

**ÉTUDE DE LA COMPOSITION
DU PRIX DE LA VIANDE BOVINE**

JUILLET 2018

La mission du SPF Economie, P.M.E., Classes moyennes et Energie consiste à créer les conditions d'un fonctionnement compétitif, durable et équilibré du marché des biens et services en Belgique.

Cette étude a été clôturée en **juillet 2018**.

SPF Economie, P.M.E., Classes moyennes et Energie
Rue du Progrès 50
1210 Bruxelles

N° d'entreprise : 0314.595.348

2

<https://economie.fgov.be>

Tél. : 0800 120 33 (numéro gratuit)

Editeur responsable : Pascal Vanderbecq
Président a.i du Comité de direction
Rue du Progrès 50
1210 Bruxelles

Plus d'informations : Peter Van Herreweghe
peter.vanherreweghe@economie.fgov.be
+32 (0)2 277 83 96

Version internet

Table des matières

Introduction	5
1. Evolution des prix au producteur et des prix à la consommation	6
2. Les flux	8
3. Rentabilité et marge	13
3.1. Production	14
3.1.1. En Région flamande	14
3.1.2. En Région wallonne	15
3.2. Transformation	16
3.3. Distribution	19
3.3.1. Les flux : les entrées et les sorties	19
3.3.2. Les prix d'achat	20
3.3.3. Coûts et marges	21
3.3.4. Résultats financiers dans la distribution	21
3.4. Coûts et marges sur l'ensemble de la filière	22
Conclusion.....	24
Annexe 1. Rentabilité des exploitations bovines par vache allaitante.....	26
Annexe 2. Répartition des coûts dans la filière bovine	28

3

Liste des graphiques

Graphique 1. Evolution de l'indice des prix à la consommation de la viande bovine, et l'indice des prix pour deux types de carcasses	7
Graphique 2. Evolution du prix de deux types de carcasse de vache	7
Graphique 3. Indice de la taille du cheptel bovin (nombre de têtes), du nombre d'abattage (poids carcasse) et du commerce extérieur (tonnes équivalent carcasse)	9
Figure. Bilan viande bovine 2016	11
Graphique 4. Evolution des abattages par catégorie d'animaux	12
Graphique 5. Evolution du nombre d'animaux abattus	12
Graphique 6. Evolution de la production indigène brute.....	13
Graphique 7. Composition du prix à la consommation de la viande bovine.....	23

Liste des tableaux

Tableau 1. Rentabilité des exploitations spécialisées en viande bovine en Région flamande.....	15
Tableau 2. Rentabilité des exploitations spécialisées en viande bovine en Région wallonne, 2015	16
Tableau 3. Répartition des coûts et marges dans la filière viande bovine, selon la FEBEV	17
Tableau 4. Evolution de la marge d'exploitation et de la marge d'entreprise pour les entreprises spécialisées dans la transformation de la viande bovine (NACE 10.11).....	18
Tableau 5. Evolution de la marge d'exploitation et de la marge d'entreprise pour les entreprises spécialisées dans le commerce de gros en viande bovine (NACE 46.32).	18
Tableau 6. Marges 2007 et 2017, en euros/kg poids carcasse, selon la FEBEV.....	18
Tableau 7. Evolution de la marge d'exploitation et de la marge d'entreprise pour les entreprises spécialisées dans le commerce de détail (NACE 47.11)	22
Tableau 8. Répartition des coûts et marges dans la filière viande bovine, selon la FEBEV et les résultats de l'enquête COMEOS	22
Tableau 9. rentabilité des exploitations spécialisées viande bovine, Région flamande.....	26
Tableau 10. Rentabilité des exploitations spécialisées viande bovine en Région wallonne	27
Tableau 11. Répartition des coûts dans la filière bovine, selon la FEBEV (situation novembre 2017)	28

Introduction

Lors de la réunion de la Concertation Chaîne du 28 septembre 2016, les participants ont demandé au SPF Economie d'éclairer l'écart grandissant entre le prix au consommateur du kilo de viande bovine et le prix de la carcasse.

Une rencontre bilatérale entre le SPF Economie et la Fédération Belge de la Viande (FEBEV) avait alors été privilégiée.

Cette demande a été intégrée dans le programme de travail du Service de prix et fonctionnement de marché du SPF Economie, et a donné lieu au démarrage de l'analyse en novembre 2017.

En 2008, le SPF Economie avait déjà réalisé une étude sur les composantes du prix de revient de l'élevage jusqu'à la consommation. Pour la composition du coût de revient « sortie abattoir » et jusqu'à la distribution, le SPF Economie avait sollicité la FEBEV qui avait transmis ses propres estimations sur les différents coûts par kilo à différents stades de la transformation et de la commercialisation.

Pour cette actualisation, vu la contrainte de la réaliser dans un délai assez court, le SPF Economie a pris l'option de solliciter à nouveau la FEBEV en lui demandant de fournir des estimations actualisées. Une rencontre a eu lieu avec son président et celui-ci a ensuite communiqué les chiffres actualisés. Une comparaison sur 10 ans peut de la sorte être établie. Ces informations ont été complétées pour le commerce de détail grâce à une collaboration avec COMEOS, l'association coupole de la distribution. Celle-ci a servi de coordinateur entre ses membres et le SPF Economie pour la réalisation d'une enquête relative aux coûts et marges dans la commercialisation de la viande bovine.

Le SPF Economie a reçu les réponses individuelles des membres les plus importants en Belgique pour la commercialisation de la viande bovine. L'exploitation des données communiquées par la FEBEV et COMEOS a été également complétée par une analyse financière réalisée à partir des comptes annuels transmis à la Centrale des bilans de la Banque nationale de Belgique par les opérateurs de la transformation de la viande bovine et par ceux de la grande distribution.

Cette note présente dans un premier temps une quantification de la filière de la viande bovine en termes de flux d'animaux vivants, de carcasses et de viande. Ensuite elle développe une analyse des marges et des coûts au sein de chaque grand échelon de la filière à partir des données disponibles : le stade de la production, celui de la transformation-commerce de gros et celui de la grande distribution. Elle se termine par une estimation globale des différents éléments intervenant dans la décomposition du prix à la consommation. Nous insistons sur le fait que les chiffres présentés sont des moyennes derrières lesquelles se trouvent en réalité une très grande diversité de situations, l'organisation des différents circuits étant elle-même fort diverse.

1. Evolution des prix au producteur et des prix à la consommation

Le graphique 1 compare l'évolution des prix à la consommation pour la viande bovine et la viande de veau avec celle des prix pour deux types carcasses qui sont les plus courants : la carcasse AS2 (jeunes taureaux) et la carcasse DE2 (vaches). Ces prix carcasses sont ceux diffusés comme prix de référence par le Département Landbouw en Visserij de la Région flamande¹. Ces prix sont établis selon une méthodologie européenne à partir d'informations communiquées par les abattoirs.

Le graphique montre clairement un décrochage, à partir de la mi-2013, des prix carcasses, c'est-à-dire les prix perçus par les éleveurs par rapport aux prix à la consommation de la viande bovine². Alors que fin 2017, les prix carcasses étaient redescendus à la hauteur de ceux observés début 2011, les prix à la consommation ont augmenté d'environ 15 % sur cette même période de 7 ans. Il faut préciser que le prix à la consommation présenté dans ce graphique n'inclut pas les viandes hachées (hamburger, filet américain, haché de bœuf ou veau)³. Cela ne modifie pas le constat suivant : le prix de la viande bovine est resté orienté à la hausse durant cette période⁴.

Il faut encore signaler que depuis le second semestre de 2016, les prix pour les carcasses maigres (de types O et P) suivent une évolution inverse à ceux des carcasses de meilleure qualité.

6

Le graphique 2 montre par exemple le prix pour deux types de carcasses de vache : les carcasses de vaches allaitantes (très généralement en Blanc Bleu Belge) qui entrent dans la catégorie DE, et les carcasses de vaches laitières qui entrent dans la catégorie DP.

¹ <https://lv.vlaanderen.be/nl/voorlichting-info/actuele-prijs-en-marktinfo/runderen>.

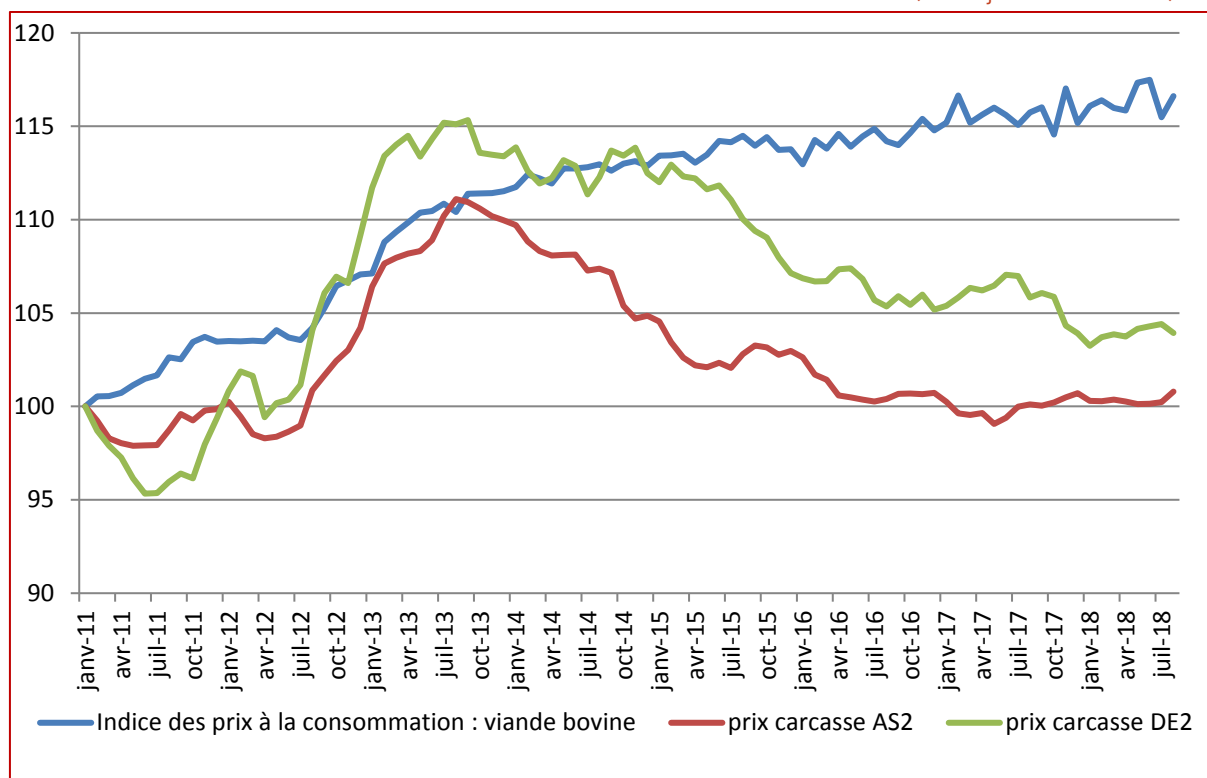
² Ce prix à la consommation provient du suivi des prix par Statbel pour le calcul de l'indice des prix à la consommation. L'indice relatif à la viande bovine est établi à partir des prix communiqués par les opérateurs de la grande distribution et d'une observation des prix auprès du commerce spécialisé de détail (boucheries).

³ Dans la nomenclature européenne des produits (COICOP), les viandes hachées appartiennent non pas à la catégorie des viandes de bœuf et veau, mais à celle des « préparations de viande et charcuterie ». Depuis 2014, Statbel ne publie plus les séries statistiques pour les catégories détaillées. L'indice des prix pour les viandes hachées a été publié jusqu'en 2013. On peut observer que cet indice est très étroitement corrélé à celui de la catégorie « préparations de viande et charcuterie » à laquelle il appartient. Cet indice, qui continue à être publié, peut donc être considéré comme représentatif de l'évolution des prix des viandes hachées.

⁴ Le prix des préparations de viande et des charcuteries a augmenté de 5 % entre la mi-2013 et la fin 2017.

Graphique 1. Evolution de l'indice des prix à la consommation de la viande bovine, et l'indice des prix pour deux types de carcasses

(Indice janvier 2011 = 100)

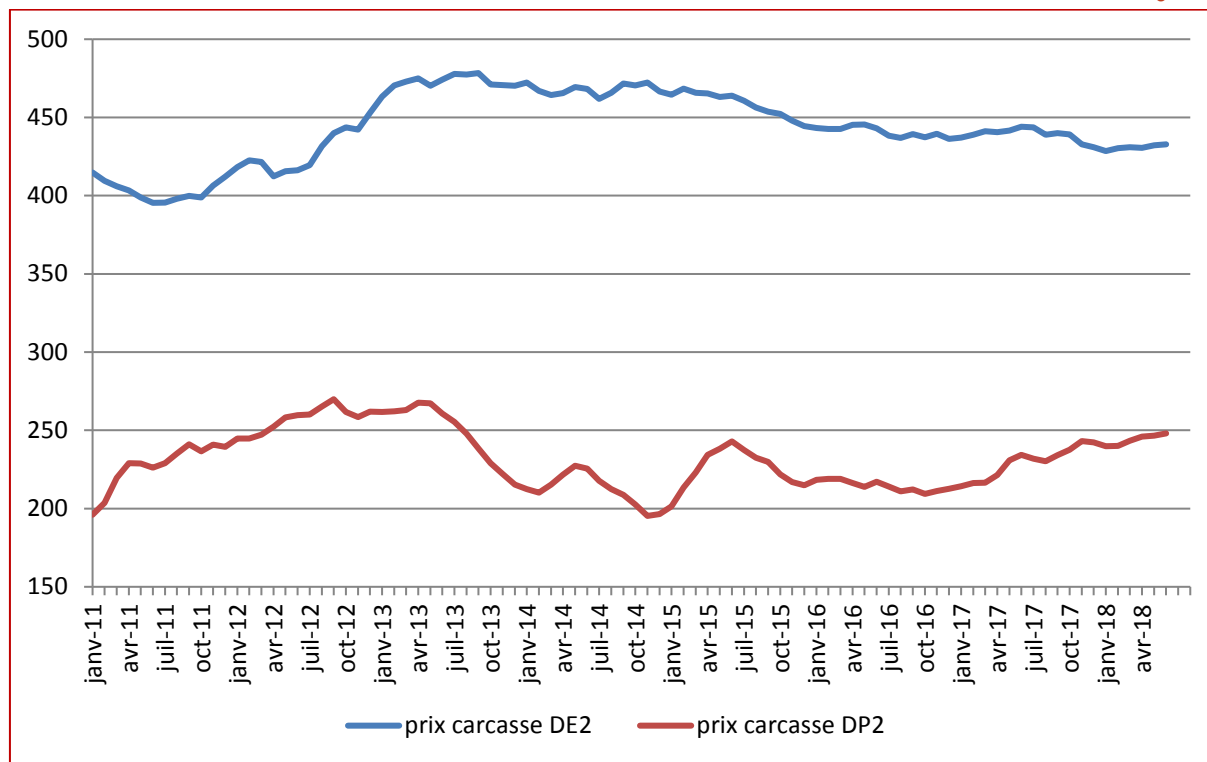


7

Sources : SPF Economie, Departement Landbouw en Visserij (DLV) de la Région flamande.

Graphique 2. Evolution du prix de deux types de carcasse de vache

(En euros/100 kg)



Source : Departement Landbouw en Visserij (DLV) de la Région flamande.

2. Les flux

A partir des données d'abattages des bovins établies par Statbel et des données sur le commerce extérieur (Banque nationale de Belgique), on peut estimer les flux de viande jusqu'à l'entrée dans le circuit de la distribution. Le calcul de la disponibilité nécessite de transformer des animaux vivants en poids carcasse et des carcasses en viande fraîche ou transformée. Des coefficients de transformation sont utilisés⁵.

En 2016, les éleveurs-engraisseurs belges ont produit près de 900.000 têtes de bovins (veaux, taureaux, génisses, vaches) qui ont été conduites à l'abattoir (voir le schéma général « Bilan viande bovine 2016 »).

En tenant compte des poids moyens en carcasse des différentes catégories d'animaux, on arrive à un poids carcasse total de 267.038 tonnes équivalents carcasse (tec).

La Belgique a importé plus d'animaux vivants qu'elle n'en a exporté, avec un solde de +11.323 tec. La production nette s'élève alors à 278.362 tec. C'est ce qui est sorti des abattoirs. Le changement d'inventaire n'est pas pris en compte, c'est-à-dire la différence entre le poids total des animaux présents en fin d'année par rapport à celui des animaux en début d'année. Les mouvements d'animaux importés et réexportés vivants ne sont pas non pris en compte mais ils doivent être très faibles.

8 Plus de 2/3 de cette production est exportée sous la forme de carcasse, partie de carcasse, viande désossée, morceaux de viande et viande préparée, en frais, congelé ou surgelé (186.168 tec, soit 67 %). Le taux d'autosuffisance est supérieur à 160 %⁶. Les marchés extérieurs sont donc très importants pour la filière belge de viande bovine. Environ 90 % des exportations sont destinées aux pays voisins et à l'Italie. Il s'agit principalement de carcasses femelles. Ces trois dernières années, ce taux d'autosuffisance a beaucoup augmenté (passant de 140 % en 2013 à 163 % en 2016), d'une part du fait de l'augmentation de la production indigène brute (ce qui exprime une décapitalisation au niveau du cheptel bovin), et d'autre part du fait d'une balance commerciale de plus en plus positive (les exportations moins les importations).

Un tiers de la production reste en Belgique (92.193 tec). Il est complété par des importations équivalentes à 78 % de ce volume (soit 72.018 tec). Au total, 164.212 tec sont donc disponibles. De nouveau, la variation d'inventaire n'est pas prise en compte.

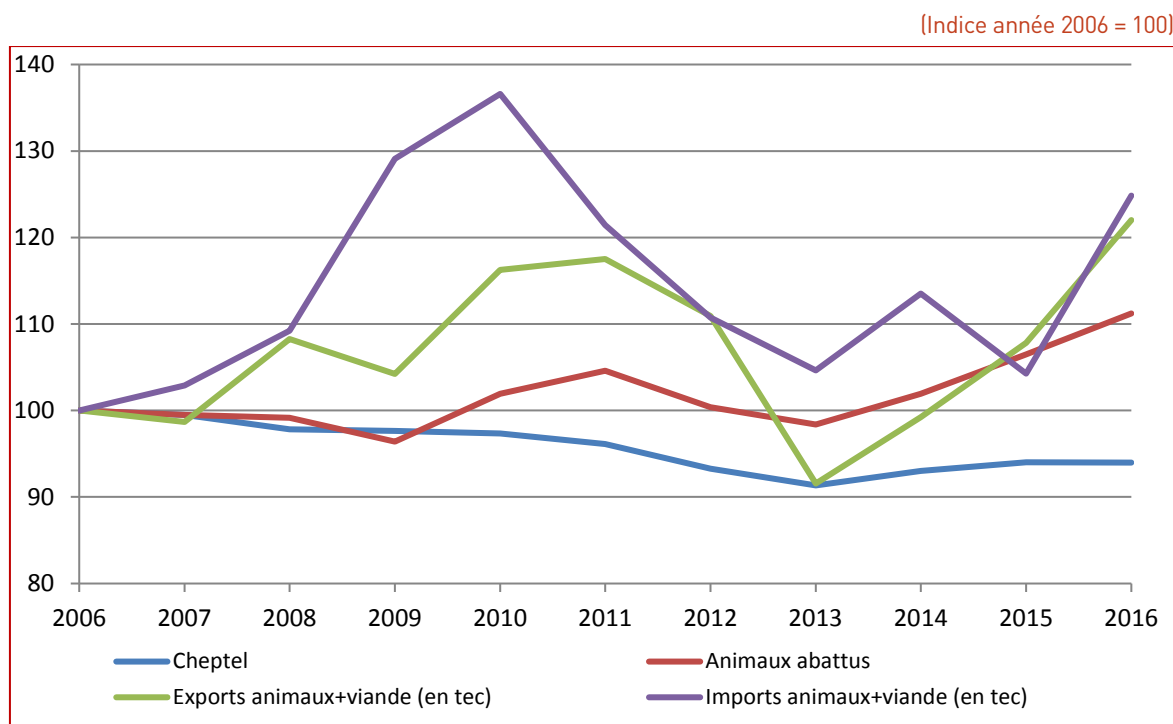
Si l'on tient compte de la quantité en viande fraîche que chacune des catégories de morceaux peut apporter en moyenne, cela représente approximativement 121.621 tonnes de viande fraîche. Cela fait près de 11 kg de viande fraîche par habitant belge. Mais il faut faire remarquer que c'est de la viande théoriquement disponible. Une partie peut encore faire l'objet de transformations diverses.

⁵ Les coefficients de transformation du poids vif en poids équivalent carcasse proviennent des statistiques d'abattage publiées par Statbel. Ces statistiques fournissent en effet, pour chaque catégorie de bovins, à la fois le nombre de têtes abattues et le poids carcasse que cela produit (<https://statbel.fgov.be/fr/themes/agriculture-peche/animaux-abattus>). Pour le passage du poids carcasse en kilo de viande fraîche, des coefficients standardisés à l'échelle de l'Europe sont utilisés. Différents types de viande (désossée, découpée, fraîche, transformée) sont utilisés.

⁶ Le taux d'autosuffisance est le rapport entre la production brute et la part disponible à la consommation humaine. Pour 2016, il faut 267 038/164 212, soit 1,63.

Une étude⁷ réalisée en 2015 par le bureau Sogepa sur la filière viande bovine en Wallonie a essayé d'estimer l'importance des canaux de distribution en Belgique. Selon ses estimations, plus d'un tiers de la viande bovine serait consommée via l'horeca. Et un peu plus d'un tiers serait vendu par la grande distribution sous la forme de mix carcasse, de « prêt à trancher » et de viande élaborée dans les sites industriels. Il faut encore ajouter la transformation des carcasses par la grande distribution elle-même, qui concernerait entre 14 et 15 % des carcasses. Les ventes en circuits courts restent très marginales.

Graphique 3. Indice de la taille du cheptel bovin (nombre de têtes), du nombre d'abattage (poids carcasse) et du commerce extérieur (tonnes équivalent carcasse)



Source : Statbel, Banque nationale de Belgique.

Le bureau GfK réalise aussi des estimations à partir de ses enquêtes sur un panel de consommateurs. Ces estimations permettent de mieux préciser l'importance des différents types de commerce de détail. Pour l'année 2017, et pour l'ensemble de la viande, les estimations⁸ sont les suivantes :

- 40,1 % vers la grande distribution ;
- 13,3 % vers le hard discount ;
- 20,0 % vers les magasins de proximité ;
- 19,9 % vers les boucheries, les superettes et les marchés ;
- 6,6 % vers d'autres canaux.

Quelques évolutions actuelles peuvent être mentionnées sur la base des données disponibles et constations de terrain :

- En se fondant sur les statistiques d'abattage, on constate que la proportion des taureaux et bœufs connaît une diminution régulière depuis plusieurs années (graphiques 4 et 5). A l'inverse, la part des veaux et des jeunes animaux est en augmentation. A

⁷ <https://www.sogepa.be/assets/72be2827-a9b9-4365-b5dc-948725c5415d/sogepa-etudeviande-bd.pdf>.

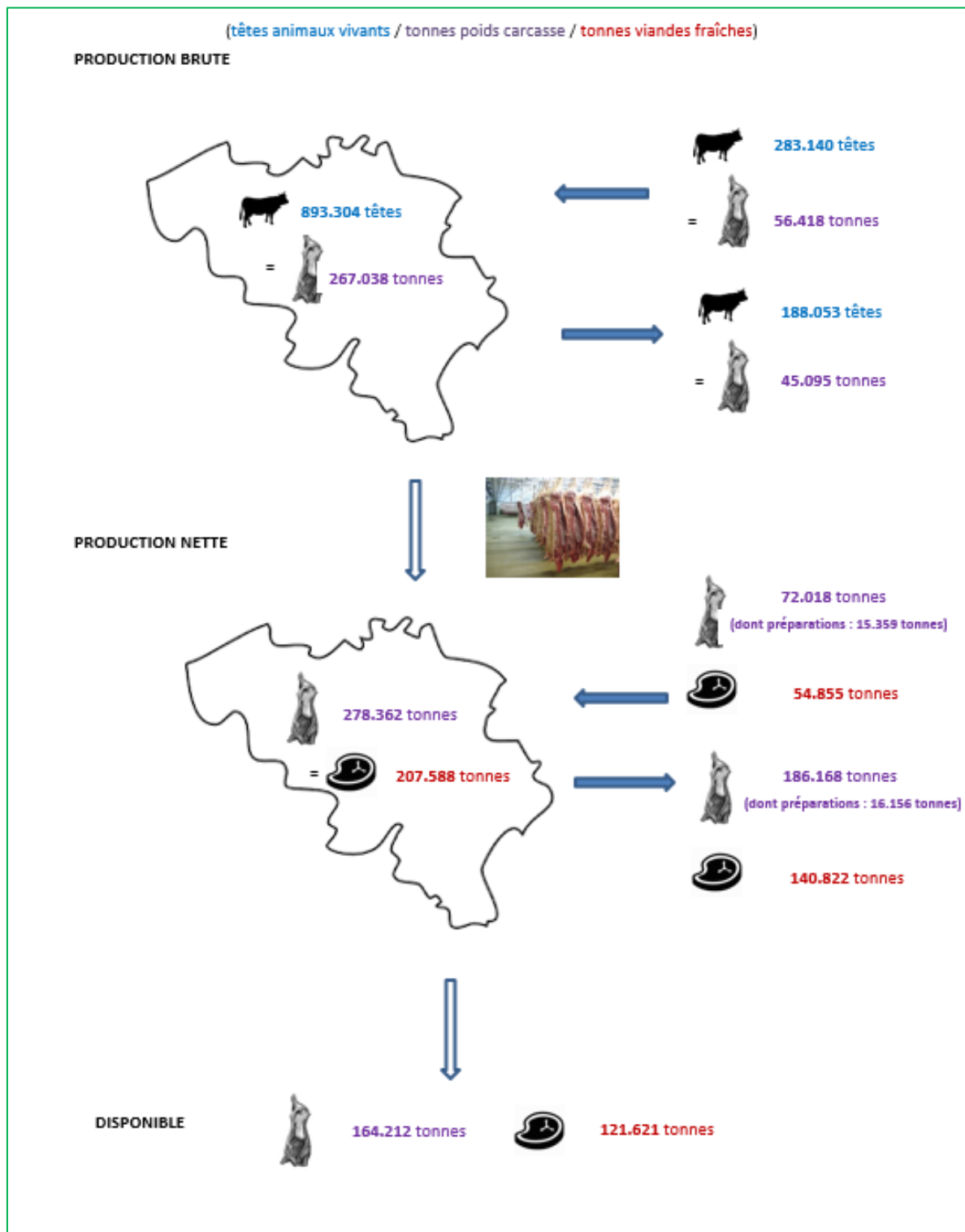
⁸ https://www.vlam.be/public/uploads/files/feiten_en_cijfers/vlees/Thuisverbruik_van_vlees_in_Belgie_in_2017_DEF.pdf.

partir de 2014, la proportion des vaches et génisses montre aussi une forte progression. Les statistiques de la production indigène brute⁹ (PIB) confirment l'augmentation du nombre d'animaux femelles issus des élevages belges et la diminution depuis 2 ans du nombre de taureaux (graphique 6). La demande pour la viande de vache est aujourd'hui dominante et on abat davantage de vaches que de taureaux. Le rapport entre les carcasses AS2 et DO3 s'est inversé au profit des dernières (60 %), alors que la carcasse AS2 dominait encore en 2009. Cette évolution engendre une moindre valorisation d'une carcasse, à cause d'une plus grande perte pour les carcasses DO3 (les césariennes, les abcès) (FEBEV).

- Bien que le commerce en produits découpés chute, le commerce des préparations de viande bovine semble par contre en augmentation (Sogepa).
- Les phénomènes d'intégration verticale se sont accrus cette dernière décennie, principalement de l'amont vers l'aval des métiers. La préparation des morceaux et du préemballage (barquettes) par les industriels eux-mêmes devient de plus en plus importante. La situation où une partie de carcasse arrive chez le client est de moins en moins fréquente. Le nombre de bouchers décroît dans la grande distribution. Il faut donc livrer plus de produits finis. Le nombre de « niches », c'est-à-dire des circuits de viande vendue sous label, est en augmentation, avec une diversité des filières et des situations de plus en plus forte (FEBEV).
- Pour les entreprises de transformation, la demande est donc de plus en plus difficile à satisfaire car elle est beaucoup plus diversifiée (puisqu'elle porte sur des morceaux spécifiques) et volatile. Par exemple, les parties qui servent à faire le haché et les hamburgers sont actuellement fort demandées (FEBEV). Le rôti, ou le rosbeef, qui est une partie noble de la carcasse, est beaucoup moins demandé. Pour être valorisés, ces morceaux doivent être transformés en haché (et vendus bien sûr au prix de celui-ci). Le transformateur est devenu une usine de « démontage – réassemblage ».
- On assiste aussi actuellement à une augmentation soudaine de la demande pour les onglets. Mais on ne peut évidemment pas augmenter du jour au lendemain la production de ces morceaux. Comme les clients fonctionnent de plus en plus à court terme, les transformateurs doivent prévoir des stocks tampons, donc assurer une offre excédentaire à la demande (FEBEV).

⁹ La production qui provient des exploitations belges, c'est-à-dire les abattages auxquels on ajoute les exportations d'animaux vivants et on retire les importations d'animaux vivants.

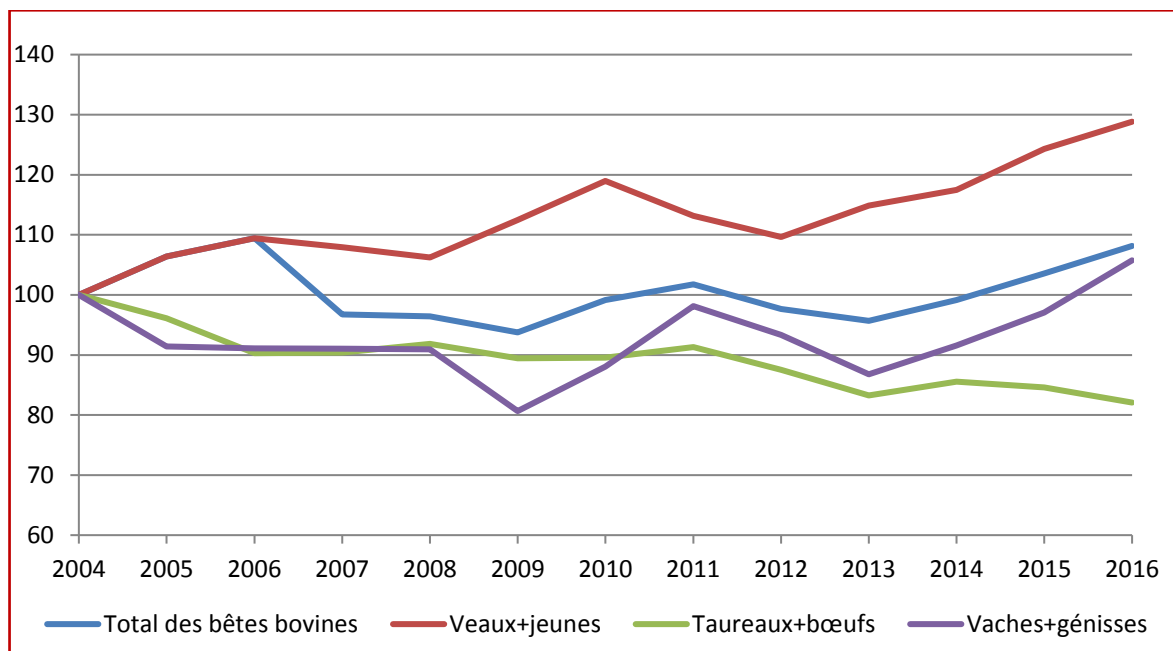
Figure. Bilan viande bovine 2016



Source : SPF Economie à partir des données d'abattage (Statbel) et du commerce extérieur (BNB).

Graphique 4. Evolution des abattages par catégorie d'animaux

(Indice 2004=100)

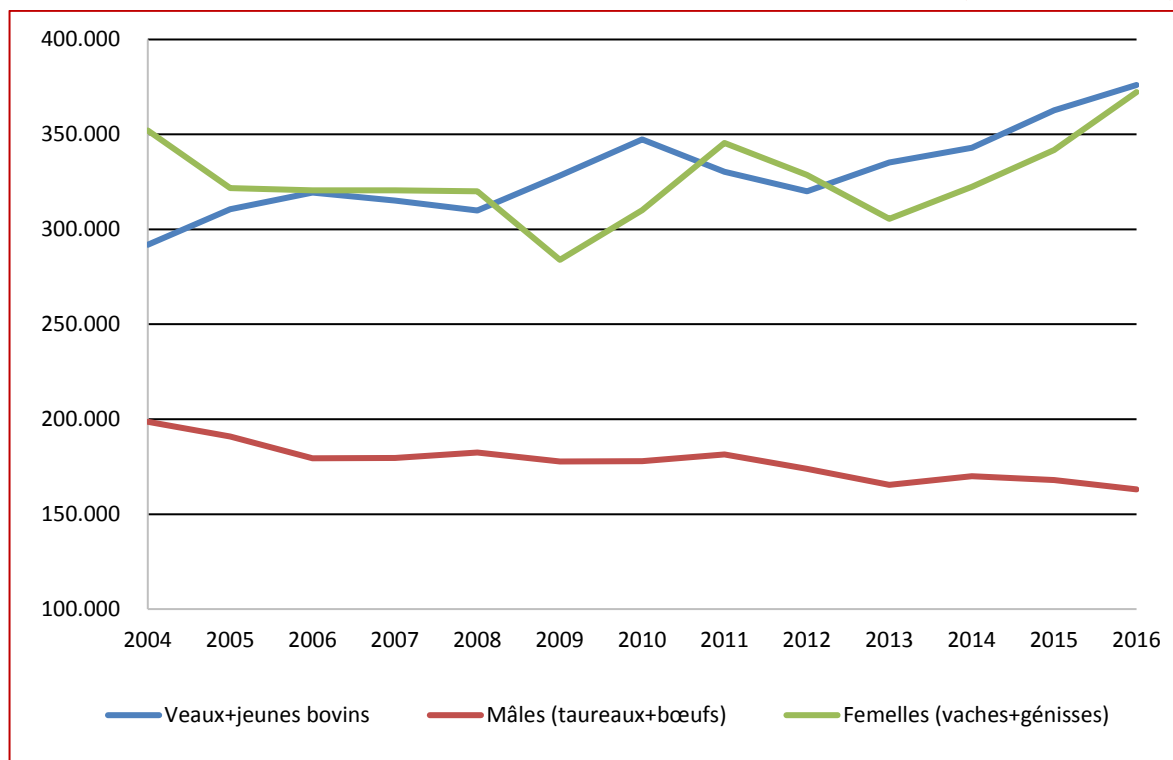


Source : Statbel.

12

Graphique 5. Evolution du nombre d'animaux abattus

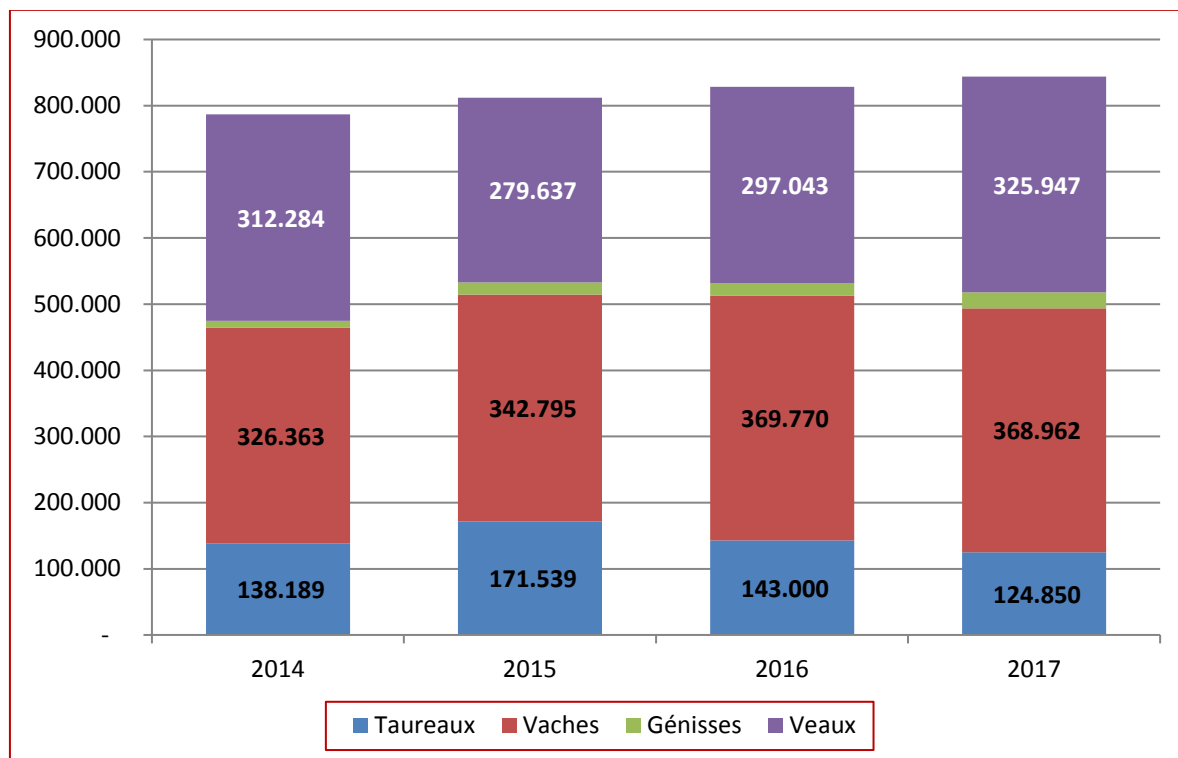
(En nombre de têtes)



Source : Statbel.

Graphique 6. Evolution de la production indigène brute

(En nombre de têtes)



Source : Statbel.

13

3. Rentabilité et marge

Les circuits de la viande bovine, de l'étable à l'étal du boucher, sont complexes, divers et fluctuants. Ils ont été décrits, en détail, dans le premier rapport sur l'analyse des coûts et des prix dans la filière de la viande bovine.

Les estimations des marges le long de la chaîne sont présentées pour 3 grandes étapes de la chaîne :

- au niveau producteur (élevage et engraissement) ;
- la phase de transformation (abattage, découpe, transformation, commerce de gros) ;
- la distribution.

Il faut toutefois signaler que dans les faits, certaines filières sont très intégrées. Des étapes industrielles (abattage, découpe, portionnage, éventuellement préparation) peuvent être assurées par des opérateurs de la distribution. De même, les opérateurs industriels peuvent préparer les produits jusqu'au stade « prêt à être vendu ». Les chiffres présentés correspondent à une situation « standard » qui masque une très grande diversité de structures de filières.

Par ailleurs, il n'y a que pour le stade « production » que les estimations proviennent de calculs réalisés à partir de documents comptables. Ces estimations sont donc objectivées. Pour les stades industriel et commercialisation, les estimations finales sont apportées directement par certains des acteurs eux-mêmes. Certaines valeurs globales peuvent être croisées avec les comptes annuels, mais ces données ne sont pas spécifiques à la viande bovine et se rapportent à l'ensemble d'un secteur.

Rappelons que l'objectif est de décomposer les éléments qui interviennent dans le prix final d'un kilo de viande au consommateur.

3.1. Production

Le stade de la production se compose de deux activités : d'abord celle de l'élevage de l'animal, qui va de la naissance jusque soit l'abattage, soit l'entrée dans une filière d'engraissement. Celle-ci constitue alors le deuxième grand stade de la production.

Il faut en fait distinguer la filière des animaux mâles et celle des femelles. Dans le premier cas, les jeunes animaux mâles entrent très vite dans la phase d'engraissement en vue de leur abattage rapide. Pour les femelles, les jeunes animaux vont d'abord entrer en production : soit la production de viande à partir des mises bas (les femelles appartiennent alors au troupeau des vaches dites « allaitantes » car les veaux restent au pis), soit la production de lait (les femelles font alors partie du troupeau laitier). A la fin de leur période de production, les femelles connaissent une courte phase d'engraissement avant d'être conduites à l'abattoir.

Certaines exploitations pratiquent les deux activités, celle de l'élevage et celle de l'engraissement, de manière intégrée. Mais plus généralement, ces activités sont séparées et assurées par des unités agricoles différentes. Pour le calcul de la rentabilité, les estimations de base sont réalisées par les administrations régionales : le Département Landbouw en Visserij de la Région flamande et la Direction de l'Analyse économique agricole de la Région wallonne. Les données proviennent du RICA, le réseau d'information comptable agricole européen, géré séparément par les deux régions. Les dernières données disponibles sont celles pour l'année comptable 2015. Nous avons complété avec nos propres calculs pour le passage des estimations par animal aux estimations par kg de viande.

14

Afin de cerner au plus près les revenus et les coûts de la production de viande bovine, chacune des régions a travaillé sur un échantillon d'entreprises très spécialisées et intégrées, c'est-à-dire dont les activités sont (presque) exclusivement orientées vers l'élevage et l'engraissement de bovins viandeux (les vaches allaitantes et leurs veaux destinés à la boucherie). De cette manière, les coûts fixes peuvent être attribués à l'activité de production de viande sans risque d'erreur.

3.1.1. En Région flamande

La Région flamande a établi ses calculs de rentabilité à partir des revenus et coûts par vache allaitante en se fondant sur un échantillon d'entreprises fermées qui pratiquent l'élevage et l'engraissement de bovins viandeux (voir annexe 1). Nous allons reprendre ces valeurs mais en les exprimant par kilo de viande fraîche de manière à apprécier leur importance dans le prix final à la consommation.

Sur la base des données comptables, la Région flamande a estimé la production moyenne de viande, en poids carcasse, à 553 kg/vache en 2012 et 604 kg en 2013 (les valeurs pour 2014 et 2015 étant indisponibles, nous avons pris la moyenne de 2012-2013 pour les années 2014 et 2015). En se fondant sur les valeurs communiquées par la FEBEV sur le rendement moyen en viande fraîche des carcasses mâles et femelles et du rapport moyen entre le poids vif et le poids carcasse, on peut ramener ces valeurs en kg de viande fraîche (tableau 1).

On constate que le revenu du travail familial est négatif toutes les années. A l'examen du dernier tableau, on peut voir qu'il manque entre 2,5 euros/kg et 4 euros/kg de viande (en fonction des années) pour rémunérer complètement le travail familial (c'est-à-dire entre 1,5 euro/kg

et 2 euros/kg de poids vif). Sans la prise en compte de cette rémunération, il manque encore entre 0,3 euro et 0,9 euro.

Il faut toutefois rappeler qu'il s'agit là de données comptables, et celles-ci intègrent des valeurs qui ne sont pas nécessairement des flux monétaires réels. Les coûts incluent en effet les amortissements et la rémunération du capital, celle-ci pouvant être importante quand le troupeau a une certaine taille.

Mentionnons aussi que ces moyennes cachent une importante variabilité et qu'il existe des exploitations rentables. Des précédents calculs de la Région flamande indiquaient que 5 % des entreprises spécialisées en viande bovine étaient parvenues en 2011 à rémunérer intégralement le travail familial.

Tableau 1. Rentabilité des exploitations spécialisées en viande bovine en Région flamande.

(En euros/kg viande fraîche)

	2012	2013	2014	2015
Nombre d'entreprises	114	102	109	95
<i>Croissance annuelle/vache allaitante (kg poids vif)/an</i>	553	604	579	579
1. Revenus totaux	7,06	7,43	7,12	6,98
dont vente taureaux	3,37	3,33	3,46	3,30
dont vente femelles	3,06	3,25	3,12	3,28
dont changement de valeur du troupeau	0,24	0,45	0,22	0,20
dont primes sur vaches allaitantes	0,68	0,64	0,69	0,56
2. Coûts variables (charges opérationnelles)	4,96	4,91	4,96	4,73
dont aliments	3,77	3,45	3,60	3,60
Solde brut	2,10	2,51	2,16	2,25
3. Coûts fixes (amortissements compris)	3,02	2,80	2,98	2,91
4. Coût total (2 + 3)	7,98	7,72	7,94	7,63
5. Revenu du travail familial (1 - 4)	-0,92	-0,29	-0,82	-0,66
6. Salaire imputé pour le travail familial	3,07	2,79	2,89	2,67
7. Résultat net (5-6)	-3,99	-3,09	-3,71	-3,33

Source : Departement Landbouw en Visserij (Région flamande), calculs SPF Economie.

3.1.2. En Région wallonne

Pour les valeurs en euros par vache allaitante, on ne dispose de résultats que pour l'année 2015. Il s'agit aussi de résultats tirés des comptabilités d'entreprises fortement spécialisées en viande bovine (donc sans lait) et qui combinent l'engraissement avec l'élevage (peu de vente et d'achat d'animaux maigres, ceux-ci provenant très majoritairement de l'exploitation elle-même). La Direction de l'Analyse économique agricole de la Région wallonne a établi des calculs de la rentabilité de l'élevage-engraissement par vache allaitante. Comme le poids vendu moyen en vif par vache est connu (482 kg/vache), on peut calculer la rentabilité par kg de poids vif (voir annexe 1). En partant du même rapport kg de viande fraîche/kg de poids vif que celui utilisé pour les données des comptabilités flamandes (49,3 %), on arrive à estimer les coûts et revenus par kg de viande fraîche (tableau 2).

Pour l'année 2015, les résultats sont meilleurs qu'en Région flamande. Le revenu du travail est positif. Cela peut s'expliquer en partie par le fait que les entreprises wallonnes fondent leur système davantage sur leurs propres aliments (fourrages et prairies) que sur les aliments concentrés. Toutefois, ce revenu n'est pas suffisant pour rémunérer le travail familial (salaires

imputés). Il manque environ 0,5 euro par kg de viande fraîche pour couvrir entièrement cette rémunération.

Tableau 2. Rentabilité des exploitations spécialisées en viande bovine en Région wallonne, 2015

(En euros/kilo de viande fraîche)

	2015
1. Revenu kg poids vif vache allaitante	9,23
Produits des bovins	6,83
Aides PAC	1,85
Ventes de culture	0,37
Autres produits	0,18
2. Coûts variables	4,77
3. Coûts fixes	3,37
4. Coûts totaux par kg	8,13
5. Revenu du travail familial/kg	1,10
6. Salaire imputé pour le travail familial	1,56
7. Résultat net/kg	-0,47

Source : Direction de l'Analyse économique agricole (Région wallonne), calculs du SPF Economie.

3.2. Transformation

16

Le second maillon de la chaîne est l'abattage, suivi de la découpe, du désossage, du portionnage, éventuellement de la préparation et d'un conditionnement (préemballage sous la forme de barquette). Pour estimer les marges et si possible la rentabilité de ces différentes étapes, nous disposons de données issues d'une même et seule source : la Fédération Belge de la Viande (FEBEV).

Le calcul correspond à une situation « standard » et idéale, c'est-à-dire fictive. Elle implique notamment que :

- toute la production est vendue aux clients habituels ;
- le calcul porte sur une activité « moyenne » (qui englobe la vente de carcasses et de produits finis) ;
- le calcul ne tient pas compte des pertes et de la répartition équilibrée de la carcasse.

Ce tableau comprend aussi une estimation de la marge totale brute de la grande distribution, fixée à 30 %. Nous verrons au point suivant que cette marge brute ne correspond pas aux informations issues de l'enquête auprès des membres de COMEOS.

La FEBEV propose une décomposition des coûts et des marges selon deux filières standard, celle des carcasses AS2 (taureaux de bonne conformité) et celle des carcasses DE2 (vaches). La période de référence est octobre 2017.

Les données FEBEV reprennent les coûts unitaires pour chaque stade de la filière (voir annexe 2). Ils sont donc exprimés dans différentes unités : par kg de poids vif avant l'abattage, par kilo de poids carcasse après l'abattage, par kg de viande après le découpage, désossage, portionnage et la transformation. Le tableau 3 uniformise les unités, en ramenant tout en euros/kg de poids carcasse. Cela permet d'avoir une idée plus exacte de la répartition du coût final entre les différentes étapes. Cet exercice est réalisé pour les carcasses mâles (AS2). Par ailleurs, le prix de la carcasse retenu est celui que le Département Landbouw en Visserij de la Région

flamande donne comme prix de référence moyen pour une carcasse AS2 pour le mois d'octobre 2017.

Tableau 3. Répartition des coûts et marges dans la filière viande bovine, selon la FEBEV

(En euros/kg poids carcasse AS2)

	Prix/kg carcasse	Coût/kg carcasse		% par stade	% total
Distribution	12,48				27,4%
4. Prix de vente au consommateur final		9,06	4.1. Matière première (viande) (= 3.) - remise par l'industrie (5%)	72,6%	
		0,71	4.2. TVA (6 % de 4.1. + 4.3.)	5,7%	
		2,72	4.3. Marge + autres coûts (30 % de 3.)	21,8%	
De l'abattage au détaillant	9,53				33,4%
3. Prix de vente au détaillant		4,89	3.1. Matière première (carcasse) (=2.)	51,3%	
		0,56	3.2. Main d'œuvre pour désossage, emballage, consomm.	5,9%	
		2,75	3.3. Main d'œuvre découpe + consommable	28,9%	
		0,66	3.4. Activité de grossiste : frais fixes	6,9%	
		0,18	3.5. Marge bénéficiaire avant expédition et coûts fixes	1,9%	
		0,46	3.6. Coût de transport vers centrale ou point de distribution (varie de 0,25 à 0,95 euros/kg)	4,8%	
		0,03	3.7. Frais administratifs + autres	0,3%	
Abattage	4,89				0,4%
2. Prix de vente au transformateur-grossiste		4,85	2.1. Achat bête sur pied (= 1.)	99,0%	
		0,05	2.2. Résultat Cinquième quartier - coûts d'abattage	1,0%	
Elevage	4,85				38,8%
1. Prix de vente abattoir					

Source : FEBEV (octobre 2017), Departement Landbouw en Visserij de la Région flamande (décembre 2017), calculs du SPF Economie.

Sur la base d'une carcasse de 475 kg, l'abattage coûte 0,05 euro par kilo de poids carcasse (poste 2.2.). Ce coût tient compte de la vente des abats et de la peau (cinquième quartier).

Après l'abattage, suit la grande découpe et le portionnage (découpage en petite portion). Son coût est de 3,31 euros le kilo (postes 3.2. et 3.3.) dont 0,56 euro de coûts salariaux pour désosser, parer et emballer sous vide et 2,75 euros pour la découpe en petites portions.

Le transformateur calcule sa marge bénéficiaire avant impôts sur le prix de revient (avant expédition) de 8,87 euros (4,89 euros + 0,56 euro + 2,75 euros + 0,66 euro). Selon la FEBEV, elle s'élève à 2 %, soit dans cet exemple environ 0,18 euro.

Après la découpe de la viande en portions consommables, elle doit encore être acheminée chez les clients, ce qui coûte 0,46 euro le kilo. A ces coûts s'ajoutent des frais administratifs (tels que les coûts du contrôle et de l'autocontrôle et la taxe kilométrique).

Au niveau de la transformation, de l'achat des carcasses à l'entrée de la distribution, la valeur ajoutée totale alors de 4,64 euros/kg de poids carcasse (c'est-à-dire 9,53 euros moins 4,89 euros) soit 37 % du prix final au consommateur. Mais il faut encore tenir compte d'une remise de fin d'année accordée à la distribution. La FEBEV l'évalue à environ 5 %. Dès lors, le kilo de viande est vendu à la distribution non pas 9,53 euros mais bien 9,06 euros, soit après remise de 0,47 euros. Dans ce cas, la part du prix final qui revient à la transformation tombe à 33,4 %.

Notons qu'au niveau de la distribution, la FEBEV estime que l'ensemble des coûts et des marges s'élève à 30 %, auxquels il faut encore ajouter 6 % de TVA.

Pour avoir une autre indication sur la marge bénéficiaire, on peut se référer aux comptes annuels des entreprises spécialisées dans la transformation de la viande bovine (une partie de la classe NACE 10.11) d'une part, et des grossistes en viande bovine (NACE 46.32) d'autre part. La rentabilité est mesurée par le rapport entre les bénéfices (pertes) d'exploitation (c'est-à-dire avant impôts) et le chiffre d'affaires annuel et par le rapport entre le bénéfice de l'exercice (c'est-à-dire après impôts) et ce même chiffre d'affaires.

Tableau 4. Evolution de la marge d'exploitation et de la marge d'entreprise pour les entreprises spécialisées dans la transformation de la viande bovine (NACE 10.11)

(En %)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Moyenne 2008-2015
Marge d'exploitation	1,0	0,7	0,6	1,3	1,1	1,4	0,4	0,6	0,9
Marge d'entreprise	-0,1	-0,3	0,4	1,2	1,3	1,4	0,7	0,6	0,7

Source : Bureau van Dijk (Belfirst).

Tableau 5. Evolution de la marge d'exploitation et de la marge d'entreprise pour les entreprises spécialisées dans le commerce de gros en viande bovine (NACE 46.32).

(En %)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Moyenne 2008-2015
Marge d'exploitation	1,4	1,5	1,5	1,2	1,2	1,2	1,3	1,3	1,3
Marge d'entreprise	0,8	0,9	1,0	0,6	0,9	0,7	1,0	1,1	0,9

Source : Bureau van Dijk (Belfirst).

18

On constate que la marge bénéficiaire est très faible, tant pour la transformation que pour les entreprises du commerce de gros, puisque que la marge d'entreprise est en moyenne inférieure à 1 %. Elle ne dépasse jamais 1,5 % et peut être négative pour les entreprises de transformation. Pour la transformation, il faut noter que la rentabilité dans le secteur de la viande bovine est plus faible que celle dans le secteur de la viande pris globalement (pour la période 2008-2015, le bénéfice de l'exercice moyen rapporté au chiffre d'affaires, c'est-à-dire la marge d'exploitation, est égal à 0,9 pour la classe NACE 10.11).

Lors du précédent exercice de répartition des coûts et marges, la FEBEV avait déjà communiqué des estimations pour la transformation. Le tableau 6 synthétise ces valeurs selon les étapes et permet de faire la comparaison avec les estimations fournies par la FEBEV il y a 10 ans.

Tableau 6. Marges 2007 et 2017, en euros/kg poids carcasse, selon la FEBEV

(En euros/kg)

	Par poste		Cumulé		Répartition (%)		Marge brute (%)	
	2007	2017	2007	2017	2007	2017	2007	2017
Prix à l'agriculteur	5,77	4,85	5,77	4,85	36,9	37,6		
Abattage - désossage	1,04	0,61	6,81	5,46	6,7	4,7	16,9	12,6
Découpe-portionnage	2,90	2,75	9,71	8,21	18,6	21,3	46,0	50,4
Grossiste	0,97	0,83	10,68	9,05	6,2	6,5	10,0	10,0
Transport, charges administratives, remises distributeur	0,66	0,96	11,34	10,01	4,2	7,5	6,1	10,7
Distribution	3,40	2,16	14,74	12,17	21,8	16,7	30,0	30,0
TVA (6 %)	0,88	0,73	15,63	12,90	5,7	5,7		

Source : FEBEV, calculs du SPF Economie.

Selon la FEBEV, certains postes ont augmenté tandis que d'autres ont diminué. Ce sont surtout les coûts liés au transport, aux charges administratives et aux remises qui ont progressé.

La FEBEV pointe en effet des sources récentes d'augmentation de coûts liées à l'évolution de la filière :

- les coûts de l'emballage, de la surproduction, du transport (livraisons plus fréquentes, plus de produits emballés) ;
- les coûts de la logistique, du rééquilibrage des matières (transformation de morceaux nobles en haché) ;
- la taxe kilométrique, d'autant plus élevée qu'aucun accord interprofessionnel n'a pu être conclu ;
- le contrôle extérieur (AFSCA) et l'autocontrôle. Comme aujourd'hui tous les clients exigent des références de qualité sanitaire et que le champ des contrôles s'étend (par exemple, l'accès aux infrastructures est désormais contrôlé), ce poste des coûts explose.

A l'inverse, la part prise par l'abattage et le désossage dans le prix final a connu une baisse significative.

3.3. Distribution

19

Pour une appréciation des marges au niveau de la distribution, une collaboration avec COMEOS, la fédération des acteurs de la distribution, a été initiée. Une première rencontre avec plusieurs membres de COMEOS (représentants de la grande distribution) a été suivie de la transmission d'un questionnaire destiné à ses adhérents. Huit d'entre eux ont transmis des réponses sous le sceau de la confidentialité. Ils représentent 88 % du marché du commerce de détail et 70 % du marché du commerce de viande bovine selon COMEOS.

Les résultats présentés ci-après sont issus des réponses au questionnaire.

Avant d'entrer plus en détail sur certains aspects, il faut d'abord souligner la grande diversité des situations dans le secteur de la grande distribution. Pour certains acteurs, la filière est très intégrée (un même opérateur assure ou contrôle tous les stades de transformation et commercialisation, de l'abattoir au produit fini), tandis que d'autres n'assurent que la commercialisation de détail, la plupart se positionnant entre ces deux situations types. La nature des produits vendus, le type de relation contractuelle avec l'amont, la manière de fixer les prix sont aussi fort variables. Il est donc très délicat de dégager des marges moyennes et de comparer les opérateurs entre eux.

3.3.1. Les flux : les entrées et les sorties

Les entrées

L'achat de carcasses mâles reste très largement dominant, entre 77 % et 100 %. La moyenne est de 92 % de carcasses mâles et 8 % de carcasses femelles.

Certains opérateurs achètent surtout des carcasses ou 1/2 carcasses, d'autres n'en achètent jamais. La plupart s'approvisionne en morceaux issus de la deuxième transformation (après désossage et découpage). Certains complètent ces approvisionnements avec des produits prêts à la consommation. Un distributeur n'achète que ce type de produit. Presque toutes les situations possibles sont rencontrées.

En moyenne, on trouve la répartition suivante :

- Carcasses, 1/2 carcasses et portions prêtes à la découpe 24 %
- Morceaux après découpe et désossage 53 %
- Morceaux prêts à la consommation 23 %
- Autre 1 %

Les sorties

En ce qui concerne les ventes, c'est très variable, mais le beefsteak domine généralement, suivi du haché (hamburger). La part relative des différents morceaux de viande bovine, selon COMEOS, est la suivante :

- Beefsteak 33 %
- Haché 19 %
- Viande à bouillir (ragoût) 17 %
- Entrecôte 10 %
- Rosbeef 10 %
- Autre 9 %

Très peu de viande est vendue sous forme surgelée ou transformée (0 % à 3 %).

3.3.2. Les prix d'achat

20

Un prix d'achat moyen ne peut être donné vu la très grande variabilité des produits achetés et de leur répartition au sein d'un même opérateur. Pour les carcasses AS2 et DE2, certains opérateurs ont communiqué un prix : celui-ci varie entre 5 et 7,25 euros/kg.

Sur les mécanismes de fixation des prix, plusieurs facteurs interviennent : le jeu de l'offre et de la demande, la comparaison avec la concurrence, le type de relation contractuelle, la durée de la relation avec le fournisseur... La majorité des distributeurs ne travaillent pas ou plus directement avec des chevilleurs, mais plutôt avec les grossistes. La plupart considère d'ailleurs que le marchand d'animaux ne joue plus qu'un rôle marginal dans les filières commerciales de la grande distribution. Pour la grande majorité d'entre eux, les prix des carcasses publiés par le Departement Landbouw en Visserij (DLV) de la Région flamande¹⁰ ne constituent pas une référence. Les répondants donnent une fourchette de prix entre 5,05 euros/kg et 7,25 euros/kg pour une carcasse AS2. Par comparaison, le prix carcasse publié par le DLV était, en décembre 2017, autour de 4,8 euros/kg. La grande distribution paierait donc un plus cher la carcasse que ce qui est pratiqué sur les marchés.

La manière de négocier les prix est aussi très variable. Pour certains, les prix sont négociés de manière hebdomadaire, d'autres parlent d'une fixation des prix de 6 mois en 6 mois. Un des opérateurs déclare acheter avec un prix inchangé depuis 3 ans.

Presque tous soulignent que depuis 2014, les prix auxquels ils achètent leur matière première restent stables. Ils contestent donc le fait que l'écart entre le prix au consommateur et le prix carcasse s'est fortement accru.

En outre, l'indice à la consommation est fondé sur un panier de différents types de viande (haché, beefsteak...) et constitue une moyenne de nombreux détaillants. Dès lors, l'évolution de certains produits vendus par l'un ou l'autre opérateur de la grande distribution peut s'écarter

¹⁰ <https://lv.vlaanderen.be/nl/voortlichting-info/actuele-prijs-en-marktinfo/runderen>.

de cette évolution générale. Les détaillants soulignent qu'il y a des déclassements de morceaux de viande et des pertes, ce qui ne serait pas pris en compte dans les statistiques de prix.

Concernant la ristourne demandée aux opérateurs qui les approvisionnent, les membres de COMEOS déclarent qu'elle varie entre 0 et 9 %.

3.3.3. Coûts et marges

Les opérateurs donnent peu d'informations précises et chiffrées à ce sujet, la plupart insistant sur la difficulté d'isoler des coûts qui peuvent être spécifiquement attribués au rayon de la viande bovine. La part des coûts fixes et celle des coûts variables semblent aussi difficiles à préciser. Un des opérateurs de la grande distribution estime néanmoins les coûts variables à 90 % du coût total et les coûts fixes à 10 %.

La plupart souligne l'augmentation des coûts liés à la difficulté de trouver des bouchers, à l'énergie, à la diminution de la taille des portions, à la sécurité, à l'augmentation du nombre de labels et à la nécessité de communiquer vers le consommateur.

Quelques opérateurs ont fourni une estimation de la marge totale (marge brute). Leur estimation varie entre 20 et 32 %. En pondérant par la part de marché des distributeurs concernés, on obtient une moyenne de 21,6 %. Elle est inférieure à l'estimation de la FEBEV pour la distribution (30 %).

21

Les informations transmises sur la marge nette font varier celle-ci de 0,8 % à 8 %. Les situations sont vraiment très hétérogènes. En partant des parts de marché des distributeurs qui ont communiqué une information comme facteur de pondération, on peut estimer à 1,7 % la marge nette moyenne.

Ces estimations de marges brute et nette moyennes sont retenues pour le calcul final de la répartition des coûts dans le prix au consommateur (voir partie suivante).

3.3.4. Résultats financiers dans la distribution

La rentabilité peut aussi être estimée sur la base des comptes annuels des entreprises de la grande distribution (NACE 47.11). Ces comptes concernent bien sûr l'ensemble des activités de cette branche, il n'est donc pas possible d'isoler les seules activités liées à la commercialisation de la viande bovine.

La marge d'exploitation est mesurée par le rapport entre les bénéfices (pertes) d'exploitation (c'est-à-dire avant impôts) et le chiffre d'affaires annuel. Sur l'ensemble de la période 2008-2015, la rentabilité estimée par cet indicateur est de 3,8 %. Ce pourcentage qui concerne donc les entreprises de la grande distribution pour l'ensemble de leurs activités, est supérieur à celui du secteur de la transformation et conservation de la viande de boucherie (0,9 %). La rentabilité pour le rayon de la viande bovine uniquement se situe en-dessous de 3,8 %, vu les coûts plus élevés propres au rayon (froid commercial, transformation, contrôle qualité, coûts sanitaires...).

Tableau 7. Evolution de la marge d'exploitation et de la marge d'entreprise pour les entreprises spécialisées dans le commerce de détail (NACE 47.11)

(En %)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Provisoire 2016	Moyenne 2008-2015
Marge d'exploitation	3,5	3,8	3,9	4,2	6,4	3,5	2,8	2,0	1,6	3,8
Marge d'entreprise	1,1	7,3	1,5	3,0	6,0	1,3	1,2	5,5	0,8	3,4

La marge d'entreprise, mesurée par le rapport du bénéfice de l'exercice (après impôts) sur le chiffre d'affaires, est également positive sur l'ensemble de la période (3,4 % en moyenne). Rappelons que cette rentabilité a été de 0,7 % en moyenne pour le secteur de transformation de la viande. Cette rentabilité s'établit aussi à un niveau un peu inférieur à l'estimation de la marge nette que nous avons pu calculer à partir des informations fournies par les membres de COMEOS.

3.4. Coûts et marges sur l'ensemble de la filière

En rassemblant les informations obtenues auprès de la FEBEV et de COMEOS, et en tenant compte du prix au kilo de carcasse AS2 (jeunes taureaux) communiqué par le Département Landbouw en Visserij, la répartition des coûts dans la filière à laquelle on aboutit, figure au tableau 8.

22

Tableau 8. Répartition des coûts et marges dans la filière viande bovine, selon la FEBEV et les résultats de l'enquête COMEOS

(En euros/kg de poids carcasse)

	Prix/kg carcasse	Coût/kg carcasse		% par stade	% total
Consommation					
5. Prix de vente au détail	11,89				5,7%
		11,22	5.1. Prix avant TVA (=4.)	94,3%	
		0,67	5.2. TVA (= 6% de 5.1.)	5,7%	
Distribution					
4. Prix de vente hors TVA	11,22				18,2%
		9,06	4.1. Matière première (viande) (=3.) - remise par l'industrie (5%)	80,7%	
		1,95	4.3. Coûts fixes + autres variables	17,4%	
		0,21	4.4. Marge nette	1,9%	
De l'abattage au détaillant					
3. Prix de vente au détaillant	9,53				35,0%
		4,89	3.1. Matière première (carcasse) (=2.)	51,3%	
		0,56	3.2. Main d'œuvre pour désossage, emballage, consommable	5,9%	
		2,75	3.3. Main d'œuvre découpe + consommable	28,9%	
		0,66	3.4. Activité de grossiste : frais fixes	6,9%	
		0,18	3.5. Marge bénéficiaire avant expédition et frais fixes	1,9%	
		0,46	3.6. Coût de transport	4,8%	
		0,03	3.7. Frais administratifs + autres	0,3%	
Abattage					
2. Prix de vente (euros/kg carcasse) au transformateur-grossiste	4,89				0,4%
		4,85	2.1. Achat bête sur pied (=1.)	99,0%	
		0,05	2.2. Résultat Cinquième quartier - coûts d'abattage	1,0%	
Elevage					
1. Prix de vente abattoir (euros/kg poids carcasse)	4,85				40,8%

Source : Département Landbouw en Visserij de la Région flamande, FEBEV, COMEOS, calculs du SPF Economie.

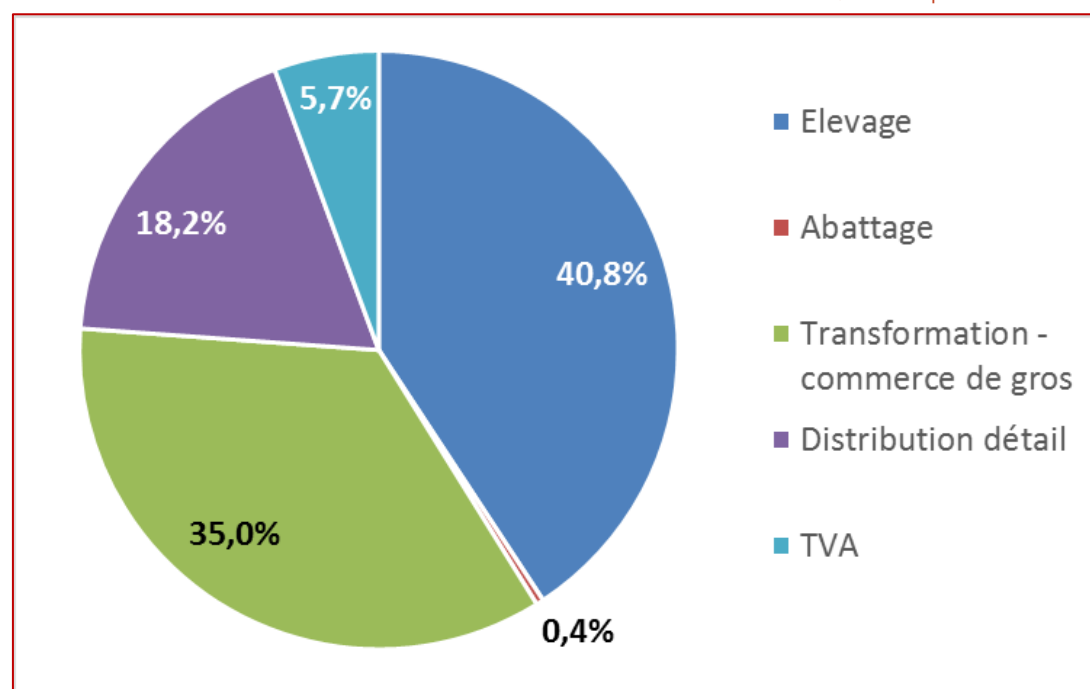
Le tableau 8 précise les valeurs qui figurent au tableau 4 en adaptant les coûts et marges pour la distribution. Ce n'est plus l'estimation globale de la FEBEV qui est utilisée (c'est-à-dire 30 % de marge brute), mais la marge brute moyenne et la marge nette moyenne établies sur la base des réponses reçues lors de l'enquête auprès des membres de COMEOS. L'estimation de la marge brute est revue à la baisse (22 % contre 30 %), le prix final estimé est donc légèrement inférieur.

Le tableau 8 montre que 41 % du prix final reviennent à l'éleveur. L'activité d'abattage constitue une très petite part (0,4 %). Les activités de transformation, de commerce de gros et de transport sont de l'ordre de 35 %. Parmi celles-ci, les activités de découpe et de portionnage (poste 3.3.), avec le coût de la main-d'œuvre que cela implique, représentent largement le poste le plus important. Indépendamment du coût d'achat des carcasses, ce poste constitue 59 % des coûts occasionnés par la transformation et le commerce de gros (c'est-à-dire 2,75 euros sur 4,64 euros). Du côté de la distribution, nous avons vu que la marge totale brute est estimée à environ 22 %. Si les opérateurs de la grande distribution achètent au transformateur-grossiste en moyenne la viande à 9,06 euros par kg (équivalent poids carcasse (en tenant compte d'une remise de fin d'année par l'industrie de l'ordre de 5 %)), ils peuvent alors la proposer au consommateur à 11,22 euros (auquel il faudra ajouter la TVA). Le bénéfice est estimé à 0,21 euro (poste 4.3.), soit moins de 2 % des coûts.

Graphique 7. Composition du prix à la consommation de la viande bovine

(En % du prix à la consommation)

23



Source : Departement Landbouw en Visserij (Région flamande), FEBEV, COMEOS, calculs du SPF Economie.

Selon ce calcul, le prix du kilo de viande en poids carcasse revient, après TVA, à 11,89 euros. Selon la FEBEV, 1 kilo de viande en poids carcasse permet d'obtenir 0,75 kg de viande fraîche¹¹. Dès lors, ce prix à la consommation peut être estimé à 15,85 euros par kilo.

¹¹ Moyenne pondérée des rendements de carcasse AS2 et DE2. Le poids est établi à partir des données transmises par les membres de COMEOS sur la part relative des carcasses femelles et des carcasses mâles qu'ils achètent.

Conclusion

L'étude du SPF Economie sur la filière bovine réalisée en 2013¹² constatait déjà une divergence grandissante de l'évolution du prix de la viande bovine à la consommation et celle du prix à l'éleveur entre 2006 et 2012. Cette actualisation aboutit au même constat, et même à un renforcement de cette tendance. Les prix carcasses se sont dépréciés au cours de 4 dernières années. Cela se traduit par une rentabilité au niveau des exploitations spécialisées en viande bovine qui reste très faible et même souvent négative selon les comptabilités agricoles.

En aval, la carcasse passe par beaucoup d'étapes avant d'être commercialisée sous la forme de viande dans les rayons de la distribution. Il n'y a donc pas de lien direct entre les éleveurs et les vendeurs finaux, et la transmission des prix ne peut pas se faire de manière automatique. De plus, la diversité des circuits et des niveaux d'intégration verticale accentue cette complexité et rend évidemment toute interprétation des résultats fort délicate, les moyennes étant parfois peu représentatives des situations réelles. Plusieurs opérateurs de la distribution ont affirmé, à l'occasion de l'enquête COMEOS, qu'ils se démarquent de l'évolution de ces indices des prix à la consommation et des prix des carcasses.

Néanmoins, quelques constats peuvent quand même être établis. D'après les informations qui ont pu être récoltées et les commentaires des opérateurs rencontrés, il ressort que les bénéfices nets à tous les maillons ont très peu progressé et demeurent faibles. Les marges bénéficiaires restent sous pression à tous les maillons de la chaîne.

24

Il apparaît aussi que des nouveaux coûts apparaissent et que d'autres sont devenus plus importants. Cela est d'abord lié à l'évolution de la demande qui s'oriente de plus en plus vers des morceaux moins nobles, tels que les hamburgers ou les autres formes de viande hachée. L'équilibre de la carcasse est plus difficile à réaliser, une proportion des parties arrière, de haute qualité, devant être « déclassée » en morceaux moins nobles. La viande issue des carcasses femelles devient plus recherchée, y compris celle des carcasses maigres (les vaches laitières) qui sont moins rentables. On voit d'ailleurs le prix des carcasses de basse qualité, telles que les DP2 (vaches maigres), augmenter depuis plusieurs mois, à l'inverse de ceux des carcasses de plus grande qualité. Cette évolution de la demande occasionne naturellement une hausse du prix de revient du kilo de viande.

Un autre facteur à souligner est la demande de la distribution pour des morceaux de plus en plus finis, pré-emballés et plus petits. Ce serait lié également à une évolution de la demande finale mais aussi à une pénurie grandissante dans le métier de la boucherie.

Les tâches de portionnage, de préparation et d'emballage de la viande deviennent plus importantes et sont de plus en plus assurées par les transformateurs-grossistes eux-mêmes. Elles occasionnent des coûts supplémentaires par kilo produit. Enfin, il faut mentionner l'augmentation des coûts liés au contrôle sanitaire et à l'autocontrôle. La FEBEV souligne encore l'accroissement des frais de transport, notamment suite à l'instauration de la taxe kilométrique.

¹² <https://economie.fgov.be/fr/publicaties/mise-jour-de-letude-sur-la>

Sur la base des statistiques et des résultats d'enquêtes à notre disposition, nous avons essayé de reconstituer le prix à la consommation de la viande bovine. Cet exercice a montré que trois-quarts du prix se partagent entre la transformation-commerce de gros (35 % du prix) et le producteur agricole (41 %). Le quart restant rétribue la stade de la grande distribution, en incluant la TVA.

Annexe 1. Rentabilité des exploitations bovines par vache allaitante

En Région flamande

Les tableaux présentent les résultats par tête de vache allaitante (tableau 9) et par kilo de poids vif (tableau 10). Ce sont les résultats pour une vache allaitante « moyenne » présente au cours de l'année. Au cours de l'année, cette vache va produire de la viande sous deux formes : en donnant naissance à un veau (c'est de loin la forme la plus importante) et à travers son propre engraissement (mais, globalement, à l'échelle de l'ensemble de l'exploitation, c'est généralement marginal ; cette « variation d'inventaire » peut aussi être négative, en cas de réduction du cheptel des vaches allaitantes). La mortalité est donc prise en compte.

Tableau 9. rentabilité des exploitations spécialisées viande bovine, Région flamande

(En euros/kg de poids vif de vache allaitante)

	2012	2013	2014	2015
Prix de vente moyen par kg (poids vif) de vache allaitante	3,06	3,22		
<i>Croissance annuelle/vache allaitante (kg/an)</i>	<i>553</i>	<i>604</i>	<i>579</i>	<i>579</i>
Revenu kg poids vif vache allaitante	3,48	3,66	3,51	3,44
Coûts variables	2,45	2,42	2,44	2,33
Coûts totaux par kg	3,93	3,81	3,91	3,76
Revenu du travail familial/kg	-0,45	-0,14	-0,41	-0,32
Salaires imputés pour le travail familial	1,51	1,38	1,42	1,32
Résultat net/kg	-1,97	-1,52	-1,83	-1,64

Source : Département Landbouw en Visserij (Région flamande), calculs SPF Economie.

En Région wallonne

Pour les valeurs en euros par vache allaitante, on ne dispose de résultats que pour l'année 2015. Il s'agit aussi de résultats tirés des comptabilités d'entreprises fortement spécialisées en viande bovine (donc sans lait) et qui combinent l'engraissement avec l'élevage (peu de vente et d'achat d'animaux maigres, ceux-ci provenant très majoritairement de l'exploitation elle-même). La Direction de l'Analyse économique agricole de la Région wallonne a établi des calculs de la rentabilité de l'élevage-engraissement.

Le croît ou décroît des animaux présents n'est pas pris en compte (les animaux ne sont pas pesés en début et en fin d'année), mais il faut rappeler que cette dimension est faible par rapport aux ventes et achats. La mortalité est prise en compte à travers les flux des ventes.

Tableau 10. Rentabilité des exploitations spécialisées viande bovine en Région wallonne

(En euros/kg poids vif vendu de vache allaitante)

	2015
Prix de vente moyen par kg (poids vif) de vache allaitante	3,36
<i>Poids moyen vendu en poids vif/vache allaitante (kg/an)</i>	482
Revenu kg poids vif vache allaitante	4,55
Produits des bovins	3,37
Aides PAC	0,91
Ventes de culture	0,18
Autres produits	0,09
Coûts variables	2,35
Coûts fixes	1,66
Coûts totaux par kg	4,01
Revenu du travail familial/kg	0,54
Salaires imputés pour le travail familial	0,77
Résultat net /kg	-0,23

Sources : Direction de l'Analyse économique agricole (Région wallonne), calculs SPF Economie.

Annexe 2. Répartition des coûts dans la filière bovine

Tableau 11. Répartition des coûts dans la filière bovine, selon la FEBEV (situation novembre 2017)

	TAUREAU AS2			VACHE DE2		
	Rende- ment en %	Coût unitaire	Coût cumulé	Rende- ment en %	Coût unitaire	Coût cumulé
Prix payé à l'agriculteur sur pieds		3,33	3,33		2,85	2,85
Rapport poids abattu/poids vif -> prix carcasse	69 %	1,50	4,83	63 %	1,67	4,52
Résultat Cinquième quartier - coûts d'abattage		0,05	4,87		0,11	4,64
Coût emballage, consommable MDO pour désossage P.A.T. (en euros/kg à l'os)		0,70	5,57		0,70	5,34
Rendement de découpe (sans pelures et avec enlèvement césariennes pour les vaches)	80,5 %	1,35	6,92	76,5 %	1,64	6,97
Rendement de portionnage	95 %	0,36	7,29	95 %	0,37	7,34
Coût moyen MDO/barquettes/consommables pour portions consommateur (en eu- ros/kg)		3,60	10,89		3,60	10,94
Marge sur prix de revient du grossiste après coûts directs et avant frais fixes	10 %	1,09	11,98	10 %	1,09	12,04
Coût de transport vers centrale ou point de distribution (varie de 0,25 à 0,95 euro/kg)		0,60	12,58		0,60	12,64
Frais APAQ-W/Vlam, AFSCA, AIP, impact taxe kilométrique et autres frais...		0,04	12,61		0,10	12,74
RFA et remises diverses distributeur (en % sur CA)	5 %	0,66	13,28	5 %	0,67	13,41
Marge distributeur sur prix d'achat (de 15 à 45 %)	30 %	3,98	17,26	30 %	4,02	17,43
Prix de vente consommateur moyen pour tout l'assortiment en bœuf, avec TVA	6 %	1,04	18,30	6 %	1,05	18,47