



MERCUFWA

Contribuez à une plus grande transparence de la filière viande bovine

Alors que la crise économique frappe durement de nombreux secteurs, ses effets sur le marché belge de la viande bovine sont assez favorables. Une bouffée d'oxygène bienvenue dans un contexte de forte pression sur les prix. Une occasion de revenir avec Nicolas Marchal, du service économique de la FWA sur le fonctionnement toujours assez opaque de la filière viande bovine et sur une initiative de la FWA pour vous permettre de contribuer directement à une plus grande transparence.

L. Servais, Elevéo asbl

LA CRISE A EU UN IMPACT PLUTÔT FAVORABLE

La crise du covid illustre à nouveau très bien combien le marché belge de la viande bovine est une île au sein de l'UE. La fermeture de l'Horeca a entraîné une forte croissance de la consommation à domicile et donc des achats en grandes surfaces. Cela a généré rapidement un déficit en carcasses de taurillons culards. Cette évolution favorable au Blanc-Bleu Belge est totalement atypique. Dans plusieurs pays européens, les cours des brouillards se sont effondrés.

VOILÀ QUI TRANCHE AVEC LA FAIBLESSE STRUCTURELLE DES PRIX

En Belgique, 80 % des ventes de viande bovine ont lieu en grandes surfaces, dont 70 % chez Carrefour, Colruyt et Delhaize. Le fait que la grande distribution achète essentiellement de la viande belge est une bonne nouvelle. Par contre, la viande étant considérée comme un produit d'appel, il y a une forte pression sur les prix. Vu nos coûts de production, c'est particulièrement dommageable pour tous les acteurs de la filière.

DÉVELOPPER UN ESPRIT DE FILIÈRE N'EST PAS UN OBJECTIF DE LA CONCERTATION DE CHAÎNE ?

Depuis 2013, le Service Public de Wallonie calcule des indicateurs économiques qui mettent en parallèle l'évolution des coûts alimentaires et les prix de vente avec des seuils d'alerte. Ces indicateurs servent à objectiver des contextes de crise au sein de la filière. Mais ils ne rendent pas compte de la dégradation structurelle des marges.

Par ailleurs, la concertation de chaîne porte sur des aspects techniques liés au fonctionnement de la filière (feinte, pesage,



La grande distribution fait la loi en ce qui concerne les prix, mais achète majoritairement de la viande belge.

assurance, ...) ou des actions de promotion. Mais les règles économiques interdisent que l'on y discute des prix pour cause de distorsion de concurrence.

N'EST-CE PAS UN DES OBJECTIFS DES ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS ?

En vue d'éviter les ruptures d'approvisionnement, l'UE a autorisé la création d'organisation de producteurs dans le secteur primaire. Les éleveurs ont compris l'importance de s'impliquer dans l'écoulement de leurs produits. Une série d'initiatives ont été prises en ce sens, entre autres en viande bovine. Dans ce cadre, les discussions avec les acheteurs portent également sur les prix. Il faut reconnaître que ces initiatives ont pu aboutir parce que la grande distribution a quand même conscience des difficultés du secteur et de la nécessité de lui assurer un avenir.

LES CRITÈRES DE FIXATION DES PRIX RESTENT NÉANMOINS ASSEZ OPAQUES

Il est clair que le secteur ne brille pas par sa transparence et que cela arrange beaucoup de monde. Il n'y a pas de contractualisation. Il aura fallu attendre la crise du covid pour que les marchands de bestiaux ne se frappent plus dans la main pour se mettre d'accord sur un prix ! Le classement des carcasses n'est pas toujours assez objectif. Le manque de carcasses culardes actuelle incite par exemple à un certain surclassement. Autre exemple, le gras de couverture suite à l'émoissage des carcasses n'est pas pris en compte lors de la pesée. Vu l'absence de contrat la question du transfert de propriété et donc de responsabilité est un autre problème en cas de soucis avec une carcasse.

LES ÉLEVEURS GAGNERAIENT À DAVANTAGE FAIRE JOUER LA CONCURRENCE ?

Une conjoncture favorable est un moment propice pour comparer les offres. Mais ce n'est pas si simple car il faut prendre en compte l'ensemble des charges (transport, assurance, commission, ...). Il est parfois préférable d'obtenir un prix d'achat moins inconfortable en période de crise que le dernier cent en période favorable. Il faut aussi prendre en compte la garantie d'écoulement des bêtes finies au moment voulu. La sécurité financière de l'acheteur est aussi importante. Les sommes avancées sont importantes. Vu la pression de la grande distribution, les marges financières sont étroites à tous les échelons.

LE SECTEUR MANQUE DONC DE RÉFÉRENCES

Le rôle des marchands reste néanmoins important pour gérer les flux, mais il est en forte mutation. La majorité des transactions ne se déroule plus sur les marchés. Les acheteurs importants travaillent en direct avec les engraisseurs qui ont leurs propres naisseurs, s'ils ne le sont pas eux-mêmes. Les prix des bovins sur pied diffusés par le Service Public de Wallonie Economie sur le portail de l'agriculture wallonne sont collectés auprès de marchés comme Ciney, Bruges ou Battise via des représentants des marchands de bestiaux. Ils renseignent sur des tendances mais ne sont pas très précis. Le prix des carcasses est produit par les abattoirs avec ici aussi de possibles interférences commerciales et un manque de précision lié à ce qui est réellement pris en compte.

D'où l'intérêt de **MercuFWA**, un outil d'encodage en ligne proposé par le FWA qui permet à tous les éleveurs bovins belges d'encoder leurs prix de vente de manière anonyme. Des analyses et une série de valorisations sont proposées sur

Figure 1 - Evolution du prix moyen en € des veaux viandeux de 14 à 21 jours (HTVA) encodés du 1/11 au 31/11/2020

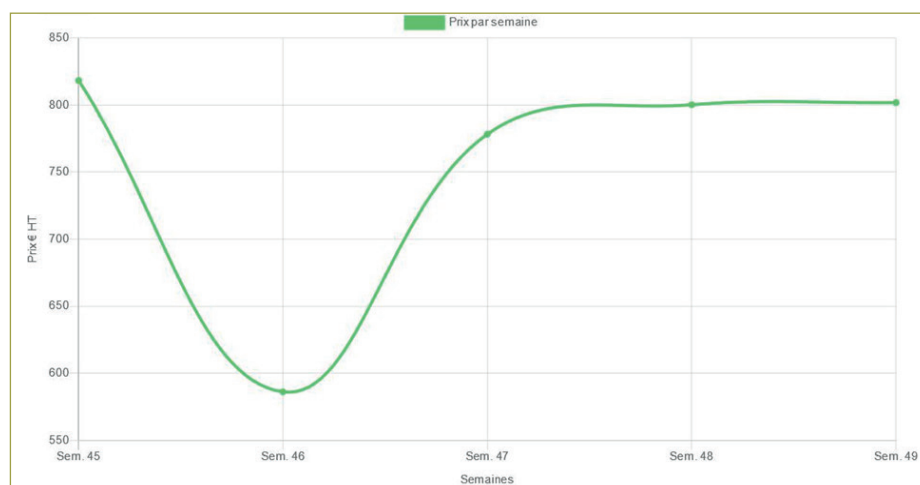
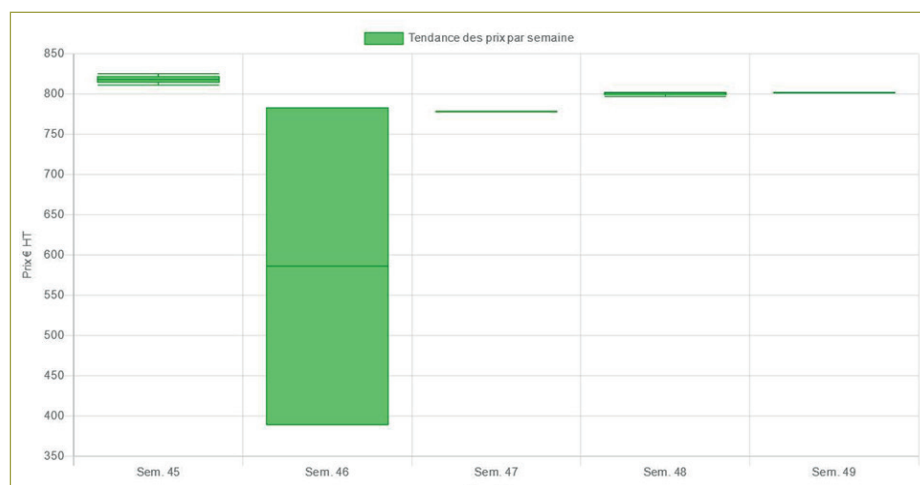


Figure 2 - Ecart entre les prix encodés



base de l'ensemble des informations de marchés collectées. Le nombre de bovins concernés est précisé. Tous les bovins sont pris en compte, des taurillons culardes aux vaches laitières de réforme, en passant par les veaux mixtes.

L'intérêt de MercuFWA dépendra pour beaucoup du volume d'encodage et donc de l'adhésion des éleveurs. Un appel leur est donc lancé. Une application mobile pour smartphones et tablettes est prévue d'ici peu.

Pour s'inscrire à cette mercuriale, il suffit de s'inscrire sur le site et demander un accès via l'adresse mail : mercufwa@fwa.be.