, les bêtes ont grandi, et ils ont des carcasses beaucoup plus grandes qu'avant, les rails ne sont pas prévus pour ça.

Est-ce au pouvoir politique communal d'investir seul ? On se pose la question.

### M. Schiffliers

Il y a bien une menace, en l'absence d'investissement récurrent. On n'est pas obligé de faire des nouveaux outils, mais juste de les adapter et de les rénover. Ce qui n'est pas simple, car qui dit rénovation, entretien, dit indisponibilité des abattoirs.

Si on regarde les vrais enjeux : l'essence de la réflexion est de pouvoir rendre les outils rationnels, car il n'y aura plus des outils d'abattage pour des capacités phénoménales, et il ne faut pas essayer de baser la rentabilité sur la masse, mais en utilisant des technologies modernes, et tout ce qui permet d'améliorer la rentabilité. Penser à l'ergonomie du travail aussi pour les employés.

- D) **En tant que FEBEV, par rapport à la décapitalisation bovine européenne et belge, quelle est votre vision sur l'impact pour le secteur de l'abattage à 10-20 ans ?**

⇒ **M. Schiffliers** : S'il y a moins de bovins, il y a moins de capacité d'abattage nécessaire. Leur réflexion est de pouvoir travailler avec moins, mais faire mieux (meilleure valorisation pour pouvoir créer de la valeur ajoutée) qui permettrait de fonctionner avec des infrastructures régulièrement rénovées au travers d'autres moyens de valorisation.

- E) **C'est quelque chose qui est projeté dans votre plan financier de réinvestir à moyen/long terme à Ath ?**

⇒ **MM. Durant et Deconinck** : Oui, là où ils doivent évoluer et le plus investir, c'est dans les frigos. En termes de personnel, comme l'abattoir n'a pas arrêté lors de la reprise, le personnel est toujours présent.

- F) Différentes thématiques, différents leviers qui devraient être activés, à la fois au sein des outils, peut être aussi des leviers macro-économiques. On parlait d'optimisation, de technologie qui permettront et de valorisation des co-produits, pour créer de la valeur. **N'y a-t-il pas la question du prix d'abattage qui va rentrer en ligne de compte ?**

⇒ **MM. Durant et Deconinck** : Ils ont essayé de faire l'exercice à l'envers en regardant leurs coûts, et donc à combien on pouvait faire le prix minimal. Puisqu'ils sont en coopérative, le but est de retomber dans leurs frais, en



établissant des prix différents pour les coopérateurs et les non coopérateurs. C'est un exercice très théorique. Ils espèrent ne pas avoir des fluctuations dans le nombre d'abattages. Ils sentent que ce n'est pas à la hausse et en ayant beaucoup d'agriculteurs qui ont pris des parts, ils se disent qu'ils ont un potentiel de bêtes disponibles. Cependant, ils n'ont pas à Ath un service de chevilleur derrière. C'est plus un abattoir de service que de commerce, le commerce qui se fait à Ath est du local. Ils sont donc plus un outil de service de proximité, avec l'idée de valorisation de la viande. Ils n'ont pas la volonté de tuer pour la grande distribution, ils n'ont pas les agréments pour le faire pour l'instant.

⇒ **M. Dorthu**

Avec le coût des déchets et du personnel qui augmente, inévitablement les coûts d'abattages augmentent aussi et doivent être répercutés sur les chevilleurs, les bouchers et les agriculteurs. Ils doivent donc revoir leur coût chaque année, et être capable de faire face aux dépenses, tout en ayant une perspective d'investissement (très onéreux).

⇒ **M. Peters**

Dans cet abattoir, ils font une moyenne de 550 bêtes par semaine, mais cette année, ils sont passés à 350 bêtes, les coûts d'abattage explosent donc. C'est un défi tous les jours pour atteindre le nombre de bêtes souhaité. La logique de volume reste donc hyper importante dans un abattoir. Pour le futur, ça va être de plus en plus difficile d'atteindre ce nombre.

**G) Ce qui pénalise le plus dans les investissements, ce sont les investissements nécessaires par rapport aux vieillissements des outils ou ce sont les normes qui sont trop onéreuses ?**

⇒ **M. Peters**

Ils doivent suivre les normes de l'AFSCA, suivre l'outil (abattoir fort vieillissant), mais ils ont déjà beaucoup travaillé au fur et à mesure, pour maintenir les normes, donc c'est plutôt le vieillissement.

⇒ **M. Schiffers**

Secteur où les marges sont très faibles. Il y a peu de réserve constituée dans le secteur, pour suivre le vieillissement des outils. Ils devraient pouvoir communiquer plus, pour faire comprendre le pourquoi de cette hausse de prix.

**H) Y a-t-il une écoute ou une prise de conscience de votre clientèle à ce niveau-là ?**

⇒ C'est compliqué, car il y a des évolutions de prix très importantes. Dans la filière, ils ont beaucoup échangé sur cet élément.

**I) En moyenne tout type d'abattoir confondu, de combien les coûts d'abattage devraient augmenter pour répercuter la hausse des coûts ?**

⇒ **M. Schiffers**

Les coûts ont déjà augmenté dans la réalité, mais ça dépend de la hauteur des investissements. En réalité, il y a 2 problématiques : il y a des outils qui sont restés rationnels, et qui doivent se moderniser, qui n'ont pas surinvesti et qui doivent se moderniser (cela va générer des frais minimums nécessaires), et il y a les outils où on a surinvesti, qui se trouvent avec des capacités non rencontrées (le volume qui n'est plus là). Au fur et à mesure du temps, le coût évolue naturellement pour le 2<sup>ème</sup> cas de figure, car si on n'atteint pas un certain nombre d'abattages, les frais explosent. Ce modèle des outils de grande taille qui doit fonctionner sur des grands volumes, c'est révolu.

**J) Quelle est la place du secteur coopératif dans le futur ?**

⇒ **M. Schiffers**

Tout est possible, il y a des abattoirs de plus petites tailles qui fonctionnent. Il faut voir ce qu'on vise et tout va se faire avec des coûts très importants. Il n'y a pas que le coût d'abattage, mais aussi la valorisation des sous-produits aussi va être impactée (le cuir, les abats, ...). Un enjeu essentiel, c'est de rester principalement focalisé sur notre



production locale, et ce qu'on peut transformer en Belgique. Quand on parle des outils d'abattage, c'est qu'on réfléchit encore comment valoriser les produits chez nous. Ce qui est certain et qui reste un enjeu pour le secteur, c'est si nous sommes en incapacité de fournir notre marché local, à ce moment-là, la seule solution c'est l'importation systématique, ce qui serait une grosse menace pour la filière belge.

## Perspectives et pistes d'avenir

### K) A titre personnel et au niveau du secteur, comment voyez-vous la situation dans 10 ans ?

⇒ **M. Dorthu**

La Commune a un pôle agro-alimentaire assez fort, un partenaire qui est adossé à l'abattoir, ce qui est une force et une station d'épuration qui est partagée, pour l'ensemble des opérateurs agro-alimentaire. Une mobilité, un accès géographique relativement bon. On pense encore être là dans 10 ans.

⇒ **M. Peters**

S'ils veulent être encore là dans 10ans, ils sont obligés d'investir. La concurrence va être toujours plus compliquée. Il faut travailler tous les jours au niveau de l'hygiène, du nombre d'abattages et aussi au niveau de la régionalité.

⇒ **M. Schiffers**

Pour répondre sur une vision à 10 ans, on ne sait pas comment sera le marché à ce moment-là, car les choses changent tellement vite. On peut être confrontés à des situations politiques très perturbantes aussi. Il faut se fixer des lignes de conduites, mais aussi la capacité de s'adapter aux situations. Il voit un secteur qui va se rationaliser avec de la place pour des acteurs qui ont des projets différents. Dans le secteur bovin, il va falloir vivre avec moins de volume, mais avec mieux de volume (travailler sur la valorisation et la qualité).

⇒ **MM. Durant et Deconinck**

L'abattoir a toujours sa place étant un abattoir de proximité, qui fait vivre la Wallonie. Comment, ça on ne sait pas. Le contexte sanitaire peut évoluer aussi.

## Questions/réponses avec le public

### A) Que pourrions-nous faire pour éviter la baisse de consommation de la viande bovine au niveau des agriculteurs, et pour essayer que la consommation de viande locale demeure ?

⇒ Il faut garder une disponibilité à des prix abordables, le tout est de garder un équilibre entre la production, la rentabilité de la production, la qualité et les attentes du consommateur. La valeur de proximité, le fait que le consommateur achète local, peut porter à moyen et long terme. Maintenir une offre satisfaisante en volume, et ne pas partir dans une situation où finalement les produits locaux deviendraient difficilement abordables et pas disponibles pour tout le monde.

### B) En Belgique, on consomme du bœuf, on vend de la viande locale, mais on ne parle jamais des races. Pour avoir une bonne diversité de produits, on pourrait avoir l'identification raciale à la naissance des animaux ? Sentez-vous une demande dans votre clientèle pour aller vers plus de segmentation sur la race, le sexe ?

- ⇒ Si c'est une opportunité de segmentation de marché, c'est bénéfique. Il y a la race, le sexe, l'âge et plein d'autres critères.
- ⇒ Favorable aussi, c'est un avantage et une sécurité pour le consommateur, il sait ce qu'il mange.
- ⇒ M. Peters : nous avons peu de commerce en Belgique, vu qu'on est à la frontière. On exporte 40 % des viandes en Allemagne et 40 % en France, et en France ils demandent beaucoup la race.



**C) Pour la commercialisation de carcasses, voyez-vous une différence entre les morceaux nobles, et les plus bas morceaux ?**

- ⇒ De manière générale, il y a plus de consommation de morceaux moins nobles (hachés), au détriment de certains muscles. Mais, on constate qu'il y a moins de déséquilibre cette année, même si ça reste une réalité. L'équilibre matière reste une grosse difficulté de la filière à partir du moment où on démonte les carcasses.
- ⇒ Ça dépend aussi de la saison. On sent quand même qu'il y a beaucoup moins de viande sur le marché, ça veut dire qu'on sait mieux vendre et qu'on sait plus facilement vendre les beaux morceaux.

**D) Il y a 2 mots qui sont revenus ce soir c'est : la masse critique et le manque d'investissement, on comprend vite que c'est lié. Est-ce qu'à l'échelle des 10 abattoirs qui restent, on attend que 1 ou 2 disparaissent pour récupérer des volumes, et enfin investir où y a-t-il un scénario bis ? Est-ce possible pour un abattoir de réduire la capacité d'abattage pour réduire les frais fixes, et travailler avec un moindre volume ? Est-ce un scénario envisagé d'adapter votre outil qui est devenu trop grand ?**

- ⇒ Il faut un certain volume, pas penser trop grand. Moins c'est mieux, ils veulent plus faire sur la qualité.
- ⇒ Il faut peut-être passer par des jours de fermeture, c'est envisageable pour réduire les frais variables.

**E) Il y a une étude pour les abattages mobiles en Région Wallonne, qu'en pensez-vous ?**

- ⇒ M. Peters a assisté à une réunion. Il y a encore beaucoup de questions ouvertes.
- ⇒ Au niveau du service public, la phase préparatoire pour ce 3<sup>ème</sup> volet de l'étude a commencé de juillet 2025 à janvier 2026, la phase pilote avec l'abattoir A devrait être réalisée de janvier 2026 à juillet 2026, et avec l'abattoir B de juillet 2026 à janvier 2027. Et l'analyse des données et la rédaction du rapport de janvier 2027 à juillet 2027.

## Annexe 1 – liste de présence

PRÉSENTS	
ALBANESE	Maxime
ANCIAUX	Arnaud
BARBAY	Joel
BARTEL	Youri
BAUDOIN	Gauthier
BEGUIN	Dany
BILLA	Benoît
CREPIN	Philippe
DEBARSY	Daniel
DECONINCK	Jean-Pierre
DECOSTER	Marie-Paule
DEJONKHEERE	Aline
DELAITE	Martin
DELAMINNE	Béatrice
DESMET	Lionel
DI TANNA	Sybille
DORTHU	Benoît
DUCHENNE	Laura
DUFÉY	Mathieu
DUFÉY	Thierry
DURANT	Aurélien
ESCARNOT	Emmanuelle
FLOYMONT	Geoffrey
GAILLARD	Guy



GEENS	Sébastien
GOFFINET	David
GOTTA	Vincent
GROSJEAN	Emmanuel
HEINRICHS	Nicolas
HOSTE	Joachim
HYPACIE	Jean-Pierre
KEST	Jean-Marie
LAVOIX	Christian
LEBOUTE	
LECHAT	Luc
LECLERCQ	Martine
LEGRAND	Quentin
LEJEUNE	Geoffray
MATTART	Philippe
MENTION	Sandra
PAULY	Jan
PAULY	Laura
PERREAUX	Yves
PERREAUX	Nicolas
PETERS	Marcel
PETERS	Audry
PIRARD	Florent
RABEUX	Vincent
RENKENS	Benoît
RUPPOL	Patrick
SCHIFFLERS	Patrick
SERVAIS	Luc
SIMON	Katleen
SON	Christian
Taelman	Maurice
VAN EYNDE	Bernard
VAN ROOS	Laetitia
VANDEPUTTE	Amandine
VANDEWALLE	Régis
VANESSE	Mathieu
<b>EXCUSÉS</b>	
BURON	Marie-Hélène
CLAUDE	Marie-Odile
ENGEL	Sophie
HERMAN	Henri
KALKMANN	Frédéric
LOMBA	Fabienne
MALDAGUE	Alexia
PETEL	Timothée
PONCIN	Eric