

**Faculté des sciences économiques,
sociales, politiques et de communication
École des sciences politiques et sociales (PSAD)**

Relations commerciales entre l'amont et l'aval du secteur agricole européen : quels enjeux ?

**Le cas de la filière de la viande bovine en Wallonie
(Belgique)**

Auteur : Musa AHMED
Promoteur(s) : Etienne VERHAEGEN
Lecteur(s) : Carolina CARPIO VILLARROEL
Année académique : 2023-2024
Master en sciences de la population et du développement – finalité
développement

Déclaration de déontologie

« Je déclare sur l'honneur que ce mémoire a été écrit de ma plume, sans avoir sollicité d'aide extérieure illicite, qu'il n'est pas la reprise d'un travail présenté dans une autre institution pour évaluation, et qu'il n'a jamais été publié, en tout ou en partie. Toutes les informations (idées, phrases, graphes, cartes, tableaux,...) empruntées ou faisant référence à des sources primaires ou secondaires sont référencées adéquatement selon la méthode universitaire en vigueur. Je déclare avoir pris connaissance et adhérer au Code de déontologie pour les étudiant(e)s en matière d'emprunts, de citations et d'exploitation de sources diverses et savoir que le plagiat constitue une faute grave. »

L'écriture de ce mémoire n'aurait pas été possible sans la participation de nombreuses personnes, que je souhaite ici remercier.

Je pense d'abord à mon promoteur, Etienne Verhaegen, que je remercie pour sa disponibilité et ses commentaires éclairants.

J'adresse également mes plus profonds remerciements à tous les informateurs qui ont accepté de participer à ma recherche et qui se sont prêtés au jeu des entretiens.

Sans eux, ce mémoire n'aurait pas de raison d'être.

Ma gratitude va aussi à Anne-Catherine, pour ses nombreuses relectures, ses précieux conseils, et son soutien sans faille depuis le début de mon cursus universitaire en Belgique.

Merci également à Julie, Fikru, Ester et Heesun pour leur aide bienvenue dans la transcription des entretiens.

Un grand merci à mes professeures de langue à l'ILV, Nancy, Emmanuelle, Valérie, Françoise et Christine qui ont rendu possible mon apprentissage de la langue française.

Shukran kateer à Yumma et Abba pour leur soutien sans limite malgré les milliers de kilomètres qui nous séparent.

Enfin, un grand merci à tout.es mes ami.es qui m'ont soutenu au cours de ces années d'études.

1 Table des matières

Liste des acronymes	6
Introduction	7
2 Chapitre 1 Problématique et questions de recherche	9
3 Chapitre 2 Etat de l'art	13
3.1 Contexte	13
3.2 Concentration du secteur de la distribution et pouvoir de négociation des agriculteurs	14
3.3 Politiques visant à rééquilibrer les pouvoirs au sein de la chaîne agroalimentaire	15
3.3.1 Politiques de l'Union européenne	15
3.3.1.1 La réforme Omnibus et renforcement du rôle des coopératives et des OP	16
3.3.1.2 La Directive sur les pratiques commerciales déloyales	17
3.3.1.3 L'utilisation des contrats écrits entre les agriculteurs et leurs premiers acheteurs	17
3.3.2 Le cas français	19
3.4 Rôle des pouvoirs publics dans le processus de rééquilibrage des pouvoirs	20
4 Chapitre 3 Caractéristiques générales de la filière de la viande bovine wallonne	22
4.1 Voies de commercialisation de bovins en Wallonie	25
4.2 Abattage des animaux et transformation des carcasses	26
5 Chapitre 4 Méthodologie	27
5.1 Filière et terrain de recherche	27
5.2 Récolte de données	28
5.3 La distribution géographique des exploitations	30
5.4 Échantillon	30
5.5 Guide d'entretien	31
5.6 Déroulement des entretiens	31
5.7 Traitement et analyse des données	33
5.8 Limites des méthodes appliquées	33
6 Chapitre 5 Résultats et analyses	36
6.1 Voies de commercialisation de bovins et de produits viandeux	36
6.1.1 A. la commercialisation de bétail par le biais de marchands de bestiaux	37
6.1.2 B. la commercialisation de bétail par le biais des chevilleurs et/ou des abattoirs	37
6.1.3 C. la commercialisation des bovins par le biais des coopératives	38
6.1.4 D. la commercialisation directe par le biais des boucheries à la ferme ainsi que de la distribution des colis de viande aux consommateurs	38
6.2 Critères généraux de détermination des prix	38
6.3 Facteurs déterminant la voie de commercialisation	40
6.3.1 L'orientation de l'atelier de production	40

6.3.2	La taille de l'exploitation.....	42
6.3.3	Les délais de paiement pratiqués par les différents acheteurs.....	43
6.3.4	Le prix et la valorisation des produits qu'offrent les différentes modalités de vente.....	44
6.3.5	Méconnaissance des éleveurs des différentes voies de commercialisation existantes	44
6.4	Voies de commercialisation et pouvoir de négociation, quel rapport ?	45
6.5	Facteurs impactant le pouvoir de négociation des éleveurs wallons.....	47
6.5.1	La taille de l'exploitation : plus grand, plus fort.....	47
6.5.2	L'orientation de l'atelier de production : plus gras, plus puissant.....	48
6.6	Marchands et marchés de bestiaux : tendances et avenir	51
6.6.1	Impact de la transformation des exploitations sur la profession de marchand et sur les marchés aux bestiaux.....	51
6.6.2	Une Wallonie sans marchés aux bestiaux ?.....	53
6.7	Politiques visant à renforcer le pouvoir des agriculteurs, regard depuis la Wallonie	55
6.7.1	Les modes horizontaux de collaboration entre agriculteurs : points de vue des acteurs de la filière viande bovine	55
6.7.2	Contrats écrits et pouvoir de négociation : qu'en disent les éleveurs wallons ?.....	57
6.7.3	Directive sur les pratiques commerciales déloyales, bilan wallon	63
6.8	Que pourrait-il être mis en place ?	63
6.8.1	Propositions faites par les éleveurs	64
6.8.1.1	Il faut que les consommateurs sachent.....	64
6.8.1.2	Valoriser les produits locaux et équitables.....	66
6.8.2	Propositions des syndicats agricoles	67
6.8.2.1	Rapatrifier la valeur ajoutée en Wallonie	68
6.8.2.2	Les terres agricoles, outil de travail ou du pouvoir ?	68
6.8.2.3	Sans l'agro-industrie, l'élevage wallon s'intensifie quand même !.....	70
6.8.2.4	Les accords de libre-échange, politique à opposer	71
6.8.2.5	Pratiques promotionnelles : qui paye le kilo de plus ?	72
6.8.2.6	"La grande distribution ne paye pas assez !" : renforcer le développement des canaux alternatifs	72
7	Conclusion.....	74
8	Bibliographie.....	79

Liste des acronymes

BBB - Blanc-Bleu-Belge

PAC – Politique agricole européenne

FWA – Fédération wallonne de l’agriculture

FUGEA – Fédération unie de groupements d’éleveurs et d’agriculteurs

OP – Organisations de producteurs

AOP – Association d’organisations de producteurs

RHF – Restauration hors foyer

FMMO - *Federal Milk Marketing Orders*

SRP - Seuil de revente à perte

AGRIDEA - Association suisse pour le développement de l’agriculture et de l’espace rural

DAEA - Direction de l'Analyse Economique Agricole de la Région wallonne

OTEX - Orientation de l’orientation technico-économique des exploitations

Introduction

Depuis plusieurs décennies, l'Europe connaît une concentration de plus en plus importante des acteurs en aval de la chaîne d'approvisionnement des matières agroalimentaires. C'est désormais un nombre limité d'opérateurs actifs dans le secteur de la distribution qui maîtrise la commercialisation d'une proportion importante des produits agroalimentaires. En raison de cette concentration et de la nature fragmentée des acteurs actifs dans la production (agriculteurs), un déséquilibre de pouvoir en faveur des acheteurs situés en aval de la chaîne a été observé dans de nombreux pays européens. Dans ce contexte, un phénomène de volatilité des prix à la production caractérise le marché des produits agricoles dans l'ensemble des pays européens, qui a pour effet de diminuer la rentabilité des exploitations agricoles, et joue un rôle dans l'augmentation du taux d'abandon chez les agriculteurs.

Face à cette situation, les pouvoirs publics dans l'Union européenne et dans certains Etats membres encouragent la mise en place et le développement de modes horizontaux de collaboration entre agriculteurs, qu'ils perçoivent, en raison des volumes cédés et du nombre d'agriculteurs représentés, comme capables de renforcer le pouvoir de négociation des agriculteurs vis-à-vis de leurs acheteurs.

L'utilisation des contrats écrits dans les relations commerciales entre les agriculteurs et leurs acheteurs est également une mesure mise en avant par les pouvoirs publics au niveau européen mais aussi au niveau de certains Etats membres tels que la France. Sur le plan juridique, l'Union européenne a introduit en 2019 une législation spécifique destinée à la protection des agriculteurs contre les abus commerciaux qui peuvent survenir de la part des acteurs économiquement puissants situés en aval de la chaîne : la Directive sur les pratiques commerciales déloyales.

Au travers d'une analyse de la filière de la viande bovine wallonne, cette recherche a, tout d'abord, pour objectif d'examiner les rapports de force qui s'opèrent au sein des différentes voies de commercialisation des bovins adoptées en Wallonie et de déterminer dans quelle mesure la voie de commercialisation a un impact sur le niveau de pouvoir dont disposent les éleveurs wallons. Nous nous efforçons ensuite d'analyser le point de vue de différents acteurs de la filière sur la pertinence et l'efficacité de certaines politiques et initiatives visant à protéger et à renforcer le pouvoir de négociation des agriculteurs : les modes horizontaux de collaboration entre agriculteurs, l'utilisation des contrats écrits ainsi que les mesures juridiques destinées à la protection des agriculteurs. Enfin, cette recherche vise à mettre en lumière les politiques et initiatives que proposent les éleveurs eux-mêmes pour rééquilibrer le pouvoir des acteurs en amont et en aval de la filière.

Nous cherchons donc à répondre aux questions suivantes. Premièrement, comment les agriculteurs de la filière de la viande bovine wallonne perçoivent-ils leurs rapports avec leurs acheteurs, et dans quelle mesure les voies de commercialisation adoptées par les agriculteurs impactent-elles leur pouvoir de

négociation vis-à-vis de leurs acheteurs ? Deuxièmement, comment perçoivent-ils les différentes politiques et initiatives actuellement en place, visant à renforcer leur pouvoir de négociation ? Quelles politiques et initiatives les agriculteurs de la filière de la viande bovine wallonne proposent-ils pour renforcer leur pouvoir de négociation vis-à-vis leurs acheteurs ?

Pour répondre à ces questions, nous adopterons la structure suivante : Nous présenterons dans le premier chapitre la définition de la problématique traitée et les questions auxquelles la recherche vise à répondre. Le deuxième chapitre explorera ensuite plus en détail la littérature scientifiques en rapport avec la problématique abordée et offrira une vue globale de l'évolution du secteur agricole européen depuis la deuxième guerre mondiale, des rapports de force s'opérant au sein du secteur ainsi que des politiques et initiatives mises en place par l'Union européenne et par les Etats membres. Le troisième chapitre s'attachera à présenter les caractéristiques générales de la filière de la viande bovine en Wallonie. Le quatrième chapitre présentera la méthodologie appliquée pour réaliser l'enquête de terrain et les méthodes utilisées pour recueillir et analyser les données. Enfin, pour répondre à nos questions de recherche, le dernier chapitre se consacrera à l'analyse des résultats de l'enquête de terrain et la discussion de ces résultats avec la littérature en rapport avec la problématique traitée.

2 Chapitre 1

Problématique et questions de recherche

Le problème du déséquilibre des pouvoirs entre les différents acteurs de la chaîne agroalimentaire occupe une place centrale dans les débats au sein des institutions européennes ainsi qu'au sein des institutions des Etats membres en charge de la question de l'approvisionnement en matières agroalimentaires (Velázquez, Buffaria, & European Commission, 2017). La vision politique soutenue depuis longtemps par les pouvoirs publics européens et les Etats membres est celle de la souveraineté alimentaire de l'Union. Aujourd'hui, cette vision semble menacée, en raison notamment de l'évolution qu'ont connues la structure du secteur agricole et celle du marché des produits agroalimentaires européens, en particulier depuis les années 1990 (Mathieu, 2020). En effet, la forte concentration des acteurs en aval de la chaîne agroalimentaire, en particulier dans le secteur de la distribution, a eu un impact négatif sur le pouvoir de négociation des agriculteurs vis-à-vis de leurs acheteurs, ce qui a entraîné une baisse des prix à la production des produits agroalimentaires et un taux élevé d'abandon de l'activité agricole au sein la population agricole européenne. (Velázquez et al., 2017 ; Thibaut, 2022).

En Belgique, d'autres facteurs contribuant à la baisse des prix à la production des produits agroalimentaires sont mis en évidence. Selon un membre de la coopérative d'éleveurs « En direct de mon élevage », la rémunération des agriculteurs, en particulier dans le secteur de la viande bovine, est également affectée par le développement de nouvelles exigences des consommateurs. Outre les questions relatives à la qualité des produits, les consommateurs sont de plus en plus préoccupés par un certain nombre de défis globaux associés au modèle agricole dominant, tels que le réchauffement climatique et le bien-être animal. Cela a pour effet de dévaloriser les produits agricoles, en particulier les produits viandoux, limitant ainsi l'engagement des consommateurs en faveur de l'amélioration de la rémunération des agriculteurs (CELAGRI, 2022). De plus, certains agriculteurs estiment que la prise de contrôle du rôle de distributeur de produits agricoles par les acteurs de la grande distribution a conduit à une forme de déconnexion entre les consommateurs et les agriculteurs, ce qui accentue la dévalorisation des produits agricoles. (CELAGRI, 2022).

Les agriculteurs de la filière de la viande bovine en Belgique soulignent également que les changements qu'ont connus les modes de consommation ont un impact significatif sur les revenus des agriculteurs. En effet, en raison du développement important du secteur de la restauration hors foyer (RHF), la consommation de produits hautement transformés ne cesse d'augmenter, rendant les produits locaux de haute qualité moins compétitifs sur le marché de la viande bovine. Par conséquent, les agriculteurs appellent à une revalorisation des produits dits de "terroir" en tant que produits de meilleure qualité, ce qui aurait un impact positif sur les prix perçus par les agriculteurs. (CELAGRI, 2022 ; Le Sillon belge, 2022).

Constatant les difficultés auxquelles les agriculteurs font face et le taux d'abandon qui en découle, les pouvoirs publics européens débattent aujourd'hui de politiques, d'initiatives et de mesures juridiques visant à renforcer le pouvoir des agriculteurs. Si ces politiques et initiatives sont établies au niveau de l'Union européenne, les États membres disposent d'une grande marge de manœuvre pour concevoir, développer et mettre en œuvre des politiques agricoles adaptées à leurs propres contextes politique, économique et juridique. Ces politiques, qui visent à renforcer le pouvoir de négociation des agriculteurs, s'articulent autour de deux axes principaux. Le premier consiste à soutenir la création et le développement des organisations de producteurs (OP), afin d'assurer une gestion collective de la commercialisation des produits agricoles. Le second consiste à introduire des mesures juridiques destinées à protéger les agriculteurs contre la volatilité des prix ainsi que contre les abus commerciaux pratiqués par certains acteurs en aval de la chaîne, comme l'encouragement de l'utilisation de contrats écrits dans les relations commerciales entre les agriculteurs et leurs acheteurs et la directive sur les pratiques commerciales déloyales (Velázquez et al., 2017; Thibaut, 2022).

La pertinence et l'efficacité de ces politiques constituent une pomme de discorde entre les différents acteurs de la chaîne agroalimentaire. En Belgique, par exemple, les points de vue divergent en ce qui concerne la contractualisation dans les différentes filières agricoles. Certains représentants des agriculteurs, soutiennent ainsi l'utilisation de contrats écrits, convaincus que les relations commerciales contractuelles permettraient aux agriculteurs de maîtriser le prix de leurs produits (Thibaut, 2022) et les protégerait contre les abus des acheteurs car les contrats, en tant que preuve écrite, faciliteraient le processus de vérification du déroulement de la relation commerciale (Thibaut, 2022). Tandis que, selon Thibaut (2022), ce point de vue n'est pas partagé par tous les agriculteurs, et notamment par ceux de la filière de la viande bovine. Les éleveurs ne percevraient pas d'avantages liés à l'utilisation des contrats et estimeraient d'une part que leurs relations commerciales basées sur la confiance sont plutôt de bon fonctionnement et, d'autre part, que les difficultés auxquelles ils sont confrontés ne peuvent pas être surmontées à travers des contrats écrits. En outre, ils estimeraient que l'utilisation de contrats augmenterait la charge administrative, déjà alourdie par les normes sanitaires et de qualité imposées tant par les autorités publiques que par le marché (Thibaut, 2022).

A contrario, quant à la pertinence et l'efficacité de modes d'organisation horizontaux entre les agriculteurs comme dispositifs de renforcement du pouvoir, les points de vue de nombreux auteurs semblent être convergents. En effet, il a été constaté que l'intégration des agriculteurs dans des coopératives ou dans des OP renforce leur pouvoir de négociation vis-à-vis de leurs acheteurs et contribue à l'amélioration de la rémunération des agriculteurs (McCorrison, 2002, Acharya, Kinnucan, & Caudill, 2011, Russo Goodhue Sexton, 2011, Carrau, 2014; Van Herck, 2014, cités dans Velázquez et al., 2017; Réviron, Estève, Gresset, & Python cité dans 2017; Mathieu, 2020)

En conclusion, il est largement reconnu que le secteur agricole européen est caractérisé par un déséquilibre marquant entre les acteurs en amont et ceux en aval de la chaîne. Ce déséquilibre de pouvoir se traduit par une répartition inégale de la valeur ajoutée en faveur du secteur en aval et, par conséquent, au détriment des intérêts des agriculteurs, notamment due à la forte concentration du secteur en aval et à la nature fragmentée des acteurs se trouvant en amont du secteur. Cette asymétrie dans la répartition des gains tout au long de la chaîne a eu un effet négatif sur la rémunération des agriculteurs, entraînant un taux élevé d'abandon de l'activité agricole dans tous les pays européens. Dans ce contexte, les pouvoirs publics européens et les gouvernements des Etats membres expriment leur inquiétude face à cette situation qui remet en cause la viabilité de la vision politique de souveraineté et d'autosuffisance alimentaire fortement défendue par ces instances.

Dès lors, des politiques et des initiatives ont été mises en place pour améliorer la position des agriculteurs dans la chaîne d'approvisionnement agroalimentaire. Étant donné que les États membres disposent d'une certaine marge de manœuvre dans l'élaboration et la mise en œuvre des politiques européennes, la perception de leur efficacité et de leur pertinence varie d'un pays à l'autre, ainsi que d'une filière à l'autre. En outre, la perception de la pertinence et de l'efficacité des politiques visant à renforcer le pouvoir des agriculteurs dépend naturellement de l'acteur qui les évalue et de sa position dans la chaîne. En d'autres termes, on peut s'attendre à ce que les acteurs économiquement puissants situés en aval de la chaîne développent des points de vue défavorables à l'égard de ces politiques qui, en renforçant le pouvoir des agriculteurs, conduiraient à une répartition égalitaire de la valeur entre les différents acteurs. Ce qui aurait pour conséquence la dépossession de ces acteurs d'un certain nombre d'avantages acquis à leur bénéfice grâce au déséquilibre qui caractérise la chaîne d'approvisionnement.

A travers cette recherche, nous visons à mettre en lumière plusieurs aspects liés au problème du déséquilibre de pouvoir entre les différents acteurs de la chaîne qui caractérise la plupart des filières agricoles et dont fait état la littérature. Tout d'abord, nous analysons les différentes voies de commercialisation des bovins en Wallonie, ainsi que les facteurs qui déterminent le choix de la / des voies de commercialisation qu'adoptent les agriculteurs de la filière de la viande bovine. Nous cherchons à examiner l'impact des voies de commercialisation sur le pouvoir de négociation des agriculteurs de la filière de la viande bovine wallonne.

Ensuite, nous cherchons à comprendre comment les différentes politiques et initiatives mises en avant par les pouvoirs publics sont perçues par les acteurs de la filière de la viande bovine. En d'autres termes, nous cherchons à mettre en évidence les points de vue des agriculteurs, des syndicats agricoles et des marchands de bestiaux sur la pertinence et l'efficacité des différentes politiques actuellement en place visant à renforcer le pouvoir de négociation des agriculteurs.

Nous cherchons donc à répondre aux questions suivantes. Premièrement, comment les agriculteurs de la filière de la viande bovine wallonne perçoivent-ils leurs rapports avec leurs acheteurs, et dans quelle mesure les voies de commercialisation adoptées par les agriculteurs impactent-elles leur pouvoir de négociation vis-à-vis de leurs acheteurs ? Deuxièmement, comment perçoivent-ils les différentes politiques et initiatives actuellement en place, visant à renforcer leur pouvoir de négociation ? Quelles politiques et initiatives les agriculteurs de la filière de la viande bovine wallonne proposent-ils pour renforcer leur pouvoir de négociation vis-à-vis leurs acheteurs ?

3 Chapitre 2

Etat de l'art

3.1 Contexte

Depuis le début des années 2000, la relation entre la structure du marché et la répartition des gains entre les secteurs en amont et en aval de la chaîne d'approvisionnement agroalimentaire représentent un sujet de préoccupation grandissante pour les pays européens. Cette préoccupation s'inscrit dans un contexte de forte volatilité des prix de produits agricoles de base et d'inquiétude croissante concernant la disponibilité de ces produits (Commission européenne 2009, McCorrison 2013, cité dans Velázquez et al., 2017).

L'intensification du processus de modernisation qui a marqué l'agriculture européenne, notamment durant les décennies suivant la deuxième guerre mondiale, a entraîné des changements dans la structure des exploitations agricoles et des modifications profondes des modes de production et de commercialisation traditionnellement pratiqués par les différents acteurs de la chaîne. Ces changements ont fait basculer les agriculteurs dans la sphère marchande ; un contexte dans lequel la rémunération des agriculteurs est déterminée non pas par le prix du travail mais par la valeur que le marché attribue aux biens agricoles ainsi que par les rapports de forces qui s'opèrent au sein du marché. En effet, l'échange des produits agricoles n'est plus une fonction assurée par les agriculteurs eux-mêmes mais une fonction assurée par le capital, qui se valorise ensuite par le prélèvement d'une part de la valeur du bien agricole, que l'on appelle le taux de profit, dont la détermination est indépendante de la capacité de travail des agriculteurs. Ces changements structurels connus par l'agriculture européenne ont été accompagnés par le développement des nouveaux besoins alimentaires, occasionnés notamment par l'élévation du niveau de vie et l'émergence des nouveaux acteurs dans la chaîne d'approvisionnement. La combinaison des changements structurels des systèmes alimentaires et de l'émergence des nouveaux acteurs dans la chaîne ont, à leur tour, fait émerger de nouveaux rapports de forces dans la chaîne de valeur (Mathieu, 2020).

Dans une époque plus récente, le passage d'un soutien des prix à un soutien des revenus (le découplage des aides agricoles) dans le cadre de la Politique Agricole Commune (PAC) a eu pour effet d'accroître l'exposition des agriculteurs au marché, provoquant une forte déstabilisation de la situation financière des agriculteurs. Une des manifestations de cette exposition accrue au marché fut la crise du secteur laitier en 2008-2009, lorsque les agriculteurs se sont vus confrontés à de graves difficultés financières qui ont conduit à une intensification des appels à l'amélioration du fonctionnement de la chaîne agroalimentaire. Le "*milk package*", dispositif mis en place par l'Union visant à renforcer le pouvoir de négociation des producteurs laitiers, reflète le niveau de préoccupation concernant le déséquilibre de pouvoir au sein du secteur agricole (Tothova & Velázquez, 2012, Commission européenne 2010, cités dans Velázquez et al., 2017).

Outre les réformes qu'a connues la PAC, la création de l'espace Schengen en 1995 a également contribué à accentuer la concurrence entre les agricultures des pays européens et à intensifier l'exposition des agriculteurs européens au marché, notamment à cause du démantèlement de certains outils de régulation des marchés. En France et dans d'autres pays européens, cette généralisation de la concurrence intracommunautaire (au niveau européen) a favorisé l'augmentation de la part des importations dans les dépenses de consommation alimentaire. À cela s'ajoute le développement du secteur de la restauration hors foyer (RHF), un secteur qui se caractérise par sa forte dépendance aux importations principalement d'origine intracommunautaire. Cela fut également observé en Belgique où le secteur de l'Horeca s'approvisionne principalement par des flux d'importation, avec une augmentation constante de produits viandeux de provenance des Etats-Unis, de l'Irlande, de la France et du Royaume-Uni (SOGEPA, 2016, cité dans Rondia & Burny, 2019; Mathieu, 2020).

3.2 Concentration du secteur de la distribution et pouvoir de négociation des agriculteurs

Depuis 2003, une concentration accrue du secteur en aval de la chaîne agroalimentaire a également été observée : plusieurs cas tels que ceux de la France, le Royaume-Uni et la Belgique s'avèrent représentatifs de cette tendance généralisée. En 2017, la France compte environ 430.000 agriculteurs constituant l'amont du secteur agricole, contre six groupes du secteur de la distribution détenant à eux seuls plus de 90% du chiffre d'affaires de la distribution alimentaire. En tenant compte des alliances aux achats constituées par le secteur de la distribution, ces acteurs sont en mesure d'exercer un pouvoir de marché significatif sur leurs fournisseurs agriculteurs. Quant au Royaume-Uni, en 2006, les quatre principaux détaillants détiennent une part du marché de l'alimentation d'environ 75%. Cette concentration entraîne une forte dépendance des agriculteurs vis-à-vis de leurs acheteurs ainsi qu'une augmentation de plus en plus importante de l'écart entre les prix à la production et les prix au détail. En effet, la construction des prix des produits agricoles est largement influencée par les rapports de domination ou de soumission entre les acteurs de l'amont et de l'aval de la chaîne agricole. La Belgique suit la même tendance des deux pays mentionnés avec un secteur en aval de la chaîne fortement concentré : ainsi plus de deux tiers de la vente de viande bovine y sont effectués par le secteur de la grande distribution en 2017 (Lloyd, McCorriston, Morgan, Rayner, & Weldegebriel, 2009; SOGEP, 2016, cité dans Rondia & Burny, 2019; Mathieu, 2020; Thibaut, 2022).

Il importe de noter que la position des industries placées en aval des filières agroalimentaires se caractérise par une grande disparité en fonction du type de production agricole. Certaines de celles-ci disposent d'une position dominante et contrôlent une part significative de l'appareil industriel. C'est le cas de la filière de la viande bovine au sein de laquelle une seule entreprise détient entre 40% et 50% du

marché de la viande en France. Compte tenu du débouché qu'ils représentent, la présence des grands industriels en aval des filières agricoles peut être- dans certains cas - bénéfique pour les agriculteurs. Toutefois, en raison de leurs stratégies et de leurs modèles de gouvernance, ces groupes industriels- dans la majorité des cas - s'avèrent à l'inverse préjudiciables pour les agriculteurs (Mathieu, 2020). En effet, la possession des outils nécessaires pour la collecte et la transformation des produits agricoles par les groupes industriels s'est traduite par une intensification des phénomènes de dépendance économique, notamment pour les agriculteurs se trouvant dans des zones où la présence des concurrents en aval des filières est faible. En outre, l'internationalisation des industries a menés celles-ci à développer des stratégies qui visent à baisser les coûts de production afin de maintenir leur compétitivité sur les marchés internationaux. Leurs structures de gouvernance complexes ainsi que l'éloignement des centres de décision de ces groupes ont affaibli le pouvoir de négociation des agriculteurs, provoquant ainsi une perte du contrôle des décisions stratégiques pour les agriculteurs (Mathieu, 2020).

Dans ce contexte, une diminution continue des prix à la production, une augmentation des coûts de production ainsi qu'une transmission inégale de la valeur ajoutée entre les secteurs en amont et en aval ont été observées, entraînant ainsi un taux d'abandon des activités agricoles de plus en plus important. A titre d'exemple, entre 1970 et 2017, le secteur agricole français a connu une chute drastique du nombre d'exploitations agricoles, au rythme de 20 à 30% des effectifs d'agriculteurs tous les dix ans. Le nombre d'agriculteurs en France est passé de 1.5 millions au début des années 1970 à moins de 500000 en 2010. (Thibaut, 2022 ; Mathieu, 2020). La structure du marché et la concentration croissante des entreprises en aval telles que les entreprises de transformation et de vente au détail figurent en effet parmi les principales raisons de l'affaiblissement du pouvoir de négociation des agriculteurs, dégradant ainsi leurs conditions financières (Sexton, 2000, Vavra, Goodwin, & ELC, 2005, cités dans Velázquez et al., 2017).

3.3 Politiques visant à rééquilibrer les pouvoirs au sein de la chaîne agroalimentaire

3.3.1 Politiques de l'Union européenne

Comme mentionné dans le chapitre précédent, l'Union européenne ainsi que ses États membres ont mis en place des politiques et des réglementations spécifiques afin de rééquilibrer les pouvoirs au sein de la chaîne agroalimentaire. La nature de ces politiques et réglementations varie d'un pays à l'autre, cependant les dérogations à la politique de concurrence constituent une caractéristique commune des mesures mises en place par les différents pays (Nash et al. 1996, Del Cont et al. 2012, Carrau, 2012, Andries et Garcia Azcarate 2015, cités dans Velázquez et al., 2017).

3.3.1.1 La réforme Omnibus et renforcement du rôle des coopératives et des OP

La réforme Omnibus entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2018, il s'agit d'une réforme de mi-parcours entre la réforme de la PAC de 2013 et la nouvelle PAC post 2020. Cette réforme a pour objectif d'éclaircir les règles d'exemption au droit de la concurrence qui a été l'origine de nombreux conflits entre les acteurs de la chaîne agroalimentaire européenne. Parmi les modifications majeures apportées par la réforme Omnibus, l'extension de la négociation collective des prix et la possibilité de contractualisation pour toutes les filières agricoles ont pour objectif de renforcer le rôle des OP et des associations d'organisations de producteurs (AOP), afin de rééquilibrer ainsi les rapports de forces le long de la chaîne. De plus, ce règlement encourage les organisations interprofessionnelles à mettre à disposition de leurs membres des études et des données statistiques concernant le fonctionnement économique des différentes filières agricoles, afin de permettre aux agriculteurs de mieux s'organiser et de négocier les prix de leurs productions (Parlement européen, 2018, Détang-Dessendre et Guyomard, 2020, cités dans Thibaut, 2022).

En effet, l'Union européenne promeut la mise en place et le développement des modes horizontaux de collaboration entre les agriculteurs. En effet, il est largement reconnu dans la littérature que l'intégration dans des coopératives ou dans des OP est porteuse de bénéfices pour les agriculteurs. En mettant en commun leur production, ces structures permettent aux agriculteurs de renforcer leur pouvoir de négociation, réduire les risques associés aux activités agricoles, accéder à des nouveaux circuits de commercialisation et bénéficier d'économies d'échelle. L'intégration dans des OP permet aux agriculteurs d'investir collectivement dans des actifs et/ou des services nécessitant des coûts fixes élevés et, par conséquent, d'accéder à des nouvelles technologies leur permettant d'augmenter leur productivité et, finalement, de dégager des revenus plus élevés (McCorriston, 2002 ; Acharya, Kinnucan, Caudill 2011 ; Russo Goodhue Sexton, 2011; Carrau, 2014 ; Van Heck 2014, cité dans Velázquez et al., 2017).

Selon une étude réalisée par l'Association suisse pour le développement de l'agriculture et de l'espace rural (AGRIDEA) en 2017, l'existence des OP avec une gouvernance performante est essentielle pour une rémunération équitable des agriculteurs, notamment grâce au contrôle effectué par ces organisations sur la qualité et les volumes de production mis sur le marché. En outre, l'étude suggère que des facteurs tels que la transparence dans la construction des prix, la provenance et la différenciation des produits sont des facteurs essentiels qui permettent de renforcer significativement le pouvoir de négociation des agriculteurs, notamment lorsque ceux-ci ont une mainmise sur les outils nécessaires pour la transformation de leur production (Réviron et al., 2017; Mathieu, 2020). Une forte présence des coopératives agricoles et/ou des OP dans un pays donné augmente les prix payés non seulement aux agriculteurs coopérateurs mais également aux autres agriculteurs dans le pays. Outre leur capacité à garantir des revenus plus élevés pour les agriculteurs, la présence des OP garantit également une stabilité

des prix payés aux agriculteurs. À l'inverse, il existe peu de preuves de l'augmentation des prix à la consommation associée à la présence des OP (Bijman et al., 2012, cité dans Velázquez et al., 2017).

L'efficacité des OP en termes de renforcement de pouvoir de négociation semble être un sujet d'accord entre les chercheurs. Selon Van Heck (2014), les grandes OP garantissent à leurs membres une rentabilité plus élevée car celles-ci sont en mesure de répartir leurs coûts fixes sur des volumes de vente plus importants et d'offrir des prix plus élevés à leurs adhérents. L'auteur constate également que les prix payés aux agriculteurs sont en moyenne plus élevés dans les régions jouissant d'une présence importante de fortes OP. Dans ces régions, les prix payés par les entreprises détenues par des investisseurs sont également plus élevés (Van Heck, 2014, cité dans Velázquez et al., 2017).

3.3.1.2 La Directive sur les pratiques commerciales déloyales

L'Union européenne a également mis en place des mesures juridiques afin de protéger les agriculteurs des abus pratiqués par les acteurs plus puissants situés en aval de la chaîne. Nous faisons référence à la « Directive sur les pratiques commerciales déloyales » approuvée par les autorités compétentes en avril 2019. Selon la commission européenne (2013), ce sont des pratiques « qui s'écartent manifestement des bonnes pratiques commerciales, sont [...] contraires à la bonne foi et à la loyauté des transactions et qui sont imposées unilatéralement par un partenaire commercial à un autre » (Commission européenne, 2013, cité dans Thibaut, 2022 p.25). Ces pratiques commerciales déloyales sont considérées comme l'une des principales causes de la répartition inégale de la valeur entre les acteurs en amont et en aval de la chaîne. Parmi ces pratiques, nous pouvons citer les retards de paiement, les modifications unilatérales des contrats, l'inclusion des clauses contractuelles ambiguës ou incomplètes, etc. (JRC, 2020, cité dans Thibaut, 2022). Afin d'assurer une protection optimale des agriculteurs européens contre ces pratiques, les Etats membres sont appelés à intégrer cette directive dans leurs bases juridiques internes avec possibilité de l'adapter si nécessaire. En Belgique, l'intégration de la directive dans la loi belge a eu lieu en novembre 2021 (Thibaut, 2022).

3.3.1.3 L'utilisation des contrats écrits entre les agriculteurs et leurs premiers acheteurs

La contractualisation dans le secteur agricole représente un deuxième volet des politiques européennes visant à accroître le pouvoir de négociation des agriculteurs et de garantir des bonnes pratiques commerciales au sein de la chaîne agroalimentaire. Les pouvoirs publics européens promeuvent l'utilisation de contrats écrits entre les agriculteurs et leurs premiers acheteurs, ce qui explique le recours - de plus en plus important - à la contractualisation au sein des filières agricoles de certains pays européens, tel que la France (Thibaut, 2022). Selon Ciliberti et Frascarelli, (2013), la contractualisation

entraîne une plus grande transparence dans les relations commerciales entre les acteurs de la chaîne agroalimentaire avec des effets positifs sur la gestion financière des exploitations agricoles et des entreprises de transformation (Franscarelli & Ciliberti, 2013, cité dans Velázquez et al., 2017).

À la différence du consensus de différents acteurs sur l'efficacité des OP comme dispositifs de renforcement du pouvoir de négociation des agriculteurs, les points de vue concernant l'impact des contrats écrits sur le pouvoir des agriculteurs sont cependant divergents. S'il s'avère que la contractualisation peut contribuer à réduire les risques associés aux activités agricoles, à garantir l'approvisionnement et la commercialisation des produits agricoles ainsi qu'à faciliter la circulation des produits sur le marché, les contrats peuvent cependant être préjudiciables aux agriculteurs en les rendant dépendants des fournisseurs et des acheteurs. De plus, les experts de *Copa-Cogeca*¹ estiment que les contrats n'assurent pas systématiquement un partage équitable des revenus aux différents stades du secteur agroalimentaire. Il est également documenté que, dans certains cas, les contrats peuvent même transférer les risques vers les agriculteurs (Vavra, 2009; Vigani & Curzi, 2021).

Sur le plan théorique, le développement des relations contractuelles résulte de la réaction d'une entité économique à des conditions de marché. La contractualisation dépend donc des nombreuses variables telles que la spécificité des actifs, l'environnement concurrentiel, le marché de consommation ciblé, le pouvoir de négociation et la relation entre les acteurs. Cette situation implique que les contrats ne conviennent pas forcément à toutes les parties prenantes de la relation contractuelle et ne garantissent, par conséquent, pas nécessairement un rééquilibrage des rapports de forces des différentes parties prenantes. En France, par exemple, une des principales limites de la politique de contractualisation imposée par la loi EGalim (discutée ci-après) est le fait que la contractualisation ne garantit en rien un changement de l'environnement économique dans lequel se trouve les filières agricoles françaises, ni d'ailleurs du pouvoir de marché, largement détenu par l'aval du secteur agroalimentaire. En effet, la détention des outils et du capital nécessaires pour la transformation par les industries implique des relations de dépendance économique des agriculteurs envers l'aval. A cela s'ajoute la faiblesse des OP actuellement présentes en France et de la position des agriculteurs sur la chaîne, deux phénomènes de déséquilibre que la contractualisation ne semble pas en mesure de résoudre (Mathieu, 2020).

Si les agriculteurs en Belgique expliquent l'utilisation limitée des contrats écrits par l'absence d'avantages concrets à travers la contractualisation ainsi que par le bon fonctionnement des relations commerciales basées sur la confiance (Thibaut, 2022), dans leur analyse des filières de la viande bovine et ovine écossaises, Leat et Revoredo-Giha (2008) montrent que la volonté de s'assurer une certaine

¹ Comité des organisations professionnelles agricoles & Confédération générale des coopératives agricoles, <https://www.copa-cogeca.eu/about-cogeca>.

indépendance vis-à-vis des acheteurs et la méfiance à l'égard de ceux-ci sont les principaux facteurs qui rendent les producteurs plus réticents à s'impliquer dans des contrats de commercialisation avec leurs acheteurs (Leat & Revoredo-Giha, 2008).

3.3.2 Le cas français

Comme nous l'avons mentionné précédemment, la question de déséquilibre de pouvoir de négociation au sein de la chaîne agroalimentaire représente une préoccupation qui concerne l'ensemble des pays européens. Les institutions législatives et exécutives de l'Union européenne établissent des politiques générales visant à rééquilibrer les rapports de forces entre les acteurs le long de la chaîne. Cependant, les Etats membres disposent d'un certain niveau d'indépendance pour la mise en place de ces politiques. C'est dans ce cadre que le cas de la France et de la mise en place des politiques et des dispositifs juridiques destinés à renforcer le pouvoir des agriculteurs vus comme les acteurs les plus vulnérables de la chaîne agroalimentaire est intéressant.

En effet, le sujet de la répartition de la valeur ajoutée le long de la chaîne occupe une place centrale dans les débats publics français et représente un thème de tensions constant entre les acteurs aussi bien en amont qu'en aval de la chaîne d'approvisionnement. Sans faire exception du reste des pays européens, les débats entre les parties prenantes dans la chaîne d'approvisionnement agroalimentaire française ramènent systématiquement à la question du déséquilibre de pouvoir entre les acteurs en amont et en aval de la chaîne. Un déséquilibre se traduisant par un délitement de la valeur ajoutée, une chute de plus en plus importante du nombre d'exploitants agricoles ainsi qu'une diminution marquante des taux de marges caractérisant l'ensemble des filières agricoles françaises (Mathieu, 2020). Dans ce contexte et à la suite des crises telles que la crise du secteur laitier en 2014 et celle de la filière porcine en 2016, des discussions intenses entre les acteurs de l'amont et de l'aval du secteur agricole ainsi que les consommateurs ont eu lieu avec pour objectif de diagnostiquer les problèmes qui touchent l'ensemble des filières et de désigner des solutions à ces problèmes. C'est dans ce cadre que les deux « Lois pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine et durable », dites EGalim 1&2, ont été promulguées par le gouvernement français en 2018 et 2021 respectivement (Mathieu, 2020 ; Thibaut, 2022).

La loi vise à renforcer le pouvoir de négociation des agriculteurs ainsi qu'à limiter celui des acteurs économiquement plus puissants situés en aval de la chaîne. Parmi ses principaux mécanismes, nous trouvons l'imposition de la contractualisation en marche avant, le relèvement du seuil de revente à perte (SRP) ainsi que l'encadrement de la promotion dans les grandes surfaces. A travers les contrats en marche avant qui inversent la construction des prix des produits agroalimentaires de façon à ce qu'elle

soit contrôlée par les agriculteurs, ces mesures exigent la prise en compte des coûts de production lors de la détermination des prix. Grâce à ce mécanisme, les agriculteurs deviennent des “*price makers*” au lieu d’accepter des prix déterminés par les acheteurs. Afin de garantir une efficacité maximale de ce dispositif, la politique agricole française promeut l’intégration des agriculteurs dans des OP ou des AOP car celles-ci permettent aux agriculteurs d’avoir plus de poids par le biais des volumes cédés et du nombre d’agriculteurs représentés par ces organisations (Mathieu, 2020; Thibaut, 2022).

Quant au relèvement du SRP, le législateur français vise à transmettre plus de valeur aux agriculteurs par l’augmentation des limites des prix en dessous desquels les redistributeurs ne peuvent pas revendre les produits agroalimentaires. En effet, traditionnellement le secteur de la distribution négocie des prix très bas avec les fournisseurs afin de se permettre une réduction des prix à la consommation lors de la revente des produits agricoles, une pratique contribuant à la dégradation de la rémunération des agriculteurs. Il est à noter que des limites concernant l’efficacité de ce mécanisme ont été constatées, en effet, le mécanisme ne prévoit pas de mesures afin que le revendeur achète les produits agricoles à des prix plus élevés. Au contraire, en exerçant une pression sur l’agriculteur, le revendeur peut négocier des prix les plus bas possible, et revendre le produit au même prix, même si une augmentation du seuil a été ordonnée (Mathieu, 2020).

En ce qui concerne l’encadrement des promotions, ce dispositif peut être une source de difficultés dans certaines filières agricoles. En effet, la saisonnalité et/ou les mutations structurelles de la consommation rendent certains produits agroalimentaires fortement dépendants de la promotion pour leur commercialisation. D’autres produits sont dépendants de la promotion pour leur commercialisation car, en raison de l’évolution des comportements de consommation, les consommateurs se sont désintéressés de ces produits, comme c’est le cas, par exemple, de la viande de veau et de lapin dans le contexte français. Toutefois, le besoin de l’outil de promotion pour la commercialisation de certains produits amène à une diminution considérable des prix payés aux producteurs, dégradant ainsi les situations financières de ces acteurs. Il importe de noter que la limitation des promotions imposée par la loi EGalim ne signifie pas nécessairement que les grandes surfaces mettront fin à cette pratique. Les acteurs de grande puissance développeront en effet des nouvelles stratégies pour la diffusion des offres promotionnelles, telles que “la remise de cadeaux, le développement de zones de déstockage, plus de canotage ou une personnalisation accrue des promotions avec le digital.” (Mathieu, 2020 p.208-209).

3.4 Rôle des pouvoirs publics dans le processus de rééquilibrage des pouvoirs

Sur le plan politique, le rapport AGRIDEA publié en 2017 met également en évidence le rôle déterminant des pouvoirs publics pour le développement des entreprises aptes à mieux structurer autour

d'elles des organisations économiques soutenant les intérêts des agriculteurs. Cela se réalise notamment à travers des politiques de subventions et d'attribution de fonds publics aux entités économiques ayant des pratiques de prix équitables. Le rapport AGRIDEA soulève un autre aspect de grande importance, censé améliorer la position des agriculteurs sur la chaîne de valeur : il s'agit de la maîtrise des volumes de production afin d'éviter les déséquilibres de marché, paramètre qui impacte essentiellement la valeur des produits dont la différenciation est moins importante (Réviron et al., 2017, cité dans Mathieu, 2020). Toutefois, la régulation des volumes tant par les entités privées que dans un cadre de gestion publique de l'offre est une possibilité fortement limitée dans le cadre réglementaire de l'Union européenne. Les réformes successives de la PAC depuis 1992, qui ont rendu le secteur agricole de plus en plus "*market oriented*", témoignent que la perspective de développer un système de production administré est peu probable non seulement au niveau de l'Union européenne mais aussi au niveau des Etats membres. En effet, l'intervention des pouvoirs publics qui vise à rééquilibrer les rapports de forces dans la chaîne agroalimentaire se fait uniquement à travers des mécanismes de marché et des processus d'incitation qui ne garantissent pas systématiquement une meilleure distribution de la valeur ajoutée, comme la loi EGalim en France l'illustre bien (Réviron et al., 2017, cité dans Mathieu, 2020).

En dehors de l'Union européenne, il existe des exemples instructifs concernant les bénéfices d'une gestion organisée ou administrée de l'offre des produits agroalimentaires. Aux Etats-Unis, la filière laitière est partiellement administrée par les *Federal Milk Marketing Orders* (FMMO), organismes fédéraux créés en 1937, dont la mission est de rassembler les informations sur le marché laitier et de calculer le prix minimum à payer aux agriculteurs, estimé sur base de la valorisation du lait réalisée par les transformateurs. Ces organismes garantissent ainsi la transparence du marché ainsi qu'un transfert équitable de la valeur ajoutée entre les acteurs. Au Canada, malgré la concentration accrue du secteur de la distribution - trois groupes détiennent 75% des parts de marché des produits agroalimentaires, la mise en marché des produits agricoles reste largement contrôlée par des offices cantonaux qui regroupent les agriculteurs canadiens. La gestion des volumes de production se fait dès lors de manière concertée dès l'amont de la chaîne. En mettant en place des quotas de production et des standards communs de commercialisation, les agriculteurs canadiens négocient collectivement les prix de leurs produits face aux acteurs en aval de la chaîne. Malgré l'émergence des relations commerciales contractuelles entre les acheteurs et certains producteurs individuels, le maintien des politiques de gestion de l'offre dans le temps témoigne de "l'importance stratégique de ce système institutionnel face aux défaillances du marché", en effet, la mise en marché collective représente environ 80% de la production agricole canadienne totale (Réviron et al., 2017, cité dans Mathieu, 2020).

4 Chapitre 3

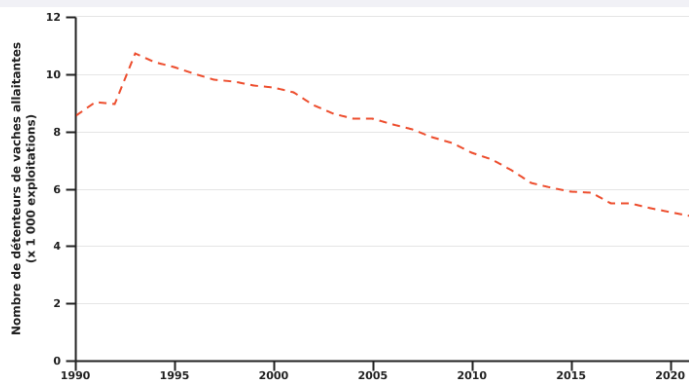
Caractéristiques générales de la filière de la viande bovine wallonne

La Wallonie représente 60% du cheptel bovin élevé en Belgique, avec 1.069.000 têtes dont 232.000 vaches allaitantes. Ce cheptel viandeux wallon est composé principalement de bovins de race Blanc-Bleu-Belge (BBB), qui représentent 75-85% du cheptel, le reste se composant majoritairement des races françaises telles que les Limousine, Blonde d'Aquitaine, Charolaise, Parthenaise et Salers (CELAGRI, 2023).

Selon l'orientation de l'atelier de production, la filière de la viande bovine wallonne se compose de deux catégories d'exploitations. La première catégorie est celle des exploitations allaitantes de type naisseur qui sont des exploitations spécialisées dans la vente des animaux maigres destinés à l'engraissement. Les animaux maigres peuvent également provenir des exploitations laitières, qui fournissent aux engraisseurs des veaux mâles ainsi que des vaches de réforme ayant vêlé plusieurs fois et dont la productivité est devenue faible. La deuxième catégorie recouvre les exploitations allaitantes de type naisseur-engraisseur qui, outre leur rôle de naissage, assurent l'élevage et l'engraissement des bovins destinés à la production de la viande. Ces exploitations sont donc spécialisées dans la vente des différentes catégories des bovins engraisés destinés à l'abattage, tels que les taurillons, les génisses et les vaches de réforme.

Comme nous pouvons le constater sur les graphiques ci-dessous, le nombre d'exploitations spécialisées dans la production des bovins viandeux en Wallonie a fortement diminué durant ces dernières trois décennies, une diminution qui se distingue notamment par sa continuité depuis 1993 jusqu'à nos jours. En effet, en 1993 la région comptait environ 8.500 exploitations orientées vers l'élevage et l'engraissement de bovins viandeux, contre seulement 5.046 exploitations en 2021. Selon la Direction de l'analyse économique agricole de la Région wallonne (DAEA), cette diminution peut être attribuée à plusieurs causes de nature différente telles que les réformes de la PAC de 1992 et 2003 ainsi que la crise de la Dioxine en 1999 (DAEA, 2022). Le nombre de vaches allaitantes quant à lui, a connu une évolution différente que celle du nombre des exploitations. En effet, malgré la diminution que connaît le nombre de vaches allaitantes depuis le début des années 2000, il reste supérieur à celui de début des années 1990, passant de 200 mille vaches allaitantes en 1990 à environ 230 mille en 2021.

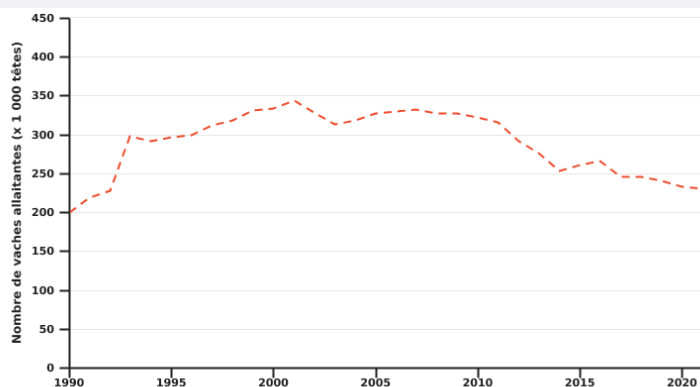
Evolution du nombre de détenteurs de vaches allaitantes



EAW_Source : SPF Économie DG Statistique (Statbel)

© SPW - 2022

Evolution du nombre de vaches allaitantes



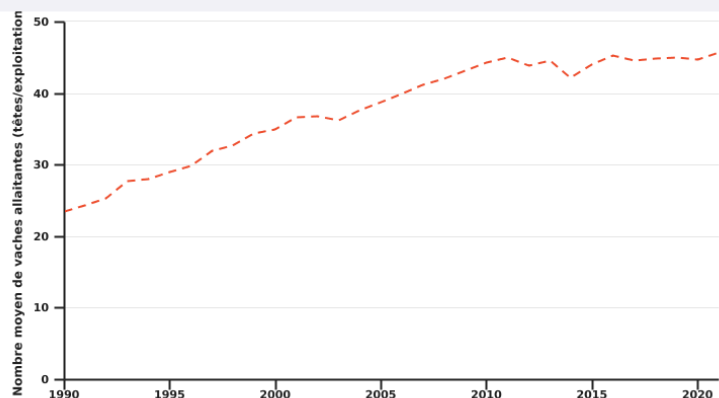
EAW_Source : SPF Économie DG Statistique (Statbel)

© SPW - 2022

(Statbel, cité dans DAEA, 2022)

Sur le graphique ci-dessous, nous observons également que la taille des exploitations allaitantes orientées vers la production de bovins viandeux a également connu une augmentation importante, puisque le nombre moyen de vaches allaitantes par exploitation a doublé depuis 1990, passant d'environ 23 vaches par exploitation en 1990 à 46 vaches en 2021. Cette tendance diffère selon l'orientation technico-économique (OTE) des exploitations : en effet, dans les exploitations spécialisées en bovins viandeux et celles en bovins mixtes, le nombre moyen de vaches est supérieurs à 50 têtes par exploitation, tandis que dans les exploitations combinant l'élevage bovin et la culture, ce nombre est de 41 vaches allaitantes. Dans les autres OTE, le nombre moyen de vaches est estimé à environ 28 têtes par exploitation (DAEA, 2022).

Evolution du nombre moyen de vaches allaitantes par exploitation



EAW_Source : SPF Économie DG Statistique (Statbel)

© SPW - 2022

(Statbel, cité dans DAEA, 2022)

Concernant la répartition spatiale du cheptel bovin en Wallonie, celle-ci dépend également de l'OTE des exploitations : les régions situées dans le sud de la Wallonie telles que la Famenne, l'Ardenne et la région jurassique accueillent la majorité de l'élevage allaitant, avec 64% des exploitations spécialisées en élevage de bovins viande et 41% des exploitations de bovins mixtes. Les régions limoneuses et le Condroz, situées au nord de la Wallonie, accueillent également une part importante du cheptel allaitant, avec respectivement 25% et 16%. En raison de leurs conditions pédoclimatiques favorables aux grandes cultures, ces régions représentent respectivement 60% et 23% de la totalité des exploitations mixtes disposant des cultures agricoles et des bovins allaitants (Petel, Antier, & Baret, 2019).

La répartition régionale des exploitations dépend elle aussi de l'orientation de l'atelier de production. Les exploitations naisseurs se trouvent majoritairement dans les régions herbagères telles que l'Ardenne, la Famenne et la Région jurassique car ces exploitations dépendent de la valorisation des prairies pour l'alimentation des animaux. Dans les régions situées au nord de la Wallonie telles que le Condroz et la région limoneuse, et en raison de la présence de grandes cultures dont les produits sont utilisés pour l'engraissement des taurillons, nous trouvons une présence plus importante des exploitations de type naisseur-engraisseur. Les exploitations spécialisées uniquement dans l'engraissement sont également plus présentes dans ces régions de grandes cultures, où les industries agroalimentaires sont plus développées, garantissant dans une large mesure l'approvisionnement des aliments concentrés nécessaires pour l'engraissement des bovins (Petel et al., 2019). De manière générale, les exploitations spécialisées uniquement dans l'engraissement se situent, quant à elles, principalement dans la région flamande ainsi que dans les pays limitrophes (Buron, Bouquiaux et Marsin s.d cité dans. Petel et al., 2019). La filière viande bovine wallonne dans son ensemble s'avère donc fortement dépendante des acteurs situés dans

d'autres territoires tels que la région flamande et les pays voisins pour l'engraissement des différents types de bétail, et notamment les taurillons.

4.1 Voies de commercialisation de bovins en Wallonie

En Wallonie, l'état de l'animal vendu (maigre ou engraisé) détermine les différentes voies de commercialisation. Premièrement, la vente par le biais d'un marchand de bétail qui concerne principalement les animaux maigres destinés aux centres d'engraissement situés, comme on l'a dit, majoritairement en Flandre et dans les pays voisins. En passant de ferme en ferme, les marchands achètent des bovins maigres pour les revendre aux engraisseurs dans une phase ultérieure. La revente des bovins maigres se réalise soit sur les marchés aux bestiaux tels que le Marché couvert de Ciney, soit directement aux engraisseurs travaillant de façon plus intégrée avec les marchands de bestiaux. Il est important de noter que si certains marchands deviennent propriétaires des animaux achetés à la ferme avant de les revendre aux engraisseurs, d'autres travaillent à la commission qui est payée par l'éleveur. Malgré la diminution constante du nombre de marchands de bétail occasionnée par le développement de nouvelles voies de commercialisation telles que la vente via les coopératives, les marchands continuent à jouer un rôle important dans la commercialisation de bovins en Belgique (Petel et al., 2019).

Deuxièmement, la vente des bovins par le biais des chevilleurs, qui concerne les bovins engraisés destinés à l'abattage. Les chevilleurs achètent les bovins engraisés et revendent les carcasses et/ou la viande transformée aux distributeurs. Dès lors, les chevilleurs ont le rôle de suivre plusieurs étapes avant la distribution de la viande, de l'achat des animaux à la ferme à la transformation des carcasses, en passant par l'abattage des animaux. Historiquement, le rôle de chevilleur est majoritairement endossé par des marchands indépendants, qui assurent le lien entre les éleveurs, les abattoirs, les ateliers de découpe ainsi qu'avec les acteurs travaillant dans la commercialisation de la viande bovine (Petel et al., 2019).

Enfin, une des voies de commercialisation des bovins pratiquée en Wallonie est la vente des animaux par le biais des coopératives. Dans ce cas, les abattoirs sont des prestataires de services rémunérés par la coopérative, qui assure elle-même le rôle de négociant avec les distributeurs (boucheries, grande distribution, etc.). Généralement, la détermination des prix payés aux éleveurs qui ont des relations commerciales avec les chevilleurs ou intégrés dans des coopératives se base sur le poids mort de l'animal et la conformation de la carcasse, alors que le prix des animaux vendus aux marchands est quant à lui déterminé par une évaluation visuelle de l'animal vendu (la conformation et le poids de la future carcasse), cette évaluation est effectuée par le marchand ou le chevilleur (Petel et al., 2019).

4.2 Abattage des animaux et transformation des carcasses

La Belgique compte 33 abattoirs spécialisés dans l'abattage de bovins, dont 15 sont situés en Wallonie, 17 en Région flamande et un dans la Région Bruxelles-capitale. Bien que le nombre d'abattoirs en Wallonie soit similaire à celui de la Flandre, le nombre d'animaux abattus en Région wallonne est nettement inférieur à celui de la Région flamande. En effet, le nombre total de bovins abattus en Belgique en 2020 s'élevait à 783.000, dont seulement 28% de ces bovins abattus en Région wallonne (CELAGRI, 2023).

Comme l'illustre le graphique ci-après, cette différence entre les deux régions en terme de nombre d'animaux abattus n'est pas récente et s'explique notamment par la présence plus importante des exploitations spécialisées dans l'engraissement en région flamande.

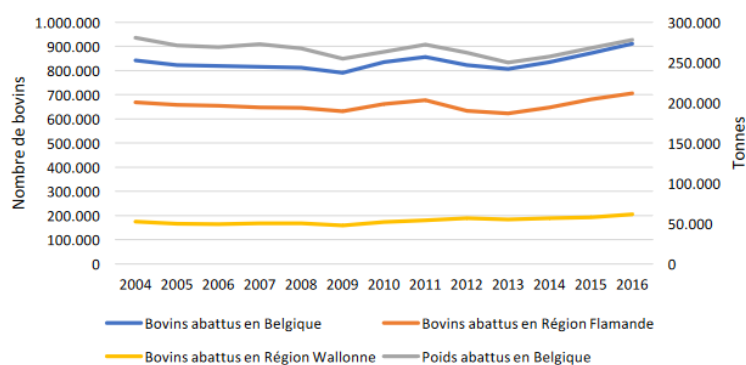


Figure 9 : Evolution du nombre de bovins abattus en Belgique, Région flamande et Région wallonne, et du poids abattu en Belgique entre 2004 et 2016.

Source : (Petel et al., 2019 p.24)

Après l'abattage, les carcasses sont majoritairement livrées aux ateliers de découpe qui assurent la première ou la seconde transformation des carcasses. Le rôle des ateliers de découpe est de plus en plus important car les distributeurs sont essentiellement à la recherche soit de morceaux de viande prêts à trancher (PAT), soit de produits transformés.

5 Chapitre 4

Méthodologie

5.1 Filière et terrain de recherche

Comme présenté dans le chapitre 2 (Problématique et questions de recherche), notre recherche porte sur la filière de la viande bovine en Wallonie. Nous cherchons à analyser précisément le déroulement des relations commerciales entre les éleveurs de la filière de la viande bovine en Wallonie et leurs premiers acheteurs. Cette analyse a pour objectifs de : identifier les facteurs déterminant le choix de la / des voies de commercialisation des animaux adoptés par les éleveurs et l'impact de ces voies de commercialisation sur le pouvoir de négociation des agriculteurs; mettre en lumière les facteurs qui limitent l'utilisation des contrats écrits dans les relations commerciales entre les éleveurs et leurs acheteurs et ; comprendre la manière dont les producteurs perçoivent les différentes politiques et initiatives mises en avant par les instances publiques, visant à renforcer leur pouvoir des négociation, telles que les modes d'organisation horizontaux entre agriculteurs et l'utilisation des contrats écrits dans les relations commerciales entre les éleveurs et leurs acheteurs. Nous avons également cherché à comprendre le point de vue des agriculteurs sur les mécanismes juridiques visant à protéger les agriculteurs contre les pratiques commerciales déloyales, notamment la Directive sur les pratiques commerciales déloyales intégrée dans la loi belge en novembre 2021.

Le principal facteur qui a déterminé le choix de la région wallonne comme terrain de recherche est la forte présence des exploitations allaitantes spécialisées dans la production de bovins viandeux en Wallonie. En effet, comme nous l'avons déjà souligné, la majorité des exploitations allaitantes de type naisseurs est située en Région wallonne tandis que les exploitations spécialisées dans l'engraissement se trouvent principalement en Flandre. Plusieurs raisons peuvent expliquer cette spécialisation régionale dans la production de la viande bovine, parmi celles-ci nous pouvons mentionner la disponibilité des pâturages (des prairies fourragères) ainsi que la capitalisation de l'expérience dans l'élevage bovin historiquement pratiqué par les populations habitant la région wallonne. Etant donné que notre recherche porte principalement sur les agriculteurs dans la filière de la viande bovine, la Wallonie s'est donc avérée plus pertinente comme terrain de recherche.

Concernant la concentration des exploitations destinées à l'engraissement dans la région flamande, les littératures montrent que, outre les raisons historiques et culturelles, ce phénomène s'explique par la facile accès aux aliments concentrés provenant du secteur de l'industrie agricole ayant connu un développement plus important dans la région flamande. En effet, même les exploitations d'engraissement se trouvant en Wallonie se concentrent principalement dans les zones de grandes cultures, où les cultures céréalières et l'industrie agroalimentaire sont bien implantées. Dans ces zones,

l'accès à la paille, aux fourrages ainsi qu'aux aliments concentrés pour l'engraissement est plus facile et meilleur marché (Petel et al., 2019).

Notre choix de la région wallonne comme terrain de recherche a également été influencé par le fait que nous ne parlons pas la langue flamande. Nous avons estimé que le fait de ne pas maîtriser la langue flamande aurait pu être un obstacle important pour la réalisation des interviews avec des agriculteurs de la Région flamande.

Afin de recueillir les données nécessaires pour répondre à nos questions de recherche, nous avons mené une enquête de terrain auprès des agriculteurs, des marchands de bestiaux, des syndicats et d'autres personnes travaillant dans les différentes structures de la filière bovine en Wallonie, telle que le Marché couvert de Ciney.

5.2 Récolte de données

Afin de recueillir les données nécessaires à notre analyse, nous nous sommes basé sur deux méthodes différentes et complémentaires : une ethnographie initiale sur le Marché couvert de Ciney, d'une part, et une enquête par entretiens semi-directifs avec des différents acteurs de la filière bovine, d'autre part.

Concernant la première méthode, nous avons choisi le Marché couvert de Ciney car il est le seul Marché de bestiaux encore en activité en Région wallonne. Une fois par semaine (tous les vendredis), le Marché accueille des bovins maigres destinés aux centres d'engraissement. La capacité maximale du Marché est de 4000 animaux, cependant, depuis quelques années le marché n'accueille plus qu'entre 1400-1600 bovins toutes les semaines.

Il s'agissait d'observer le déroulement des processus de vente des animaux au sein de ce marché afin de déterminer les mécanismes de fixation des prix, les délais et les modalités de paiement ainsi que de comprendre les raisons pour lesquelles les différents acteurs choisissent cette structure comme voie de commercialisation de leurs animaux. Il est important de noter que les éleveurs ne fréquentent pas les marchés aux bestiaux, nous y trouvons uniquement les marchands-revendeurs et les engraisseurs-acheteurs.

Au total, nous avons effectué 4 journées d'observation dans le Marché couvert de Ciney. Lors du premier jour de notre ethnographie, nous avons réalisé un entretien exploratoire avec le directeur du Marché, qui avait pour objectif de comprendre la structure, l'évolution dans le temps et l'importance du marché dans la commercialisation des bovins en Wallonie. Dans la même phase, nous avons également interrogé le secrétaire général et porte-parole de la Fédération des marchands de bestiaux en Belgique, dont la mission est de défendre les intérêts des marchands de bestiaux en Belgique. Compte tenu de son activité de producteur détenant une exploitation de type naisseur et malgré son rôle clé au sein de la

Fédération, cette personne interrogée ne se considère pas comme un marchand mais plutôt comme un éleveur.

Après ces deux entretiens et, au fur et à mesure de l'avancement de notre enquête, il nous a paru important d'analyser le point de vue des marchands de bestiaux concernant le déroulement des relations commerciales dans la filière, afin de mettre en lumière les différents sujets sur lesquels marchands et agriculteurs ont des positions identiques ainsi que, à l'inverse, ceux sur lesquels les points de vue respectifs varient. En effet, malgré le développement de nouvelles voies de commercialisation, une proportion importante de bovins se commercialise encore par le biais des marchands de bestiaux.

Lors de nos journées d'observation, nous avons privilégié les échanges informels avec les marchands fréquentant le marché. Toutefois, à la fin de notre ethnographie, nous avons réalisé un entretien semi-directif avec un marchand fréquentant le Marché couvert de Ciney depuis 1985, ainsi qu'un acheteur-engraisseur pratiquant son métier depuis 1986, afin de mettre en évidence la perception des marchands et des acheteurs sur l'importance et l'évolution du métier de marchand ainsi que leur point de vue en ce qui concerne la répartition des gains entre les différents acteurs en amont et en aval de la filière de la viande bovine. Ce faisant, nous avons pu vérifier la pertinence de la participation des marchands dans le cadre de notre recherche : la parole des marchands et associations des marchands enrichit considérablement notre compréhension de la problématique traitée.

Nos rencontres avec les marchands ont été concentrés sur des thématiques telles que la contractualisation dans leurs relations commerciales avec les agriculteurs, les mécanismes de fixation des prix, les mécanismes de gestion des différends, l'évolution du métier de marchand dans le temps, l'évolution de la filière dans le temps et dans l'espace ainsi que leur perception de la façon dont les gains sont répartis entre les différents acteurs en amont et en aval de la chaîne de production de la viande bovine.

La deuxième méthode que nous avons utilisée pour récolter les données s'agit d'entretiens semi-directifs avec des agriculteurs, avec un conseiller de l'Agence conseil en économie sociale de Crédal², ainsi qu'avec un représentant de la Fédération unie de groupements d'éleveurs et d'agriculteurs (FUGEA). En effet, les entretiens semi-directifs permettent de comprendre les pratiques et les perceptions qu'ont les individus interrogés sur les sujets en lien avec la problématique abordée et la question de recherche. De plus, les entretiens semi-directifs permettent un dialogue continu entre la théorie guidant la recherche et

² Une coopérative et organisme financier alternatif et professionnel actif en Belgique francophone depuis 1984. Lu sur <https://www.credal.be/a-propos-de-credal> le 14 décembre 2023.

les phénomènes observés au fur et à mesure de l'enquête de terrain (Thiétart, 2014 et Chevalier, 2017 cités Chevalier & Meyer, 2018).

En plus de notre rencontre avec le secrétaire général de la Fédération des marchands de bestiaux en Belgique, qui se considère comme éleveur, nous avons rencontré et interrogé six agriculteurs producteurs de viande bovine. Un de ces agriculteurs détient une exploitation de type naisseur, qui fournissent uniquement des veaux et des vaches maigres (des génisses et des vaches de réformes) pour le marché de la viande bovine. Le reste des exploitations fournit principalement des animaux engraisés destinés à l'abattage. Outre la production de la viande bovine, toutes les exploitations de type naisseur-engraisseur dont les propriétaires ont été interrogés disposent de surfaces agricoles fournissant un certain nombre de produits agricoles, notamment des produits céréaliers utilisés pour l'engraissement de troupeaux destinés à l'abattage. Dans notre échantillon, la multiplication des activités agricoles (agriculture et viande bovine) n'a été observée que dans les exploitations de type naisseur-engraisseur. Les terres dont disposent les exploitations allaitantes de type naisseur sont principalement utilisées comme pâturages pour les bovins.

5.3 La distribution géographique des exploitations

Les exploitations dont les chefs ont participé à cette recherche (y compris celle du secrétaire général de la Fédération des marchands) se trouvent dans les sous-régions de Luxembourg, de Hainaut, de Namur ainsi que du Brabant-Wallon et sont réparties comme suit : deux participants de la région de Luxembourg, deux de la région de Hainaut, deux de Namur ainsi qu'un en Province du Brabant-Wallon. A travers cette répartition géographique des exploitations, nous avons voulu couvrir les principales régions où l'élevage bovin est répandu. Nous estimons donc avoir obtenu un échantillon représentatif qui nous permet de généraliser les résultats de notre recherche à l'ensemble de la filière de la viande bovine en Wallonie.

5.4 Échantillon

Concernant le choix de nos informateurs, nous avons d'abord commencé par solliciter l'aide de notre réseau personnel et d'un certain nombre de personnes issues de milieux et de professions différents. Grâce à celles-ci, nous avons pu rencontrer trois interlocuteurs. Nous avons également pu rencontrer trois autres interlocuteurs grâce à des recherches que nous avons effectuées sur les différents sites internet en lien avec la production agricole en Wallonie. Après avoir effectué ces six entretiens, et dans un processus de « boule de neige », nous avons pu rencontrer six autres informateurs dont les profils professionnels sont différents.

5.5 Guide d'entretien

Afin d'assurer une récolte optimale des données auprès de nos informateurs, quatre guides d'entretien ont été établis. Un guide d'entretien pour interviewer les agriculteurs, un guide pour nos rencontres avec les marchands de bestiaux et le représentant des marchands de bestiaux ainsi que trois guides d'entretien utilisés lors de nos rencontres avec les autres acteurs de la chaîne de production tels que le directeur du Marché couvert de Ciney, le représentant de la FUGEA ainsi que le conseiller de l'Agence conseil en économie sociale de Crédal.

Les questions listées dans chaque guide d'entretien ont d'abord été classées par catégories ou thématiques, des sous-questions ont ensuite été rédigées selon ce classement. Par exemple, le guide d'entretien pour les rencontres avec les agriculteurs se compose de sept grandes thématiques, à savoir le profil de l'agriculteur, les caractéristiques de l'exploitation ; les coopératives et les organisations de producteurs ; la commercialisation des animaux et/ou des produits viandoux, la contractualisation et les mécanismes de résolution des différends ; les politiques et les initiatives qui visent à améliorer la position des agriculteurs sur la chaîne de production de la viande bovine ainsi que les défis dans la production de la viande bovine. Le guide d'entretien pour nos entretiens avec les marchands se compose quant à lui des sept thématiques suivantes : le profil du marchand ; les caractéristiques et l'évolution du métier de marchand ; l'activité commerciale ; la contractualisation et les mécanismes de résolution des différends ; la rémunération ; les défis ainsi que l'évolution de la filière de la viande bovine.

5.6 Déroulement des entretiens

Nous avons réalisé au maximum deux entretiens par jour, l'objectif étant d'assurer une concentration suffisante pour garantir une qualité optimale des données recueillies. A la fin de chaque journée de travail, nous avons pris 20-30 minutes pour faire le point sur les entretiens réalisés, notamment pour noter les informations d'identification de chaque entretien, géolocaliser les exploitations dont les chefs ont été interrogés, noter les circonstances et les conditions dans lesquelles les entretiens se sont déroulés, définir les points à améliorer lors des prochains entretiens, et classer le/les entretiens dans les catégories d'entretiens préalablement définies.

À l'exception d'un entretien avec un agriculteur réalisé à distance (via Teams) et un réalisé dans un local que nous avons choisi, tous les entretiens ont été menés dans des locaux appartenant à nos informateurs et/ou sur lieux sur lesquels ils travaillent (domicile, exploitation agricole, bureaux syndicaux et marché). À l'exception de celui que nous avons choisi pour interviewer notre informateur travaillant à Crédal, le lieu des entretiens a toujours été choisi par nos informateurs.

Schématiquement, la structure des entretiens que nous avons menés se compose de trois phases : le début de l'entretien, le cœur de l'entretien et la fin de l'entretien. Le début de l'entretien consiste tout d'abord à présenter notre parcours professionnel et personnel, afin de garantir un climat de rencontre aussi naturel que possible. Au début de la quasi-totalité des entretiens menés et lorsque les circonstances nous l'ont permis, nous avons mentionné notre profession de vétérinaire et notre appartenance à une communauté nomade pratiquant l'élevage bovin dans plusieurs pays d'Afrique de l'ouest et de l'est. Nous avons en effet estimé que mentionner notre profession de vétérinaire, ainsi que montrer notre appartenance physique et sentimentale à une communauté d'éleveurs pouvaient avoir un impact positif sur le processus de construction d'une relation de confiance avec nos informateurs, ce qui favorise l'engagement des personnes interviewées dans la discussion. De plus, compte tenu de notre parcours de vie ayant principalement lieu en dehors de la Belgique, nous avons estimé que présenter notre parcours professionnel et personnel assurait une certaine légitimité aux yeux de nos informateurs.

Ensuite, nous présentons la problématique de la recherche en mettant l'accent sur les théories qui guident notre recherche, à savoir le déséquilibre de pouvoir entre les acteurs en amont et en aval de la chaîne d'approvisionnement de la viande bovine, la répartition inégalitaire des gains entre les secteurs en amont et en aval ainsi que la nécessité de concevoir et de développer des politiques et des initiatives visant à rééquilibrer les pouvoirs des différents acteurs et à garantir une répartition égalitaire des gains entre les secteurs en amont et en aval de la chaîne..

Enfin, nous terminons cette première phase par demander l'accord de nos informateurs pour enregistrer l'entretien, en expliquant que l'enregistrement nous permettra de traiter les paroles de nos informateurs de manière plus précise lors de l'analyse des données recueillies. Avant de passer à la deuxième phase de l'entretien "le cœur de l'entretien", nous demandons à nos informateurs de se présenter et de présenter leurs activités professionnelles et/ou leur exploitation. Ceci afin de recueillir des informations sur le profil de nos informateurs et leurs activités professionnelles (exploitation, organisation agricole, syndicat, etc.), et afin que nos informateurs aient suffisamment de temps avant de se plonger dans les questions plus spécifiques liées à la problématique de la recherche.

La deuxième phase de l'entretien « le cœur de l'entretien » est consacrée à la discussion et au développement des points de vue de nos informateurs sur les sujets directement liés à notre problématique de recherche. Ces sujets comprennent notamment les voies de commercialisation des animaux et/ou de la viande bovine, la perception de la contractualisation dans les relations commerciales entre les agriculteurs et leurs premiers acheteurs dans la filière de la viande bovine en Wallonie, la perception des groupements d'agriculteurs en termes d'évolution dans le temps et d'efficacité ainsi que la rémunération des agriculteurs et la répartition des gains entre les secteurs en

amont et en aval de la chaîne d'approvisionnement. Les questions dans cette deuxième phase sont des questions ouvertes mais spécifiques aux sujets abordés, qui nous permettent de maîtriser le cadre général de l'entretien défini par notre problématique de recherche tout en donnant la liberté à nos informateurs de mettre en avant leurs perceptions et leurs ressentis concernant les thématiques abordées.

Enfin, la dernière phase de l'entretien, "la fin de l'entretien", consiste à donner la parole à nos informateurs de manière entièrement libre, afin qu'ils puissent aborder et/ou développer les sujets qu'ils jugent nécessaires à la compréhension du fonctionnement de la filière et pertinents à mettre en avant dans le cadre de notre recherche. Une fois l'enregistrement terminé, nous avons systématiquement demandé à nos informateurs les coordonnées de personnes susceptibles de participer à notre enquête.

5.7 Traitement et analyse des données

Compte tenu de la variété des profils des personnes interviewées et de l'impact de celle-ci sur les résultats de notre recherche, nous avons regroupé les entretiens réalisés sous différentes catégories dont la définition a d'abord été basée sur la profession de l'informateur (agriculteurs, marchands, syndicat ou organisation agricole etc.). Nous avons ensuite défini des sous-catégories pour chaque profession. Par exemple, sur base du type de l'exploitation, nous avons divisé la catégorie agriculteurs en deux sous-catégories : exploitations allaitantes de type naisseur et exploitations allaitantes de type naisseur-engraisseur.

Les entretiens ont été retranscrits au fur et à mesure de la réalisation de l'avancement de l'enquête de terrain. Une fois l'ensemble des entretiens retranscrit et avant de passer à la phase de l'analyse des données, nous avons regroupé les paroles de nos informateurs sous différentes catégories, dont la définition s'est basée principalement sur les sous-thèmes abordés lors de la réalisation des entretiens. Ces sous-thèmes ont ensuite guidé notre analyse et défini la structure du chapitre 5 « Résultats et analyse ».

5.8 Limites des méthodes appliquées

Les méthodes que nous avons appliquées pour recueillir les données lors de notre enquête de terrain se sont avérées efficaces et pertinentes. Nous estimons qu'elles nous ont permis de recueillir des données qualitativement adéquates et quantitativement suffisantes pour répondre à nos questions de recherche. Cependant, au fur et à mesure de notre enquête, nous avons constaté un certain nombre de limites que nous exposons ci-dessous.

Premièrement, au cours de plusieurs entretiens et lors de la deuxième phase de l'entretien « le cœur de l'entretien », nous avons constaté qu'il est particulièrement difficile de cadrer les discussions de façon à

ce qu'elles soient suffisamment centrées sur les questions spécifiques à notre problématique de recherche que nous posons. En effet, afin d'avoir l'opportunité d'approfondir certains thèmes qui les préoccupent, plusieurs de nos informateurs ont donné des réponses courtes et peu développées à certaines questions que nous jugeons centrales dans le cadre de notre recherche. Cette situation a rendu particulièrement complexe la réorientation de la discussion autour de notre problématique de recherche tout en restant attentif aux propos de nos informateurs. Il s'agit d'une limite que nous attribuons à la méthode d'entretien semi-directif, qui nous a permis d'accéder aux perceptions et aux ressentis de nos informateurs concernant les thèmes abordés. Toutefois, si cette méthode accorde aux informateurs la liberté de développer leurs réponses, elle leur donne également celle de soulever des nouvelles questions qui peuvent être éloignées de la problématique traitée, mais qu'ils jugent pertinentes.

Ensuite, la deuxième limite que nous avons observée est liée à la méthode que nous avons appliquée pour accéder au cœur de la discussion, en nous basant notamment sur la présentation des théories qui guident notre recherche, à savoir, le déséquilibre de pouvoir en faveur du secteur en aval, la réparation inégalitaire des gains et la nécessité d'élaborer et de développer des politiques visant le renforcement du pouvoir des agriculteurs. Au cours de notre enquête, nous avons rapidement constaté que les points de vue de certaines personnes interrogées divergent de ces théories. En effet, ces informateurs ne constatent aucune preuve d'un déséquilibre structurel dans la chaîne d'approvisionnement de la viande bovine. Dès lors, la nécessité de concevoir et de développer des politiques et des initiatives publiques destinées spécifiquement à la protection des agriculteurs et au renforcement de leur pouvoir est, dans leur chef, une vision non pertinente qui aurait pour effet de nuire au développement de la filière, bénéficiant selon eux considérablement du modèle économique dominant et des principes du libre marché. Le positionnement de certains de nos informateurs par rapport aux théories guidant notre recherche a, dans certains cas, rendu les discussions relativement difficiles.

Troisièmement, plusieurs de nos informateurs ont été rencontrés grâce à la méthode « boule de neige » que nous avons appliquée. Cette méthode nous a permis de réaliser des entretiens avec des personnes qui se sont montrées soucieuses des difficultés que traverse la filière de la viande bovine en Wallonie, et qui estimaient que leur participation à la réalisation d'une recherche scientifique est nécessaire car elle permet de mettre en lumière les préoccupations et les ambitions des acteurs dans la chaîne de production. De ce fait, l'engagement de ces informateurs dans les entretiens a été particulièrement important. Cependant, nous estimons que cette méthode peut avoir limité la diversité des profils des agriculteurs qui ont pris part à cette recherche. En d'autres termes, nous pensons que nous aurions pu accéder à des profils plus diversifiés si une méthode parfaitement probabiliste avait été accessible dans le cadre de notre enquête.

Enfin, l'observation des processus de vente au sein du Marché couvert de Ciney nous a permis d'identifier les mécanismes de fixation des prix et de déterminer le nombre de bovins vendus par le biais des marchés aux bestiaux, relativisant ainsi l'importance des marchés dans la commercialisation de bovins en Wallonie. Grâce à ces observations, nous avons également pu identifier la pertinence des paroles des marchands pour la compréhension du fonctionnement du secteur en aval de la chaîne de production. Toutefois, nous nous sommes rendu compte que les ventes conclues sur les marchés aux bestiaux se font entre des marchands revendeurs et des acheteurs spécialisés dans l'engraissement des bovins. L'objectif de notre recherche étant d'analyser les relations commerciales entre les agriculteurs et leurs premiers acheteurs, l'observation du déroulement des processus de vente au sein du Marché s'est par conséquent avérée moins adéquate qu'espéré. En effet, malgré le fait que certains marchands travaillent sur base de commissions payées par les agriculteurs sans devenir propriétaires de l'animal vendu, les agriculteurs ne sont pas impliqués dans les ventes conclues sur les marchés et considèrent donc les marchands comme étant leurs premiers acheteurs.

6 Chapitre 5

Résultats et analyses

Ce chapitre se consacre à la présentation et à l'analyse des résultats de notre enquête auprès de différents acteurs de la filière de la viande bovine en Wallonie. Tout d'abord, nous analysons les différentes voies de commercialisation des bovins en Wallonie, ainsi que les facteurs qui déterminent le choix de la / des voies de commercialisation adoptées par les agriculteurs de la filière de la viande bovine. Cela afin de mettre en lumière les points de vue des différents acteurs sur les rapports de force qui s'opèrent au sein de chaque voie de commercialisation et d'examiner dans quelle mesure ces différentes voies de commercialisation ont un impact sur le pouvoir de négociation des éleveurs. Cette première partie consiste en une présentation des différents canaux de commercialisation, une présentation des critères de détermination des prix, une analyse des facteurs déterminant le choix du ou des canaux de commercialisation, une analyse des facteurs qui auraient un impact sur le pouvoir de négociation des éleveurs et, finalement, une analyse des points de vue des différents acteurs sur l'avenir des marchands et des marchés aux bestiaux.

Ensuite, nous analysons les points de vue des acteurs rencontrés sur les coopératives et les OP en tant que structures de renforcement de pouvoir, ainsi que leurs points de vue sur la contractualisation et les mécanismes juridiques visant à stabiliser les prix des produits agricoles et de protéger les agriculteurs contre les pratiques commerciales déloyales.

Enfin, la dernière partie de ce chapitre met en lumière les politiques et initiatives que proposent les éleveurs et les syndicats agricoles wallons eux-mêmes afin de protéger les éleveurs et d'améliorer leur position sur la chaîne de l'approvisionnement.

6.1 Voies de commercialisation de bovins et de produits viandeux

Les voies de commercialisation des bovins viandeux en Wallonie sont multiples et varient selon le type des animaux commercialisés. Au cours de notre enquête auprès des différents acteurs de la filière, nous avons identifié quatre manières utilisées par les éleveurs, les éleveurs-engraisseurs et les engraisseurs pour commercialiser leur bétail et/ou leurs produits viandeux. Nous avons également constaté que, pour des raisons différentes, plusieurs de ces voies de commercialisation peuvent être utilisées au sein d'une même exploitation. Une de ces voies de commercialisation concerne principalement la vente et la revente des animaux maigres destinés aux centres d'engraissement, les trois restantes sont utilisées pour la commercialisation des animaux engraisés destinés à l'abattage, des animaux abattus et /ou des produits viandeux transformés. Notons que ces voies de commercialisation n'ont pas connu de changements importants depuis la publication de Petel et al. en (2019). Nous avons cependant pu identifier un certain

nombre de particularités, que nous développons ci-après, concernant notamment les acteurs et l'état des animaux concernés par ces différentes manières de commercialisation.

6.1.1 A. la commercialisation de bétail par le biais de marchands de bestiaux

Cette manière de commercialiser les bovins concerne principalement la vente et la revente des animaux maigres (les jeunes taurillons, les génisses et les vaches de réforme) destinés aux centres d'engraissement. Elle est également utilisée pour la vente et la revente des animaux engraisés destinés à l'abattage, bien que l'implication des marchands de bestiaux dans la commercialisation de cette catégorie d'animaux est moins fréquente. En effet, les éleveurs-engraisseurs et les engraisseurs sont en mesure de conclure des ventes directes avec les abattoirs sans passer par un marchand de bestiaux, ainsi qu'avec les chevilleurs. Ceux derniers sont des grossistes impliqués dans l'achat des animaux engraisés et dans la vente de la viande aux distributeurs finaux. Selon Thomas Huyberechts, un membre de la FUGEA travaillant sur le pôle politique du syndicat, interviewé dans le cadre de cette recherche, la commercialisation du bétail par l'intermédiaire de marchands de bestiaux, également appelée "commercialisation traditionnelle", est la pratique la plus courante en Wallonie.

Les marchands impliqués dans l'achat et la revente d'animaux – quelle que soit la catégorie d'animaux – sont rémunérés de deux manières : soit sur base d'une commission ou d'un forfait payé par l'agriculteur propriétaire de l'animal vendu, soit par la marge bénéficiaire que le marchand peut générer en revendant l'animal plus cher qu'il ne l'a acheté à la ferme. Dans ce dernier cas, le marchand est propriétaire de l'animal qu'il revend.

6.1.2 B. la commercialisation de bétail par le biais des chevilleurs et/ou des abattoirs

Cette voie de commercialisation concerne uniquement les animaux engraisés destinés à l'abattage. En effet, les chevilleurs sont des intermédiaires faisant le lien entre les vendeurs d'animaux engraisés (tels que les éleveurs-engraisseurs, les engraisseurs et les marchands vendant des animaux engraisés) et les acteurs dans le secteur de la distribution (tels que les supermarchés, les boucheries et le secteur de la restauration). Les chevilleurs sont donc des grossistes impliqués dans tout le processus de transformation, notamment l'abattage des animaux et la découpe des carcasses. Sans pouvoir déterminer leur proportion sur le marché de la viande bovine belge, nous avons constaté que certains chevilleurs détiennent – individuellement ou en groupe – des abattoirs et des ateliers de découpe. Ceux qui ne disposent pas de telles infrastructures font appel à des abattoirs et ateliers de découpe publics ou privés, en tant que prestataires de services pour l'abattage de leurs animaux et la transformation des carcasses.

6.1.3 C. la commercialisation des bovins par le biais des coopératives

Cela concerne entre autres la commercialisation des animaux engraisés sortant notamment des exploitations de type naisseur-engraisseur. Les coopératives regroupent principalement les agriculteurs qui engraisent la totalité ou une partie de leurs animaux, et elles ont pour mission de vendre la production de ses membres au secteur de la distribution, un rôle similaire à celui endossé par les chevilleurs grossistes. Si, lors de notre enquête, nous avons constaté que certaines coopératives disposent d'ateliers de découpe pour la transformation des carcasses – c'est par exemple le cas de la coopérative En Direct de mon élevage, la majorité des coopératives travaillent cependant en collaboration avec des abattoirs – publics ou privés – en tant que prestataires de service.

6.1.4 D. la commercialisation directe par le biais des boucheries à la ferme ainsi que de la distribution des colis de viande aux consommateurs

Il s'agit d'un modèle de commercialisation appliqué principalement dans les exploitations de type naisseur-engraisseur, au sein desquelles les éleveurs effectuent non seulement l'élevage et l'engraissement des animaux mais également la vente au détail. Ces éleveurs travaillent alors en collaboration avec des prestataires de services pour l'abattage des animaux et la transformation des carcasses. Selon Thomas Huyberechts, le nombre d'éleveurs appliquant cette modalité de commercialisation est de plus en plus important, notamment au sein des éleveurs faisant partie de la FUGEA.

« Beaucoup de nos membres font aujourd'hui davantage de la vente en circuit court. Ils engraisent et abattent eux-mêmes leurs animaux et les font ensuite découper pour les proposer directement aux consommateurs, via des boucheries à la ferme ou des colis de viande, donc de plus grosses quantités »

Thomas Huyberechts, représentant de la FUGEA.

6.2 Critères généraux de détermination des prix

Les critères de détermination de prix varient selon la catégorie de l'animal vendu. Lorsque l'animal est vendu maigre, les principaux critères déterminant le prix sont son âge et son poids vif. Certains acheteurs prennent en compte des critères de nature qualitative tels que la propreté de l'animal, son mode d'élevage (pâturage, aliments concentrés, etc.) et sa capacité à valoriser les aliments pendant la phase d'engraissement. Si ce dernier critère, bien qu'influencé par le mode d'élevage de l'animal, dépend fortement de l'appréciation personnelle de l'acheteur, dans certains cas, il influence cependant davantage le prix que le poids de l'animal.

« Les mécanismes de détermination de prix, c'est d'abord le poids de la bête et s'il s'agit d'un animal maigre, ce sera son poids sur pieds. Puis le potentiel de la bête ou son aptitude à mettre en valeur les aliments que l'engraisseur va lui donner, ça, c'est très important. Ensuite il y a l'origine de l'élevage de la bête, je veux dire si c'est une bête qui a suivi sa mère et qui a mangé de l'herbe, elle va profiter beaucoup mieux chez l'engraisseur qu'un taureau de box qui a mangé du concentré jusqu'à l'âge de 18 mois [...] On peut avoir une bête de 600 kg sur pieds qui va être plus chère qu'une bête de 650 K sur pieds suivant l'aptitude. Il y a aussi l'âge et l'aspect général de la bête » CH, marchand de bestiaux

Lors de la vente des animaux engraisés destinés à l'abattage, les critères appliqués pour déterminer les prix sont par contre l'âge, le poids mort et la conformité de l'animal vendu. L'évaluation de ce dernier critère se fait sur base des critères établis par les instances publiques au niveau européen, à savoir le jugement de la conformation et l'état de l'engraissement. Concernant la conformation, les carcasses sont réparties sur les six classes suivantes : supérieure (S) ; excellente (E) ; très bonne (U) ; bonne (R) ; assez bonne (O) et médiocre (P). Pour affiner le classement, chacune de ces classes est subdivisée en tiers de classe (+ ; - ; =). Il est à noter que la classe supérieure concerne les races de bovins caractérisées par un développement musculaire exceptionnellement élevé, comme c'est notamment le cas pour la race Blanc-Bleu-Belge (BBB). En ce qui concerne l'état de l'engraissement ou la couverture de graisse, les carcasses sont classées en cinq catégories : Très faible couverture de gras (1) ; Faible couverture de gras (2) ; Couverture de gras moyenne sauf cuisse et épaule (3) ; Forte couverture de graisse partiellement visible sur cuisse et épaule (4) et très fort ou Carcasse recouverte de graisse (5) (NORMABEV, s.d). La propreté de l'animal est également prise en compte par certains abattoirs : lorsque l'animal est considéré non propre, des frais supplémentaires sont déduits du prix que l'éleveur peut espérer.

Au cours de notre enquête, nous avons abordé avec tous nos informateurs les différentes voies de commercialisation pratiquées par les différents acteurs de la filière de la viande bovine wallonne de manière détaillée. Cela a permis d'éclaircir des éléments tels que les facteurs déterminant le choix du/des modes de commercialisation, la nature du métier de marchand de bestiaux et le rôle endossé par celui-ci, l'importance et l'avenir des marchés aux bestiaux ainsi que les délais de paiement habituellement pratiqués par les acheteurs dans ces différentes voies. Ces éléments nous ont ensuite permis de déterminer l'impact des différents modes de commercialisation sur le pouvoir de négociation des éleveurs.

6.3 Facteurs déterminant la voie de commercialisation

6.3.1 L'orientation de l'atelier de production

L'orientation de l'atelier de production de l'exploitation agricole représente un facteur important influençant le choix des éleveurs dans la manière de commercialiser leurs animaux et/ou produits viandeux. La majorité des éleveurs ayant des exploitations de type naisseur, spécialisées dans la vente des bovins maigres, est contrainte de vendre ses animaux soit par l'intermédiaire d'un ou plusieurs marchands de bestiaux, sur base d'un forfait (habituellement) ou d'une commission (plus rare) payé par les éleveurs, dont le montant se situe entre 50 et 60 euros par animal vendu ; soit en concluant la vente directement avec le marchand qui devient alors le propriétaire de l'animal avant de le revendre. Les animaux sortant de la ferme sont ensuite revendus aux engraisseurs ou à des exportateurs en passant, ou non, par le Marché couvert de Ciney. Lorsque les marchands sont rémunérés sur base d'une commission ou d'un forfait, ils vont alors négocier, à la place de l'éleveur, le prix le plus élevé possible lors de la revente de l'animal. Les marchands ont également le rôle de garant de paiement, ils sont donc censés payer les éleveurs à temps, même si leurs acheteurs leur paient en retard.

« La majorité des bovins qui sort des élevages en Wallonie sort de pâturages maigres, et les marchands au travers du marché de Ciney, les revendent à des engraisseurs ou à des exportateurs qui vont approvisionner les pays voisins [...] il y a deux types de commercialisation des bêtes, le premier, comme moi je fais, c'est à la commission. Je téléphone à mon marchand, je lui dis : j'ai une vache cette semaine [...] Il va l'amener au marché de Ciney pour la commercialiser le mieux possible lui-même [...] Il garantit le paiement. Il transporte la bête, il paie le droit d'entrée sur le marché [...] L'autre manière de commercialiser ses bêtes pour le fermier, c'est de faire jouer la concurrence entre les marchands. Donc le fermier, il est dans sa ferme, il y a 4 ou 5 marchands qui passent, ils essaient d'acheter et il négocie lui-même ». Benoît Cassart, secrétaire général et porte-parole de la Fédération des marchands de bestiaux en Belgique.

« Je garantis le financement et je paie toutes mes bêtes même si on ne me paie pas. Je suis aussi garant du paiement, cela n'a l'air de rien mais c'est très important ». CH, marchand de bestiaux

Plusieurs sources d'informations permettent aux éleveurs de s'informer sur les prix courants du marché telles que les mercuriales hebdomadaires publiées par le Marché couvert de Ciney, la Fédération wallonne de l'agriculture (FWA) et l'association Coevia³. Cependant, ils ne disposent d'aucune mesure

³ « Une asbl initiée par 8 jeunes issus de Wallonie picarde qui vise notamment à amener de la transparence dans les marchés de la viande bovine belge, pour ainsi permettre aux producteurs de dégager un meilleur revenu », Le Sillon belge, consulté le 20 novembre sur

leur permettant de prendre connaissance du prix exact de leurs animaux lorsque ceux-ci sont revendus aux engraisseurs ou aux abattoirs par l'intermédiaire des marchands de bestiaux. Malgré tout, comme cela avait été démontré par (Thibaut, 2022), la majorité de nos informateurs éleveurs estiment que leurs relations basées sur la confiance avec les marchands fonctionnent bien. Toutefois, l'éleveur-engraisseur DD remet en cause ce modèle qui, depuis des générations, domine la filière et exige des pratiques commerciales plus transparentes permettant aux éleveurs d'être informés de manière vérifiable des prix des animaux qu'ils mettent sur le marché.

« L'abattoir... beaucoup mieux parce que j'avais un ancien marchand qui m'achetait des bêtes et il me donnait un prix [...] On recevait un prix et après il fallait lui faire confiance point. On n'avait aucune preuve du prix [...] Le marchand, il vous demande soixante euros par bête, s'il est honnête, il n'a que ça comme commission, mais on en a aucune preuve ». DD, éleveur-engraisseur.

La majorité des éleveurs que nous avons rencontrés travaillent avec un seul marchand pour vendre leurs animaux. Toutefois, deux éleveurs parmi les sept que nous avons rencontrés ont indiqué qu'ils travaillent avec plusieurs marchands. Selon eux, l'avantage d'avoir des relations commerciales avec plusieurs marchands est, sans surprise, de faire jouer la concurrence afin d'obtenir le prix le plus élevé. Ils remarquent cependant que cette pratique n'impacte pas de manière significative les prix qu'ils obtiennent. En effet, ils estiment que les relations commerciales entre éleveurs et marchands manquent de transparence et que les marchands communiquent entre eux afin d'éviter de payer des prix élevés aux éleveurs. Benoît Cassart, le secrétaire général de la Fédération des marchands, remet en question cette affirmation, estimant que cette pratique (faire jouer la concurrence) est efficace et permet aux éleveurs d'obtenir de meilleurs prix.

« J'ai plusieurs marchands qui passent à la ferme parce que je ne mets pas tout à la coopérative. Il y en a quatre ou cinq qui passent, et le choix se fait un peu au feeling. Si je montre la même vache à trois marchands, ils vont me donner un peu près le même prix, il ne faut pas se leurrer. Certains marchands ne vont pas dans les fermes où d'autres vont, pour essayer de ne pas se tirer dans les pattes ». FV, éleveur-engraisseur.

Certains éleveurs wallons sont contraints de vendre par l'intermédiaire de marchands car ils n'ont traditionnellement pas de relations commerciales avec les engraisseurs, situés principalement en Région flamande. Selon DA, un engraisseur wallon disposant d'une exploitation dont la capacité est supérieure à 600 bovins BBB et exerçant son activité depuis 1985, les éleveurs ne sont pas en mesure de fournir de

<https://www.sillonbelge.be/6352/article/2020-08-10/coevia-une-initiative-pour-davantage-de-transparence-au-sein-de-la-filiere>

manière indépendante les volumes demandés par les engraisseurs, en raison notamment de leurs capacités limitées (nombre insuffisant de bovins). Cela explique, selon lui, l'importance du rôle des marchands et des marchés aux bestiaux, en tant qu'intermédiaires et structures de rassemblement, dans la commercialisation des bovins maigres en Wallonie.

Si la majorité des bovins maigres sont vendus par le biais de marchands de bestiaux, les activités commerciales de ces derniers ne se limitent pas uniquement à la commercialisation de cette catégorie de bovins. En effet, lors de nos rencontres avec les éleveurs-engraisseurs, nous avons constaté que le rôle des marchands dans la commercialisation des bovins engraisés est également important. Plusieurs de nos informateurs ayant des exploitations de type naisseur-engraisseur vendent leurs animaux par l'intermédiaire d'un ou plusieurs marchands.

6.3.2 La taille de l'exploitation

Le deuxième facteur que nous avons pu identifier influençant le choix de la manière dont les éleveurs vendent leur bétail concerne la taille de l'exploitation. En effet, plus la taille de la production est importante, plus l'éleveur est en mesure de diversifier ses modalités de commercialisation, car les acheteurs des secteurs de la cheville et de la grande distribution sont à la recherche de fournisseurs en mesure de fournir, de manière régulière, des volumes de produits avec des caractéristiques précises. De ce fait, la capacité des éleveurs disposant d'exploitations de petite taille à entrer dans des relations commerciales avec ces acteurs est fortement limitée.

Par ailleurs, l'investissement des éleveurs dans des relations commerciales avec les chevilleurs est un phénomène récent, renforcé entre autres par l'augmentation constante de la taille des exploitations et l'orientation de plus en plus importante des éleveurs wallons vers l'engraissement de leur bétail. Selon BC, l'augmentation du niveau de professionnalisme des éleveurs, liée notamment à l'augmentation de la taille des exploitations qui caractérise la filière ces deux dernières décennies, permet à ces éleveurs d'investir dans des infrastructures et des activités agricoles leur permettant de construire des relations commerciales plus étroites avec les secteurs de la cheville et de la distribution, diminuant ainsi le rôle des marchands de bestiaux en tant d'intermédiaires :

« Ces grandes fermes là, ce sont des gens de plus en plus professionnels, donc ils essaient d'aller le plus loin possible dans la chaîne [...] Ils engraisent tout leur bétail et ils livrent directement dans les abattoirs, le maillon intermédiaire marchand perd donc un rôle petit à petit ». Benoît Cassart, secrétaire général et porte-parole de la Fédération des marchands de bestiaux en Belgique.

6.3.3 Les délais de paiement pratiqués par les différents acheteurs

Le troisième facteur déterminant les voies de commercialisation qu'adoptent les éleveurs touche aux délais de paiement qu'offrent les différents acheteurs. Selon nos informateurs, les délais de paiement habituellement pratiqués par les acheteurs se situent entre une et trois semaines. La majorité de nos informateurs estiment que ces délais sont raisonnables et ne génèrent pas de difficultés financières au niveau de leurs exploitations. Cependant, Benoît Cassart pense que des paiements plus rapides permettraient d'éviter des conflits entre éleveurs et acheteurs après la conclusion de la vente, notamment au niveau d'une potentielle détérioration de l'état de santé des animaux vendus.

« Personnellement, je trouve que, quand on fait du commerce avec quelque chose de vivant, il faut payer très vite. Parce qu'il y a une vache qui va moins bien, il y a une vache qui commence à tousser. « Oui mais ta vache elle n'était pas correcte ceci, cela » On commence les discussions. Donc pour moi, l'animal doit être payé dans les 2 jours ou directement [...] La discussion, c'est terminé ». Benoît Cassart, secrétaire général et porte-parole de la Fédération des marchands de bestiaux en Belgique.

Au cours de notre enquête, nous avons constaté que certains éleveurs-engraisseurs préfèrent vendre leurs animaux engraisés via des marchands avec qui ils ont des relations commerciales fonctionnelles plutôt que de les vendre directement aux chevilleurs. Ils estiment en effet que malgré les coûts supplémentaires qu'implique la vente par l'intermédiaire des marchands, ceux-ci effectuent les paiements dans des délais qu'ils jugent raisonnables. Autrement dit, même lorsqu'ils disposent de choix différents, les éleveurs peuvent choisir un débouché seulement car l'acheteur dans ce débouché effectue le paiement dans un délai plus court, ce qui montre l'importance et l'influence du délai de paiement sur le choix de l'éleveur.

Contrairement à ce qui ressort de la quasi-totalité des entretiens que nous avons réalisés avec les éleveurs, le problème de retard de paiement semble faire partie des défis auxquels de nombreux éleveurs wallons sont confrontés. Thomas Huyberechts, représentant de la FUGEA, affirme que le problème de retard de paiement est devenu une habitude dans la filière de la viande bovine, au point que le paiement dans des délais raisonnables est devenu un argument de vente très sérieux et impacte négativement le prix de vente. Notre informateur DA confirme que c'est un argument couramment utilisé par les acheteurs pour négocier des prix en leur faveur :

« C'est un argument d'achat et je me sers de cet argument : vends-les à moi parce que, moi, je te paie vite » DA, engraisseur.

6.3.4 Le prix et la valorisation des produits qu'offrent les différentes modalités de vente

Comme on peut s'y attendre, le choix des éleveurs de la manière de commercialiser leurs animaux et/ou produits viandoux est également influencé par les occasions d'amélioration du revenu que certaines voies de commercialisation sont susceptibles d'offrir. Ces voies comprennent notamment la vente au travers des coopératives ainsi que la vente directe par le biais des boucheries à la ferme et de la distribution des colis de viandes aux consommateurs. Malgré son existence, cette modalité de vente est plutôt rare au sein de la filière de la viande bovine wallonne. Certains éleveurs estiment que la vente directe aux consommateurs ne représente pas une option viable pour les éleveurs de la filière. Selon CD, un éleveur-engraisseur disposant d'une exploitation mixte d'environ 350 bovins de race BBB et 140 hectares de cultures, la quantité de travail très élevée que les éleveurs doivent réaliser pour l'élevage et l'engraissement des animaux ne leur permet pas de s'investir dans une activité commerciale. Quand nous avons posé la question à FV, éleveur-engraisseur disposant d'une ferme mixte avec 400 bovins et 300 hectares de cultures, pour connaître son expérience concernant la vente directe, il estime que celle-ci n'est pas avantageuse pour les agriculteurs, car la différence de profit qu'un agriculteur pourrait générer en pratiquant la vente directe aux consommateurs est négligeable, notamment dans la filière de la viande bovine où des grosses sommes sont mobilisées de manière quotidienne.

« Je n'y crois pas en ce qu'on appelle la vente directe, on va quand même devoir passer par des gens pour faire de la vente directe. Faire de la vente directe à la ferme, si on est trois agriculteurs au village, on ouvre tous les trois une boucherie ? Vous pensez que ça va marcher ? [...] J'ai fait des colis de viande à un moment, j'ai arrêté parce qu'on me payait bien la viande chez le marchand et que, avec la vente directe, je ne gagnais pas beaucoup, je gagnais 200/250€ en plus sur la bête. Même en déduisant mon travail mais 250€ sur la bête, ça paraît beaucoup, mais, au niveau de la ferme c'est le zéro. Oui, 1000€, c'est de l'argent de poche dans une ferme ». FV, éleveur-engraisseur.

6.3.5 Méconnaissance des éleveurs des différentes voies de commercialisation existantes

Enfin, nous avons également constaté que certains éleveurs, par manque de connaissance des différents modes existants de commercialisation des bovins, sont contraints de commercialiser leurs animaux par la voie traditionnelle de la vente via des marchands de bestiaux. C'est le cas de CD qui a exprimé sa méconnaissance des modes de commercialisation alternatifs tels que la vente aux abattoirs.

« Je ne sais pas faire ça je pense, je n'ai jamais entendu personne qui vend directement à l'abattoir. Certains vendent un peu aux bouchers mais il y a toujours le marchand ou le chevilleur qui fait l'intermédiaire ». CD, éleveur-engraisseur.

6.4 Voies de commercialisation et pouvoir de négociation, quel rapport ?

Dans l'ensemble, nous avons pu identifier deux points de vue antagonistes – comme on pouvait s'en douter - concernant la question du pouvoir de négociation des éleveurs vis-à-vis de leurs acheteurs. Le premier est celui des éleveurs et des syndicats agricoles qui estiment qu'un déséquilibre de pouvoir en faveur des acheteurs caractérise la chaîne d'approvisionnement. A leur avis, la manifestation la plus concrète de ce déséquilibre se trouve d'une part dans le fait que les éleveurs ne sont jamais les acteurs qui déterminent le prix de leurs produits, et d'autre part dans le fait que ces prix sont systématiquement déterminés par d'autres acteurs en aval de la chaîne, comme notamment le secteur de la grande distribution, ce qui a un impact négatif sur la rémunération des éleveurs.

Au tout début de notre enquête, un éleveur contacté a refusé de participer à la recherche car, selon lui, le déséquilibre de pouvoir en faveur des acheteurs est l'une des caractéristiques les plus évidentes de la filière de la viande bovine wallonne. Cet éleveur ne voyait pas l'intérêt de participer à une recherche scientifique car il estimait que la parole des agriculteurs n'avait pas d'impact sur leur situation financière et professionnelle.

« Est-ce que vous connaissez un métier dans lequel les producteurs ne fixent pas le prix ? Non [...] Écoutez c'est dommage pour vous mais j'ai déjà beaucoup parlé, fait des vidéos et pleins d'autres choses mais ça n'a abouti à rien, donc on va s'arrêter là ». FM, éleveur.

Par ailleurs, il est à noter que les éleveurs que nous avons rencontrés dans le cadre de cette recherche affirment que les prix à la production des bovins ont connu une augmentation depuis la crise du Covid-19. Toutefois, ces éleveurs estiment que cette augmentation est moins importante que celle qu'ont connue les coûts de production, notamment depuis le début de la guerre en Ukraine en février 2022. Ils estiment en outre que l'augmentation des coûts de production a eu pour conséquence de pousser de nombreux éleveurs vers l'abandon de l'activité agricole.

« Depuis le Covid et l'inflation, on est à 6,30 euros par KG carcasse. Le seul problème, c'est que les charges ont énormément augmenté de notre côté. Si on veut un revenu équitable, on devrait être à 7,20. Il y a toujours un différentiel de 90 cents ». BB, éleveur-engraisseur.

« Ici c'est déjà mieux qu'il y trois ou quatre ans mais les aliments ont fort augmenté c'est pour ça qu'il y a des agriculteurs qui arrêtent » CD, éleveur-engraisseur.

Le deuxième point de vue à cet égard, aux antipodes du premier, est naturellement celui des acheteurs, notamment des marchands de bestiaux et engraisseurs : ceux-ci ne perçoivent pas de déséquilibre structurel de pouvoir au sein de la chaîne de l'approvisionnement. En se basant sur leur expérience dans la filière, Ils estiment en effet que la détermination des prix est une fonction remplie par le marché via la loi de l'offre et de la demande, et que la baisse de la rentabilité des exploitations n'est pas le résultat d'un déséquilibre de pouvoir mais plutôt de la combinaison de deux phénomènes, à savoir : la diminution de la consommation de la viande bovine et la surproduction provoquée par le mode d'attribution des aides de la PAC.

« En fait, c'est la rentabilité de toute la filière qui est mise à mal. Mais il faut se poser les bonnes questions : Pourquoi est-ce que la filière va mal ? Bah, c'est déjà, à la sortie, la consommation qui va mal, on consomme beaucoup moins de viande qu'avant, à raison ou à tort, je n'en sais rien moi [...] En fait, on a eu un grand tort, quand on a introduit, il y a quelques années d'ici, les primes etc. 'On va compenser le revenu des éleveurs en leur donnant des primes'. Oui, moi je veux bien mais on n'a rien résolu comme problème [...] On va vous donner des sous, alors, les gens, ils continuent à produire pour avoir le maximum de primes. Puisqu'on donne les sous, il faut produire, pour avoir les sous. Et le problème à la fin ? Nos prix de vente s'effondrent ». DA, engraisseur.

Lors de la phase d'identification de la problématique de cette recherche, nous avons suggéré que les modes de commercialisation pratiqués par les éleveurs auraient un effet sur leur pouvoir de négociation vis-à-vis de leurs acheteurs. Cependant, en explorant les différentes modalités de commercialisation actuellement pratiquées par les éleveurs et les facteurs qui déterminent le choix entre ces modalités, nous estimons que le pouvoir de négociation des éleveurs est influencé par des facteurs qui, eux-mêmes, déterminent le choix de la / des voies de commercialisation que font les éleveurs. Autrement dit, certains facteurs qui ont un impact sur le pouvoir de négociation des éleveurs sont identiques à ceux qui déterminent leur choix quant au mode de commercialisation de leur production.

Nous faisons donc la nouvelle hypothèse que le niveau de pouvoir de négociation dont dispose un éleveur est d'abord déterminé par des facteurs tels que l'orientation de l'atelier de production et la taille de l'exploitation, quelle que soit la manière dont il commercialise son bétail et/ou ses produits viandeux. Nous développons cela au point suivant.

6.5 Facteurs impactant le pouvoir de négociation des éleveurs wallons

Ci-dessous, nous discutons des facteurs dont nous supposons dès lors qu'ils pourraient avoir un impact sur le pouvoir de négociation des éleveurs de la filière de la viande bovine en Wallonie, à savoir, la taille de l'exploitation et l'orientation de l'atelier de production, afin d'évaluer la mesure de cet impact.

6.5.1 La taille de l'exploitation : plus grand, plus fort

Nous prenons tout d'abord la taille de l'exploitation comme facteur influençant le pouvoir de négociation des éleveurs. Comme démontré dans le chapitre 4, le nombre d'éleveurs et celui d'exploitations destinées à l'élevage de bovins viandeux en Wallonie connaît une diminution importante depuis plusieurs décennies, qui va parallèlement à une augmentation constante de la taille des exploitations. Cette évolution de la filière s'explique, selon nos informateurs, par la baisse de rentabilité des exploitations liée à la baisse des prix payés aux éleveurs par les acheteurs de l'aval de la chaîne. Cela rejoint les observations faites par de nombreux auteurs concernant l'évolution du secteur agricole européen, qui estiment que l'augmentation du taux d'abandon de l'activité agricole et l'orientation de l'agriculture européenne vers un mode de production de plus en plus intensif sont des phénomènes principalement provoqués par la baisse des prix à la production des matières agroalimentaires ainsi que par la concentration accrue des acteurs en aval de la chaîne qui caractérisent les filières agricoles de l'ensemble des pays européens (Lloyd, McCorrison, Morgan, Rayner, & Weldegebriel, 2009; SOGEP, 2016, cité dans Rondia & Burny, 2019; Mathieu, 2020; Thibaut, 2022).

Plusieurs de nos informateurs estiment que les exploitations wallonnes dont la capacité de production est élevée parviennent à atteindre une économie d'échelle leur permettant de continuer leurs activités productives alors même que les prix à la production sont à la baisse. De plus, en raison de leur volume important de production ainsi que de la régularité de celle-ci, les exploitations de grande taille sont perçues par les acheteurs comme des partenaires essentiels, capables de fournir les marchandises demandées de manière continue. Cette position acquise grâce à leur capacité de produire les quantités et les qualités demandées permet à ces éleveurs de négocier des avantages concernant notamment les prix et les délais de paiement. A contrario, les éleveurs dont la capacité de production est limitée sont nécessairement davantage soumis aux rapports de force qui s'opèrent dans leurs relations avec leurs acheteurs. Ils peuvent en effet être sans difficulté remplacés par d'autres fournisseurs, capables de garantir des volumes plus importants de manière régulière. Dès lors, ils ne sont pas en position de négocier des prix plus élevés et/ou des délais de paiement plus courts et ont tendance à accepter les prix que proposent leurs acheteurs, souvent marchands de bestiaux.

C'est dans ce contexte que se développe la vision des pouvoirs publics européens et wallons concernant la nécessité de la mise en place et du développement des structures horizontales de collaboration entre les agriculteurs telles que les coopératives et les OP, afin de renforcer leur pouvoir de négociation vis-à-vis des acteurs en aval de la chaîne. En effet, en raison des volumes de production qu'ils peuvent céder et le nombre d'agriculteurs qu'ils représentent, les coopératives et les OP sont vus par les pouvoirs publics comme porteurs de bénéfices pour les agriculteurs (Velázquez et al., 2017).

En outre, la taille de l'exploitation détermine la capacité financière des éleveurs à investir dans des nouvelles infrastructures telles que celles nécessaires pour la fabrication des aliments, leur permettant d'ajouter de la valeur avant la commercialisation de leur bétail. Ce qui leur permettrait d'accéder à des nouvelles voies de commercialisation, renforçant ainsi leur pouvoir vis-à-vis leurs acheteurs. A l'inverse, les capacités financières limitées ont un effet négatif sur les coûts de production des éleveurs, qui ne sont pas en mesure de produire de manière autonome les aliments nécessaires à l'engraissement, lorsqu'ils envisagent d'intégrer l'engraissement au sein de leur exploitation afin d'ajouter de la valeur à leurs produits. Cela les rend de facto dépendants d'autres fournisseurs plus structurés qui leur imposent leurs prix. L'augmentation des coûts de production rend, par conséquent, leur production moins compétitive sur le marché, quand d'autres éleveurs disposent de surfaces agricoles et du matériel nécessaire pour la production d'aliments moins chers. Il importe de noter que le phénomène d'intensification des exploitations que connaît la filière de la viande bovine wallonne est surtout provoqué par ce besoin d'assurer une viabilité des activités productives. En effet, aucun de nos informateurs n'a exprimé la volonté d'agrandir son exploitation indépendamment du fait qu'il cherche à parvenir à une rémunération adéquate, lui permettant d'assurer des conditions de vie dignes, telles que celles permises par d'autres métiers en dehors de la filière.

Au contraire, la majorité de nos informateurs s'est montrée soucieuse de se voir contrainte d'adopter ce schéma d'agrandissement de la taille des exploitations, dont ils estiment qu'il provoquera des changements profonds dans la nature familiale de leur métier, au risque qu'il ne soit plus celui qu'ils maîtrisent. Le phénomène d'augmentation de la taille des exploitations est donc, avant tout, une réponse que l'on peut qualifier d'involontaire et contrainte aux pressions que subissent les éleveurs du fait des évolutions de la structure du marché des produits agroalimentaires, réponse apportée afin de garantir la durabilité des exploitations.

6.5.2 L'orientation de l'atelier de production : plus gras, plus puissant

Nous estimons que l'orientation de l'atelier de production a également un impact important sur le pouvoir de négociation des éleveurs, en cela qu'elle partage un lien étroit avec le phénomène

d'augmentation de la taille des exploitations. Comme mentionné précédemment, à l'angle de l'orientation de l'atelier de production, outre les quelques exploitations spécialisées uniquement dans l'engraissement, il existe deux principaux types d'exploitations dans la filière de la viande bovine wallonne : des exploitations de type naisseur, spécialisées dans la vente de bovins maigres destinés aux centres d'engraissement, et des exploitations de type naisseur-engraisseur qui, outre leur rôle de naissage, effectuent l'engraissement d'une partie ou de la totalité des bovins élevés au sein de l'exploitation. Ces dernières sont donc spécialisées principalement dans la vente de bovins engraisés destinés à l'abattage. Comme on l'a dit, la quasi-totalité des éleveurs en Wallonie est historiquement spécialisée dans l'élevage et la vente de bovins maigres ; les animaux étant ensuite envoyés dans les centres d'engraissement majoritairement situés dans la région flamande ainsi que dans les pays voisins. Selon ce schéma traditionnel, la commercialisation des animaux maigres en Wallonie est fortement dépendante des marchands de bestiaux, qui jouent le rôle d'intermédiaires entre les éleveurs wallons et les engraisseurs de la région flamande. Ce processus implique des coûts de transaction (la rémunération des marchands) qui sont déduits du prix de vente.

A notre hypothèse, ce modèle de production et de commercialisation a un impact négatif sur le pouvoir de négociation des éleveurs, en cela qu'il ne leur permet pas de diversifier leurs modes de commercialisation ni d'être en relation directe avec les acheteurs qui sont à la recherche des volumes importants de manière régulière. Ils se voient donc contraints de vendre par l'intermédiaire des marchands de bestiaux qui représentent un débouché unique pour les éleveurs ayant des exploitations de type naisseur. En effet, les moyens de rencontre entre les éleveurs et les engraisseurs sont très rares : bien que le plus grand marché de bestiaux (le Marché couvert de Ciney) se trouve en Wallonie, ni les éleveurs ni les syndicats qui défendent leurs intérêts ne sont traditionnellement représentés au sein de ce type de structures, que ne fréquentent que les marchands-revendeurs et les engraisseurs-acheteurs.

Selon DA, acheteur-engraisseur, l'achat de bétail directement auprès des éleveurs, sans passer par un marché, serait également bénéfique pour les engraisseurs, car cela leur permettrait de réduire les coûts supplémentaires générés par le marché ainsi que d'éviter les risques sanitaires pouvant résulter du mélange des animaux et des longues distances à parcourir pour le transport des animaux. **Il estime** toutefois que l'achat direct auprès des éleveurs place les engraisseurs en position de concurrence avec les marchands, ce qui pourrait mettre à risque leur relation commerciale avec les marchands, dont ils auront cependant toujours besoin pour assurer un approvisionnement régulier et garantir les volumes nécessaires à leur activité.

Face à cette situation et afin d'accéder à de nouvelles opportunités économiques, les éleveurs en Wallonie ont de plus en plus tendance, comme nous le remarquons ci-dessus, à investir dans des

infrastructures leur permettant d'effectuer eux-mêmes l'engraissement de leur bétail, afin de d'ajouter de la valeur au sein de leur exploitation et de pouvoir accéder à des nouvelles opportunités de vente telles que la vente directe et la vente via des coopératives d'éleveurs. Ce faisant, les éleveurs seraient en mesure non seulement de diminuer leurs coûts de transaction, mais également de renforcer leur pouvoir de négociation vis-à-vis des marchands de bestiaux, puisque des nouvelles possibilités de commercialisation seraient dès lors accessibles. Dans ce contexte de forte concentration des acheteurs, l'intégration des éleveurs wallons dans l'engraissement de leur bétail et dans la vente de leurs produits est une politique de renforcement du pouvoir fortement défendue par les syndicats agricoles en Wallonie. Selon Thomas Huyberechts, représentant de la FUGEA, lorsque les éleveurs s'impliquent dans tous les processus de l'élevage jusqu'à la vente de la viande, sans devoir passer par des intermédiaires, ils ont plus de pouvoir sur la détermination des prix de leurs produits, ce qui leur permet d'améliorer la rentabilité des exploitations et de parvenir à une rémunération plus adéquate.

Nos informateurs soulignent cependant que pour effectuer l'engraissement, les éleveurs doivent mettre en place des infrastructures (du matériel pour la fabrication des aliments, des hangars adaptés pour effectuer l'engraissement etc.) nécessitant des investissements importants, ce qui représente un véritable obstacle pour les exploitations dont la taille est limitée. A leur avis, faire de l'engraissement d'un nombre réduit de bovins sans disposer des surfaces agricoles permettant une certaine autonomie concernant les aliments utilisés pour l'engraissement ne permettrait pas aux éleveurs ni de renforcer leur pouvoir de négociation vis-à-vis de leurs acheteurs ni d'améliorer la rentabilité de leurs exploitations.

Malgré qu'ils reconnaissent les avantages liés à l'investissement dans l'engraissement des bovins, les éleveurs-engraisseurs soulignent que cet investissement ne garantit pas systématiquement une meilleure rémunération ou une vente rapide lorsque les animaux sont prêts à partir aux abattoirs. En effet, il est difficile de prévoir une production de volumes stables qui serait adaptée à la demande sur le marché de la viande bovine. Ce défi prend toute son importance quand on sait que les retards dans la vente des animaux à la fin de la période de l'engraissement impliquent une limitation du nombre d'acheteurs éventuels. En effet, les grands acheteurs tels que les supermarchés ont des critères stricts lorsqu'il s'agit de l'âge des animaux achetés. Ainsi, les magasins Carrefour, Delhaize et Colruyt achètent des animaux dont l'âge maximum est de 24, 26 et 27 mois respectivement. De plus, une fois l'animal engraisé, chaque jour de retard dans la vente représente un coût supplémentaire, réduisant ainsi la marge bénéficiaire que l'éleveur aurait pu générer. Notons que ce problème ne concerne pas les éleveurs-engraisseurs faisant partie des coopératives, car ces dernières garantissent l'achat, à temps, de tous les animaux de leurs coopérateurs.

A terme, les éleveurs dont la taille de production ne leur permet pas d'ajouter de la valeur (par l'engraissement des animaux), vont rencontrer beaucoup de difficultés pour continuer leurs activités dans la filière. Certains de nos informateurs estiment ainsi que sans mesures correctives, la filière de la viande bovine wallonne continuera son évolution vers un modèle plus intensif, ce qui aura pour conséquence le retrait de l'activité agricole de nombreux éleveurs.

Si cette tendance continue et que de plus en plus d'exploitations se tournent vers un modèle naisseur-engraisseur, cela impactera nécessairement l'ensemble du processus de commercialisation de bovins en Wallonie. Dans la section suivante, nous proposons d'analyser l'impact que ce changement a sur le modèle traditionnel de commercialisation et sur ses acteurs.

6.6 Marchands et marchés de bestiaux : tendances et avenir

6.6.1 Impact de la transformation des exploitations sur la profession de marchand et sur les marchés aux bestiaux

L'implication, de plus en plus importante, des éleveurs wallons dans l'engraissement de leur bétail a un effet important sur la profession de marchand de bestiaux et, par conséquent, sur les marchés aux bestiaux. En effet, l'investissement des éleveurs wallons dans l'engraissement implique que ces éleveurs sont désormais en mesure de commercialiser directement auprès des chevilleurs, des abattoirs ou même directement avec le secteur de la grande distribution lorsqu'ils adhèrent à des coopératives agricoles. Selon Benoît Cassart, le secrétaire général de la Fédération des marchands de bestiaux, le nombre actuel de marchands de bestiaux en Belgique est d'environ 300. Ils seraient cinq à six fois moins nombreux qu'à la fin des années 1980, estime CH, marchand de bestiaux depuis 1985. Selon Benoît Cassart, la chute du nombre de marchands est également liée au faible taux de reprise du métier par les jeunes ainsi qu'à la diminution importante du nombre de bovins élevés en Wallonie, qui est passé d'environ 1.5 million en 1990 à environ un million en 2020 (SPW, 2022).

« Je dirais qu'aujourd'hui, il y a encore 300 marchands en Belgique, et ça a fortement diminué. Ce qui se passe, c'est que les marchands ne changent pas de métier, mais il n'y a plus beaucoup de jeunes qui reprennent et les vieux ne sont pas remplacés [...] Maintenant, souvent dans le village au lieu d'avoir 10 fermes de 50 bêtes, il y a une ferme de 500 bêtes, donc le gars, il ne va pas vendre une ou deux bêtes à la fois, il va vendre des lots, 10-15 bêtes à la fois. Et de plus en plus, les gens, ils vont directement au client final ». Benoît Cassart, secrétaire général et porte-parole de la Fédération des marchands de bestiaux en Belgique.

Malgré la chute qu'a connue le nombre de marchands, CH estime que ceux-ci représentent un acteur incontournable dans les relations commerciales entre les éleveurs et les engraisseurs ainsi qu'entre les éleveurs et le secteur de la cheville, en raison notamment de l'accumulation du savoir-faire dont disposent les marchands concernant les types et les caractéristiques précises de bovins recherchés par les acheteurs.

Par ailleurs, la chute du nombre de marchands de bestiaux, notamment provoquée par l'investissement croissant des éleveurs dans l'engraissement et la commercialisation, a un impact significatif sur le nombre de bovins commercialisés sur le Marché couvert de Ciney, qui est le seul restant en Wallonie. Une baisse qui, selon nos informateurs fréquentant le Marché, menace aujourd'hui l'existence du marché en tant que structure dédiée à la commercialisation des animaux. Selon Benoît Cassart, le nombre de bovins vendus sur le marché a diminué de plus de 50% durant ces dernières années, passant d'environ 4000 à environ 1400 bêtes par semaine. Cette baisse suscite des difficultés financières qui pourraient conduire à la fermeture du marché. La diminution du nombre de bovins commercialisés sur le Marché couvert de Ciney est également attribuée à l'alourdissement des normes sanitaires et du bien-être animal imposées par l'AFSCA et les mouvements défendant les principes du bien-être animal. Selon un de nos informateurs, ces derniers présentent le Marché en tant que lieu de maltraitance pour les animaux, une présentation qu'il juge fautive et non appropriée.

« Maintenant, il y a tellement de pression des gens, de l'AFSCA par exemple, Ils mettent tellement de pression qu'on doit laver les camions, qu'on doit être irréprochables au niveau sanitaire, etc., Les marchés sont très exigeants avec les gens qui arrivent. Et donc ça, à force, ça ennuie les gens. Ils se fatiguent donc après qu'est-ce qu'ils font ? Ils vendent de plus en plus chez eux, on les laisse tranquilles, et donc le nombre de bêtes sur le marché diminue et ça c'est inquiétant parce que ça risque de conduire à la fermeture de marché ». Benoît Cassart, secrétaire général et porte-parole de la Fédération des marchands de bestiaux en Belgique.

« Le marché comme celui de Ciney appartient à la commune. Moins de bêtes commercialisées sur le marché, donc moins de rentrées financières pour le marché. Or il y a des frais parce qu'il faut des vétérinaires qui viennent chacun chercher 250 euros pour faire le contrôle de l'AFSCA en plus des factures d'électricité qu'il faut payer. Je comprends très bien que la commune ait du mal à continuer au niveau des frais ». CH, marchand de bestiaux.

Les acteurs fréquentant le Marché que nous avons rencontrés se sont montrés soucieux de l'avenir de la structure. Selon eux, outre son rôle en tant que lieu de rassemblement et de rencontre entre les différents acteurs de la filière, le Marché est essentiel pour la construction des prix qui servent de référence aux

différents acteurs. De plus, le Marché est le seul lieu où une confrontation de l'offre et de la demande peut avoir lieu, participant ainsi à la construction de *prix justes*, terme employé par nos informateurs du Marché.

Pourtant, la majorité des éleveurs que nous avons rencontrés ne partage pas ce point de vue développé par les acteurs fréquentant le Marché : ils estiment que les marchés ne représentent pas la voie par laquelle ils peuvent commercialiser leur bétail en obtenant des prix rémunérateurs. Compte tenu de leur absence au sein de la structure, les éleveurs estiment que le Marché ne représente pas un lieu où une confrontation réelle de l'offre et de la demande se réalise mais plutôt un lieu de spéculation dont les acteurs sont les marchands-revendeurs et les engraisseurs-acheteurs. En effet, ils estiment que le seul acteur qui représente l'offre sont les éleveurs et les éleveurs-engraisseurs. Ils considèrent même que la spéculation qui s'opère au sein de cette structure aurait diminué leur pouvoir en tant qu'acteur principal dans la chaîne, contribuant ainsi à la baisse des prix à la production qui caractérise la filière.

6.6.2 Une Wallonie sans marchés aux bestiaux ?

Selon BB, éleveur-engraisseur élevant 380 bovins BBB et cultivant une surface agricole de 108 hectares, il n'est aujourd'hui plus nécessaire de passer par des marchés, puisque, contrairement au passé, les éleveurs ont actuellement une capacité de production plus importante leur permettant de vendre un nombre élevé de bovins qui partent directement chez les acheteurs finaux. Dans le même ordre d'idée, Thomas Huyberechts, représentant de la FUGEA, affirme que les marchés aux bestiaux sont des structures qui servent avant tout les intérêts des marchands et non ceux des éleveurs. Il estime qu'avec l'investissement croissant des éleveurs dans l'engraissement et dans la commercialisation de leur bétail et/ou leurs produits viandoux, ainsi qu'avec le développement des outils informatiques utilisés dans la communication des prix courants entre éleveurs, les marchés de bestiaux perdent leur importance et pourraient être totalement remplacés par d'autres voies de commercialisation telles que les coopératives d'éleveurs, qui permettent un partage transparent de l'information entre les éleveurs.

La disparition de ces marchés ne semble en effet pas être une source d'inquiétude pour les éleveurs que nous avons rencontrés, ni pour les syndicats défendant leurs intérêts. Au contraire, ceux-ci estiment que les modalités de commercialisation alternatives qui se développent permettent aux éleveurs d'avoir plus de pouvoir sur les prix de leur bétail et/ou leurs produits viandoux. A l'inverse, les marchands, comme on pouvait s'y attendre, remettent en cause ce point de vue : ils estiment que les éleveurs connaîtront des difficultés importantes s'ils doivent effectuer eux-mêmes la vente de leur bétail. La disparition des marchés entraînerait la sortie d'un nombre important d'éleveurs du métier, notamment ceux qui ne

disposent pas des moyens et/ou des connaissances nécessaires pour intégrer l'engraissement au sein de leur exploitation et gérer la vente de leur bétail.

Comme discuté ci-dessus, les acteurs fréquentant le Marché couvert de Ciney estiment que le risque de fermeture du marché est réel. Dans ce contexte, ils ont présenté leur inquiétude concernant les conséquences que pourrait avoir la fermeture du marché sur l'organisation du commerce de bétail en Belgique, notamment en ce qui concerne la mise en lien des vendeurs avec leurs acheteurs ainsi que la construction de *prix justes* que permet la mise en concurrence qui se réalise sur le Marché. En effet, pour ces acteurs, la loi de l'offre et de la demande est le seul mécanisme par lequel le prix des animaux doit être déterminé. La prise en compte des éléments tels que les coûts de production comme facteur de détermination de prix semble être exclue par ces acteurs. Un point de vue notamment exprimé au travers des questions que se pose l'un de nos informateurs dans l'hypothèse où le Marché serait fermé : « S'il n'y a plus le marché, comment est-ce qu'on doit décider, qui est-ce qui va faire le prix finalement ? C'est quoi la vraie valeur d'une bête ? » DA, engraisseur.

Le point de vue des acteurs fréquentant le Marché (marchands et engraisseurs) peut être expliqué par l'évolution générale du secteur agricole européen qui, selon Mathieu (2020), a fait basculer les agriculteurs dans la sphère marchande. En effet, si l'on en croit les acteurs du Marché, la rémunération des éleveurs ne devrait être que déterminée par le marché et non pas ni par la quantité de travail effectuée par les agriculteurs ni par leurs coûts de production. Ceci explique la position en faveur du découplage des aides de la PAC défendues par certains d'entre eux qui estiment qu'en raison de la régularisation de la production induite par cette réforme de la PAC, les prix à la production dans la filière de la viande bovine wallonne ont considérablement augmenté. Cette vision est totalement opposée à la réalité du terrain telle que constatée par Velázquez et al. (2017) qui estiment que l'exposition accrue des agriculteurs au marché provoqué par le découplage des aides a eu pour effet une forte déstabilisation de la rémunération des agriculteurs.

Cette première section du chapitre nous a permis de répondre à une partie de notre question de recherche. Nous avons dans un premier temps cherché à déterminer la façon dont les éleveurs perçoivent leurs rapports avec leurs acheteurs. Les entretiens ont montré que les éleveurs estiment qu'il y a un déséquilibre en faveur des acheteurs. Ce déséquilibre se manifeste notamment par le fait qu'au sein de la filière – dans la quasi-totalité des cas – les prix sont fixés par les acheteurs, et que les éleveurs ont très peu de pouvoir sur la détermination des prix, quels que soient les coûts de production. Les acheteurs, quant à eux, développent le point de vue opposé, ils estiment que le pouvoir de négociation des différents acteurs évolue dépendamment de l'offre et de la demande. Autrement dit, lorsque l'offre

est supérieure à la demande, les éleveurs jouissent d'un pouvoir important sur la détermination des prix de leurs animaux, et vice versa.

Nous avons ensuite formulé l'hypothèse selon laquelle le pouvoir de négociation des éleveurs était surtout impacté par les modes de commercialisation adoptés par les éleveurs. L'analyse a montré qu'il ne s'agissait pas autant des voies de commercialisation que d'autres facteurs tels que l'orientation de l'atelier de production et la taille de la production, qui avaient un effet direct sur le pouvoir de négociation.

La section suivante aborde notre deuxième question de recherche, à savoir le point de vue des différents acteurs de la filière sur l'efficacité des coopératives et des organisations de producteurs en tant que structures de renforcement de pouvoir ainsi que sur la contractualisation en tant que mesure destinée à la protection des agriculteurs contre les volatilités des prix sur le marché.

6.7 Politiques visant à renforcer le pouvoir des agriculteurs, regard depuis la Wallonie

Dans cette partie, nous discutons les points de vue des différents acteurs de la filière de la viande bovine wallonne sur certaines politiques agricoles visant à protéger les agriculteurs et à renforcer leur pouvoir de négociation vis-à-vis de leurs acheteurs. Parmi ces politiques, nous abordons l'appui à la contractualisation et aux modes horizontaux d'organisation entre agriculteurs, ainsi que les mécanismes juridiques s'inscrivant dans le cadre de la Directive sur les pratiques commerciales déloyales promulguée par l'Union européenne en 2019.

6.7.1 Les modes horizontaux de collaboration entre agriculteurs : points de vue des acteurs de la filière viande bovine

La question des coopératives et des organisations de producteurs a été abordée avec tous les informateurs rencontrés dans le cadre de cette recherche. L'objectif était d'examiner les points de vue des différents acteurs sur l'efficacité des coopératives et des organisations de producteurs en tant que structures visant à améliorer les prix à la production et à renforcer le pouvoir de négociation des éleveurs.

Dans la filière de la viande bovine wallonne, l'adhésion des éleveurs à des coopératives est une pratique relativement récente mais qui est de plus en plus présente. Cette pratique est renforcée notamment par la baisse des prix à la production qu'a connu la filière de la viande bovine et la volonté des éleveurs de s'investir dans la vente de leurs produits. Les principaux membres des coopératives sont des éleveurs ayant des exploitations de type naisseur-engraisseur, toutefois certaines coopératives admettent des

engraisseeurs parmi leurs membres. L'augmentation du nombre d'leveurs qui adhèrent à des coopératives peut également être expliquée par l'investissement de plus en plus important des leveurs wallons dans l'engraissement de leur bétail. En effet, les coopératives sont des structures appartenant aux leveurs et qui ont pour mission de commercialiser les produits de leurs membres à des meilleurs prix. De ce fait, les coopérateurs doivent effectuer l'engraissement afin qu'ils puissent s'intégrer dans ces structures.

Les acteurs rencontrés dans le cadre de cette recherche affirment que les coopératives d'leveurs représentent un moyen efficace permettant aux leveurs de maîtriser les prix, de renforcer leur pouvoir vis-à-vis de leurs acheteurs ainsi que de valoriser leurs produits, comme l'ont constaté déjà de nombreux auteurs tels que McCorriston, (2002), Acharya, Kinnucan, Caudill (2011), Russo Goodhue Sexton, (2011), Carrau, (2014), Van Heck (2014), ainsi que Velázquez et al., (2017), En mettant en commun leur production, les leveurs coopérateurs ont la possibilité de nouer des relations commerciales avec les acheteurs dans le secteur de la grande distribution sans devoir passer par des intermédiaires, permettant ainsi aux leveurs de négocier eux-mêmes les prix de leurs produits avec les distributeurs. En effet, les acheteurs dans le secteur de la grande distribution privilégient de traiter avec un nombre limité de fournisseurs leur garantissant les volumes demandés de manière régulière. C'est dans ce contexte que BB constate que les coopératives d'leveurs disposant de volumes de production réduits ont plus de difficultés à négocier avec les acheteurs dans le secteur de la grande distribution. Outre la vente au secteur de la grande distribution, les coopératives s'engagent également dans des relations commerciales avec le secteur de la restauration ainsi qu'avec des bouchers. Selon nos informateurs faisant partie d'une coopérative, ces débouchés sont moins importants en termes de volumes commercialisés, même s'ils permettent une meilleure valorisation des produits mis sur le marché par les coopératives.

Malgré le fait que les volumes dont dispose une coopérative impacte sa position sur le marché, plusieurs de nos informateurs faisant partie de coopératives d'leveurs estiment qu'il est essentiel de mettre une limite concernant le nombre de coopérateurs afin de préserver la nature familiale des coopératives. Ces leveurs affirment que leur but n'est ni de devenir un acteur unique sur le marché, ni de devenir une industrie qui dénaturerait la nature familiale des exploitations. Ainsi, BB estime qu'outre les avantages économiques, les coopératives ont d'autres impacts positifs sur la vie des leveurs, notamment en termes de satisfaction et d'engagement social.

« Ça demande beaucoup plus d'investissement personnel mais ça donne plus de satisfaction. Je veux dire, avant je produisais de la viande, maintenant je produis de la nourriture [...] On sort plus souvent de sa ferme. Avant, j'étais chez moi, je produisais, et puis on me téléphonait, puis on venait charger les bêtes.

En fait, il n'y avait pas de relation, on n'a pas cette relation de contact [...] C'est tout ça qui est riche, je pense ». BB, éleveur-engraisseur

Selon nos informateurs, pour renforcer le rôle des coopératives, il faut d'une part une communication optimale entre éleveurs sur l'importance des structures coopératives sur la rémunération des éleveurs, et d'autre part, par une implication plus importante de la part des pouvoirs publics notamment en ce qui concerne l'accompagnement des éleveurs dans leur démarche coopérative et le financement des infrastructures nécessaires pour le fonctionnement des coopératives. Dans ce contexte, dans le cadre de leur vision d'une agriculture wallonne durable et autonome, les syndicats agricoles en Wallonie tels que la FWA et la FUGEA soutiennent les coopératives d'éleveurs en tant que structures de contre-pouvoir aidant les éleveurs à améliorer leur position sur la chaîne d'approvisionnement, et font appel aux pouvoirs publics pour que soient développés des outils de soutien pour la mise en place et le développement des coopératives (FWA, 2019, 2021).

Il est à noter que les pouvoirs publics en Région wallonne adoptent également une position favorable à la création et au développement des modes horizontaux de collaboration entre les agriculteurs. C'est la raison pour laquelle l'administration en Wallonie octroie des aides financières pour les groupements d'agriculteurs qui n'ont pas encore le statut juridique d'une organisation de producteurs. En effet, ces groupements représentent un stade préliminaire à la constitution d'organisation de producteurs, permettant aux agriculteurs de se réunir pour mener ensemble des actions collectives avant d'atteindre les critères requis pour obtenir le statut d'organisation de producteurs (SPW, 2017).

6.7.2 Contrats écrits et pouvoir de négociation : qu'en disent les éleveurs wallons ?

Comme constaté par Thibaut (2022), la contractualisation entre les éleveurs et leurs acheteurs n'est pas une pratique courante dans la filière de la viande bovine en Wallonie. En effet, aucun de nos informateurs, qu'il s'agisse des éleveurs, des marchands ou des acheteurs, n'a jamais utilisé de contrats écrits dans ses relations commerciales avec les différents acteurs de la chaîne d'approvisionnement. « En Wallonie, la contractualisation, moi je n'en connais pas, alors il y en a peut-être certains, mais ce n'est vraiment pas majoritaire ». Thomas Huyberechts, représentant de la FUGEA.

Compte tenu de l'utilisation limitée des contrats écrits entre les éleveurs wallons et leurs acheteurs, nous nous sommes basés sur l'expérience française afin de déterminer les points de vue de nos informateurs concernant la pertinence de la contractualisation en tant que mesure qui contribuerait à la protection des agriculteurs et au renforcement de leur pouvoir de négociation vis-à-vis de leurs acheteurs. Les

discussions que nous avons eues avec nos informateurs avaient également pour objectif de déterminer les facteurs qui limitent l'utilisation des contrats écrits au sein de la filière.

De manière générale, la majorité de nos informateurs sont défavorables à la contractualisation en tant que mesure de protection et de renforcement de pouvoir. Toutefois, nous avons constaté que les raisons pour lesquelles ces informateurs se prononcent contre l'utilisation des contrats écrits varient notamment selon le profil professionnel de l'informateur.

La réticence de la plupart des éleveurs par rapport à la contractualisation s'explique par plusieurs raisons. Ils estiment tout d'abord que les contrats peuvent augmenter les risques associés à leur activité économique, puisqu'en signant un contrat, les éleveurs doivent garantir la livraison des volumes fixes dans des intervalles réguliers à leurs acheteurs. Or, ces éleveurs estiment que dans la filière de la viande bovine, il est particulièrement difficile de prévoir la production sur le long terme. Selon eux, des problèmes tels que les problèmes sanitaires, de fertilité ou des problèmes de productivité liés à la capacité des animaux à mettre en valeur les aliments lors de la phase de l'engraissement, sont des problèmes récurrents dans l'élevage de bovins viandeux. Ceci augmente le risque d'être pénalisé si les éleveurs ne parviennent pas à produire, à temps, les volumes convenus dans les contrats.

« Ça garantit à l'abattoir des visions sur trois ans, mais moi par exemple, je ne saurais pas dire ce que j'aurai dans trois ans. Si j'ai des problèmes de fertilité dans mon troupeau par exemple, si je n'arrive pas à produire ce qui a été demandé, je suis pénalisé. Et si je produis plus, ils ne me garantissent pas de le prendre ». BB, éleveur-engraisseur

De plus, la majorité de nos informateurs, qu'ils soient éleveurs, marchands ou membres de syndicats agricoles, estiment qu'actuellement en France, les contrats servent principalement les intérêts des acheteurs tels que les abattoirs et les industries de transformation. A leur avis, en raison de la diminution de la production constatée ces dernières années, les acheteurs ne parviennent pas à assurer les volumes nécessaires pour le fonctionnement de leurs entreprises. Dans ce contexte, ce sont les acheteurs qui sont intéressés par la contractualisation afin de garantir une continuité de l'approvisionnement. Comme cela avait été constaté par Leat & Revoredo-Giha, (2008) dans leur analyse des points de vue des éleveurs écossais sur la contractualisation, les éleveurs wallons démontrent d'une volonté de s'assurer une certaine indépendance par rapport à leurs acheteurs. En effet, ils estiment que les relations contractuelles sur le long terme auraient pour effet de rendre les éleveurs dépendants de leurs acheteurs, limitant ainsi leur pouvoir vis-à-vis de ceux-ci.

« J'entends qu'en France, il y a des abattoirs qui ont du mal à faire tourner leur outil cinq jours sur cinq. Et d'ailleurs, maintenant, ce sont les abattoirs, les marchands qui veulent faire des contrats, parce qu'ils veulent être sûrs d'avoir assez de volume [...] Avant, ils étaient dans une situation où il y avait trop d'offre, mais maintenant, il y a tellement peu d'offre. Ils doivent faire tourner leur outil, ils doivent avoir

le volume pour vendre aux grandes surfaces, et ils commencent à avoir peur de ne plus avoir ce volume ». Thomas Huyberechts, représentant de la FUGEA.

La deuxième raison qui explique leur réticence à la contractualisation est le fait que les contrats peuvent entraîner des pertes pour les éleveurs. En effet, lorsque les prix courants sur le marché sont constants ou à la baisse, les contrats peuvent garantir aux éleveurs une stabilité de revenus si ces éleveurs ont été en mesure de respecter leurs engagements concernant les volumes, les caractéristiques des bovins et les intervalles de livraison convenus. Toutefois, lorsque les prix sur le marché augmentent, les éleveurs qui ont consenti à vendre à prix fixes pendant une longue période ne pourront plus compter sur des prix qui leur permettront de réinvestir le capital nécessaire à la poursuite de leur activité productive. En d'autres termes, ces éleveurs estiment que si un éleveur vend ses bovins à un prix inférieur au prix du marché pendant une longue période, il risque de voir son investissement fortement réduit, surtout dans un contexte de forte augmentation des coûts de production. En effet, le revenu perçu, inférieur au prix du marché, ne lui permettra pas d'épargner pour réinvestir la même valeur en capital les années suivantes. « Un contrat, on peut gagner ou on peut perdre, c'est de la spéculation [...] Moi faire un contrat avec un marchand sur des bêtes, non. Parce que le marché peut être tellement volatile que sur deux mois on peut avoir un demi-euro de différence sur le prix du kilo carcasse, sur le marché. Je préfère travailler au prix du marché que de risquer ». FV, éleveur-engraisseur

De plus, nos informateurs éleveurs estiment que dans un marché ouvert à la concurrence tel que le marché belge de la viande bovine, lorsque les prix du marché baissent de manière importante, les acheteurs ne seront pas en mesure de payer les prix convenus, ce qui peut accentuer certains problèmes, tels que les retards de paiement.

« Tu sais démontrer que ton bien coûte 100 euros, donc tu dois le vendre 103 pour gagner ta vie. Mais quand tu n'as pas le client derrière parce que y a trop de viande sur le marché, et que ton client Carrefour ou Delhaize ou n'importe quoi, il a la possibilité d'acheter dans le pays voisin où un autre fermier propose le même bien à 90, il ne va pas te le payer 103. Même si c'est marqué 103 sur le contrat ». Benoît Cassart, secrétaire général et porte-parole de la Fédération des marchands de bestiaux en Belgique.

Par ailleurs, certains de nos informateurs ont affirmé qu'en France, dans certains cas, les éleveurs ont refusé de livrer les volumes convenus dans les contrats car l'écart entre les prix des contrats et ceux du marché était sensiblement important.

Enfin, ces éleveurs estiment qu'établir des contrats écrits pourrait accentuer le déséquilibre de pouvoir en faveur des acheteurs en aval de la chaîne, en raison notamment du travail supplémentaire qu'impliquent la contractualisation et/ou le manque de ressources financières suffisantes pour engager

du personnel qualifié pour la gestion des relations contractuelles. En effet, les acheteurs, notamment dans le secteur de la grande distribution, disposent des moyens nécessaires pour engager des experts leur garantissant une contractualisation en leur faveur et au détriment des intérêts des éleveurs. Compte tenu de la quantité de travail que ceux-ci doivent effectuer ainsi que des difficultés financières auxquelles ils font face, les éleveurs ne sont en mesure ni de s'ajouter une charge administrative ni d'engager du personnel qualifié pour assurer la gestion administrative qu'implique la contractualisation avec les acheteurs. En effet, tous nos informateurs éleveurs ont déclaré que malgré la taille de l'investissement engagé au sein de leur exploitation et leur besoin de main-d'œuvre pour la réalisation de l'activité productive, ils ne sont pas en mesure d'engager plus de personnel tout en assurant une rémunération adéquate, comme c'est le cas dans d'autres professions en dehors de la filière.

Lorsque nous avons abordé avec nos informateurs la question des coûts de production pouvant être inclus dans les contrats, la majorité d'entre eux ont mentionné le fait que les coûts de production dans le secteur de la viande bovine varient considérablement d'un éleveur à l'autre, en fonction de la taille de la production, ainsi que de la disposition des terres et des infrastructures de l'éleveur, deux éléments qui influencent le coût de l'approvisionnement en matières premières utilisées pour l'alimentation des cheptels. Autant de facteurs qui permettent ou non aux éleveurs d'atteindre une économie d'échelle qui détermine ensuite leurs opportunités d'améliorer la rentabilité de leurs exploitations. Dans ce contexte, les éleveurs ayant des exploitations de petite taille et qui dépendent d'autres fournisseurs pour l'alimentation de leurs bovins risquent de se voir exclus par les acheteurs car d'autres producteurs parviennent à une rémunération adéquate tout en vendant à des prix inférieurs. C'est la raison pour laquelle certains de nos informateurs estiment qu'outre les coûts de production, la détermination des prix doit être basée sur des critères tels que la qualité différenciée de leurs produits, la façon dont ils élèvent leurs bovins ainsi que les labels "Local" et "Équitable".

Il est à noter que certains de nos informateurs attribuent l'utilisation limitée de contrats écrits dans la filière à des facteurs culturels et historiques puisqu'en Wallonie le commerce de bétail se fait traditionnellement sur base d'accords oraux entre les éleveurs et leurs acheteurs. Bien que ces informateurs montrent peu d'intérêt pour la contractualisation, ils estiment que celle-ci pourrait être utilisée dans la filière de la viande bovine, au moins pour une partie de la production, comme c'est le cas dans d'autres filières agricoles telle que la filière de la pomme de terre.

« Je n'ai rien contre mais je ne pense pas que c'est quelque chose d'intéressant [...] Je pense que c'est une habitude qu'on n'a pas de contrats c'est tout, parce que parfois on le fait pour la pomme de terre et autres cultures donc on peut le faire pour la viande aussi. Mais après le nombre des animaux qu'on va vendre sur l'année on ne le sait pas. Donc on peut peut-être faire une partie sur contrat et le reste en

libre parce qu'estimer exactement le nombre d'animaux ça ce n'est pas possible, on ne sait pas trop prévoir ». CD, éleveur-engraisseur.

Les marchands de bovins eux aussi trouvent que la contractualisation est une politique non pertinente à mettre en place au sein de la filière de la viande bovine. Selon eux, étant libre, le marché de la viande bovine belge est fortement influencé par les prix pratiqués non seulement dans les marchés européens, mais également dans les marchés internationaux. Dans ce contexte, ils estiment qu'aucun acheteur n'est en mesure de signer des contrats comprenant des prix sur le long terme car des concurrents peuvent conclure des accords commerciaux avec des fournisseurs ayant des coûts de production moins importants, notamment avec des fournisseurs se trouvant en dehors de la Belgique et du marché européen. De plus, les acheteurs, notamment du secteur de la grande distribution, peuvent difficilement prévoir les volumes de viande qu'ils seront en mesure de commercialiser sur le long terme. Ceci est lié notamment à l'évolution rapide concernant les comportements des consommateurs locaux à l'égard des produits viandeux. Selon CH, utiliser des contrats pour des durées courtes pourrait être pertinent mais à condition que des instances publiques telles que Sanitel⁴, le système informatique pour l'identification, l'enregistrement et le suivi des animaux, mettent à disposition des acteurs de la filière toutes les données concernant l'évolution attendue de l'offre.

« C'est très difficile de faire un contrat parce que je pense qu'il n'y a aucun commerçant ou grande enseigne ou personne qui doit vendre de la viande qui va garantir un prix sur une longue durée ou en tout cas à moyen terme. Au court terme, c'est toujours facile et au moyen terme ça peut l'être si on a des informations sur l'évolution de l'offre que Sanitel pourrait éventuellement donner mais sur le long terme il n'y a personne qui va signer un prix sur un marché aussi volatile que le marché de la viande [...] On est obligés de subir une concurrence déloyale du marché où des produits viennent d'autres pays où les aliments coûtent beaucoup moins cher. Et le comportement des consommateurs qui vont faire leurs courses dans des magasins frontalières comme en France, tout ça empêche les acteurs d'aller signer des prix à l'avance ». CH, marchand de bestiaux.

Notons que certains éleveurs que nous avons rencontrés pensent que la communication aux acheteurs des volumes disponibles sur le marché aurait un impact négatif sur les prix payés aux éleveurs. Selon BB, lorsqu'ils disposent des données indiquant une augmentation de l'offre, les acheteurs dans la filière ont tendance à négocier des prix les plus bas possibles, ce qui aura un effet négatif sur la rémunération des éleveurs.

⁴ « SANITEL est un système belge de gestion informatisée pour l'identification, l'enregistrement et le suivi des animaux (bovins, ovins, caprins, cervidés, volaille) », consulté sur <https://www.favv-afsca.be/productionanimale/animaux/sanitel/> le 21 novembre 2023

« Ce qui est dangereux dans le système de contractualisation, s'ils savent qu'il y a 1000 taureaux en stock, tel nombre de vaches en stock, on peut négocier le prix à la baisse, parce qu'on sait qu'il y a du stock. C'est ça qui est dangereux dans la contractualisation, c'est de savoir le volume qu'on a de disponible. Vu qu'ils savent qu'il y a du stock, parfois ils disent que si les conditions ne nous plaisent pas, ils iront voir ailleurs ». BB, éleveur-engraisseur.

La contractualisation n'est pas davantage une politique mise en avant par les syndicats agricoles en Wallonie, si l'on en croit Thomas Huyberechts représentant de la FUGEA. A ses dires, si l'utilisation des contrats écrits peut être bénéfique aux éleveurs de la filière, notamment lorsque ces contrats prennent en compte les coûts de production dans la détermination des prix, il partage le point de vue des éleveurs concernant les risques que peuvent entraîner les contrats, notamment celui d'être pénalisé en cas de non-respect des volumes et des dates de livraison convenus. Il évoque également les facteurs culturels qui peuvent être des obstacles pour l'utilisation des contrats écrits dans le futur. En effet, les éleveurs wallons ont traditionnellement tendance à vendre lorsque les animaux sont prêts à partir aux abattoirs, sans s'imposer d'exigence concernant le calendrier de la production. Dans un système de contrats, les éleveurs devraient adapter leur mode de travail afin de répondre aux exigences des acheteurs en ce qui concerne les volumes et les dates de livraison, une situation qui serait, selon Thomas Huyberechts, inconfortable pour les éleveurs.

« Les agriculteurs ont toujours été habitués à vendre quand c'était prêt, il n'y avait pas d'exigence, c'est eux qui décidaient quand ils vendaient leurs animaux. Si on fait un contrat, comme vous dites, on va dire, pour cette semaine-là, il faudra deux animaux comme ça, ils ne sont pas certains de les avoir, ils n'ont pas envie de se mettre dans cette position inconfortable, je pense. C'est aussi un des freins ». Thomas Huyberechts, représentant de la FUGEA.

Dans ce contexte, Thomas Huyberechts estime que des législations pourraient être mises en place afin de permettre aux agriculteurs qui le souhaitent d'imposer des contrats écrits à leurs acheteurs sans pour autant rendre la contractualisation obligatoire pour tous les agriculteurs.

En conclusion, pour les différentes raisons évoquées ci-dessus, l'ensemble des acteurs rencontrés dans le cadre de cette recherche ne voient pas la contractualisation comme une mesure efficace qui permettrait de renforcer le pouvoir de négociation des éleveurs en Wallonie. Au contraire, les éleveurs pensent que les contrats peuvent accentuer le déséquilibre de pouvoir en faveur des acteurs économiquement puissants situés en aval de la chaîne. En effet, la contractualisation est, elle-même, dépendante de plusieurs facteurs dont le niveau de pouvoir de négociation dont disposent les parties prenantes dans la relation contractuelle (Mathieu, 2020). Dès lors, cette politique ne permettrait pas un changement de

l'environnement économique dans lequel se trouve le secteur agricole, où les acteurs ayant plus de pouvoir sont en mesure de conclure des contrats en leur faveur et au détriment des intérêts des éleveurs, aggravant ainsi la situation de déséquilibre qui, selon nos informateurs éleveurs, caractérise la filière.

6.7.3 Directive sur les pratiques commerciales déloyales, bilan wallon

Comme présenté dans le chapitre 3 (état de l'art), dans le cadre de leur engagement pour protéger les agriculteurs contre les pratiques malhonnêtes de certains acheteurs, les pouvoirs publics au niveau européen ainsi qu'au niveau de certains États membres mettent en place des mesures juridiques destinées à la protection des agriculteurs. En Belgique en particulier, nous faisons notamment référence à la Directive sur les pratiques commerciales déloyales, introduite dans la loi belge en 2021.

A ce sujet, le premier constat de cette recherche, révélateur en soi, est que les différents acteurs rencontrés n'ont aucune connaissance de l'existence d'une loi spécifique destinée à la protection des agriculteurs contre les pratiques commerciales déloyales des acheteurs. De ce fait, ces acteurs n'ont pas une perception claire des pratiques qui sont considérées comme déloyales par la loi. Toutefois, la majorité de nos informateurs affirme malgré cela qu'une telle politique n'offrirait aucune protection aux agriculteurs, puisque ceux-ci ne disposent pas du pouvoir leur permettant de recourir à des mécanismes juridiques contre les acheteurs. Deux raisons limitant le recours aux mécanismes juridiques ont été soulevées. D'une part, les éleveurs wallons évitent le recours aux mécanismes juridiques car ils estiment que cela implique un risque de perdre ses clients. En effet, un éleveur qui porterait plainte contre un acheteur pourrait courir le risque d'être exclu par les autres, ce qui menacerait la continuité de son activité productive. D'autre part, comme on l'a déjà évoqué, les éleveurs ne disposent ni du temps ni des moyens nécessaires pour suivre et financer les procédures qu'implique le recours aux mécanismes juridiques. En effet, plusieurs éleveurs ont indiqué que poursuivre un acheteur juridiquement est une perte de temps et de moyens, dont ils ne disposent pas énormément. Ils préfèrent donc rompre la relation commerciale avec l'acheteur dont ils n'apprécient pas les pratiques commerciales

6.8 Que pourrait-il être mis en place ?

Comme nous l'avons discuté précédemment, les éleveurs wallons ainsi que les syndicats agricoles estiment qu'un déséquilibre de pouvoir en faveur des acteurs en aval de la chaîne caractérise la filière de la viande bovine. Ce déséquilibre de pouvoir se manifeste notamment par le fait que les éleveurs producteurs n'ont aucune mainmise sur la détermination des prix de leurs animaux et/ou leurs produits. En effet, les prix payés aux éleveurs sont systématiquement déterminés par les acheteurs en fonction de l'offre sur le marché.

Après avoir examiné les points de vue concernant les différentes politiques en place visant à améliorer leur position sur la chaîne, nous avons tenté d'identifier des initiatives alternatives que proposent les éleveurs et les syndicats agricoles pour améliorer la position des agriculteurs sur la chaîne d'approvisionnement. Les éleveurs identifient deux axes sur lesquels les pouvoirs publics et eux-mêmes peuvent jouer un rôle qui permettraient d'améliorer leur position sur la chaîne. Il s'agit d'une part de maximiser la communication entre les éleveurs et les consommateurs et d'autre part de mettre en place des politiques qui peuvent contribuer à la valorisation des produits avec des labels "Local" et "Équitable".

Quant aux syndicats agricoles ils mettent en avant plusieurs mesures pour renforcer le pouvoir des agriculteurs et garantir une agriculture wallonne durable et autonome. Ces mesures s'articulent autour d'axes tels que l'accès à la terre, la maîtrise de l'intensification de la production, l'encadrement des pratiques promotionnelles dans les grandes surfaces ainsi que l'encadrement des importations. Il importe de noter que les propositions des syndicats agricoles correspondent, dans une large mesure, aux défis les plus importants que nos informateurs éleveurs ont soulevés. Ci-dessous, nous abordons plus en détails ces différentes propositions faites par les éleveurs et par les syndicats agricoles.

6.8.1 Propositions faites par les éleveurs

6.8.1.1 Il faut que les consommateurs sachent

Compte tenu du pouvoir d'achat de plus en plus faible des consommateurs, certains éleveurs estiment que le problème de la baisse des prix à la production risque de continuer à marquer la filière de la viande bovine wallonne. Imposer des plans tarifaires basés sur des variables telles que les coûts de production ne garantirait pas une rémunération équitable pour les éleveurs, car les consommateurs, en raison de leur faible pouvoir d'achat et de leur connaissance limitée des qualités différenciées des produits viandeux locaux, ont tendance à s'orienter vers des choix alimentaires moins coûteux. Des choix moins coûteux qui, selon nos informateurs, sont accessibles aux consommateurs belges, notamment en raison de l'ouverture du marché de la viande bovine, de plus en plus approvisionné par des importations en provenance de pays où les coûts de production sont moins élevés et/ou les exigences en matière de qualité et de respect de l'environnement sont moins strictes.

« Si l'un de ces magasins vend la viande 1 euro moins cher le kg. Même si c'est moins bon, le consommateur qui n'a pas de pouvoir d'achat aura tendance à plus y aller. Parfois les gens n'ont pas une connaissance très approfondie de l'alimentation, pour eux 1kg de viande, c'est 1 kg de viande ». BB, éleveur-engraisseur.

Dans ce contexte, pour que les éleveurs puissent continuer à exercer leur métier tout en recevant une juste rémunération, ils doivent renforcer leur communication avec les consommateurs, en mettant

l'accent sur les services que les éleveurs rendent à la communauté, ainsi que sur les qualités nutritionnelles et environnementales que les consommateurs peuvent retirer de l'achat de produits locaux, qui ne sont pas nécessairement les produits les moins chers sur marché. En effet, ils estiment que les consommateurs ne seraient prêts à payer des prix plus élevés que s'ils percevaient d'autres avantages - communautaires, nutritionnels, environnementaux, etc.- qui justifieraient leurs dépenses supplémentaires.

« Le prix ce n'est qu'une question de discussion et de négociation. En dehors de se plaindre du coût de l'énergie, etc... C'est de faire passer le message que, pour que ça dure, il faut que je puisse vivre. Parce que moins cher sur le marché, ils trouveront. Il y a des viandes d'importation, qui sont moins chères que la nôtre. Je trouve qu'il est plus important de faire vivre un terroir, une région que de vendre un produit ou de la viande. Mon élevage, c'est aussi votre paysage. Dans la vision globale, c'est de faire passer ce message, que ce n'est pas que de la viande, c'est autre chose ». BB, éleveur-engraisseur.

De plus, les éleveurs pensent qu'il est essentiel de communiquer ces messages aux autres acteurs de la chaîne, en particulier aux acheteurs, car ils doivent eux aussi adopter des stratégies commerciales qui permettent à tous les acteurs d'obtenir une rémunération adéquate et de garantir la durabilité de la production.

« Quand vous allez voir un directeur de chez Carrefour ou Colruyt, ce message-là c'est à eux aussi qu'il faut le faire passer. Ils participent à une vie économique, ce que je veux dire c'est qu'il n'y a pas que le bénéfice du groupe et des actionnaires. C'est de pouvoir faire en sorte que tout le monde dans la chaîne puisse vivre, sans s'enrichir comme des damnés. Je pense que c'est plus là qu'on a des bras de leviers ». BB, éleveur-engraisseur.

Outre la rentabilité des exploitations, les éleveurs wallons constatent que l'élevage bovin est soumis à de fortes pressions de l'opinion publique et que cette pression a autant d'impact sur l'avenir des exploitations que sur leur rentabilité. Ces éleveurs font référence à ce qu'ils qualifient de discours anti-élevage, liés notamment à l'impact très médiatisé de l'élevage bovin sur les problèmes du réchauffement climatique et de la santé publique, ainsi qu'aux questions du bien-être animal. Bien qu'ils admettent certains problèmes liés à l'élevage bovin et la nécessité d'améliorer certaines pratiques pour garantir le bien-être animal, les éleveurs wallons estiment que les discours tenus par les mouvements écologistes, du bien-être animal ainsi que les points de vue de certains acteurs dans le domaine de la santé publique sont souvent inexacts et exagérés, d'une part dans la manière dont ils présentent l'impact de l'élevage bovin sur l'environnement et sur la santé humaine, et d'autre part dans la manière dont ils présentent les conditions dans lesquelles les animaux sont élevés. Selon ces éleveurs, ces positions à l'égard de l'élevage bovin dévalorisent les produits viandoux, diminuant ainsi l'engagement de l'opinion publique en faveur d'une rémunération juste pour les éleveurs.

« Mais au niveau de la filière de viande bovine, il y a un autre souci. Aujourd'hui on est en train de matraquer beaucoup sur la viande à tort. Les 14.000L d'eau pour faire un kilo de viande. On compte l'eau de pluie qui est tombée sur l'herbe, qui serait tombée même s'il n'y avait pas de viande. On est en train de matraquer que la viande est mauvaise pour la santé. Je veux bien admettre qu'un moment donné on en a abusé mais dire que la viande n'est pas bonne pour la santé... C'est une source de protéine que les petits pois n'égalent jamais [...] Il y a eu beaucoup d'améliorations sur ce qui se passe dans les abattoirs entre maintenant et il y a 50 ans. Il y a eu beaucoup d'évolution, beaucoup de traçabilité, de tout ce qu'on veut. Mais y aura toujours l'un ou l'autre qui fait mal, ça ne changera pas ». FV, éleveur-engraisseur.

Afin d'atténuer l'impact négatif que ces discours peuvent avoir sur le secteur de la viande bovine, certains éleveurs estiment que les éleveurs doivent non seulement améliorer leur façon de travailler, mais aussi maximiser leur communication avec les consommateurs. En effet, ils remarquent que le secteur de l'élevage wallon est relativement fermé et que les éleveurs sont peu ouverts au monde en dehors du secteur de l'élevage, ce qui accentue l'impact des discours dit anti-élevage et renforce davantage la position des autres acteurs de la chaîne. Dans ce contexte, les éleveurs doivent développer des outils, tels que des visites d'exploitation, pour aider les consommateurs à comprendre les réalités que vivent les éleveurs et les conditions dans lesquelles la production de la viande bovine se réalise.

« Il y a un manque de communication dans le monde agricole aussi, on ne s'ouvre pas assez [...] Quelqu'un qui veut venir visiter ma ferme, je m'arrangerai pour le faire visiter, mais je lui expliquerai aussi ce que je vous ai expliqué avec les prix, les coûts, etc. Et quand on explique un tout petit peu ça... Les gens réagissent : 'Ah bon ? On ne savait pas.' On a vite fait le compte de l'agriculture, autant de bêtes, ça fait autant de milliers d'euros, mais tu es un homme riche ? Ben non, mes bêtes c'est mon outil de travail, j'ai une fois de l'argent, c'est mon capital, un agriculteur vit pauvre, meurt riche ». FV, éleveur-engraisseur.

Notons que certains éleveurs pensent qu'une communication optimale entre les éleveurs et les consommateurs peut être atteinte via l'implication des éleveurs dans la vente directe par le biais de boucherie à la ferme et/ou de livraisons à domicile de colis de viande.

6.8.1.2 Valoriser les produits locaux et équitables

L'autre initiative proposée par les éleveurs bovins wallons pour améliorer leur rémunération est l'implication des pouvoirs publics dans des politiques visant à promouvoir les produits locaux et/ou labellisés équitables au travers notamment de marchés publics. Concrètement, les éleveurs proposent que

les pouvoirs publics mettent en place des mesures qui contraignent les structures publiques telles que les hôpitaux, les écoles et les structures provinciales ou communales à acheter des produits locaux et équitables. Pour ce faire, les pouvoirs publics doivent mettre à la disposition de ces structures des moyens financiers leur permettant de payer les prix de ces produits, qui sont nécessairement plus élevés que les prix des autres produits sur le marché. En effet, en raison de leurs ressources financières limitées, et malgré la volonté de certains acteurs au sein de ces structures d'acheter des produits locaux et/ou labellisés équitables, les structures publiques achètent souvent des produits alimentaires auprès d'entreprises qui proposent des produits moins chers.

« Les structures publiques type Région wallonne, provinciales ou communales ou les écoles ou les hôpitaux qui doivent travailler avec des marchés publics bien souvent vont s'arrêter à ce qui va être le prix. Ça veut dire que le prix est le critère principal et donc ce que peut faire le politique à ce niveau-là c'est d'obliger les marchés publics à travailler avec des structures coopératives ou locales et de les aider à pouvoir payer ces produits ». YD, éleveur-engraisseur.

Cette initiative est mise en avant notamment par les éleveurs faisant partie de la coopérative Fairebel, qui est une coopérative créée en 2009 à la suite de la crise dite du lait, et qui en 2020 s'est élargie pour regrouper les agriculteurs dans les filières de la viande bovine et des fruits. Sur base du principe de solidarité, la coopérative vise à une répartition égalitaire de la valeur entre les différents acteurs de la chaîne. Ceci se fait notamment via la sensibilisation des consommateurs aux réalités du secteur agricole (Fairebel, s.d). Sur base des contacts qu'il a pris avec plusieurs acteurs, YD, un membre de Fairebel, affirme que le principal facteur qui limite l'achat de produits locaux et équitables dans les marchés publics est le manque de ressources financières. Il appelle ainsi les pouvoirs publics à soutenir financièrement les différents acteurs pour assurer la durabilité des exploitations familiales. Notons que la valorisation des produits agricoles locaux dans les achats institutionnels figure parmi les priorités de la FWA pour la préservation de l'agriculture wallonne (FWA, 2019).

« Par exemple en Région wallonnes, les gens de la Région wallonne sont nourris par une collectivité, bah ils doivent acheter en marché public des produits locaux équitables [...]. Donc la seule chose c'est que les politiques donnent l'argent, les moyens financiers aux structures publiques pour acheter des produits locaux équitables ». YD, éleveur-engraisseur.

6.8.2 Propositions des syndicats agricoles

Cette section s'attache à présenter les propositions des syndicats agricoles pour améliorer le pouvoir de négociation des éleveurs.

6.8.2.1 Rapatrier la valeur ajoutée en Wallonie

Comme expliqué précédemment, des spécialisations régionales caractérisent la filière de la viande bovine en Belgique. Traditionnellement, l'élevage wallon se spécialise dans la production et la vente de bovins maigres destinés aux centres d'engraissement, dont la plupart se trouvent en Région flamande.

Autrement dit, une part importante des éleveurs wallons commercialisent leur bétail sans ajouter de la valeur au sein de leurs exploitations, ce qui a un impact direct sur les revenus qu'ils perçoivent.

En outre, ce schéma traditionnel de l'élevage en Belgique fait que les éleveurs wallons ne disposent que d'un seul canal de commercialisation, à savoir, la commercialisation par l'intermédiaire d'un ou plusieurs marchands de bestiaux. De ce fait, ces éleveurs sont fortement dépendants des marchands, ce qui limite leur pouvoir de négociation vis-à-vis de ces acteurs et, par conséquent, diminue les revenus qu'ils perçoivent.

Afin que les éleveurs wallons puissent se libérer de cette dépendance et améliorer leurs revenus, les syndicats agricoles en Wallonie estiment qu'il est nécessaire de changer ce modèle traditionnel en encourageant les éleveurs wallons à investir dans l'engraissement de leur bétail. Plusieurs raisons expliquent cette vision de la filière de la viande bovine wallonne : premièrement, l'intégration de l'engraissement dans les exploitations de type naisseur permet aux éleveurs d'ajouter de la valeur, et par conséquent, d'augmenter la rentabilité des exploitations. Deuxièmement, l'investissement des éleveurs dans l'engraissement leur permet d'avoir des relations commerciales plus transparentes que celles du marché traditionnel des bovins viandeux, puisqu'ils seront en mesure d'appliquer des critères bien définis, tels que le poids et l'âge de l'animal et la conformation des carcasses, pour déterminer les prix de leurs animaux. Enfin, l'investissement dans l'engraissement ouvre aux éleveurs des nouvelles opportunités économiques telles que la possibilité d'adhérer à une coopérative d'éleveurs ou d'effectuer la vente directement aux consommateurs. Ces opportunités permettent aux éleveurs de traiter plus étroitement avec les acheteurs finaux et de négocier de meilleurs prix. Comme mentionné plus haut, la position de certains éleveurs est défavorable à la vente directe à la ferme, TH affirmant cependant que l'implication des éleveurs dans la vente directe est un modèle fortement encouragé par la FUGEA ainsi que par d'autres syndicats agricoles en Wallonie.

6.8.2.2 Les terres agricoles, outil de travail ou du pouvoir ?

Les éleveurs que nous avons rencontrés soulèvent systématiquement le problème de l'augmentation des prix des terres agricoles en tant que défi majeur auquel les agriculteurs wallons sont confrontés. En effet, les éleveurs constatent que des acteurs du secteur de la grande distribution ainsi que d'autres acheteurs en dehors du secteur agricole sont de plus en plus impliqués dans l'achat des terres agricoles en Wallonie.

Cela a eu pour effet d'augmenter les prix des terres agricoles, à tel point que celles-ci sont devenues difficilement accessibles aux agriculteurs individuels et aux jeunes en début de carrière professionnelle. « Alors notre gros problème surtout, ce sont les prix de la terre. Il y a beaucoup de gens comme le groupe Colruyt et ceux qui font les bâtiments qui achètent des terres peut être pour placer leur argent mais nous ça ne nous arrange pas fort parce qu'ils mettent des prix très élevés [...] Et c'est embêtant surtout pour les jeunes qui viennent après ». CD, éleveur-engraisseur.

Dans ce contexte, les éleveurs wallons et les syndicats agricoles se montrent soucieux de l'avenir de la filière car ils estiment que l'investissement dans l'achat de terres par des entreprises du secteur de la grande distribution tels que le groupe Colruyt provoquerait une transformation profonde de la nature familiale de l'élevage wallon et conduirait à un remplacement total des exploitations familiales par les entreprises de l'agro-industrie. Malgré l'annonce du groupe Colruyt de sa volonté de créer un partenariat avec les agriculteurs wallons qui contribue au maintien dans le temps et à l'innovation des terres agricoles, les syndicats agricoles tel que la FWA estiment que la modalité de gestion des terres telle que suggérées par le groupe (gestion par une entreprise filiale de Colruyt) est en opposition totale avec le modèle de l'agriculture familiale. Au sein de cette dernière, les agriculteurs sont économiquement indépendants, assurent la gestion et fournissent le travail et le capital nécessaires pour réaliser leurs activités productives. Or, dans sa proposition, le groupe Colruyt "se réserve le droit d'imposer à l'agriculteur exploitant les terres ses choix tant de la nature de la production que du mode de production" (Renard, 2022).

Dès lors, les éleveurs et les syndicats agricoles en Wallonie se mobilisent et font appel aux pouvoirs publics pour la mise en place de politiques spécifiques qui permettraient de limiter l'augmentation du prix des terres agricoles et d'encadrer l'achat de celles-ci par des entreprises du secteur de la grande distribution ainsi que celles actives dans d'autres domaines économiques.

Les syndicats agricoles estiment que leur vision d'une agriculture wallonne durable et autonome ne sera pas atteinte si les acteurs dans la grande distribution continuent d'avoir la possibilité d'investir dans les terres agricoles. Outre la disparition des agriculteurs individuels, l'intensification de l'élevage implique une forte dépendance vis-à-vis des marchés internationaux, notamment en ce qui concerne les infrastructures et les matières premières qu'exige l'élevage intensif pour la réalisation de la production. Concrètement, la FUGEA exige une régulation du marché acquisitif en Wallonie et propose trois mesures susceptibles de participer à la stabilisation des prix des terres agricoles. Tout d'abord, lutter contre la spéculation foncière par la mise en place d'une politique de "taxation sur la plus-value des terres non bâties" lorsque celles-ci n'ont pas été gardées dans le patrimoine depuis au moins 18 ans. La FUGEA exige également que cette politique soit applicable lorsque les terres sont vendues à un agriculteur non actif. Ensuite, encadrer les usages non agricoles à la fois par une réglementation officielle

de l'usage des terres ainsi qu'au niveau des outils d'aménagement du territoire en interdisant, par exemple, le changement d'affectation au plan de secteur. Enfin, adapter au contexte wallon le mécanisme appelé « contrôle des structures » déjà utilisé en France et qui permet de bloquer les processus de vente lorsque la taille de l'exploitation acquérant la terre dépasse une certaine superficie (FUGEA, 2023).

6.8.2.3 Sans l'agro-industrie, l'élevage wallon s'intensifie quand même !

L'agrandissement de la taille des exploitations est un phénomène qui marque la filière de la viande bovine wallonne depuis plusieurs années. Comme nous l'avons discuté précédemment, ce phénomène est le résultat notamment de la baisse de la rentabilité des exploitations ayant un nombre limité de bovins, une situation face à laquelle les éleveurs ont dû augmenter la taille de leur exploitation afin de bénéficier d'une économie d'échelle leur permettant d'obtenir une rémunération adéquate. Malgré les opportunités économiques qu'offrent l'agrandissement des exploitations comme la possibilité de conclure des accords commerciaux avec les acteurs dans le secteur de la grande distribution, certains de nos informateurs estiment que ce phénomène est susceptible de transformer l'élevage wallon en modèle intensif avec un nombre réduit d'opérateurs de l'agro-industrie, un schéma à l'encontre de la vision pour une agriculture durable et autonome.

« On a de moins en moins de fermes avec de plus en plus d'animaux par ferme. Et le risque, c'est qu'à un moment, on est bien dans un modèle beaucoup plus industriel, c'est-à-dire qu'on est quelques grosses fermes qui produisent des bovins et que les acteurs ils soient beaucoup moins, mais c'est un acteur industriel qui produit beaucoup des gros volumes, qui peut faire à bas prix parce qu'il produit des gros volumes ». Thomas Huyberegts, représentant de la FUGEA.

Dans ce contexte, les syndicats agricoles souhaitent limiter le phénomène d'agrandissement des exploitations afin que les éleveurs dans le modèle familial puissent continuer leurs activités économiques, tout en leur garantissant des prix rémunérateurs. Le phénomène d'agrandissement des exploitations est une des raisons pour lesquelles la FUGEA revendique la mise en place du mécanisme appelé "contrôle des structures" discuté ci-dessus. En parlant du phénomène d'agrandissement des exploitations, Thomas Huyberegts ajoute :

« Nous, on défend les fermes avec moins d'animaux par ferme, mais plus de fermes [...] Notamment pour garder sa force de contre-pouvoir. Plus on est, plus on peut négocier. On se rend compte que des fermes comme ça (nda : de grande taille), elles ne sont pas durables, elles sont hyper spécialisées, elles comptent énormément sur des intrants extérieurs [...] Ce sont des animaux qui sortent beaucoup moins à l'extérieur, qui sont beaucoup nourris avec des aliments achetés à travers le monde. Nous, on défend des fermes plus petites ». Thomas Huyberegts, représentant de la FUGEA.

Afin d'éviter l'intensification de l'élevage wallon, la FUGEA a également plaidé pour un plafonnement des aides couplées (par vache viandeuse) dans le cadre des négociations de la PAC post 2022 en Région wallonne (FUGEA, 2021). Cela avait été pris en compte par la Région wallonne lors de l'élaboration de la nouvelle PAC régionale entrée en vigueur en 2023, qui a réduit le nombre maximum d'animaux admissibles à l'aide, passant de 250 à 145 vaches allaitantes par unité de travail. Cela signifie qu'une exploitation avec deux personnes pourra recevoir des aides sur maximum 290 vaches allaitantes (FWA, 2022; SPW, 2023).

6.8.2.4 Les accords de libre-échange, politique à opposer

Les éleveurs wallons estiment que les prix des animaux et des produits viandeux sur le marché national sont fortement influencés par les flux des importations provenant notamment des pays du Mercosur, l'Argentine, le Brésil, l'Uruguay, le Paraguay et le Venezuela. L'accord entre ces pays et l'Union européenne permet aux pays européens d'exporter des produits industriels hautement transformés vers les pays de Mercosur, dans le même temps qu'elle facilite l'importation des produits agricoles de ces pays vers l'Union européenne (Petel, 2023).

Cette situation crée une concurrence qualifiée par nos informateurs de déloyale dans la mesure où les fournisseurs étrangers bénéficient de coûts de production réduits et/ou d'exigences moins strictes en termes de normes environnementales à respecter. Dès lors, les acheteurs locaux, notamment le secteur de la grande distribution, sont en mesure de s'approvisionner via des sources alternatives, ce qui impacte négativement le pouvoir des agriculteurs locaux et menace la survie des exploitations non seulement en Wallonie mais également dans le reste des pays européens : « L'Europe ne peut pas nous sommer de respecter des standards de production plus élevés, tout en étant concurrentiels avec des productions encadrées par des normes plus laxistes. La survie de nos fermes est menacée. » (Hugues Falys, porte-parole de la FUGEA, cité dans Petel, 2023).

En tant que membre de la coalition belge Stop UE-Mercosur, groupe de travail de la Plateforme pour un commerce juste et durable (PCJD), la FUGEA s'oppose fermement aux accords de libre-échange permettant l'importation de matières agricoles produites par l'agro-industrie en dehors de l'UE, et appelle les décideurs européens à abolir ou à réviser en profondeur l'accord Mercosur afin que les agriculteurs nationaux puissent percevoir des revenus leur permettant de continuer leurs activités productives selon les normes de qualité en vigueur en Europe (Petel, 2023).

Quant à la FWA, elle adopte une position favorable à l'exclusion d'un certain nombre de produits agricoles, qu'elle qualifie de "sensibles", de l'accord entre l'UE et les pays de Mercosur. Parmi ces produits figure notamment la viande bovine (FWA, 2023).

6.8.2.5 Pratiques promotionnelles : qui paye le kilo de plus ?

Il est reconnu que les coûts des pratiques promotionnelles sont principalement payés par les agriculteurs. En effet, en raison du pouvoir du marché qu'ils détiennent et afin d'être en mesure de financer ces coûts, les acteurs de la grande distribution négocient les prix les plus bas possibles avec leurs fournisseurs, réduisant ainsi les revenus de ceux-ci (Mathieu, 2020).

De la même façon que cela avait été appliqué en France via la loi EGALIM, la mise en place de mesures qui encadrent les pratiques promotionnelles sur les produits agricoles, notamment viandeux, est une mesure exigée par les syndicats agricoles en Wallonie tel que la FUGEA. Selon Thomas Huyberechts, les pratiques promotionnelles ont pour effet non seulement de diminuer les prix payés aux agriculteurs mais également de communiquer un message erroné aux consommateurs concernant les coûts de production des produits viandeux. Il est à noter que la FUGEA ne soutient pas une interdiction complète des pratiques promotionnelles car elle estime que, dans certains cas, notamment lorsque l'offre est trop élevée, ces pratiques permettent aux distributeurs d'écouler les marchandises se trouvant sur les rayons, notamment celles de nature périssable.

« Parfois on voit un kilo de poulet plus deux kilos gratuits. On fait croire au consommateur qu'en fait, le kilo de poulet, il est vendu tellement cher qu'on peut en faire des promotions comme ça. Et déjà, le kilo de poulet, il est vendu pas assez cher. On doit réglementer ces promotions et on doit mettre un prix, on doit peut-être fixer un prix minimum de vente [...] Alors, on n'est pas contre les promotions, c'est normal que quand on a trop de produits, on fasse une promotion, mais là, ce n'est pas parce qu'ils ont trop de produits, c'est vraiment pour attirer le client ». Thomas Huyberechts, représentant de la FUGEA.

Ceci est également la position de la FWA qui estime que les promotions sont, dans certains cas, avantageuses, car elles attirent les clients vers les produits qui se trouvent sur les rayons des supermarchés. La FWA appelle, toutefois, à un encadrement de ces pratiques de façon qu'elles n'impactent pas les prix payés aux agriculteurs (Renard, 2021).

6.8.2.6 “La grande distribution ne paye pas assez !” : renforcer le développement des canaux alternatifs

Selon Thomas Huyberechts, le fait que les prix soient principalement fixés par le secteur de la grande distribution fait de l'amélioration des revenus des agriculteurs un objectif difficile à atteindre. Il estime que tous les acteurs de la chaîne, que ce soient les éleveurs, les marchands ou les grossistes, suivent la tendance des prix déterminés par le secteur de la grande distribution en raison notamment du niveau de pouvoir que celui-ci détient.

Compte-tenu du déséquilibre de pouvoir qui caractérise le marché traditionnel des bovins et des produits viandeux, les syndicats agricoles appellent au développement des canaux alternatifs de commercialisation

permettant aux éleveurs de sortir de leur dépendance vis-à-vis des acteurs de la grande distribution. Ces canaux comprennent notamment la commercialisation par le biais des coopératives de vente, des magasins à la ferme, des bouchers ou des magasins franchisés gérés par des indépendants.

« Nous on n'a jamais fait de propositions pour changer le système traditionnel. Dans le système traditionnel, on pense que ça va toujours être une relation de pouvoir inégale [...] En tout cas, nous, dans le syndicat, on investit plus d'énergie dans la création d'autres filières que dans le fait de changer la filière traditionnelle [...] Ce qu'on croit beaucoup, c'est qu'en allant dans d'autres canaux de commercialisation - la commercialisation avec des coopératives de vente, avec des magasins à la ferme, avec des magasins franchisés, donc aussi des grandes marques mais pas en grande surface, avec des indépendants qui les gèrent, on peut beaucoup mieux négocier son prix directement ». Thomas Huyberechts, représentant de la FUGEA.

Ces canaux permettent en effet une rémunération équitable des éleveurs ainsi qu'une valorisation des produits agricoles. Le développement de la commercialisation via les circuits courts permet également l'intégration des agriculteurs dans l'économie locale, favorisant ainsi leur autonomie économique et la durabilité de leurs activités productives (FUGEA, 2017). Ceci est également la position de la FWA, qui soutient le développement d'une économie circulaire, permettant ainsi de valoriser les produits agricoles locaux et de préserver le modèle agricole familial de la Wallonie (FWA, 2019).

7 Conclusion

En Europe, le problème de déséquilibre de pouvoir entre l'amont et l'aval de la chaîne d'approvisionnement marque les différentes filières agricoles. Comme cela a été mis en évidence par de nombreux auteurs, ce déséquilibre s'inscrit dans un contexte de forte concentration des acteurs dans le secteur de la grande distribution, un phénomène caractérisant le secteur agroalimentaire européen depuis des décennies. En effet, la forte spécialisation qu'a connue l'agriculture européenne durant les décennies suivant la deuxième guerre mondiale a eu pour effet de limiter le rôle des agriculteurs à celui de producteurs sans les impliquer dans la commercialisation de leurs produits.

La littérature fait également état du fait que la forte concentration du secteur de la grande distribution lui donne un pouvoir important sur la détermination des prix à la production des produits agroalimentaires. Des scientifiques et acteurs de terrain estiment que ce pouvoir contribue à la baisse des prix payés aux agriculteurs dans certaines filières agricoles, ce qui entraîne une baisse de la rentabilité des exploitations, en particulier celles de nature familiale, et une augmentation du taux d'abandon au sein de la population d'agriculteurs.

Au niveau politique, certains auteurs (cf Tothova & Velazquez, 2012 et Velázquez et al., 2017) estiment que les réformes successives de la PAC) qu'ont connues ces trois dernières décennies et qui ont amené au découplage des aides agricoles allouées aux agriculteurs (passage d'un soutien des prix à un soutien des revenus) ont accentué l'exposition des agriculteurs au marché, renforçant ainsi le problème de déséquilibre de pouvoir en faveur des acteurs économiquement plus puissants situés en aval de la chaîne d'approvisionnement.

Dans la filière de la viande wallonne, la perception des rapports de force entre l'amont et l'aval de la chaîne varie – logiquement - selon la position et le rôle de différents acteurs au sein de la chaîne. Les éleveurs wallons et les acteurs syndicaux du secteur rencontrés dans le cadre de cette enquête confirment les observations de certains scientifiques et acteurs politiques (cf Velázquez, Buffaria, & European Commission, 2017 ; Mathieu, 2020 etc.), estimant qu'un déséquilibre de pouvoir en faveur des acteurs en aval de la chaîne caractérise la filière. Selon eux, ce déséquilibre se manifeste par le fait que les éleveurs wallons ont peu de pouvoir sur la détermination du prix de leurs bêtes. En effet, selon leur analyse, les acheteurs, en raison de leur nombre limité, trouvent plus facilement des fournisseurs alternatifs, ce qui renforce leur pouvoir de négociation vis-à-vis des éleveurs. Concomitamment, de nombreux éleveurs n'ont accès qu'à un nombre restreint de débouchés, non seulement en raison de la concentration des acheteurs mais également de la spécialisation des exploitations (production des bovins maigres ou engraisés) ainsi que de l'irrégularité des volumes produits, qui caractérise notamment les exploitations à

caractère familial. Cette carence de débouchés rend, par conséquent, les éleveurs dépendants de leurs acheteurs, limitant ainsi leur pouvoir de négociation vis-à-vis des acheteurs. En outre, malgré l'existence de prix de référence tels que ceux publiés hebdomadairement par le Marché couvert de Ciney, la FWA, l'association Coevia, etc., certains éleveurs et syndicalistes remettent en question la transparence de l'ensemble du processus de construction des prix au sein du mode de commercialisation des bovins qui domine actuellement la filière en Wallonie, à savoir la vente par l'intermédiaire des marchands de bestiaux. En effet, ils estiment que ces prix sont essentiellement le résultat d'un processus de négociation au sein duquel les parties prenantes jouissent de pouvoir déséquilibré et que, dans tous les cas, les acheteurs disposent du pouvoir leur permettant de négocier des prix inférieurs à ceux supposés être les prix de référence.

En revanche, le point de vue des acheteurs (engraisseurs et marchands de bestiaux) diverge de celui des éleveurs et des syndicats défendant leurs intérêts : ils estiment qu'il n'existe pas d'éléments qui mettent en évidence d'un déséquilibre de pouvoir en leur faveur, et que le processus de construction des prix est naturellement influencé par la loi de l'offre et de la demande, qui détermine le prix des bovins et/ou des produits viandoux mis sur le marché. De plus, les acheteurs eux-mêmes sont confrontés au problème de la volatilité des prix qui caractérise la filière, ce qui augmente les risques associés à leurs activités économiques et, par conséquent, leur capacité à obtenir une rémunération adéquate de manière continue.

Concernant la transparence du processus de construction des prix et, malgré l'incertitude concernant l'avenir du Marché couvert de Ciney, les acheteurs mettent l'accent sur l'importance de cette structure dans la commercialisation des bovins, estimant que c'est le seul lieu où une confrontation réelle de l'offre et de la demande se réalise. Selon eux, cette confrontation permet d'établir des prix justes de manière transparente, servant comme prix de référence pour tous les acteurs le long de la chaîne.

Conscients des difficultés auxquelles les agriculteurs sont confrontés, l'Union européenne et ses Etats membres mettent en place des politiques et des initiatives visant à renforcer leur pouvoir et à garantir une répartition égalitaire de la valeur ajoutée entre les acteurs en amont et en aval de la chaîne. Ces politiques sont principalement axées sur la création et le développement de coopératives et d'organisations de producteurs (OP) en tant que structures de renforcement du pouvoir, sur l'encouragement de l'utilisation de contrats écrits entre les agriculteurs et leurs acheteurs ainsi que sur l'introduction de mesures juridiques visant à protéger les agriculteurs contre les pratiques commerciales déloyales pouvant survenir de la part des acteurs situés en aval de la chaîne.

La perception de la pertinence et de l'efficacité de ces politiques par les différents acteurs de la filière de la viande bovine wallonne dépend également de la position et du rôle des acteurs dans la chaîne. Les éleveurs et les syndicats agricoles, ainsi que les pouvoirs publics wallons, considèrent les coopératives et

les OP comme des structures efficaces pour améliorer la situation financière et professionnelle des agriculteurs. En effet, elles permettent aux éleveurs de négocier collectivement les prix de leurs produits, renforçant ainsi le pouvoir de négociation de ces éleveurs vis-à-vis de leurs acheteurs dans le secteur de la grande distribution, ce qui a un impact positif sur la rentabilité des exploitations et la rémunération des éleveurs. L'amélioration de la rentabilité des exploitations permet, à son tour, de préserver le modèle familial de l'élevage wallon perçu comme un modèle matériellement autonome et socio-environnementalement durable.

Il est à noter que l'engraissement des bovins est une condition pour les éleveurs souhaitant adhérer à une coopérative, puisque ces structures n'admettent que des éleveurs-engraisseurs ou des engraisseurs (plus rarement) au sein de leurs membres. Ceci est une des raisons pour lesquelles les syndicats agricoles wallons tel que la FUGEA mettent en avant la nécessité d'intégrer l'engraissement au sein des exploitations de type naisseur traditionnellement plus présentes en Wallonie. L'investissement des éleveurs wallons dans l'engraissement des bovins qu'ils élèvent leur permet également d'ajouter de la valeur au sein de leur exploitation, d'accéder à des nouveaux circuits de commercialisation, ainsi que de réduire le nombre d'intermédiaires présents au sein des canaux traditionnels de commercialisation des bovins.

Sans avoir développé un point de vue entièrement contre les coopératives et les OP, les marchands de bestiaux et les acheteurs-engraisseurs participant à cette recherche mettent en doute l'efficacité de ces structures pour améliorer le fonctionnement de la filière. Ils estiment que les éleveurs de la filière ont des ressources, des savoir-faire et des ambitions divergents, ce qui, selon eux, rend l'organisation collective et la collaboration entre éleveurs relativement difficiles dans le contexte wallon. Il est à noter que le manque d'esprit collectif et coopératif chez les éleveurs wallons est un des défis soulevés par certains éleveurs rencontrés dans le cadre de cette recherche. Ils soulignent alors qu'il est essentiel de développer des initiatives visant à sensibiliser les éleveurs wallons afin qu'ils changent la mentalité compétitive qui caractérise la façon dont ils se perçoivent les uns les autres.

Quant à l'utilisation des contrats écrits entre les éleveurs et leurs acheteurs, les acteurs de la filière de la viande bovine wallonne rencontrés au cours de cette enquête mettent unanimement en doute l'efficacité des contrats écrits en tant que mesure de stabilisation des prix et de rééquilibrage du pouvoir entre les acteurs en amont et en aval de la chaîne. Les éleveurs wallons justifient leur opposition à la contractualisation par des raisons telles que la charge de travail supplémentaire qu'impliquent les contrats, la difficile planification de la production sur le long terme et le risque de pénalisation qu'implique les contrats en cas de non-respect des volumes et des caractéristiques convenus, ainsi que le risque de perte lorsque les prix sur le marché sont supérieurs à ceux convenus dans les contrats.

De plus, les éleveurs soulignent l'importance de se garantir une certaine indépendance envers les acheteurs : ils estiment en effet que les contrats peuvent accentuer leur dépendance vis-à-vis de leurs acheteurs puisqu'en cas de litiges, il est difficile de mettre terme à une relation contractuelle avec des partenaires structurellement plus puissants tels que les acteurs dans le secteur de la grande distribution. Certains éleveurs pensent également que les contrats peuvent accentuer le problème de baisse des prix payés aux éleveurs car ils permettent aux acheteurs de savoir de manière précise les volumes disponibles sur le marché. Ils sont convaincus que les acheteurs ont tendance à négocier des prix les plus bas possible lorsqu'ils disposent des informations indiquant une augmentation de l'offre.

Si les syndicats agricoles rejoignent les éleveurs dans leurs inquiétudes liées à l'utilisation des contrats écrits dans la filière de la viande bovine wallonne, ils jugent toutefois pertinente la mise en place de législations permettant aux agriculteurs qui le souhaitent d'imposer des contrats à leurs acheteurs, sans pour autant que ceux-ci soient obligatoires pour tous les agriculteurs.

Il convient de noter que de nombreux acteurs de la filière expliquent le recours limité aux contrats écrits dans la filière de la viande bovine à des facteurs culturels, puisque traditionnellement les relations commerciales entre les éleveurs wallons et leurs acheteurs se basent sur des accords oraux sans aucune formalisation écrite. Ces facteurs sont perçus comme des possibles obstacles au développement de relations commerciales contractuelles dans la filière à l'avenir.

Quant aux acheteurs (marchands de bestiaux et engraisseurs), ils s'opposent à la contractualisation car ils estiment que le marché de la viande bovine belge, étant un marché libre, est fortement influencé par les prix pratiqués sur les marchés internationaux. De ce fait, les acheteurs ne sont pas en mesure de signer des prix sur le long terme, puisque des concurrents peuvent nouer des relations commerciales avec des partenaires (au sein ou en dehors du marché européen) ayant des coûts de productions moins importants et/ou bénéficiant d'exigences moins strictes en termes de qualité, de bien-être animal et de respect de l'environnement.

En outre, ces acteurs estiment qu'en raison de l'évolution rapide du comportement des consommateurs, les distributeurs peuvent difficilement prévoir les volumes de viande qu'ils seront en mesure de commercialiser sur le long terme, ce qui augmente le risque de perte lorsque leurs relations commerciales avec leurs fournisseurs sont formalisées par des contrats écrits. Ce point de vue est loin d'être partagé par les éleveurs et les syndicats agricoles qui estiment à contrario qu'aujourd'hui dans les pays où la contractualisation est une pratique répandue, les contrats servent principalement les intérêts des acheteurs plutôt que ceux des éleveurs, notamment en raison de la baisse de l'offre provoquée par la diminution importante de la population d'agriculteurs, qui caractérise l'ensemble des pays européens.

Face aux incertitudes concernant l'évolution future de la filière de la viande bovine wallonne, les éleveurs wallons et les syndicats défendant leurs intérêts tels que la FUGEA estiment qu'il est essentiel de transformer la structure actuelle de la filière de façon à ce que les éleveurs wallons maîtrisent la commercialisation de leur production. Selon eux, cet objectif peut être atteint via le soutien du passage à l'engraissement au sein des exploitations de type naisseur, le renforcement du rôle des coopératives d'éleveurs, le développement de nouveaux canaux de commercialisation tels que la vente en circuits-courts, ainsi que la valorisation de la viande libellée « Locale » et/ou « Equitable » sur les marchés publics et auprès des consommateurs en mettant en lumière les services communautaires et environnementaux que les éleveurs locaux fournissent.

La valorisation de la viande libellée « Locale » et/ou « Equitable » auprès des consommateurs pourrait également contribuer à protéger l'élevage wallon contre la concurrence des produits importés, dont les coûts de production peuvent être sensiblement moins importants à ceux des éleveurs locaux, ce qui rend la viande produite localement moins compétitive sur le marché.

Force est de constater aujourd'hui que la filière de la viande bovine connaît de profondes mutations : intérêt des éleveurs wallons pour l'engraissement, fermeture potentielle du Marché couvert de Ciney, diminution du nombre de marchands mais aussi des éleveurs, développement lent mais en cours des coopératives, etc. transforment peu à peu les modes d'élevage et de commercialisation traditionnellement pratiqués. Cependant, il est très complexe de mesurer aujourd'hui de manière précise l'impact qu'auront ces transformations sur les différents acteurs. Les éleveurs pensent qu'une mutation profonde du mode de commercialisation en ce sens jouera finalement en leur faveur, au contraire des marchands qui estiment qu'elle aura un effet négatif sur le commerce mais également sur les éleveurs eux-mêmes car ils ne seraient plus en mesure de répondre aux exigences du marché en l'absence d'autres acteurs tels que les engraisseurs et les marchands.

Une analyse approfondie d'aspects tels que les limites et les forces des coopératives d'éleveurs actuellement présentes en Wallonie, le problème d'accès à la terre et l'impact de l'évolution du comportement des consommateurs locaux sur la rentabilité de la race Blanc-Bleu-Belge permettrait certainement une compréhension plus complète du fonctionnement et de l'avenir de la filière. Cette analyse n'a pas été réalisée en raison de contraintes de temps et de ressources.

8 Bibliographie

- Acharya, R. N., Kinnucan, H. W., & Caudill, S. B. (2011). Asymmetric farm–retail price transmission and market power: a new test. *Applied Economics*, *43*(30), 4759–4768.
<https://doi.org/10.1080/00036846.2010.498355>
- Bijman, J., Iliopoulos, C., Poppe, K. J., Gijselinckx, C., Hagedorn, K., Hanisch, M., ... Sangen, G. van der. (2012). *Support for Farmers' Cooperatives : executive summary*. Retrieved from <https://research.wur.nl/en/publications/support-for-farmers-cooperatives-executive-summary>
- Carrau, J. G. (2014). Política Agrícola Común y derecho de la competencia. *Revista de Derecho de la Unión Europea*, (26), 41–76.
- CELAGRI. (2022, November 25). Interview de Benoît Billa (Viande bovine). Retrieved October 4, 2023, from Celagri website: <https://www.celagri.be/interview-de-benoit-billa-viande-bovine/>
- CELAGRI. (2023). Quelles sont les caractéristiques de l'élevage de bovins viandeux en Wallonie ? Retrieved November 8, 2023, from Celagri website: <https://www.celagri.be/quelles-sont-les-caracteristiques-de-lelevage-de-bovins/>
- Chevalier, F., & Meyer, V. (2018). Chapitre 6. Les entretiens. In *Business Science Institute. Les méthodes de recherche du DBA* (pp. 108–125). Caen: EMS Editions.
<https://doi.org/10.3917/ems.cheva.2018.01.0108>
- DAEA. (2022). Cheptel bovin viandeux. Retrieved November 8, 2023, from Etat de l'Agriculture Wallonne website: http://etat-agriculture.wallonie.be/cms/render/live/fr/sites/reaw/contents/indicatorsheets/EAW-A_II_c_2-1.html
- Fairebel. (s.d). Le produit équitable - Fairebel - Le label des producteurs. Retrieved November 15, 2023, from Fairebel website: https://www.fairebel.be/a-propos/?utm_source=www.fairebel.be&utm_medium=social&utm_campaign=OpenGraph&utm_content=og%3Aurl
- Franscarelli, A., & Ciliberti, S. (2013). Mandatory Rules In Contracts Of Sale Of Food And Agricultural Products In Italy: An Assessment Of Article 62 Of Law 27/2012. *140th Seminar, December 13-15, 2013, Perugia, Italy*. Retrieved from <https://ideas.repec.org//p/ags/ea140/163350.html>
- FUGEA. (2017, November 16). Circuit court. Retrieved November 16, 2023, from FUGEA website: <https://www.fugea.be/accueil/circuit-court/>
- FUGEA. (2021). Politique Agricole Commune (PAC), positions de la FUGEA pour la PAC post 2022. Retrieved November 16, 2023, from FUGEA website: <https://www.fugea.be/accueil/pac/>
- FUGEA. (2023). *Cahier de revendications*. Retrieved from <https://www.fugea.be/accueil/>

- FWA. (2019). Les 12 priorités de la FWA pour notre agriculture familiale wallonne. Retrieved November 17, 2023, from FWA | Fédération Wallonne de l'Agriculture website: <https://www.fwa.be/edito/les-12-priorites-de-la-fwa-pour-notre-agriculture-familiale-wallonne>
- FWA. (2021). Journée internationale des coopératives : la FWA lance COOPAGRI, première fédération de la coopération. Retrieved November 17, 2023, from FWA | Fédération Wallonne de l'Agriculture website: <https://www.fwa.be/cooperation-agricole/journee-internationale-des-cooperatives-la-fwa-lance-coopagri-premiere>
- FWA. (2022). PAC 2023-2027 - Aides au secteur animal : focus sur les aides couplées animales et sur l'éco-régime prairie permanente. Retrieved November 16, 2023, from FWA | Fédération Wallonne de l'Agriculture website: <https://www.fwa.be/pac/pac-2023-2027-aides-au-secteur-animal-focus-sur-les-aides-couplees-animales-et-sur-leco-regime>
- FWA. (2023). Union Européenne et Amérique Latine : le Mercosur au menu du sommet. Retrieved November 16, 2023, from FWA | Fédération Wallonne de l'Agriculture website: <https://www.fwa.be/actufwa/union-europeenne-et-amerique-latine-le-mercotur-au-menu-du-sommet>
- Le Sillon belge. (2022, April 22). Benoît Cassart, secrétaire général de la FCBV: «On a vécu en deux ans tout et son contraire!». Retrieved October 4, 2023, from Le Sillon Belge website: <https://www.sillonbelge.be/9062/article/2022-04-22/benoit-cassart-secretaire-general-de-la-fcbv-vecu-en-deux-ans-tout-et-son>
- Leat, P., & Revoredo-Giha, C. (2008). Building collaborative agri-food supply chains: The challenge of relationship development in the Scottish red meat chain. *British Food Journal*, 110(4/5), 395–411. <https://doi.org/10.1108/00070700810868924>
- Lloyd, T., McCorriston, S., Morgan, W., Rayner, A., & Weldegebriel, H. (2009). Buyer Power in U.K. Food Retailing: A “First-Pass” Test. *Journal of Agricultural & Food Industrial Organization*, 7(1). <https://doi.org/10.2202/1542-0485.1253>
- Mathieu, Q. (2020). Répartition de la valeur ajoutée agricole : la France peut-elle le faire ? In *Hors collection. Le Déméter 2020* (pp. 195–212). IRIS éditions. <https://doi.org/10.3917/iris.abis.2020.01.0195>
- McCorriston, S. (2002). Why should imperfect competition matter to agricultural economists? *European Review of Agricultural Economics*, 29(3), 349–371. <https://doi.org/10.1093/eurrag/29.3.349>
- NORMABEV. (s.d). *Classement des carcasses de gros bovins*. Retrieved from https://r.search.yahoo.com/_ylt=AwrEm53yiVldldIMhZh5XNyoA;_ylu=Y29sbwNiZjEEcG9zAzMEdnRpZAMEc2VjA3Ny/RV=2/RE=1700264562/RO=10/RU=https%3a%2f%2fnorma-bev.net%2fwp-content%2fuploads%2f2020%2f01%2fNORMABEV-

guidep%25C3%25A9dagogiquerevu2015.pdf/RK=2/RS=cZqDKMiVLpowgV2Zh3Vlx3vQCv
Y-

- Petel, T. (2023, November 16). Stop à l'accord UE – Mercosur : campagne de communication. Retrieved November 16, 2023, from FUGEA website: <https://www.fugea.be/accueil/stop-a-laccord-ue-mercotur/>
- Petel, T., Antier, C., & Baret, P. (2019). *Etat des lieux et scénarios à horizon 2050 de la filière viande bovine Région wallonne*.
- Renard, J. (2022). Grande distribution et achat de terres agricoles. Retrieved November 16, 2023, from FWA | Fédération Wallonne de l'Agriculture website: <https://www.fwa.be/edito/grande-distribution-et-achat-de-terres-agricoles>
- Révion, S., Estève, M., Gresset, F., & Python, P. (2017). *Rapport final AGRIDEA sur mandat de l'Office fédéral suisse de l'agriculture*.
- Rondia, P., & Burny, P. (2019). *Construire les futurs de l'élevage bovin (lait et viande) en Wallonie à l'horizon 2040 : Diagnostic du système et principaux enseignements d'études anticipatives belges et françaises*. Retrieved from <https://www.cra.wallonie.be/fr/probov>
- Sexton, R. J. (2000). Industrialization and Consolidation in the U.S. Food Sector: Implications for Competition and Welfare. *American Journal of Agricultural Economics*, 82(5), 1087–1104. <https://doi.org/10.1111/0002-9092.00106>
- SPW. (2017). Groupements de Producteurs - Portail de l'agriculture wallonne. Retrieved November 27, 2023, from Agriculture en Wallonie website: <http://agriculture.wallonie.be/cms/render/live/fr/sites/agriculture/home/groupements-et-conseils/groupements-de-producteurs/groupements-de-producteurs1.html>
- SPW. (2022). Cheptel bovin. Retrieved November 20, 2023, from Etat de l'Agriculture Wallonne website: http://etat-agriculture.wallonie.be/cms/render/live/fr/sites/reaw/contents/indicator sheets/EAW-A_II_c_1.html
- SPW. (2023). Soutien couplé aux bovins femelles viandeux - Portail de l'agriculture wallonne. Retrieved November 16, 2023, from Agriculture en Wallonie website: <http://agriculture.wallonie.be/cms/render/live/fr/sites/agriculture/home/aides/pac-2023-2027-description-des-interventions/soutien-couple/soutien-couple-aux-bovins-femelles-viandeux.html>
- Thibaut, A. (2022). *Vers un renforcement de la place des agriculteurs au sein de la chaîne de la production agroalimentaire européenne*. Retrieved from <https://dial.uclouvain.be/memoire/ucl/en/object/thesis%3A37670>

- Tothova, M., & Velazquez, B. (2012). *Issues and Policy Solutions to Commodity Price Volatility in the European Union*.
- Van Herck, K. (2014). *Assessing efficiencies generated by agricultural producer organisations*. LU: Publications Office of the European Union. Retrieved from <https://data.europa.eu/doi/10.2763/76733>
- Vavra, P. (2009). *L'agriculture contractuelle: Rôle, usage et raison d'être*.
<https://doi.org/10.1787/5kmmmx180zkk-fr>
- Vavra, P., Goodwin, B. K., & ELC, C. (2005). *Analysis of Price Transmission Along the Food Chain*. Paris: OCDE. <https://doi.org/10.1787/752335872456>
- Velázquez, B., Buffaria, B., & European Commission. (2017). About farmers' bargaining power within the new CAP. *Agricultural and Food Economics*, 5(1), 16. <https://doi.org/10.1186/s40100-017-0084-y>
- Vigani, M., & Curzi, D. (Eds.). (2021). *The cost of joining forces: the impact of collective organizations on dairy prices and costs*. <https://doi.org/10.22004/ag.econ.312055>

