



Procès-verbal de l'Assemblée Sectorielle Viande bovine du 12 mai 2026

Quelle place pour la viande locale dans le secteur de la restauration ?

Identification du document

Type de document	PV
Titre du document	PV de l'Assemblée sectorielle Viande bovine du 12 mai 2026 - Version provisoire
Responsable de la préparation du document	Quentin Legrand et Marie-Ange Mathieu
Date de publication	05 08 26
Validé par	Chargé de mission et participants de l'AS
Annexes	Annexe I : Liste des présences Annexe II : PDF – Présentation AS VB 12 05 26

1. Approbation de l'ordre du jour

L'ordre du jour est approuvé.

2. Approbation du compte-rendu de la réunion précédente

Le PV de l'Assemblée Sectorielle du 3 novembre 2025, sur la thématique de l'avenir des abattoirs de bovins en Wallonie est disponible sur le site internet du Collège des Producteurs <https://collegedesproducteurs.be/publication/pv-de-lassemblee-sectorielle-viande-bovine-2025-s2/> est approuvé sans remarque.

3. Actualités du Collège des Producteurs

Evolution des missions du Collège

Les différentes missions du Collège ont été présentées. Une évolution de ces missions en concertation avec notre Ministre de tutelle Mme Dalcq et les syndicats agricoles est en cours. Cela consiste principalement en un recentrage sur le développement des filières (missions détaillées en page 8 de la présentation en annexe II).

MISSION 1

Structurer les filières agricoles wallonnes en favorisant la création de valeur pour les producteurs

MISSION 2

Faciliter le dialogue technico-économique entre les acteurs des filières

MISSION 3

Informier et former les professionnels et les prescripteurs d'information sur les réalités agricoles

- Le Collège se positionne comme un acteur neutre, intermédiaire technico-économique et non syndical.



- Nous allons probablement renforcer la réalisation d'études, d'analyses, de plans de développement dans une approche BtoB et macro-économique.
- La structuration filière et le conseil collectif sur les enjeux des différentes filières végétales et animales reste présent. Focus sur approche collective et non individuelle.
- Complémentarité renforcée avec les syndicats, le SPW, l'APAQ-W et Biowallonie. Un projet de fusion entre le Collège, l'APAQ-W et Biowallonie est d'ailleurs prévu afin de renforcer les synergies entre ces 3 structures qui, à terme, ne devraient plus qu'en former une.

Projet Wallbovinut

Projet de recherche mené par le CRA-W permettant de développer un outil rationnement pour bovins utilisable en ferme.

En 2025, des enquêtes ont été réalisées auprès des éleveurs et 69 réponses ont été reçues. L'outil est jugé intéressant par les éleveurs répondant dans le cadre principalement de l'optimisation de leur ration en lien avec le nutritionniste.

La synthèse des résultats de l'enquête vers les éleveurs est présentée aux dias 15 et 16.– 85% des répondants font appel au calcul de ration pour leurs bovins. En résumé, les éleveurs sont à la recherche d'un outil simple d'utilisation permettant d'optimiser les rations sur base de quelques critères.

Le CRA-W a fini l'analyse fonctionnelle et va déployer l'outil sur WallESmart avec un échange de données automatisée avec l'ARSIA et les centres d'analyse de fourrage partenaires.

Toute personne intéressée par le projet ou souhaitant tester l'outil peut prendre contact avec Lise Boulet : www.cra.wallonie.be/fr/wallobininut - l.boulet@cra.wallonie.be - 0473/33.37.02

4. Quelle place pour la viande locale dans la restauration ? - Table-ronde sur les opportunités et contraintes du secteur de la restauration pour s'approvisionner en viande locale.

Introduction par le Collège des Producteurs et Table de Terroir (APAQ-W)

Thématique d'intérêt pour les éleveurs. L'Horeca est un segment de marché important pour la viande et plus particulièrement pour le bœuf et regroupe des acteurs aux profils très différents (friterie, food trucks, brasserie, gastro, etc.) avec leurs besoins et attentes propres. Les représentants ont la volonté d'échanger avec différents professionnels du secteur pour mieux comprendre l'intérêt pour le local et le fonctionnement des restaurateurs et mieux comprendre comment les producteurs, coopératives et filières locales peuvent viser ce segment de marché et renforcer le positionnement de la viande locale.

Quelques données quantitatives (enquête consommateurs, données macroéconomiques et articles) et qualitatives (enquête menée auprès d'une 10aine de grossistes Horeca actifs en Wallonie par le Collège) sont présentées dans les dias 24 à 28.

Synthèse des enseignements clés

- ✓ Le local est un **levier fort**, mais nécessite une **logistique adaptée** (centralisation, volumes, fréquence).
- ✓ Demande de **différenciation présente** => **opportunité et contrainte** fonction de la filière.
- ✓ Qui gère l'**équilibre carcasse** ? Fournisseur / grossiste / restaurateur ? + facile en volailles, + difficile en bœuf.
- ✓ La **diversification des morceaux et recettes** est une opportunité pour les producteurs



- ✓ Les **grossistes** sont des partenaires incontournables, mais portent souvent une attention forte sur le **prix**.
- ✓ Les **collectifs** / coopératives et les **plateformes logistiques** sont des solutions pour surmonter les freins à travailler en direct.
- ✓ Le **bio est une niche** : à promouvoir via la qualité (reconnue) des produits plutôt que le cahier des charges (parle aux convaincus => enjeu de toucher plus large).

Label Table de Terroir

Table de Terroir est un projet de l'APAQ-W qui a été redynamisé en 2021 sous l'impulsion du Ministre en charge qui a alloué du budget pour soutenir les restaurateurs qui mettent des produits locaux à la carte. Le restaurateur doit mettre 15 produits locaux en moyenne dans ses menus avec 5 catégories obligatoires. Un contrôle est effectué en amont du label = gage de crédibilité. Des appels téléphoniques aux producteurs sont aussi réalisés afin de vérifier la bonne collaboration entre le restaurateur et le producteur.

À l'heure actuelle, le label représente 113 restaurants labellisés = +/- 1500 producteurs locaux en Wallonie.

Le restaurateur doit s'engager à rémunérer correctement le producteur. Les produits doivent être clairement identifiés. Il y a aussi une obligation de communiquer via la charte.

Table-ronde

Présentation des intervenant(e)s

- Didier Lawarée – Restaurant Forge-toi à Falaën ;
- Geoffrey Lambert – Boucherie Geo'frais à Ohey ;
- Gérald Enthoven – Starsavor – Grossiste implanté à Ciney ;
- Joël Barbay – Rouge de Famenne ;
- Laura Duchenne – bouchère active dans la filière viande de Farm for Good, l'atelier de découpe Teroir et le réseau ENTIER.

Opportunités de la viande locale dans l'HoReCa et contraintes et défis

1. Est-ce que vous travaillez déjà avec de la viande locale ? quelles sont vos attentes, les attentes de vos clients ?

• **Didier Lawarée - Restaurateur**

Nos attentes ce serait d'avoir une viande un peu plus grasse, plus persillée. Ce n'est pas facile à trouver. Les petits bouchers ne sont pas intéressés de travailler avec nous par rapport à la quantité (trop importante). Si je prends toute l'entrecôte, tout le contre-filet, ils n'en ont plus pour leurs clients. Au niveau du prix, je suis prêt à le mettre car le client est prêt à le mettre aussi.

• **Geoffrey Lambert - Boucher**

Tout est local sauf l'agneau, j'ai essayé avec du local mais ça ne me convenait pas. Au niveau restaurants, on a quand même un grand débit. Les quantités ne me font pas peur. L'inconvénient des restaurants c'est qu'ils consomment énormément de steaks. Sur une bête de 500 kg carcasse, on a 120-130 kg de steaks, 100 kg qui partent directement à la poubelle (os, graisse), +/- 60 kg de côtes à l'os, entrecôtes, contrefilets et 240 kg d'haché, américain, carbonnades.

Une entrecôte, si vous allez au restaurant, c'est 300-350 gr. L'inconvénient du BBB en vache, si on veut une bonne entrecôte de l'épaisseur d'un pouce, elle fait 500-600 gr. Une côte à l'os, en dessous



d'1kg et demi c'est difficile. Donc je comprends très bien qu'au niveau des restaurateurs ça ne va pas. J'ai des solutions pour faire partir mon haché mais les entrecôtes et côtes à l'os ça devient compliqué.

Pour les restaurateurs il faut tout le temps la qualité, les prix. Quand je donne un prix à un de mes restaurateurs je suis trop cher. Je dois prendre 1 à 2 % de marges. Lui, il n'a pas peur de me dire qu'il prend x 3.

J'ai eu des soucis également pour être payé donc maintenant je demande paiement à la semaine. Si la semaine suivante je ne suis pas payé je ne livre pas. Je ne suis pas fan de travailler avec les restaurateurs. Le bœuf c'est problématique.

- **Gérald Enthoven - Grossiste**

Je fais des viandes de partout et aussi de Belgique car je m'adapte au marché. Je travaille avec des viandes locales. On est spécialistes en gibier, volaille et bœuf. On distribue à des restaurants mais également des boucheries et des collectivités. C'est important d'avoir une variété dans le type de clientèle. Un restaurateur va vouloir les pièces nobles. Un éleveur en direct va vouloir qu'on fasse l'équilibre de la bête. On est obligé de faire plaisir et de s'organiser en hiver comme en été en fonction des produits et ne pas avoir qu'un seul fournisseur si on veut faire plaisir à nos clients.

Je travaille avec le BBB mais ce qui est compliqué c'est que pour les entrecôtes la pièce est beaucoup trop grosse pour les restaurateurs. On a plutôt tendance maintenant à avoir les races laitières comme les Holsteins qu'on réengraissent et les Simmental.

On travaille aussi avec les grandes surfaces. On va rester à un prix qui est raisonnable par portion parce que le consommateur il achète sa barquette et si elle coûte 10 € c'est 10 € par personne. Si on met une petite tranche qui fait à peine quelques millimètres, le consommateur va rater sa cuisson et ne va pas être satisfait de la viande.

Je distribue aussi des viandes irlandaises car on a une constance dans la viande mais il faut bien connaître les fournisseurs en Irlande.

Pour le haché, on va travailler avec des viandes locales et des abattoirs de la région.

Pour les collectivités, c'est intéressant pour les bas morceaux.

On doit acheter des véhicules frigorifiques, des infrastructures, des frigos et on a des employés qui coûtent de plus en plus cher. Il faut qu'on puisse gagner notre vie et trouver un équilibre pour que tout le monde s'y retrouve tout simplement.

Pour le gibier on a des contrôles très stricts, on a un bâtiment uniquement dédié à ça.

On se retrouve maintenant face à un boucher qui achète en direct parce que le chasseur ne savait plus quoi en faire. Les gens doivent se rendre compte qu'on est une filière vraiment importante et qui joue un rôle important dans la vente.

Si un éleveur passait en direct avec un restaurateur d'accord mais je pense qu'il doit faire l'équilibre de la bête ce qui n'est pas évident et les investissements sont conséquents. On est obligés de faire une marge pour s'y retrouver.

- **Joël Barbay - Grossiste**

Rouge de Famenne ce sont toutes les races françaises que l'on retrouve en Belgique parce qu'il y avait déjà assez de gens qui travaillaient en BBB, l'idée est donc de se différencier. Ce sont 70 à 80 % de limousines. Dans ces races on a plus de persillé, plus de goût.

Je travaille avec deux abattoirs où je prends les morceaux de l'Horeca et le chevilleur travaille les autres morceaux. Avec la hausse des prix on a dû optimiser chaque morceau de la bête au maximum (équilibre carcasse).

J'ai pu m'associer avec Fritapapa qui sont des gros consommateurs de gros morceaux. Ces gens ont la mentalité de travailler des produits d'origine belge.

- **Laura Duchenne - Bouchère**

En 2025, au lancement de la filière viande bio Farm for Good, je me suis associé avec la coopérative pour la commercialisation de viande de coopérateurs. Je travaille avec des races rustiques (Angus, Hereford...).

Je suis à flux tendu dans mes stocks. Je suis en micro-filière. Si j'arrive à faire 5 bêtes par semaine



valorisée à ce prix-là je suis rentable. On est dans une coopérative. On a fait un lancement pilote de 35 éleveurs. On est arrivés à écouler les bêtes de chaque éleveur.

Au niveau du prix, un jarret qui sort de l'abattoir va coûter 6 € et mon jarret part à 16 €. La grille tarifaire n'a pas bougé depuis un an que ce soit au niveau du restaurateur ou de l'agriculteur, cela amène plus de visibilité et transparence à chacun et évite de rediscuter tout le temps du prix. De toute façon, je n'ai pas le temps pour le faire.

2. Pourquoi avoir choisi d'intégrer de la viande locale dans vos menus ?

• **Didier Lawarée - Restaurateur**

C'est vraiment une philosophie, une envie. Dans ma carrière de traiteur j'ai énormément travaillé avec des fermiers et c'est un retour des choses de travailler avec eux.

3. Quels retours avez-vous de vos clients sur ces produits ?

• **Didier Lawarée - Restaurateur**

Ils sont très demandeurs. On parle souvent du prix mais si j'ai une viande de qualité que je vais payer et j'ajoute 12 € au menu mes clients vont mettre ce prix. Le prix doit être en correspondance avec la qualité des produits aussi.

4. Quels sont les avantages à proposer de la viande locale à vos clients restaurateurs ?

• **Grossistes**

Au niveau du consommateur il y a une forte demande du local. Ce que l'on peut voir aussi c'est que tous les touristes sont intéressés à découvrir le local, le terroir quand ils sont en vacances. Les mentalités changent, on constate aussi une plus grande diversité dans ce que les gens souhaitent consommer.

- **Monsieur Enthoven, vous étiez d'abord sur un segment plutôt d'import de viande étrangères. Qu'est-ce qui vous a amené à travailler avec du local ?**

Je remarque maintenant que la tendance est en train de changer. On se dirige plus vers le local mais pas n'importe lequel car on a toujours des contraintes qui sont là.

Les restaurateurs ont encore du mal à s'adapter à du BBB. C'est pour cela que je vends maintenant du bœuf de nos régions sans vraiment me diriger vers du BBB ou autre chose.

• **Laura Duchenne – bouchère**

C'était une demande. Nous avons presque tout sauf du BBB. Nous commercialisons quand même des BBB mixtes. Même si je voulais retourner vers le BBB je suis payée par Farm For Good qui est bio et donc il n'y a pas d'éleveur de BBB dans la coopérative.

Le seul désavantage effectivement avec le BBB ça va être les entrecôtes et les côtes à l'os mais il y a moyen de contrer ça. Si je dois vous donner un conseil pour commercialiser vos BBB dans l'Horeca, c'est de trouver des brasseries qui savent faire du volume et des établissements qui travaillent la côte à l'os en suggestion à partager. Il faut travailler par demi-carcasse pour que ça tienne la route (en équilibre carcasse).

Collaborations et perspectives d'avenir

- **Qu'est-ce qui vous a amené à travailler avec les restaurateurs ? est-ce que c'est eux qui sont venus vous voir ? est-ce que vous avez eu un intérêt pour la vitrine et le volume que ça pouvait représenter ?**



• **Geoffrey Lambert - Boucher**

C'est eux qui viennent et qui sont demandeurs via le bouche-à-oreille. J'essaie de produire de la qualité tout le temps.

A l'heure actuelle, je suis un peu refroidi même si ça me fait plaisir que les restaurateurs viennent. Je vais l'orienter à prendre autre chose et ne pas prendre que des steaks. S'il ne prend que ça, ça pose souci.

- **Pour un éleveur qui a ses bêtes et cherche à faire des colis, à écouler une demi bête. Dans vos expériences, est-ce que vous constatez que l'approche collective, coopérative peut aussi permettre, que ce soit en bœuf, en porc, en volaille, d'équilibrer la carcasse sur plus de débouchés ou c'est quelque chose qui n'est pas envisageable pour les éleveurs ?**

Le restaurateur a ses problèmes. La carte est de moins en moins fournie. Manque de personnel. Ils sont tous partis en grandes surfaces. Plus d'élèves en boucherie. Chacun son métier. Il faut faire des filières dans la confiance mutuelle. Dans le monde de la viande ce n'est pas toujours évident.

Le collectif et les partenariats dans un secteur rude comme le nôtre c'est super important.

- **Est-ce que c'est plus cher de travailler en local ?**

• **Laura Duchenne - bouchère**

Je suis partie sur une filière équitable donc d'office je suis plus chère. Si tu veux bien rémunérer l'agriculteur, tu es obligé d'être plus cher. Mes tarifs ne fluctuent pas. Ils ont été fixés avec les restaurateurs, les agriculteurs et ils ne bougent pas. Quand j'annonçais que j'étais bio les gens pensaient que c'était d'office plus cher. On est devenus super accessibles avec la hausse des prix sur le marché.

• **Grossistes**

On vient de vivre une période où l'import était plus cher que la viande locale. Maintenant la hausse du prix des bêtes a rééquilibré les choses. Le Mercosur va peut-être faire appel d'air.

La régularité fait qu'on arrive à garder le client. Il veut avoir une constance dans ses produits et savoir la provenance. L'avantage avec le blanc bleu c'est toujours que la viande est toujours tendre.

• **Didier Lawarée - Restaurateur**

Le BBB c'est la majorité de ce que je vends. Il faut savoir le cuisiner. Ça dépend de l'épaisseur, ça dépend de la couleur.

- **Est-ce qu'il y a un maillon, un outil manquant pour faciliter l'approvisionnement en viande locale ou bien c'est surtout une question de volonté, de logistique, d'efficacité et de clientèle ?**

• **Didier Lawarée - Restaurateur**

La transparence. Ce qu'on devrait peut-être faire c'est aller dans les restaurants et vérifier quand il est indiqué « produits fermiers », « fait maison ». Même moi, en allant dans des restaurants, les desserts « faits maison » ne le sont pas.

Je pense que les restaurateurs sont un peu mal vu aussi. Ce ne sont pas tous des mauvais payeurs. Mes clients, quand ils viennent au resto, ils payent en sortant. Donc vous les grossistes, pourquoi vous ne demandez pas au restaurateur qui vous livre d'en faire autant. C'est une question de confiance avec les fournisseurs, etc.



Echanges avec l'assemblée

- **Quand on va dans les restaurants, on a tendance à voir des noms exotiques et on ne sait pas ce que c'est.**

• **Didier Lawarée – restaurateur :** Je suis toujours clair sur l'origine de la viande. J'ai une viande que j'ai travaillée énormément qui est la Black Angus canadienne. J'ai d'abord lu le cahier des charges pour être certain que ce soit une viande exceptionnelle et elle l'est. Quand je vois le prix que je paye, je serais heureux de vous payer le même prix pour avoir une viande aussi persillée et qu'elle soit à vendre dans mon resto.

- **Est-ce qu'on markette assez bien la viande locale, est-ce qu'on communique assez dessus ?**

- ⇒ On mettrait un BBB avec un nom exotique à la carte il passerait pour le consommateur.
- ⇒ C'est le consommateur aussi. S'il va chez son boucher chercher deux Châteaubriand de génisse BBB et qu'il la mange chez lui en famille il a peut-être aussi envie de manger autre chose quand il va au restaurant.
- ⇒ Il faut faire attention avec les appellations. Par exemple, quand on prend une Holstein qui n'a pas été engraisée, elle peut être terriblement dure et mauvaise. Par rapport à une Holstein qui a été engraisée ce n'est pas du tout la même viande et elle est vendue à 1/3 du prix ou 3x le prix souvent sous le même normal « Holstein ». Je suis pour essayer de trouver des noms pour distinguer d'une race à l'autre, d'un élevage à l'autre. Il faut pouvoir se distinguer et aujourd'hui, si tout le monde dit qu'il a du BBB, on ne distingue pas le travail de l'éleveur. Le marketing, la communication avec des appellations contrôlées, cela a un rôle important et surtout dans notre secteur où il n'y en a pas beaucoup.
- ⇒ J'entendais les réflexions qu'il faut se diversifier, changer de type de viande, etc... Je ne suis pas tout à fait d'accord. Dans les restaurateurs, il y a quand même une bonne partie qui ne sont pas des artisans donc ils se diversifient sur des marques, des approvisionnements. Ce sont d'ailleurs les mêmes qui chipotent sur les prix et ça, ça fausse un peu toute l'image de la restauration et des filières. Je travaille avec des restaurateurs qui se diversifient simplement par le savoir-faire. Travailler un produit différemment d'un restaurateur à un autre c'est vraiment cela qu'il faut essayer de renforcer avec nos filières locales. Il faut essayer de redynamiser des secteurs artisanaux et rendre un peu de sens à la restauration et à nos produits.
- ⇒ J'aimerais bien aller chez les restaurateurs, rencontrer les grossistes pour le vendre ma viande via le label Bleu Vallon. mais on n'a pas le temps. C'est un très beau projet. C'est un label qui est donné à de la vache BB qui a plus de 46 mois, qui a vêlé au moins deux fois, qui est née, élevée, engraisée dans l'exploitation et qui a certification raciale. C'est un critère supplémentaire qu'on a développé chez Eleveo avec la Région Wallonne qui vérifie la génétique de l'animal. On a aussi un échantillonnage de cartilage qui permet de faire, si on a envie, un contrôle aléatoire. On va dans un restaurant, on prend une pièce de viande qui se dit bleu wallon et on sait vérifier que c'est bien du bleu wallon. Ça c'est la traçabilité qui est attendue. Le frein c'est que la Flandre ne nous a pas suivie donc il n'y a que les bêtes wallonnes qui sont certifiées BB. Vous retrouvez ces informations sur les cartes d'élevage, sur Belbeef.



Sondage wooclap

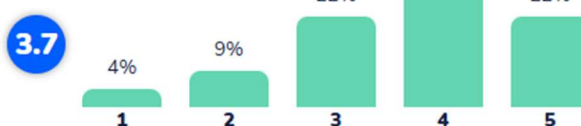
Le Collège des Producteurs a proposé aux participants de répondre à quelques questions en fin de réunion afin d'identifier l'intérêt à poursuivre les travaux sur l'approvisionnement de l'Horeca en viande locale et les pistes d'action concrètes sur lesquelles nous pourrions travailler. Les résultats de ce sondage sont présentées ci-dessous.

Opportunité de valorisation de la viande locale dans la

1. restauration (1 = pas du tout d'accord - 5 = entièrement d'accord)

23 répondants

1 La restauration est un segment de marché prioritaire pour la viande locale



Quelles actions concrètes devraient être mises en place

2. pour renforcer la place de la viande locale dans les restaurants ?

27 réponses

1 Les éleveurs et groupements d'éleveurs

Savoir donner envie de faire découvrir

Une meilleure communication de la qualité de notre race (goût/qualité) et écologique grâce au pâturage

♥ 1

Essayer d'établir une alimentation plus uniforme

Pointer du doigt les mauvais élèves !

Rencontre de terrain

♥ 4

Former les restaurateurs et étudiants en horeca

♥ 3

Se faire connaître

♥ 1

Communication sur les spécificités de la viande et mode d'élevage

♥ 4

Mieux expliquer notre métier

♥ 1



2 Les grossistes Horeca

Essayer le BBB

♥ 1

Communication performante

Une meilleure communication sur la race BBB

♥ 4

Adapter les disponibilités en abattoir

♥ 1

Transparence

♥ 5

Mieux connaître l'origine des produits

♥ 6

3 Les restaurateurs

Leur apporter une valeur ajoutée, un public cible

Volonté de travailler les produits

♥ 1

Etre convaincu par ce qu'il met en avant et passionné

♥ 1

Sensibilisation et formation sur découpe et cuisson adaptées

♥ 1

Pousser la porte des restaurants locaux, vos voisins et vous présentez & proposer des partenariats

♥ 2

Mettre en avant le travail des fournisseurs

♥ 1

Adapter la manière de concevoir ses menus (bas morceaux à l'honneur)

♥ 3

Formation information

4 Les autorités publiques (administration, politique, encadrement)

Législation précise traçabilité transparente

Communiquer dans les écoles

♥ 4

Plus de contrôles

♥ 1

Redorer le local

♥ 5



3. Quels mots-clés retenez-vous de cette soirée ? (plusieurs réponses possibles)



14 répondants

fonctionnement—>
Diversité Intéressant
 Transparence
Communication
 Intérêts **Qualité** Passion
 débouchés **Prix** Informer Avenir
 Confiance Standardiser

5. Divers

Philippe MATTART de l'APAQ-W souhaite prendre la parole pour clarifier la position de l'APAQ-W à la suite d'une interview dans le JT de la RTBF

Un certain nombre d'entre vous ont probablement entendu le reportage de la RTBF de la semaine dernière dédié à l'évolution du marché de la viande de bœuf. La thématique était de savoir comment évoluait commercialement la viande de bœuf par rapport à la viande de volaille qui semble avoir plus de succès pour des raisons simplement de prix au kilo et de perception du consommateur.

Comme à l'APAQ-W nous avons un Observatoire de la Consommation, nous leur avons transmis des données sur l'évolution du marché depuis une dizaine d'années qui sont à la disposition de tout le monde. Le journaliste de la RTBF nous a demandé ces données et une interview qui a duré 20 minutes. Seules 15 secondes ont été extraites dans lesquelles je dis deux choses :

Au niveau du prix par kg la viande de volaille est plus attractive par rapport à la viande de bœuf ; Que je regrette qu'il y ait des discours de dénigrement de la part de certaines personnes, d'experts, de nutritionnistes, de consommateurs sur la viande bovine.

C'est tout ce que j'ai dit. Je n'ai jamais dit que la viande bovine est moins saine que la viande de volaille.

Je ne le pense pas et je ne l'ai jamais pensé. Que du contraire, je ne vais jamais aller dire ce genre de choses.

Cependant, le journaliste lui, juste avant mon intervention, il l'a dit.

Certains observateurs en ont déduit que le Directeur de l'APAQ-W considérait que la viande de bœuf n'était pas saine.

Je lui ai ensuite expliqué à quel point il était nécessaire de se battre contre les préjugés et les idées



reçues qui pénalisent le secteur de la viande bovine. J'ai insisté en ce sens sur les bonnes raisons que le consommateur avait de privilégier cette viande saine émanant d'un élevage de qualité.

J'ai fait état des informations erronées qui circulaient à son propos, notamment la mauvaise interprétation des recommandations de l'OMS laquelle met, en réalité, en cause d'abord les viandes transformées.

J'ai insisté sur le fait que le consommateur se basait trop souvent sur le prix au kg plutôt que sur le prix des portions. En ce sens, la viande bovine est compétitive notamment par rapport à des plats préparés.

J'ai défendu fermement la viande bovine en tant qu'aliment sain dans une assiette équilibrée et j'ai souligné la complémentarité entre tous les types de viande.



Annexe I : Liste des présences

Nom	Prénom	Fonction
ALBANESE	Maxime	Producteur – Représentant du Collège des Producteurs
BARBAY	Joël	Rouge de Famenne
BAUDOIN	Roland	Producteur
BILLA	Benoît	Producteur – Représentant du Collège des Producteurs
BLONDIAUX	Adélaïde	APAQ-W – Table de Terroir
COLLARD	Marie	CRA-W
CREPIN	Philippe	Elevéo - CSB
CUVELIER	Théo	Producteur
DECHIEF	Pierre	Producteur
DELAITE	Martin	Producteur – Représentant du Collège des Producteurs
DELVIGNE	Pierre	
DUCHENNE	Laura	Bouchère – Terroir – Farm for Good – Collectif Entier
DUPRET	Gregory	
ENTHOVEN	Gérard	Starsavor
FAUCONNIER	Vincent	Producteur
GEENS	Sébastien	Producteur – Représentant du Collège des Producteurs
GOFFIN	Stéphanie	Biowallonie
HALLOY	André	Producteur
HALLOY	Camille	Productrice
HYPACIE	Jean-Pierre	Producteur
LAMBERT	Geoffrey	Boucher – Boucherie Geo'frais
LAWAREE	Didier	Chef – Restaurant Forge-toi
LEFEVRE	Cédric	
LHOAS	Jean-François	
LUMEN	Laurent	Producteur
LUMEN	Pierre	Producteur
MARCHAL	Delphine	Collège des Producteurs
MATTART	Philippe	APAQ-W
MENTION	Sandra	Elevéo – HB Blanc Bleu Belge - Bleu Vallon
PONCELET	Florian	Producteur – FJA
ROISIN	Julien	
SAUTRIAUX	Bertrand	
SCOHIEZ	Bernard	
STAS	Benjamin	Producteur
VANDEPUTTE	Amandine	APAQ-W
VANDEBECQ	Guy	Producteur
VANDEBECQ	Emilie	Productrice
VANDEBECQ	Thomas	Producteur
VANDENHENDE	Alexis	Producteur
WATTE	Ludwig	Producteur
Excusés		
COHEUR	Eric	Producteur
DELFOSSÉ	Camille	SPW - DAEA
ENGEL	Sophie	Biowallonie
RENKENS	Benoît	Libramont Coopéralia
SERVAIS	Luc	Awé groupe – Wallonie Elevage